



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA



NUOVE FRONTIERE PER LA PROFESSIONE

DI FRANCESCA BUSCAROLI
DOTTORE COMMERCIALISTA

EDITORIALE

Finalmente si apre concretamente, per il Dottore Commercialista, la possibilità di raggiungere nuovi orizzonti, connessi all'internazionalizzazione dei mercati. Lo scorso maggio si è costituita la "Commissione di studi in materia doganale"

che, oltre ad approfondire questioni doganali di interesse generale per la nostra categoria, ha anche lo scopo di consentire ai colleghi di assumere parte attiva nelle strategie connesse all'internazionalizzazione, in un ruolo congruo e coerente con quello più caratteristico della nostra professione: come tutti sappiamo, sempre più, oggi, le aziende che lavorano con l'estero hanno l'esigenza di confrontarsi con consulenti capaci di intervenire sulle implicazioni amministrative, gestionali e fiscali connesse con le operazioni di importazione ed esportazione. Gli adempimenti doganali e, in senso più ampio, il rapporto con la dogana è stato vissuto per moltissimi anni passivamente: un'ennesima, inevitabile, strettoia attraverso la quale le imprese devono passare e non certo un'opportunità per rendere più competitivi ed "europei" i propri clienti. In effetti, proprio in relazione a quella funzione "trasversale" rispetto alle diverse problematiche legali e tributarie che viene riconosciuta al Dottore Commercialista, appare urgente poter disporre dei migliori strumenti al fine di assistere i nostri clienti nelle scelte doganali, orientandoli verso soluzioni vantaggiose e competitive sotto tutti i profili, soluzioni di norma poco conosciute e diffuse, soprattutto in Italia. Troppo spesso per questioni di rilievo doganale, ma di immediato impatto sulla fiscalità e la pro-

grammazione aziendale, ci si riferisce ad altri operatori quali spedizionieri doganali, corrieri aerei e marittimi e simili. In effetti, potrebbe bastare un rapido confronto con colleghi che hanno già affrontato problemi simili e che si sono ritrovati all'interno della nuova Commissione di studi in materia doganale. Anche per tale ragione, la Commissione invita i colleghi a farsi sentire per ogni problema, tema e quesito connesso alle Dogane e alle Accise. Compito della Commissione sarà quello di fornire un supporto efficace e incisivo attraverso l'utilizzo di soluzioni innovative. La commissione a tal fine sta organizzando un Seminario che si terrà il prossimo 14 novembre, al quale ha già dato disponibilità a partecipare la Agenzia delle Dogane per illustrare le opportunità concrete che i colleghi potranno efficacemente sfruttare in questo ambito, chiamati ad un ruolo, se possibile, ancor più determinante per il rafforzamento e lo sviluppo dell'economia del nostro territorio e per il successo delle nostre imprese. Un sentito ringraziamento va, quindi, al collega Marco Polizzi, che è stato ideatore e realizzatore dell'iniziativa. Della Commissione fanno parte, inoltre, i colleghi :

- 1) Isabella Borselli
- 2) Valentina Ferrari
- 3) Fabio Paone
- 4) Silvano Thomas

SOMMARIO

Editoriale

di Francesca Buscaroli

Nuove frontiere per la professione pag. 1

D'Attualità

di Ivo Caraccioli

Le urgenze in materia di normativa anticiclaggio pag. 2

di Massimiliano Marzo e Antonello E. Scorcu

Basilea 2 e le piccole e medie imprese pag. 7

La Tariffa Professionale

di Alberto Battistini

Tariffe professionali: considerazioni dal confronto fra Italia e Stati Uniti pag. 3

Dalla Direzione Regionale

Le risposte della Direzione

Regionale ai quesiti pag. 4

Lettere al direttore

pag. 11

Le ultime dall'Ordine

Protocollo d'intesa tra l'Agenzia delle Entrate - Direzione Regionale dell'Emilia Romagna, gli Ordini dei Dottori Commercialisti dell'Emilia Romagna e l'Unione Regionale Collegi Ragionieri dell'Emilia Romagna in materia di consulenza giuridica

pag. 13

LE URGENZE IN MATERIA DI NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO

DI IVO CARACCIOLI – ORDINARIO DI DIRITTO PENALE NELL'UNIVERSITÀ DI TORINO

D'ATTUALITÀ

La definitiva entrata in vigore della complessa normativa antiriciclaggio, che comporta pesanti oneri e suscita preoccupazioni nella categoria dei commercialisti, nonché le residue possibilità di intervento sul Legislatore a seguito della “finestra” aperta a possibili attenuazioni per le ipotesi meno importanti (art. 22 lett. g, h, i nn. 2, 3 L. 25/1/2006 n. 29), rende particolarmente urgente una forte presa di coscienza sulle disposizioni maggiormente penalizzanti. Fra le varie mi limito ad indicare le seguenti, che attengono al settore della “segnalazione delle operazioni sospette”.

Indicazione tassativa delle operazioni

A differenza di notai ed avvocati, per i quali la normativa ha specificamente indicato le operazioni che impongono l'obbligo di segnalazione, per i commercialisti questo non è avvenuto, e la differenza di trattamento appare inspiegabile. Si impone, quindi, un allineamento alle altre due categorie professionali.

Eliminazione dell'art. 648-ter c.p. fra i reati-presupposto od esclusione dei reati tributari

Mentre il richiamo dell'art. 648-bis c.p. (“Riciclaggio”) fra i reati-presupposto, che fanno scattare l'obbligo della segnalazione, non può essere eliminato, in quanto risponde alle finalità proprie della normativa sulla base delle Direttive Europee (alla luce anche della “Convenzione di Strasburgo” del 1990 ed alle c.d. “Raccomandazioni GAFI”), suscita molte perplessità il richiamo dell'art. 648-ter c.p. (“Impiego di denaro, beni o utilità di provenienza illecita”), non trattandosi di un vero e proprio comportamento riciclatore (“lavaggio di denaro sporco, restituito pulito”), bensì semplicemente dell'impiego in attività economiche e finanziarie, anche perfettamente lecite, di denaro proveniente da qualsiasi delitto (anche colposo), ed anche privo di particolare rilevanza criminale.

Ove l'eliminazione dell'art. 648-ter, che a mio avviso il Legislatore potrebbe compiere senza violare i principi delle Direttive Europee (ma non sono tutti d'accordo), si riveli particolarmente ardua, si può circoscrivere la richiesta alla

precisazione che non danno luogo all'obbligo di segnalazione i “delitti tributari”, od almeno quelli che comportano soltanto un mero “risparmio di imposta” (artt. 2, 3, 4 e 5 D.Lgs. 74/2000), ma non l'ingresso nelle casse dell'impresa di “denaro nuovo”, appunto “proveniente da delitto” (come, ad es., nel caso di emissione di fatture false e di conseguente incasso di denaro oppure di dichiarazione IVA mendace a cui consegue un rimborso non dovuto). Nel senso repressivo si sono, invece, espressi il c.d. “Secondo Decalogo” della Banca d'Italia del 2003 ed un parere dell'UIC del 21 giugno scorso (che, peraltro, incomprensibilmente, non richiama i reati di cui agli artt. 8 e 11 D.Lgs. 74/2000, che sono proprio quelli che invece fanno entrare denaro nuovo nell'impresa).

Tutti si rendono conto della delicatezza della posizione in cui viene a trovarsi il commercialista, il quale non ha partecipato all'evasione fiscale dell'impresa-cliente, ma può rendersi conto che essa è stata compiuta (e che, quindi, in caso di superamento delle soglie quantitative di punibilità e della necessaria duplicità di soggetti fra chi ha commesso il reato fiscale e chi ha impiegato nelle attività delle imprese il denaro risparmiato con sottrazione di materia imponibile al Fisco, lo metta in seria difficoltà quanto alla segnalazione; tanto più se si segue la tesi, sostenuta in dottrina, secondo la quale nemmeno l'eventuale ricorso al condono fiscale da parte dell'impresa non farebbe venir meno l'obbligo di segnalazione).

Non applicazione ai professionisti dell'art. 3 bis, comma 2, L. 197/1991

In conseguenza dell'impropria applicazione ai liberi professionisti di una normativa nata per gli intermediari finanziari (che fa sì, tra l'altro, che tutte le direttive di Bankitalia agli istituti di credito, ad es. nell'individuazione degli “indici di anomalia”, siano automaticamente applicabili ai commercialisti), viene estesa a questi ultimi anche la pericolosissima disposizione di cui all'art. 3 bis comma 2 L. 197/1991, la quale consente a qualunque giudice o pubblico ministero, anche precedente per reati del tutto diversi, di ottenere con decreto motivato dall'UIC copia della segnalazione.

Mentre il cliente può servirsi di numerosi istituti di credito, e quindi non essere facilmente individuato quello segnalatore, così non è per il commercialista (che normalmente è unico). Ne consegue una presumibile ritorsione del cliente con causa di danni verso il professionista (causa che può essere intentata, con esito incerto, malgrado la normativa dica che le segnalazioni non danno luogo a responsabilità). Sarà il giudice civile adito a dover dire se esistevano o meno gli obblighi di segnalazione. Il tutto con palese e grave violazione del segreto professionale.

Tenuta della contabilità

Non è stata accolta la richiesta dei professionisti di escludere, dall'obbligo della segnalazione delle operazioni sospette, quelli fra loro che si limitano alla tenuta della contabilità, senza presentazione di dichiarazioni e compilazioni di bilanci ovvero consulenza. Poiché trattasi di attività che, attraverso la mera visione di documenti, può non suscitare alcun sospetto nel commercialista, appare opportuno che sia precisato che la stessa è al di fuori degli obblighi di segnalazione in quanto attività “minore”, che non partecipa di tutti i caratteri di “intellettualità” che sono propri dell'attività professionale, alla luce anche delle disposizioni del codice civile.

Collegio sindacale

L'UIC, nel suo “provvedimento” (avente il valore di D.M.) ha espressamente escluso che il commercialista-revisore dei conti, in quanto facente parte di un collegio sindacale, sia tenuto, in quanto tale, ad effettuare le segnalazioni delle operazioni sospette (che potrebbero anche riguardare la società di cui è sindaco); e ciò in quanto in tal caso non rileva la sua posizione particolare, ma viene in considerazione l'organo nel suo complesso. Salvo, ovviamente, il caso – trattato a parte – dei collegi sindacali di società svolgenti attività di intermediazione finanziaria.

Questa è una richiesta dei commercialisti che è stata accolta, ma sarebbe bene che il principio venisse recepito in una norma legislativa e non in una norma terziaria.

TARIFFE PROFESSIONALI: CONSIDERAZIONI DAL CONFRONTO FRA ITALIA E STATI UNITI

DI ALBERTO BATTISTINI - DOTTORE COMMERCIALISTA

LA TARIFFA PROFESSIONALE

Il mondo delle professioni è indubbiamente attraversato da varie problematiche: fra esse, una posizione di primo piano è occupata dalla determinazione e dalla applicazione delle tariffe per i servizi e per le consulenze rese.

A tale proposito sono generalmente note le evoluzioni del mercato così come le incisive prese di posizione di autorevoli organismi quali, ad esempio, l'Antitrust: da ultimo, lo stesso decreto legge n. 223/2006 – meglio noto come Decreto Visco Bersani – è intervenuto nella materia con ulteriori “attacchi” al tradizionale sistema delle Tariffe Professionali.

Sono cronaca di questo periodo le manifestazioni, le proteste, addirittura gli scioperi di intere categorie professionali che paventano lo scardinamento degli ordinamenti professionali, quanto meno sotto l'aspetto economico.

A parere di chi scrive, tuttavia, quelle in atto sono tendenze indotte dalla evoluzione dei rapporti economici e sociali: esse, pur modificando significativamente lo *status quo*, sono la conseguenza di un mutato assetto ma, di fatto, non comportano né la fine delle professioni né tanto meno l'abolizione delle Tariffe.

Muovendo da queste considerazioni di base, scopo del presente lavoro è analizzare brevemente come sono applicate le tariffe professionali negli Stati Uniti e quanto la vigente Tariffa Professionale dei Dottori Commercialisti è adeguata e rispondente alle attuali esigenze.

La scelta degli Stati Uniti è dettata da varie considerazioni metodologiche: fra esse, il frequente richiamo ad essi fatto da parte di molti censori del vigente sistema, il grado di maturità e di avanzamento del sottostante tessuto economico e anche la constatazione in forza della quale molto spesso, negli ambiti di questa natura, l'Europa e, segnatamente, l'Italia tendono – a distanza di anni – a recepire le tendenze e i rapporti in atto nel mercato americano.

Come è noto, negli Stati Uniti non esiste una categoria professionale identica a quella dei Dottori Commercialisti: l'attività è esercitata da Avvocati con specifiche competenze. L'indagine sarà pertanto effettuata con riferimento a tali professionisti.

Si osserva in primo luogo che negli Stati Uniti non esiste – per gli avvocati – una Tariffa Professionale nel senso corrente in Italia.

Gli onorari sono determinati fra le parti in funzione della materia e del tipo di attività. Dall'esame dei dati disponibili in rete¹, si rileva che, sostanzialmente, gli onorari sono di tre tipi:

Onorari a tempo – *hourly rates*

Onorari a percentuale – *contingency*

Onorari standard – *flat fees*

Gli onorari a tempo - *hourly rates* – si basano evidentemente sul tempo dedicato alla gestione della pratica: elementi essenziali sono quindi l'onorario unitario e la rilevazione delle ore impiegate sia dal professionista che dagli eventuali collaboratori.

La tariffa oraria varia in funzione di numerosi elementi quali l'esperienza, la specifica attitudine, il prestigio del professionista, la struttura e quindi i costi dello Studio, e così via. Questi fattori determinano ampi margini di riferimento tanto che non è infrequente rilevare onorari orari inferiori ai 100\$ o superiori ai 500\$².

L'onorario a tempo è generalmente adottato in situazioni che richiedono consulenze e interventi non esattamente quantificabili in anticipo, ovvero che presuppongono particolari studi e ricerche.

Gli onorari a percentuale o a risultato – *contingency* – sono strettamente legati al raggiungimento di un risultato in difetto del quale nulla è dovuto al professionista; talvolta, si rilevano solamente limitati rimborsi di spese generali dello Studio.

Con un accordo di questo tipo, il professionista non riceve compenso se non recupera o se non ottiene denaro per il cliente: questa forma di onorario si applica convenientemente in casi di danni, di rimborsi, di incidenti, di perdite e simili.

La sostanza di questo tipo di accordo è efficacemente espressa dal motto “*No win, no fee*” ovvero “nessuna vittoria, nessun compenso” che campeggia nei siti web di molti Studi legali.

La percentuale di onorario – rispetto al risultato ottenuto – può variare dal 25 per cento al 50 per cento anche se, frequentemente, è applicata la quota di 1/3. In assenza di risultato positivo, il cliente è in genere tenuto al pagamento delle spese generali di studio.

Gli onorari standard – *flat fees* – sono invece applicati in pratiche ben definite e specificate, con carattere di routine. Il sito citato indica, come esempio a tale riguardo, l'assistenza nella redazione di un testamento semplice o la consulenza per una transazione immobiliare senza particolari difficoltà. In tali casi, che presuppongono una volontà già formata o un accordo già raggiunto, l'intervento del professionista è di consulenza ma anche di assistenza per la regolare conclusione, anche formale: come tale, non richiedendo il raggiungimento di un risultato economico non quantificabile all'inizio né particolari ricerche o attività, l'onorario viene determinato su base fissa.

In ogni caso è altamente raccomandata – e considerata quale elemento essenziale del rapporto professionista/cliente – la formazione e la sottoscrizione di un accordo scritto e questo, soprattutto nell'ipotesi del *contingent fee*.

Connaturato con lo svolgimento dell'incarico, ma meno frequente dell'accordo scritto, è il pagamento di un deposito all'inizio del rapporto.

La necessità di un accordo scritto è vigorosamente ribadita dalle Associazioni dei Consumatori³.

E' interessante visitare il sito citato nella nota 3 per rilevare come la determinazione degli onorari è vista dal lato dei clienti.

In particolare, nel caso dell'onorario a tempo, si richiama l'attenzione sulle modalità di fatturazione addirittura delle frazioni di ora, sulla effettiva necessità di effettuare ricerche che non siano di mero o dovuto standard e sul coinvolgimento di praticanti o di professionisti in formazione (le cui ore di lavoro potrebbero essere più di istruzione che di collaborazione e, come tali, non addebitabili).

Il punto di maggior attenzione è tuttavia quello dedicato agli onorari a percentuale (*contingency fees*): a tale proposito si sottolinea come questo tipo di accordo sia l'unico che consente a chiunque di ingaggiare un avvocato e, per questo, sarebbe osteggiato dalle potenti corporations.

L'accordo di questo genere dovrebbe prevedere un compenso oscillante fra il 33 per cento ed il 40 per cento dell'importo recuperato, con punte fino al 50 per cento.

Si rileva infine che negli Usa non esiste una procedura di recupero del credito professionale analoga a quella italiana.

Come si è sottolineato in precedenza, è prassi costante sottoscrivere un accordo fra professionista e cliente: questo fattore di per se chiarisce l'ambito della prestazione, l'onorario conseguente e le modalità di pagamento. Verificandosi tuttavia una controversia, le parti si rivolgono alla Associazione professionale che si adopera per il componimento transattivo con la collaborazione degli interessati; in difetto di accordo le parti si rivolgeranno agli organi di giustizia.

Per dare una idea delle dimensioni del fenomeno, si rileva che nella Contea di Chicago sono trattati circa 300 casi all'anno.⁴

Dopo questa sintetica rassegna degli usi vigenti negli Stati Uniti, è abbastanza agevole rilevare che il sistema italiano è molto differente, quanto meno in base al sistema ufficiale della Tariffa Professionale.

In Italia infatti non esiste il cd. patto di quota lite, almeno fino al decreto Visco Bersani per gli avvocati: tale convenzione corrisponde

¹ Si veda, per tutti, il sito Washington State Bar Association, www.wsba.org.

² Cfr www.allbusiness.com.

³ “Only a fool hires a lawyer without a written free agreement” - in www.consumerlawpage.com.

evidentemente all'onorario a percentuale - *contingent fee* - dianzi descritto.

Per altro, anche se ora possibile nell'ambito della professione legale, sarebbe interessante vedere l'impatto sulla pubblica opinione di patti che prevedono a favore del professionista una quota oscillante fra un terzo e la metà del risultato ottenuto!

La vigente Tariffa dei Dottori Commercialisti non è di per se delineata né per il compenso a forfait - *flat rate* - né per quello orario - *hourly rate*.

In linea generale "gli onorari sono determinati in misura fissa, o compresa fra un minimo ed un massimo, senza riferimento ad alcun parametro o con riferimento a parametri costituiti da valori o da altre entità numeriche" (art. 24, primo comma).

I limitati riferimenti al compenso orario afferiscono o all'assenza dallo studio - art. 19 - o ai casi in cui esso compenso sia preconcordato (art. 24, secondo comma).

La vigente Tariffa ha tuttavia introdotto, fra

i vari metodi, quello dell'onorario preconcordato - art. 22 - precisando che esso è sempre applicabile salvo limitate eccezioni quali, principalmente, i compensi per l'attività di sindaco di società.

A parere di chi scrive, le esigenze del mondo produttivo, unitamente alla evoluzione del modo di gestire i rapporti in esame, faranno sempre più propendere per l'adozione dell'onorario preconcordato in quanto meglio rispondente sia alla certezza del costo - per il cliente - sia alla esatta e puntuale determinazione da parte del professionista.

Certamente l'onorario preconcordato ha ragione e motivo di essere solamente in quanto tale ovvero in quanto risultante da un accordo formalizzato per iscritto all'inizio del rapporto.

In altri termini, ritengo che sempre più i rapporti economici fra professionisti e clienti tenderanno al modello americano: questo risulterà da una evoluzione dei rapporti ma

non deve avvenire in modo passivo o parziale.

Di quel sistema si dovrà, infatti, mutuare anche la consolidata prassi di sottoscrivere un incarico, completo anche degli aspetti economici, e di effettuare un pagamento in acconto.

Queste note, per altro, vogliono solamente essere un contributo al dialogo su un tema certamente delicato, attuale e sentito.

Ritengo che un sistema tariffario - comunque formato - esisterà sempre anche perché, diversamente argomentando i professionisti rimarrebbero l'unica categoria priva di tariffe o di un "listino": verosimilmente, tuttavia, si assisterà a una sensibile tendenza alla generalizzata applicazione dell'onorario preconcordato, sia esso riferito alla tariffa oraria o a specifiche prestazioni.

In questo la nostra tariffa, con la previsione contenuta nell'art. 22, ha anticipato i tempi.

* Cfr. www.chicagobar.org.

LE RISPOSTE DELLA DIREZIONE REGIONALE AI QUESITI

Si riportano alcune delle risposte, fornite ad operatori professionali, a quesiti formulati in occasione della presentazione del modello UNICO 2006 - Dichiarazione dei redditi per l'anno 2005

Fusione per incorporazione: rapporto credito Ires società incorporata.

Domanda: In data 22 aprile 1999 un contribuente ha contratto un mutuo ipotecario di lire 100.000.000 per la ristrutturazione edilizia dsa ha rilvero per la ristrutturazione) dell'immobiribente risulterebbe incerta la detrazione degli interessi passivi.

Risposta: *il predetto credito deve essere esposto al rigo RN18 "eccedenze di imposta della precedente dichiarazione" nella dichiarazione della società incorporante in somma con l'eventuale credito riportato dalla stessa.*

Risposta fornita del 10 luglio 2006

Base imponibile Irap

Domanda: Una società a responsabilità limitata di servizi ha sede legale a Bologna e due sedi operative nel Lazio.

Nella sede legale non viene svolta alcuna attività e nelle sedi operative lavorano solo lavoratori autonomi muniti di partita Iva.

Inoltre, tale società ha un unico lavoratore dipendente nel Lazio assunto con contratto di somministrazione di lavoro per 5 mesi.

Si chiede in quale regione deve essere versata l'Irap.

Risposta: *L'art. 4 del D. Lgs. n. 446 del 15/12/1997 dispone che: "L'imposta si*

applica sul valore della produzione netta derivante dall'attività esercitata nel territorio della regione. Se l'attività è esercitata nel territorio di più regioni si considera prodotto nel territorio di ciascuna regione il valore della produzione netta proporzionalmente corrispondente all'ammontare delle retribuzioni spettanti al personale a qualunque titolo utilizzato, compresi i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente, i compensi ai collaboratori coordinati e continuativi e gli utili agli associati in partecipazione di cui all'art. 11, comma 1, lettera c), n. 5, addetto con continuità, a stabilimenti, cantieri, uffici o basi fisse, operanti per un periodo di tempo non inferiore a tre mesi nel territorio di ciascuna regione..... Si considera prodotto nella regione nel cui territorio il soggetto passivo è domiciliato il valore della produzione netta derivante dalle attività esercitate nel territorio di altre regioni senza l'impiego, per almeno tre mesi, di personale."

Conseguentemente la scrivente Direzione ritiene che sia versare l'Irap alla regione Lazio.

Risposta fornita il 29 giugno 2006

Erogazione dell'indennizzo agli esercizi di commercio di prodotti ittici a seguito degli eventi del Kosovo (1999)

Domanda: Nel corso dell'anno 2005 la Regione Emilia Romagna ha erogato i contributi di cui sopra (indennizzo agli esercizi di commercio di prodotti ittici a seguito degli eventi del Kosovo del 1999), attestando quanto segue: "Certificazione di cui all'art. 4, commi 6-ter e 6-quater del D.P.R. 22/7/1998, n. 322" con descrizione: "Si attesta che nel corso dell'anno 2005 sono

stati corrisposti i seguenti importi per perdita di reddito". Tali redditi sono stati assoggettati alla ritenuta d'acconto del 20%. Si chiede quale trattamento fiscale debbano avere tali redditi e ritenute

Risposta: *Tali redditi vanno iscritti nel relativo quadro per la determinazione del reddito di impresa dell'anno 2005, alla voce "altri proventi considerati ricavi" e la ritenuta d'acconto si inserisce tra le "ritenute subite" a scomputo l'importo dell'Irpef a debito.*

Risposta fornita il 29 giugno 2006

Liquidazione di Srl: adempimenti dichiarativi

Domanda: Con delibera dei soci del 19 dicembre 2005 la società "A S.r.l." è stata sciolta e posta in liquidazione (causa dello scioglimento: volontà di tutti i soci). L'atto, presentato al Registro Imprese di Bologna in data 29/12/2005, è stato iscritto il 3 gennaio 2006. Con il medesimo atto del 19/12/2005, sempre iscritto in data 3/1/2006, è stato nominato il liquidatore. Nel gennaio 2006, con data variazione 19/12/2005, la società "A S.r.l." ha presentato al competente ufficio dell'Agenzia delle Entrate la Dichiarazione di variazione dati ai fini IVA, comunicando lo scioglimento e la messa in liquidazione, nonché la nomina del liquidatore.

La liquidazione è tuttora in corso.

Il professionista chiede di conoscere la data in cui ha effetto la delibera di messa in liquidazione ai fini della presentazione della dichiarazione iniziale ex art. 5 comma 1 DPR 22/7/1998 n. 322.

Risposta: *Si ritiene che, a norma del nuovo art. 2484 Codice Civile, gli effetti dello scioglimento si determinano alla data*

di iscrizione della deliberazione, e quindi alla data del 3 gennaio 2006. La società A S.r.l. dovrà quindi provvedere alla presentazione nei termini ordinari della dichiarazione UNICO 2006 per il normale periodo d'imposta 2005 (redditi, IVA e Irap), mentre presenterà, entro il 30/11/2006 in via telematica, la dichiarazione redditi e Irap per il periodo d'imposta antecedente la messa in liquidazione (1° gennaio 2006 – 3 gennaio 2006).

Risposta fornita il 29 giugno 2006

Recesso di socio da società di persone: tassazione della somma percepita

Domanda: Si prospetta il caso di una persona fisica che è stata socia dal 6/07/2000 al 31/03/2005 di una società di persone.

In data 31/03/2005 tale persona è receduta dalla società percependo una somma pari a euro 20.000, quale liquidazione della quota di partecipazione pari al 17%.

Si chiede quale sia la tassazione da applicare a tale somma

Risposta: L'art. 17, comma 1, lett. l), del DPR 917/86, stabilisce che si applica la tassazione separata ai redditi compresi nelle somme attribuite o nel valore normale dei beni assegnati ai soci delle società indicate nell'art. 5 nei casi di recesso, esclusione e riduzione del capitale o agli eredi in caso di morte del socio, se il periodo di tempo intercorso tra la costituzione della società e la comunicazione del recesso o dell'esclusione è superiore a cinque anni.

Ai soli fini della determinazione del reddito, l'art. 6 del DPR 42 del 1988 (contenente le disposizioni di attuazione del TUIR) stabilisce che per i redditi di partecipazione compresi nelle somme attribuite o nei beni assegnati ai soci o agli eredi di cui all'art. 17, comma 1, lett. l), del testo unico valgono, in quanto compatibili, le disposizioni dell'art. 47 del TUIR, già articolo 44. Infatti, l'art. 47, comma 7, del TUIR, prevede che l'utile conseguito dal socio nell'ipotesi di recesso, liquidazione e riduzione di capitale sociale venga determinato dalla differenza tra le somme percepite o il valore normale dei beni ricevuti ed il prezzo pagato per l'acquisto o la sottoscrizione delle quote di partecipazione.

Da quanto sopra, discende che la somma liquidata al socio di società di persone a titolo di recesso, costituisce reddito di partecipazione per la parte che eccede il rimborso della quota di capitale sociale e delle riserve di utili. Detto reddito potrà essere assoggettato a tassazione separata qualora siano trascorsi cinque anni tra la data di costituzione della società e quella di comunicazione del recesso. Nel caso di specie, quindi, poiché il contribuente è receduto da una società costituita da oltre un quinquennio, l'importo imponibile della somma che gli sarà liquidata, determinato, come sopra precisato, ai sensi dell'art. 47, comma 7, del TUIR, sarà da assoggettare a tassazione separata, ai sensi dell'art. 17, comma 1, lett. l), del DPR 917/86, salvo opzione per la tassazione ordinaria.

Conseguentemente detto reddito dovrà essere dichiarato nel quadro RM della dichiarazione dei redditi da presentare per l'anno d'imposta 2005, ovvero nel quadro RH nell'ipotesi di opzione per la tassazione ordinaria.

Risposta fornita il 10 luglio 2006

Riaddebito costi nell'ambito del reddito di impresa

Domanda: Nei rapporti fra aziende sia nazionali che internazionali succede sempre più spesso che un'azienda sostenga dei costi che poi riaddebita all'altra: l'entità del riaddebito può anche differire per il conoscimento a volte di una maggiorazione a titolo di semplici spese amministrative.

Nelle spese che la prima azienda riaddebita possono trovarsi importi con nature diverse: dai costi di personale ai costi vivi di uso auto, cellulari, etc.

professionista chiede se il riaddebito analitico (esempio: euro 100 per telefonini, euro 50 per uso autovettura, euro 1.000 per costo del personale) all'altra azienda ponga di fatto a carico di quest'ultima i costi e così dovrebbe seguirne anche ai fini della deducibilità degli stessi oneri sia ai fini Ires che ai fini Irap.

Risposta: Secondo il parere più volte espresso dall'Amministrazione finanziaria (risoluzione n. 323/E dell'11/10/2002; risoluzione n. 377/E del 2/12/2002), il rapporto sottostante il riaddebito di spese per acquisto di servizi è, in linea generale, da assimilarsi al rapporto di mandato, secondo il quale "una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra" (art. 1703 c.c.).

Infatti, all'origine del riaddebito delle spese è associabile un accordo scritto tra le parti, con cui viene conferito l'incarico ad un soggetto (mandatario) di acquisire da terzi, in nome proprio, risorse o servizi, per conto di altri, i mandanti, che si obbligano a rimborsare il costo sostenuto per tale acquisto.

Nella fattispecie in esame gli effetti economici e reddituali delle operazioni di acquisto di beni e servizi poste in essere dal mandatario si producono solo in capo al mandante, poiché il ruolo del primo si limita in realtà alla mera intermediazione nell'attività del secondo.

Di conseguenza, il conto economico della società mandataria non deve essere influenzato dagli esborsi effettuati per gli acquisti dei beni e servizi effettuati per conto del mandante e dai relativi rimborsi, ma solo dai costi sostenuti in nome e per conto proprio per il funzionamento della propria struttura e dai ricavi spettanti per l'attività esercitata (cfr. risoluzione n. 377/2002).

Solo tali ultimi oneri e proventi costituiscono componenti rilevanti nella determinazione del reddito imponibile ai fini delle imposte sui redditi della società mandataria. Pertanto, la verifica della deducibilità ai fini Ires ed Irap dei costi riaddebitati

tati dalla mandataria alla mandante si sposta su quest'ultima.

Risposta fornita il 26 giugno 2006

Rivalutazione aree fabbricabili: effetti sugli studi di settore

Domanda: Si chiede come contabilizzare la rivalutazione delle aree edificabili iscritte nell'attivo circolante come beni merce e quali riflessi questa abbia sulla dichiarazione dei redditi e sugli studi di settore. A tal fine si propone l'esempio di un'area edificabile bene merce del valore di euro 100.000,00, per la quale si procede alla rivalutazione di euro 150.000,00.

La scrittura contabile da effettuare potrebbe essere la seguente?

A seguito della rivalutazione, le rimanenze finali iscritte negli studi di settore per l'anno 2004 (100.000,00) non corrispondono alle rimanenze iniziali (250.000,00) iscritte negli studi di settore dell'anno 2005.

Si chiede come contabilizzare correttamente questo tipo di rivalutazione, quali effetti la rivalutazione avrà sulla dichiarazione dei redditi e sugli studi di settore in particolare per rispettare l'indice di coerenza che prevede continuità dei valori delle rimanenze finali/iniziali.

Risposta: Il comma 473 della legge n. 266 del 23 dicembre 2005 estende le disposizioni sulla rivalutazione dei beni d'impresa, contenute negli articoli da 10 a 15 della legge 21 novembre 2000, n. 342, in quanto compatibili, alle aree fabbricabili non ancora edificate, o risultanti tali a seguito della demolizione degli edifici esistenti, incluse quelle alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività di impresa (beni merce).

I predetti beni devono risultare dal bilancio relativo all'esercizio in corso alla data del 31/12/2004 e la rivalutazione deve riguardare tutte le aree fabbricabili appartenenti alla stessa categoria omogenea.

Sui maggiori valori dei beni è dovuta un'imposta sostitutiva dell'Irpef, dell'Ires e dell'Irap pari al 19% e, per effetto del rimando all'art. 12 della legge n. 342/2000, il maggior valore attribuito ai beni si considera riconosciuto ai fini delle imposte sui redditi e dell'Irap a decorrere dall'esercizio nel cui bilancio è eseguita.

Le corrette scritture contabili da porre in essere sono le seguenti:

Rimanenze iniziali a Riserva di rivalutazione ex L.266/2005 150.00

Riserva di rivalut. Ex L.266/2005 a Debiti tributari per impostasostitutiva 28.500

La rivalutazione comporta la compilazione del quadro RY, sezione III, del modello Unico Società di Capitali 2006. Circa la ricaduta della prospettata rivalutazione sugli studi di settore, si fa presente che il mancato rispetto dell'indice di coerenza che fa scattare l'accertamento si ha quando la discontinuità dei valori delle Rimanenze finali/iniziali sia, per così dire, fisiologica e non dovuta, come nel caso in esame, all'applicazione di una legge (oltretutto speciale) come quella

Rimanenze iniziali aree edificabile	a	Diversi	150.000,00
		Riserva di rivalutazione	
		L.266/2005	121.500,00
		Imposta sostitutiva	28.500,00

sulla rivalutazione. Si fa peraltro presente che l'art. 37, commi 2 e 3, del D.L. 04/07/2006, n. 223, ha disposto l'abrogazione dei commi 2 e 3 dell'art. 10 della legge 18/05/1998, n. 146 che reca disposizioni in materia di accertamento sulla base dei citati studi. Detta abrogazione opera, come chiarito dalla circolare n. 28/E del 04/08/2006, a partire dal periodo di imposta per il quale il termine di presentazione della dichiarazione scade successivamente alla data di entrata in vigore del citato decreto; quindi per i contribuenti con periodo di imposta coincidente con l'anno solare anche con riferimento al periodo di imposta 2005.

Il comma 3 del citato art. 37 dispone anche che, con riferimento al primo periodo di imposta per il quale il termine di presentazione della dichiarazione scade successivamente alla data di entrata in vigore del decreto medesimo, l'adeguamento alle risultanze dagli studi di settore può essere effettuato entro il termine di presentazione della dichiarazione, con le modalità previste dall'art. 2 del D.P.R. 31/05/1999, n. 195

Risposta fornita il 12 settembre 2006

Codice tributo tassa etica

Domanda Si chiede quale sia il codice tributo da utilizzare per pagare la cosiddetta tassa etica di una società di persone, posto che la nuova imposta grava sul reddito di impresa e non sul reddito delle persone fisiche

Risposta: Il comma 466 della legge n. 266 del 23/12/2005 ha istituito una addizionale alle imposte sul reddito dovuta dai soggetti titolari di reddito di impresa e degli esercenti arti e professioni, nonché dai soggetti di cui all'articolo 5 del Tuir, nella misura del 25%, da applicare alla quota di reddito complessivo netto proporzionalmente corrispondente all'ammontare dei ricavi o dei compensi derivanti dalla produzione, distribuzione, vendita e rappresentazione di materiale pornografico e di incitamento alla violenza.

Inoltre, lo stesso comma ha

previsto che "per il periodo in corso alla data di entrata in vigore della presente legge, è dovuto un acconto pari al 120% dell'addizionale che si sarebbe determinata applicando le disposizioni del presente comma nel periodo di imposta precedente".

Tuttavia, la norma prevede che sia ema-

nato un decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri su proposta del Ministro per i beni e le attività culturali, sentito il Ministro dell'economia e delle finanze, atto a determinare il materiale pornografico e di incitamento alla violenza cui ricondurre il calcolo dell'imposta.

Tale decreto non è ancora stato emanato e, di conseguenza, la neo istituita "tassa etica" non risulta ancora determinabile in modo certo. Pertanto, anche il codice tributo da utilizzare per il previsto acconto del 2006 non è ancora stato istituito

Risposta fornita il 29 giugno 2006



Guardia di Finanza
COMANDO PROVINCIALE BOLOGNA
Piazzale Pascoli, 1 - San Lazzaro di Savena (BO) - Tel. 051470934 - Fax 051479700

17114 N. /06/OP di prot. San Lazzaro di Savena (BO), il 6 SET. 2006

OGGETTO: Revisione organizzativa dei Nuclei di Polizia Tributaria.

ALL'ORDINE DEI COMMERCIALISTI
Via Farini, 14
40124

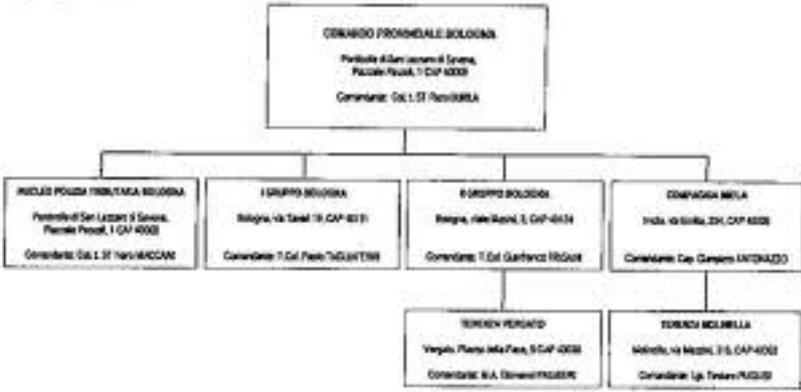
BOLOGNA

~~~~~

Con provvedimento del Comando Generale della Guardia di Finanza dal 1° settembre 2006 sono stati soppressi i Nuclei Regionali e Provinciali di Polizia Tributaria, le cui funzioni sono ora attribuite ad un nuovo Reparto denominato Nucleo di Polizia Tributaria.

La configurazione ordinativa della Guardia di Finanza in ambito provinciale è, pertanto, costituita da un Comando Provinciale alle cui dipendenze è posto il predetto Nucleo di Polizia Tributaria ed altri Reparti territoriali.

Il Comando Provinciale di Bologna si articola secondo il seguente organigramma.



```

graph TD
    A[COMANDO PROVINCIALE BOLOGNA  
Piazzale Pascoli, 1 - San Lazzaro di Savena (BO) - CAP 40068  
Comandante: Col. I. ST. PASCOLI]
    B[NUCLEO POLIZIA TRIBUTARIA BOLOGNA  
Piazzale Pascoli, 1 - San Lazzaro di Savena (BO) - CAP 40068  
Comandante: Col. I. ST. PASCOLI]
    C[1 GRUPPO REGIONALE  
Bologna via Sassi 18 - CAP 40131  
Comandante: T. Col. Paolo TAGLIETTI]
    D[GRUPPO BOLOGNESE  
Reggio Emilia viale S. G. CAP 41014  
Comandante: T. Col. Giancarlo REGGIO]
    E[COMPAGNIA MILITARE  
Viale G. Sella, 231 - CAP 40132  
Comandante: Cap. Giuseppe MONTAZZO]
    F[TERMINI VERGATO  
Viale P. Moro, 10 - CAP 40068  
Comandante: M. A. Giovanni PASCOLI]
    G[TERMINI MOLINELLA  
Viale G. Sella, 231 - CAP 40132  
Comandante: Lt. Tiziano REGGIO]
    A --- B
    A --- C
    A --- D
    A --- E
    C --- F
    C --- G
    
```

Per la trattazione della corrispondenza si segnala, infine, che il Comando Provinciale ha variato la propria sede, da via Masini n. 3 alla Caserma della Ponticella in San Lazzaro di Savena (BO), Piazzale Pascoli, n. 1 - CAP. 40068, ove ha anche sede il Nucleo di Polizia Tributaria di Bologna.

**IL COMANDANTE PROVINCIALE**  
(Col. I. ST. PASCOLI)

# BASILEA 2 E LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

DI MASSIMILIANO MARZO E ANTONELLO E. SCORCU  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ALMA MATER STUDIORUM,  
UNIVERSITA' DI BOLOGNA

D'ATTUALITÀ

## INTRODUZIONE

Il nuovo accordo di Basilea 2 riguardante i criteri di assorbimento di capitale necessario alle banche andrà in vigore tra pochi mesi. Infatti, a partire dal gennaio 2007 diventerà obbligatorio per ciascuna banca valutare il c.d. "merito di credito" sulla base di un metodo oggettivo, il c.d. "rating". Va immediatamente ricordato che in base all'accordo di Basilea 2 (d'ora in avanti, B2) l'assegnazione di un rating è funzionale per la banca a determinare quanto denaro deve essere accantonato per formare il c.d. capitale di garanzia, a tutela dei crediti in essere. Infatti, l'accordo B2 sostituisce il precedente accordo Basilea 1 in base al quale a ciascun credito erogato deve corrispondere un 8% di assorbimento di capitale posto a garanzia dalla banca in caso di potenziale insolvenza da parte del debitore. La novità fondamentale di B2 consiste proprio nel fatto che tale assorbimento patrimoniale è ora in funzione del rating: a parità di altre condizioni (classe dimensionale, settore industriale, localizzazione geografica, ecc.) la banca che affida un'impresa con un rating migliore (più alto) si troverà a dover accantonare ammontari di denaro inferiori rispetto a quello che dovrebbe accantonare per un'impresa con un rating peggiore. Il presente articolo intende esaminare criticamente alcuni aspetti relativi alla realizzazione dell'accordo di B2. In particolare, è nostro interesse concentrarci sul ruolo delle Piccole e Media Imprese (PMI, d'ora in avanti), dato il loro importantissimo ruolo nell'ambito dell'economia italiana e di quella regionale. A tale proposito, a pochi mesi dall'entrata in vigore di B2 si assiste al pullulare delle opinioni più disparate riguardo ai potenziali effetti che tale protocollo potrà avere sulla performance delle nostre imprese. Alcune organizzazioni di categorie, poi, prevedono scenari non tranquillizzanti riguardo allo stock di credito da emettere,

con la previsione conseguente di una generale restrizione del credito susseguente all'adozione di B2.

In quanto segue, dunque, ci premureremo – anche portando alcuni risultati preliminari di una nostra ricerca ancora in corso – di mostrare come in realtà l'accordo B2 non porterà risultati drammatici nell'ambito degli equilibri finanziari delle PMI e delle banche. Va detto, tuttavia, che ciò è vero se il modello su cui si basa il rating è un modello accurato. Ovvero, stimato correttamente su di un dataset accurato. E' importante precisare fin da ora che B2 comporterà una riduzione generalizzata della discrezionalità nella fase di erogazione di un prestito. Evidentemente, il rating sarà il punto di partenza (ma certamente il più importante, perché oggettivo) dell'operazione di concessione del fido. La migliore stima del merito di credito comporta inevitabilmente un grado inferiore di asimmetria informativa, rendendo più trasparente il rapporto banca-impresa. In questo contesto, la stima interna della probabilità di *default* effettuata dalla banca diventa elemento cruciale nel processo di selezione del merito di credito ed è indice al tempo stesso della qualità dell'impresa e della banca, vista ora nella sua capacità di disporre di adeguati strumenti di valutazione del rischio dei potenziali clienti. Per questi motivi, possiamo intuire che l'accordo B2 ha in sé tutte le caratteristiche per rappresentare un notevole miglioramento dell'efficienza allocativa del mercato del credito.

Vi sono tuttavia ancora alcuni problemi aperti: da quello della prociclicità a quello di assicurare modelli di valutazione del rating che diano conto delle parecchie specificità esistenti nel mondo imprenditoriale italiano (si ricorda l'importanza e il ruolo del mondo della cooperazione). E' evidente che i termini dell'accordo di Basilea 2 saranno evidentemente rimodulati a seconda delle esigenze e peculiarità che si presenteranno via via nel corso del

tempo.

In questo lavoro ci proponiamo di discutere brevemente sia i termini dell'accordo di Basilea 2, che i risultati principali degli studi di simulazione. Inoltre, presenteremo alcuni risultati preliminari di una nostra ricerca condotta su un campione di piccole imprese (con fatturato inferiore a 3 milioni di euro).

## 2. BASILEA 2: TRATTI SALIENTI E STUDI DI IMPATTO.

Va sottolineato allora, che B2 investe primariamente il ruolo delle banche che devono attivarsi con forza per raggiungere i requisiti minimi previsti da tale accordo.

Dal momento che l'accordo B2 è ormai all'ordine del giorno da parecchio tempo, è ormai noto che per le banche vi è la possibilità di adottare B2 in tre forme diverse, come sintetizzato dalla tabella 1.

L'approccio standard sarà applicabile solo in presenza di controparti che detengono già un rating emesso da una delle agenzie di rating internazionale (Moody's, S&P, Fitch, ecc.). Pertanto, dato questo rating, la banca applicherà un coefficiente patrimoniale ad esso adeguato. Per ciò che riguarda l'Italia il numero delle imprese che dispongono già di un rating esterno è esiguo, dal momento che si tratta essenzialmente di grandi imprese che emettono titoli (azioni ed obbligazioni) anche su mercati internazionali. Si prevede, dunque, che l'approccio standard non rappresenterà numericamente un passo importante. Va tuttavia rilevato che all'interno dell'approccio standard vi è un elemento di interesse per le banche e imprese italiane: in presenza di un soggetto privo di rating, la banca può fissare un assorbimento patrimoniale pari all'8%, come originariamente previsto dall'accordo di Basilea 1.

L'approccio F-IRB (*Fundamental – Internal Rating Based*) è forse quello che

| Approccio Standard                                                                                                                                                                                                                                                                    | Approccio F-IRB                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Approccio A-IRB                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Il capitale da detenere varia con il tipo di credito e il rating esterno (S&P) della controparte.<br>Per le controparti prive di rating esterno, l'assorbimento è pari all'8%.<br>Italia: basso numero di imprese con rating esterno. Nessuna variazione rispetto alla realtà attuale | La banca richiedente deve ottenere preliminarmente la validazione della Banca d'Italia del sistema di rating interno.<br>Il capitale assorbito è funzione del grado di rischio attribuito dalla banca alla controparte e dei parametri di perdita in caso di insolvenza (LGD) e di esposizione in caso di insolvenza (EAD) | La banca può utilizzare oltre al rating interno, anche proprie stime specifiche della LGD e della EAD, ai fini del calcolo dell'assorbimento patrimoniale. |

Tabella 1: gli approcci adottabili in base a Basilea 2

riguarderà il numero di imprese e banche più consistente in Italia. In questo caso, la banca deve possedere un modello di rating interno per valutare l'affidabilità di ciascun cliente. Tuttavia, la definizione del requisito di assorbimento patrimoniale potrà avvenire utilizzando criteri predefiniti dal comitato di Basilea 2 riguardo ai parametri inerenti la LGD e la EAD. Pertanto, secondo questo approccio l'aspetto cruciale è la definizione del modello di rating che ciascuna banca deve possedere. Data la difficoltà di calcolo per pervenire a valori affidabili per la LGD e la EAD, che si basano su volumi molto elevati di credito erogato, è ragionevole attendersi che la grande maggioranza delle banche italiane adotterà – almeno in una prima fase che potrà durare 3-5 anni – questa forma dell'accordo standard di B2. L'ingrediente fondamentale di questo accordo è rappresentato dalla definizione del modello di rating, che – in base a quanto previsto dall'accordo – deve poi essere certificato e validato dall'autorità di vigilanza di ciascuno stato membro della UE.

Infine, l'approccio *advanced* o A-IRB, prevede la definizione – attraverso un modello più complesso – anche dei parametri rimanenti: la LGD e la EAD. Dal momento che tali parametri possono essere definiti solo con riguardo a volumi di credito molto segmentati sulle varie tipologie e classi di clientela, riteniamo che solo le grandi banche a capillare e profonda diffusione su tutto il territorio nazionale siano già in grado di procedere all'adozione di questo approccio.

Uno degli elementi cardine di B2 è rappresentato dal diverso impatto su diverse classi e tipologie di imprese che, evidentemente, non è neutrale rispetto al risultato. A questo proposito, il comitato di Basilea ha proposto una classificazione delle imprese del tutto particolare. Infatti, si distinguono genericamente tre segmenti di operatività:

**Corporate:** comprende imprese con un fatturato superiore a 50 milioni di euro.

**Piccole e Medie Imprese (PMI):** imprese con un fatturato compreso tra 5 -50 milioni di euro.

**Retail:** comprendente credito al consumo e piccole imprese (definite le imprese con un fatturato inferiore a 5 milioni di euro ed esposizione verso la banca inferiore a 1 milione di euro).

Come è noto, circa il 95% delle imprese

|          | Corporate | PMI |
|----------|-----------|-----|
| Standard | -1%       | -2% |
| F-IRB    | -5%       | -4% |
| A-IRB    | -4%       | -4% |

Tabella 2: studio di impatto (risultati medi per diversi gruppi di imprese) prodotto dal Comitato di Basilea nel 2004

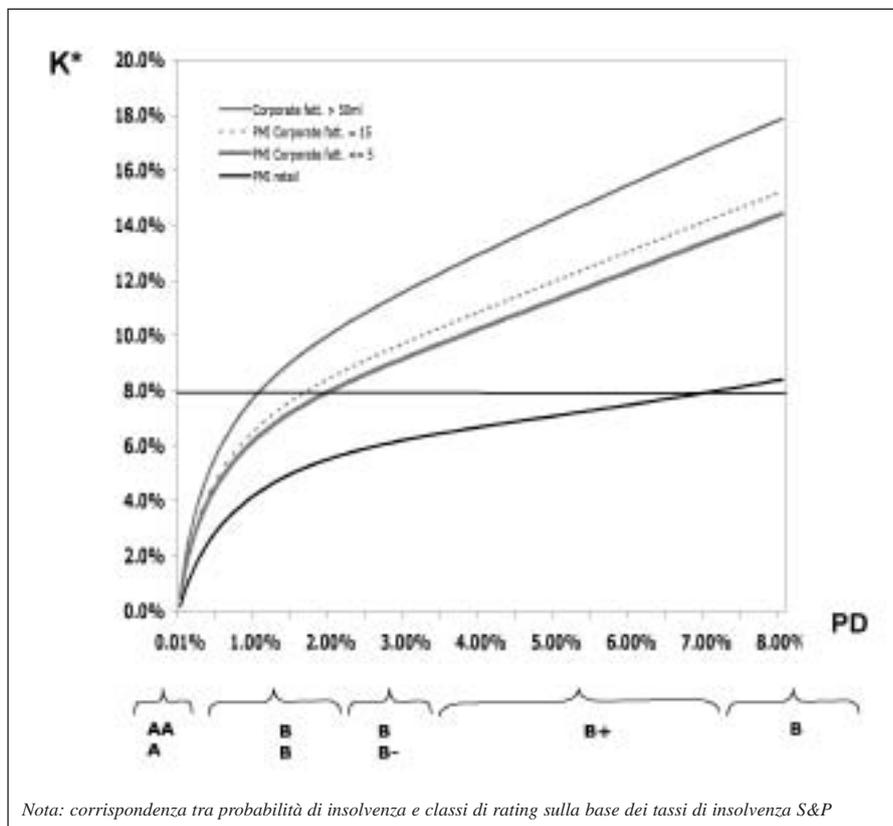


Figura 1: le curve di ponderazione in base alla tipologia di imprese

italiane è ricompreso nella categoria delle PMI. Se si va ancora più nel dettaglio, scopriamo che moltissime imprese, in realtà, sono classificabili nella categoria delle microimprese, con fatturato inferiore a 5 milioni di euro. Ora, questo dato non è irrilevante, dal momento che i coefficienti di ponderazione del rischio per le varie classi di imprese sono assai diversi tra loro. L'accordo di Basilea 2 prevede coefficienti di ponderazione più 'pesanti' per il segmento *corporate*, che per il *retail*. Inizialmente, anche il settore delle PMI aveva ottenuto coefficienti di ponderazione per i crediti che sono stati ritenuti eccessivamente penalizzanti. In seguito a successive negoziazioni e modificazioni, ora i crediti concessi al settore delle PMI sono trattati in modo assai più favorevole. Le modificazioni apportate alla versione originale del lavoro di Basilea 2 hanno consentito di inserire diverse tipologie di PMI e di imprese *corporate*. In particolare, è stata inserita una soglia pari a 15 milioni di euro di fatturato al di sopra del quale le PMI sono definite come PMI *corporate*. Per imprese al di sotto dei 5 milioni di fatturato si applicano le regole dei settori *retail*. Nella Fig. 1 abbiamo

riportato le curve di ponderazione in base al rating per ciascun settore di imprese. Nell'asse delle ascisse abbiamo riportato i valori della probabilità di *default* (PD), mentre su quello delle ordinate vi è il requisito di capitale di garanzia necessario alla banca. La curva situata più in alto (che domina tutte le altre) indica l'andamento del capitale di garanzia al variare del rating per il settore *corporate*, mentre la curva più bassa (dominata da tutte le altre) è rappresentata per le imprese appartenenti al settore delle microimprese (con fatturato al di sotto dei 5 milioni di euro). Dal comportamento di tali curve osserviamo subito che in base alle ultime modificazioni il requisito di capitale per il settore *corporate* è esponenzialmente molto alto per le imprese con elevata PD. Per ciò che riguarda le PMI, invece, le curve sono localizzate tutte al di sotto di quella *corporate*, segno che anche per elevati valori della PD il requisito di capitale è inferiore all'8%, utilizzato dall'accordo di Basilea 1, attualmente vigente. Infine, la curva del segmento *retail* è posizionata interamente al di sotto di tutte le altre: segno evidente che solo per valori della PD molto alti (7% e più), il requisito di assorbimento patrimoniale supera di gran lungo l'8%.

La domanda d'obbligo che ci si pone a questo punto è la seguente: quali effetti avrà Basilea 2 sui quantitativi di erogazione di credito? Saranno più colpite le piccole imprese?

Nel corso degli ultimi anni le risposte a tali interrogativi hanno mobilitato numerosi esperti, associazioni di categoria, opinion

| Classi dimensionali | Altman & Sabato | Bocchi & Lusignani |
|---------------------|-----------------|--------------------|
| Fattur. < 5 mil     | 4,88%           | 4.83%              |
| 5 < Fattur. < 25    | 8,53%           | 7.47%              |
| 25 < Fattur. < 50   | 9,94%           | 7.95%              |

Tabella 3: requisiti di assorbimento patrimoniale, secondo i principali studi di impatto.

leaders ed esponenti politici. Tuttavia, una risposta chiara deve tenere conto di numerosi aspetti, primo fra tutti una definizione accurata del segmento di imprese a cui ci si riferisce. In quanto segue, cercheremo di fornire una risposta a tale interrogativo considerando: (i) gli studi di impatto emessi dal comitato di Basilea; (ii) studi di impatto della letteratura internazionale; (iii) i risultati di una nostra ricerca preliminare sull'argomento. Iniziamo dai risultati basati sugli studi di impatto. Il comitato di Basilea ha commissionato a varie banche centrali l'analisi degli effetti che l'adozione delle nuove regole sul rating avrà sulla quantità complessiva di credito erogato, effetto che, come intuibile, agisce attraverso l'operare dei coefficienti di assorbimento patrimoniale.

Nella Tabella 2 vengono riportati i valori per la variazione dei requisiti patrimoniali di assorbimento tratti da due studi molto accreditati in materia: Altman e Sabato (2004) e Bocchi e Lusignani (2004). Lo studio di Altman si basa su un campione di 20193 PMI con dati dal 2000 al 2003, in cui vengono distinte 9 classi di rating. Il lavoro di Bocchi e Lusignani (2004), invece, utilizza dati su 75263 PMI, per un campione dal 2002 al 2004, identificando ben 13 classi di rating. Dai dati riportati in tabella si vede chiaramente come l'assorbimento patrimoniale per le PMI risulti largamente inferiore al limite dell'8% utilizzato tramite l'approccio di Basilea 1. Secondo il campione utilizzato da Altman e Sabato, tuttavia, sono le imprese che appartengono al segmento corporate ad avere la peggio. Con il campione più ampio e con una definizione più 'fine' delle classi di rating – come avviene in Bocchi e Lusignani (2004) – invece non si notano particolari differenze rispetto alla situazione preesistente con Basilea 1, dal momento che là i coefficienti di assorbimento patrimoniale non sembrano essere molto dissimili da quelli previsti.

In generale, dunque, Basilea 2 non sembra avere un impatto particolarmente depressivo riguardo all'ammontare complessivo di credito erogato in relazione ai coefficienti patrimoniali necessari a mantenere la stabilità del sistema.

### 3. LA NOSTRA RICERCA

Come appare chiaro, l'ingrediente cruciale legato a B2 riguarda il modello di rating. Il modello di rating sarà tanto più accurato (e quindi non permetterà di

cadere in errori) quanto più accurato è il database di riferimento impiegato per costruirlo. Per sgombrare subito il campo da possibili equivoci, va rilevato che se l'obiettivo riguarda la costruzione di un modello di rating per una banca operante su di un dato territorio, e' opportuno disporre di una banca dati contenente informazioni su imprese operanti su quel territorio specifico e non un altro. I modelli di rating che devono essere utilizzati sono modelli di tipo stocastico, ottenuti cioè con stime di massima verosimiglianza di una funzione matematica – prevalentemente la logistica – che permette di definire una corrispondenza tra i valori di bilancio di un campione di imprese e la loro probabilità di fallimento. Sarà sempre possibile – a seconda del database a disposizione – distinguere tra imprese di un dato settore e di varie dimensioni, per meglio caratterizzare il modello di rating.

Per caratterizzare il ruolo del sistema di rating, abbiamo elaborato una ricerca basata su di un database comprendente 3893 imprese di diversa forma giuridica appartenenti a diversi settori. Abbiamo poi proceduto alla stima di un modello di rating, costruito ipotizzando una struttura *logit*<sup>6</sup> come variante ai modelli di Altman (2004) e Bocchi e Lusignani (2004).

Va specificato che – ai fini del rispetto delle regole della *privacy* del *provider* di dati – abbiamo una definizione di *default* molto 'lasca' nel senso che nella nostra ricerca il *default* è caratterizzato da una forma di stress finanziario molto ampio che comprende qualunque momento di

difficoltà da parte dell'impresa nel suo rapporto con la banca. Si va da un ritardo nel pagamento degli affidamenti oltre i 90 gg a procedure di liquidazione vera e propria. In questo senso, dunque, il nostro modello non è propriamente un modello di rating, ma è configurabile come un modello di *early warning* sullo stato delle imprese facenti parte del campione.

La Tabella 4 riporta la distribuzione delle imprese per settore. Come appare chiaro, il settore della manifattura rappresenta il 31 per cento circa delle imprese considerate nel campione, seguito dal settore della distribuzione con il 29 per cento circa. Il settore dei servizi e' importante (ricopre il 23 per cento) ma nel campione esaminato non svolge la parte del leone. Un altro settore importante e' l'edilizia (con il 9 per cento).

E' importante sottolineare che il campione in esame non può dirsi rappresentativo di tutta la realtà imprenditoriale italiana, dal momento che si tratta di imprese con fatturato inferiore ai 3 milioni di euro.

Riguardo alla localizzazione geografica delle imprese, in base al contenuto della Tabella 3 vediamo che la grande maggioranza è localizzata tra il nord ed il nord est.

Tralasciamo per brevità la disamina dei defaults presenti nel campione.

Per ciascuna delle imprese del campione disponiamo di osservazioni sui dati di bilancio per 3 anni intercorrenti dal 2002, 2003 e 2004. Seguendo le tecniche elaborate secondo lo *Z-score* di Altman si è proceduto alla stima del modello di rating (o di *early warning*), i cui risultati di impatti qualitativi sono riportati nella tabella 6:

Nella tabella sono riportate alcune delle variabili che risultano significative ai fini della stima. Abbiamo distinto i risultati per le spa/srl e per le srl, al fine di comprendere (seppur preliminarmente) il ruolo della forma giuridica nella definizione del rating.

Nella Tabella 6 non abbiamo riportato il

| Settore       | Frequenza | percentuale |
|---------------|-----------|-------------|
| Agricoltura   | 62        | 1.59        |
| Distribuzione | 1132      | 29.06       |
| Edilizia      | 365       | 9.37        |
| Manifattura   | 1218      | 31.26       |
| Servizi       | 896       | 23.00       |
| Trasporti     | 196       | 5.03        |
| Altro         | 27        | 0.69        |
| Totale        | 3896      | 100         |

Tabella 4: distribuzione del campione per settore di attività

| Localizzazione | Frequenza | Percentuale |
|----------------|-----------|-------------|
| Centro         | 908       | 23.31       |
| Nord           | 1137      | 29.18       |
| Nord Est       | 873       | 22.41       |
| Nord Ovest     | 476       | 12.22       |
| Sud            | 502       | 12.89       |
| Totale         | 3896      | 100         |

Tabella 5: distribuzione del campione per area geografica

valore dei coefficienti, ma il segno dell'impatto prodotto da ciascuna variabile nella definizione della probabilità di default. I segni delle variabili per il campione delle spa/srl sono quelli attesi e la loro significatività è molto elevata. Per le imprese cooperative, invece, le variabili reddituali (MOL, margine operativo lordo e il rapporto *cash flow*/attività) non risultano significative, come del resto il rapporto debito a breve/debito totale.

Il modello contiene inoltre numerose variabili *dummy* per evidenziare il ruolo della localizzazione geografica, il settore industriale e la dimensione aziendale. Tutte queste variabili sono assolutamente significative per la definizione della probabilità di default.

La non significatività delle variabili reddituali per le imprese cooperative evidenzia la necessità di analizzare con attenzione i principi di riclassificazione del bilancio per l'impresa cooperativa, al fine di avere un'omogeneità con le altre imprese più sostanziale che formale.

In effetti, i modelli di rating esistenti sul mercato e nella letteratura attuale non sono stati efficacemente tarati per il mondo delle PMI e per le imprese cooperative che invece formano una realtà assai importante per l'economia della nostra regione e del nostro territorio. A tale proposito, sarebbe necessario avviare uno studio più sistematico della probabilità di default che caratterizza le nostre imprese cooperative. Riteniamo a tale proposito che il nostro modello rappresenti uno dei pochissimi studi esistenti in letteratura che si sia focalizzato sul ruolo delle imprese con fatturato inferiore ai 3 milioni di euro. La letteratura corrente si è invece specializzata o sul segmento corporate o sul segmento PMI così come definito dall'accordo di Basilea 2.

#### 4. CONCLUSIONI.

Quale messaggio ricavare da quanto ora

esposto. Vi sono molteplici spunti di riflessione che allo stato attuale dei fatti a nostro avviso si impongono. In primo luogo, non si può affermare con certezza che B2 sia penalizzante per il mondo della PMI o delle micro-imprese, almeno per quanto riguarda il volume di credito complessivamente erogato. In più, il comitato di Basilea ha fissato dei coefficienti patrimoniali per le PMI e il segmento *retail* che non sono assolutamente penalizzanti dal punto di vista dell'assorbimento di capitale. In effetti, la maggioranza degli studi (tra cui anche il nostro) evidenziano chiaramente che nel complesso Basilea 2 potrebbe liberare risorse di capitale a disposizione per le banche per ulteriori operazioni di prestito.

Tuttavia, la realizzazione pratica di B2 non è immediata e – come abbiamo visto – richiede come componente fondamentale la predisposizione di un modello di rating tarato sul mercato di riferimento. Per quanto riguarda le banche – indipendentemente dalla loro dimensione – tale modello deve essere certificato e approvato dall'autorità di vigilanza.

|                          | spa/srl | srl |
|--------------------------|---------|-----|
| debito breve/deb. Totale | +       | NS  |
| età impresa              | +       | +   |
| deb. Totale/ attività    | +       | +   |
| autofin.                 | +       | +   |
| MOL                      | -       | NS  |
| cash flow/attività       | -       | NS  |

Tabella 6: risultati delle stime

E' evidente che anche le imprese potrebbero trovare utile conoscere e monitorare il proprio rating nel corso dell'attività imprenditoriale. E l'inserimento del rating nel bilancio di esercizio potrebbe rappresentare un elemento in più di trasparenza nei confronti dell'esterno. A tale proposito, però si raccomanda l'utilizzo di un modello adeguato, cioè in grado di catturare gli aspetti cruciali dei modelli di rating.

Nel complesso, dunque, gli effetti di B2 saranno migliorativi per le imprese 'buone', cioè con un miglior rating, mentre saranno peggiorativi per le imprese che non si trovano ad avere un rating sufficientemente buono. Il lato positivo consiste sostanzialmente in un miglioramento della trasparenza del rapporto banca-impresa: le imprese con un buon rating non avranno dunque nulla da temere al riguardo.

Un ultimo problema riguarda l'aspetto della prociclicità di Basilea 2. E' chiaro a tutti che un sistema del tipo ora descritto tende ad amplificare le fluttuazioni del ciclo, rendendo la qualità del rating mediamente migliore in fase di espansione, ma peggiore in periodi di recessione. Anche da questo punto di vista è opportuno tenere in considerazione che gli effetti complessivi si ottengono in termini relativi: le imprese migliori (nel senso che hanno un rating migliore) sono sempre quelle meno razionate.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Altman, E.I., e G. Sabato, (2004), "Effects of the New Basel Capital Accord on Bank Capital Requirements for SMEs", *mimeo*.

Bocchi, L. e G. Lusignani, (2004), "Le nuove regole di "Basilea2": prime valutazioni di impatto sul rapporto banca-impresa in Italia", in Banca, Impresa, Società, n. 2, agosto, pp. 209-238.

<sup>5</sup> Il modello logit è un modello di regressione lineare di tipo logistico (dalla funzione di probabilità logistica) in base al quale è possibile produrre una mappa da una serie di informazioni su di un soggetto (ad es. i dati di bilancio di un'azienda) in un'indice sintetico tra 0 e 1, rappresentativo dello 'stato' del soggetto medesimo. Pertanto, tanto più vicino a zero sarà il risultato della regressione, tanto più bassa sarà la probabilità di fallimento.

# LETTERE AL DIRETTORE

Gent.ma Dott.ssa  
Francesca Buscaroli  
Direttore de "Il Torresino"

Oggetto: Adesione F24 telematico per intermediari, l'Agenzia delle Entrate applica termini di decadenza non comunicati ai contribuenti.

Con la presente vorrei segnalare il profondo disagio derivante dal dover aderire forzatamente e con condizioni capestro alla "convenzione", se tale può definirsi, che regola il servizio F24 telematico per gli intermediari abilitati.

A questo disagio si somma la gestione superficiale e improvvisata che l'amministrazione finanziaria svolge relativamente gli adempimenti connessi.

Da una parte comunicati stampa (sigh, ormai sarebbe il caso di aggiornare il codice civile prevedendo anche questa come fonte di diritto!!!) dove il Direttore Centrale dell'Agenzia delle Entrate Attilio Befera predica ELASTICITA' nella prima fase di applicazione per venire incontro alle esigenze dei contribuenti, dall'altra la gestione dell'apparato burocratico che si trincerava dietro astruse interpretazioni letterali di anonime comunicazioni agli uffici (e a questo punto diventa veramente fondamentale aggiornare il codice civile per capire se le comunicazioni interne precedono o seguono i comunicati stampa della gerarchia delle fonti di legge!!!).

L'ultimo esempio di questa gestione approssimativa è capitato al sottoscritto che:

- il 20 luglio 2006 aderisce alla convenzione per F24 telematico;
- l'1 settembre consegna

all'Agenzia delle Entrate la convenzione sottoscritta, così come previsto dall'art. 2 della convenzione stessa e dalle istruzioni indicate sul sito entratel alla voce "istruzioni agli intermediari";

- il 22 settembre si vede revocare l'adesione alla convenzione in quanto la riconsegna dell'adesione è avvenuta oltre il termine di 30 giorni dal rilascio della convenzione stessa.

Ho così scoperto che esiste un termine di 30 giorni per riconsegnare l'adesione all'Agenzia delle Entrate di competenza. Un termine che:

non è indicato nella convenzione stessa (l'art. 2 "modalità di adesione" si guarda bene dal segnalarlo);

- non è indicato nel sito entratel dedicato alla convenzione per l'F24 telematico;

- non è indicato nel sito dell'Agenzia delle Entrate tra le istruzioni e le modalità operative dedicate agli intermediari telematici;

- questo termine viene invece diffuso e comunicato (scusate l'eufemismo) agli utenti sul sito dell'Agenzia delle Entrate nell'ambito della sezione "Nota per gli Uffici"!!!

Si tratta dell'ennesima dimostrazione di come la gestione di questo nuovo adempimento sia improvvisata e approssimativa, senza dare adeguata assistenza ai contribuenti ed ai professionisti che, a questo punto, non solo devono essere preparati e aggiornati su circolari e comunicati stampa dell'Agenzia delle Entrate, ma devono essere a conoscenza anche delle note interne destinate agli uffici stessi.

A questo punto mi sorge il dubbio se debba continuare a considerarmi un Dottore Commercialista o, a

mia insaputa, sia stato assunto come dipendente dell'Agenzia delle Entrate.

Bologna, 22 settembre 2006

**Andrea Orsi**  
**Dottore Commercialista**

Gent.ma Dott.ssa  
Francesca Buscaroli  
Direttore de "Il Torresino"

Oggetto: Ansia...

E' da luglio scorso che vivo nell'ansia.

No, non è dovuta alla "campagna" modello Unico, al timore di avere sbagliato i litri di un frigorifero in uno studio di settore o la corretta interpretazione di "strumento urbanistico vigente", la mia è un'ansia da quotidiano.

Sì, perché dal 4 luglio ho paura ad andare in edicola a comperare "Il Sole 24 Ore" perché temo di trovare un nuovo decreto legge, ma, a causa del mio lavoro, non posso fare a meno di acquistarlo perché una volta approvato, il decreto viene smentito, reinterpretato, ridimensionato ed io che devo essere aggiornato sono costretto a leggere ogni virgola.

E' questo, ho l'ansia di perdermi qualcosa, perché le nuove norme sono modeste, quasi schive, minimizzano la loro importanza: togliamo l'Iva dagli immobili – bum – crollo in borsa dei titoli immobiliari, eddai che sarà mai avevamo sbagliato i conti, volevamo usare il fioretto abbiamo usato uno scud.

Però i clienti hanno telefonato a me: "Allora la fattura dell'affitto

la faccio con Iva o senza”, “Il leasing non mi fa più l’operazione perché non sa come fare, ma a me il capannone serve per agosto perché devo fare trasloco”, “Ma è vero che devo restituire tutta l’Iva sull’immobile”, “Dottore, ma se non mi aiuta lei ...”

Ancora l’ansia e leggo “Il Sole”...

I professionisti non possono incassare contante al di sopra dei 100 euro, che sono 83 euro oltre Iva.

Escluso il baratto rimangono bonifici, assegni non trasferibili, bancomat o carte di credito. Viene consentita la pubblicità e l’emissione della carta fedeltà a punti con catalogo per i premi e gli sconti: per ogni valutazione di azienda più un 770 ordinario vinci una dichiarazione di successione. Tanto ci tolgono le tariffe e ci rimettono l’imposta, anche lei sfuggente, non ha lo stesso nome, aggiungo il registro, aumento l’ipotecaria, allargo la base imponibile, ma non la chiamo successione: come se la diarrea la chiamassi raffreddore: meglio non limitarsi solo a soffiarsi il naso.

A proposito un barista mio cliente ha scelto la distruzione, si è mangiato le scorte di cioccolato perché non sapeva più a quale aliquota Iva venderle.

F24, non è un jet, lo sappiamo bene, ma ha la stessa portata.

Dobbiamo spedirlo telematicamente.

Cosa volete che sia, niente più carta, certezza che il cliente ha pagato quanto gli avete calcolato ...

Le mie collaboratrici, che per continuare a fare questo lavoro credo siano innamorate di me, non ci possono essere altre giustificazioni, hanno cominciato a subissarmi di domande:

“Non dovremo chiedere tutti i mesi su quale conto vogliono pagare?”, “E se il cliente non vuole pagare?”, “E se sbagliamo il conto corrente?”, “E’ possibile revocare un invio già fatto?”, “Si può dare valuta diversa rispetto all’invio, non vorrà mica che mandiamo via tutto il gior-

no di scadenza?”,”Dottore, se non ce lo dice lei ...

Aumenta l’ansia e leggo “Il Sole” anche l’inserito culturale della domenica.

Mi sorbisco anche le ingiurie dei clienti:”Non sarete mica matti da farvi pagare per l’invio dell’F24, con tutti i soldi che mi chiedete”

Poi viene settembre, assimilo le novità, organizzo lo studio, convinco i clienti, mi rilasso?

No, ecco il Ddl sulla Finanziaria. Parte la ridda delle telefonate:”Dottore cos’è un SUV? E’ una jeep, un fuoristrada? Ma la tassa è anche sul peso vero? Ma vuoto o in ordine di marcia?”,”E’ vero che posso dedurmi 210 euro delle spese della scuola calcio di mio figlio? Non dedurmi? Detrarmi, quindi risparmi euro 40? Ma se a fare il 730 lei me ne prende 60 dov’è il vantaggio?”,”Scusi, ma se supero gli euro 70.000 di reddito con mia moglie che fa una prestazione occasionale da euro 3.000,00 (non commento sul genere di prestazione sperando che sia solo una), una suocera che vive con noi e prende la minima (la suocera che vive con lui? Un martire), un figlio fuori corso ad ingegneria (costa come un appartamento a Montecarlo: potrebbere fargli un induttivo) cosa mi cambia nelle tasse? Mi conviene assumere mio figlio o faccio un’impresa familiare con mia moglie?”, “Dottore, un consiglio, per favore ...”

Non controllo l’ansia e de “Il Sole” leggo anche la programmazione TV, non si sa mai.

E faccio bene perché la mazzata finale me la danno i decreti fantasma, impalpabili, subdoli, camuffati da provvedimenti di contorno colpiscono con ferocia inaudita: chi glielo dice ai clienti che dal 2006 il costo dell’auto non è più deducibile insieme a tutte le spese relative o che un passaggio generazionale di azienda anche mortis causa sconterà una nuova imposta a cui nessuno ha ancora avuto il coraggio di dare un

nome.

“Dottore, ma come si fa? Non fate niente?”

No, non facciamo niente, o facciamo poco; troppo attenti al nostro giardinetto, non ci siamo accorti che da fuori ce lo hanno rosicchiato e da sopra ce lo stanno riempiendo di letame.

Bologna, 5 Ottobre 2006

**Marco Davalli**  
**Dottore Commercialista**

Gent.ma Dott.ssa  
Francesca Buscaroli  
Direttore de “Il Torresino”

Oggetto: Acquisizione dati per studi di settore monitorati.

Egregio collega,  
la richiesta che è arrivata dalla "Commissione Esperti per gli studi di settore" mi ha lasciato abbastanza sorpreso.

La compilazione dei prospetti relativi agli studi di settore è molto laboriosa e richiede circa 5 giorni di lavoro, senza nessuna certezza che un verificatore condivida la valutazione e la classificazione delle prestazioni rese alla clientela fatta dal professionista contribuente.

Osservo inoltre che fra poco più di due mesi il Ministero delle Finanze riceverà, via telematica, gli studi di settore di tutti: mi chiedo allora quale urgenza ci sia (che non consenta di aspettare il 31 ottobre) quando poi rilevo che l’attivazione del monitoraggio risale al febbraio 2006.

Credo che il Consiglio Nazionale debba tutelare meglio gli iscritti.

Bologna, 11 Settembre 2006

**Francesco Antonio Ferraretti**  
**Dottore Commercialista**

# PROTOCOLLO D'INTESA TRA L'AGENZIA DELLE ENTRATE - DIREZIONE REGIONALE DELL'EMILIA ROMAGNA, GLI ORDINI DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELL'EMILIA ROMAGNA E L'UNIONE REGIONALE COLLEGI RAGIONIERI DELL'EMILIA ROMAGNA IN MATERIA DI CONSULENZA GIURIDICA

Come già a suo tempo comunicato, in data 17 marzo 2006 è stato sottoscritto il protocollo in oggetto, volto a migliorare il rapporto con gli ordini professionali in relazione all'istituto dell'interpello previsto dall'art. 11 della legge 27 luglio 2000, n. 212.

In attuazione di tale protocollo è stata istituita, presso la Direzione Regionale, la Commissione paritetica che ha il compito di esaminare le richieste di parere da sottoporre, con proprio parere, alla Direzione Regionale.

Le modalità di accesso al servizio di consulenza giuridica sono le seguenti :

- i professionisti trasmetteranno i quesiti al proprio Ordine o Collegio d'appartenenza, dopo avere verificato che la questione non sia già stata risolta in via interpretativa dal Ministero delle Finanze o dalla Direzione Regionale (anche mediante consultazione del sito Internet del Ministero);
- l'Ordine o il Collegio d'appartenenza si occuperà di vagliare i quesiti proposti, sia per verificare che rispondano ai requisiti formali sia al fine di selezionare solo le problematiche rilevanti, nello spirito di quanto previsto dalle vigenti disposizioni normative, e trasmetterà i quesiti selezionati alla Direzione Regionale;
- la Direzione provvederà ad inviare all'Ordine la risposta ai quesiti;
- l'Ordine provvederà a diffondere agli iscritti le risposte ai quesiti formulate dalla Direzione Regionale.

Gli iscritti sono tenuti ad utilizzare per la redazione del quesito lo schema tipo allegato, che dovrà essere eventualmente accompagnato, ove possibile, dalla documentazione utile al suo esame da parte della Direzione.

Cordiali saluti.

IL PRESIDENTE  
(Dott. Gianfranco Tomassoli)

Allegati:

Schema tipo quesito

Circolare prot. n. 21745/2005 del 28 aprile 2005 DRER

ALLEGATO

## Schema tipo quesito

NOME \_\_\_\_\_ COGNOME \_\_\_\_\_

ORDINE/COLLEGIO DI APPARTENENZA \_\_\_\_\_

IMPOSTA \_\_\_\_\_

ARTICOLI DI LEGGE INTERESSATI \_\_\_\_\_

PAROLE CHIAVE (max 4 spaziate) \_\_\_\_\_

## testo del quesito

SOLUZIONE PROSPETTATA

MATERIALE CONSULTATO:

GIURISPRUDENZA \_\_\_\_\_

PRASSI AMMINISTRATIVA \_\_\_\_\_

DOTTRINA \_\_\_\_\_

ALTRO \_\_\_\_\_

# ATTIVITÀ DI CONSULENZA GIURIDICA E INTERPELLO INDIRIZZI OPERATIVI

## Riferimenti normativi e di prassi

Legge 27 luglio 2000, n. 212, articolo 11  
Regolamento di attuazione D.M. 26 aprile 2001, n. 209  
Circolare n. 50/E del 31 maggio 2001  
Circolare n. 99/E del 18 maggio 2000

## Generalità

L'attività di consulenza giuridica, disciplinata dalla circolare n. 99/E del 18 maggio 2000, trova oggi la sua concreta attuazione con il "diritto di interpello" del contribuente introdotto dall'art. 11 della legge 27 luglio 2000, n. 212 (Statuto del Contribuente).

L'istituto dell'interpello costituisce, infatti, "lo strumento principale attraverso il quale si esplica, nei confronti della generalità dei contribuenti, l'attività interpretativa o di consulenza giuridica dell'Agenzia delle Entrate, volta ad individuare il corretto trattamento tributario delle fattispecie di volta in volta prospettate" (cfr. circolare n. 50/E del 31 maggio 2001, par. 1.1).

In virtù della funzione ad esso attribuita, la Direzione Centrale Normativa e Contenzioso ha più volte dato indicazioni alle Direzioni Regionali volte a ricondurre tutta l'attività di consulenza nell'ambito dell'interpello disciplinato dall'art. 11 della legge 212/2000, **indipendentemente da un richiamo esplicito del contribuente istante a tale specifica disposizione normativa.**

Tale indirizzo operativo comporta che la trattazione dei quesiti nell'ambito della consulenza giuridica disciplinata dalla circolare n. 99/2000 è giustificata esclusivamente per quei soggetti che, in virtù delle loro caratteristiche, non sono legittimati ad avvalersi del "diritto di interpello". Tali sono i soggetti che esprimono interessi di rilevanza diffusa quali, a titolo esemplificativo, le associazioni di categoria e gli ordini professionali (al riguardo si richiama la circolare n. 50/2001, paragrafo 3.1). Evidentemente, qualora tali soggetti formulino quesiti inerenti una problematica riconducibile alla loro posizione di soggetti passivi di imposta, gli stessi saranno legittimati a proporre interpello.

Per quanto detto, attesa la necessità di uniformare e omogeneizzare gli indirizzi interpretativi, tutta l'attività di consulenza che si sostanzia nell'interpretazione di disposizioni di natura tributaria, sia essa riconducibile o meno all'interpello di cui all'art. 11 della legge 212/2000, è riservata alla competenza esclusiva della Direzione Regionale o, nei casi più complessi, della Direzione Centrale

Normativa e Contenzioso.

Ciò premesso, si forniscono i seguenti indirizzi operativi cui gli Uffici avranno cura di attenersi scrupolosamente.

## L'attività di consulenza degli Uffici locali

Tenuto conto della competenza esclusiva della Direzione Regionale nel fornire risposte scritte in materia di interpretazione delle norme, ciò che residua in capo agli Uffici locali è quell'attività di consulenza i cui limiti sono fissati nella circolare n. 99/2000, paragrafo 2.1, e che si attua nel dare riscontro a quei quesiti la cui soluzione si presenti agevole **in quanto derivante direttamente dal dettato normativo o da un pronunciamento ufficiale dell'Amministrazione/Agenzia (circolare o risoluzione degli uffici centrali, direttiva della Direzione regionale).** La stessa circolare prevede che copia dei quesiti e delle risposte fornite per iscritto dagli Uffici debbano essere inviate alla Direzione Regionale.

Tale livello di attività non si sostanzia, evidentemente, in una attività interpretativa in senso stretto, bensì in una attività di assistenza al contribuente che, nell'adempimento dei propri obblighi tributari, non è a conoscenza di una determinata disposizione normativa o non è a conoscenza dell'interpretazione che di una determinata disposizione è già stata fornita.

Al di fuori di tale ipotesi, i quesiti presentati per iscritto agli Uffici dalla generalità dei contribuenti **dovranno essere ricondotti nell'ambito dell'interpello di cui all'art. 11 della legge 212/2000, indipendentemente da un richiamo esplicito a tale disposizione e dalla presenza di eventuali cause di inammissibilità. Conseguentemente essi dovranno essere trasmessi senza indugio alla Direzione Regionale,** che procederà all'esame di merito delle istanze, fornendo la risposta entro 120 giorni.

Di ciò dovrà essere data **contestuale comunicazione al contribuente il quale sarà informato che il termine dei 120 giorni assegnato per la risposta decorre dalla data di ricezione dell'istanza da parte dei competenti uffici della Direzione.**

L'eventuale sussistenza di cause di inammissibilità (mancanza dei dati identificativi del contribuente e del suo domicilio, mancata descrizione del caso concreto e personale sul quale sussistono obiettive condizioni di incertezza, mancanza del requisito della preventività, mancanza della sottoscrizione), che saranno eviden-

ziate nella risposta della Direzione, pur comportando l'esclusione degli effetti tipici dell'interpello, non impedisce la trattazione e l'esame delle istanze pervenute.

Qualora, invece, le istanze presentino profili di inammissibilità assoluta, la Direzione si limiterà ad esporre nella risposta il motivo dell'inammissibilità senza esaminare il merito della questione. Ciò si verifica quando le richieste di parere, da parte dei contribuenti, vertono sulla legittimità di rilievi mossi dagli stessi Uffici dell'Agenzia o dalla Guardia di Finanza a seguito di verifiche, accertamenti, istanze di rimborso o richieste di autotutela e quando l'istanza di interpello venga presentata da un professionista al quale non sia stata conferita procura generale o speciale ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 63 del DPR. n. 600/73.

## Quesiti presentati dai professionisti

I professionisti sono legittimati a presentare richieste di parere, per conto dei loro clienti, solo attraverso l'istituto dell'interpello. Conseguentemente, le istanze da essi presentate dovranno recare le generalità, il codice fiscale e il domicilio del soggetto nel cui interesse viene richiesto il parere e, a pena di inammissibilità assoluta, dovranno essere corredate dell'apposita procura conferita dal cliente.

In mancanza di tali elementi, **né la Direzione Regionale né gli Uffici locali potranno fornire risposte scritte al professionista, ai sensi della circolare n. 99/2000.** L'unica eccezione è rappresentata dalla circostanza in cui il professionista presenti all'Ufficio un quesito la cui soluzione si presenti agevole.

Tale ipotesi è, infatti, riconducibile a quell'attività di consulenza consentita agli Uffici ai sensi della medesima circolare n. 99/2000. Anche in tal caso, tuttavia, si segnala la necessità che nell'istanza siano indicate le generalità, il codice fiscale e il domicilio del soggetto nel cui interesse il quesito viene proposto in quanto l'ufficio che deve fornire la risposta è quello competente in base al domicilio fiscale del soggetto effettivamente interessato (sul punto, circolare 99/2000, paragrafo 2.4).

Diversamente, i professionisti potranno proporre le problematiche di carattere generale che attengono all'interpretazione di norme tributarie **solo attraverso l'Ordine professionale di appartenenza:** in tal caso, ai sensi della richiamata circolare n. 99/2000, la competenza a fornire il parere è della Direzione Regionale.

## Quesiti pervenuti attraverso l'indirizzo di posta elettronica

Alcuni contribuenti, compresi i professionisti, utilizzano, per l'inoltro dei quesiti, la posta elettronica senza alcuna indicazione del codice fiscale e del proprio domicilio fiscale. In tal caso, qualora la richiesta di parere riguardi una problematica di agevole soluzione riconducibile, per quanto sopra chiarito, nell'attività di consulenza propria degli Uffici, è opportuno che gli stessi Uffici, prima di fornire qualsiasi risposta, al fine della corretta individuazione dell'ufficio competente, acquisiscano gli elementi utili per identificare il soggetto richiedente.

Ciò è altrettanto necessario nel caso in cui il documento debba essere trasmesso alla Direzione Regionale.

## Attività di consulenza e interpello della Direzione Regionale: ripartizione della competenza fra gli Uffici Fiscalità Generale e Fiscalità delle Imprese.

Per una corretta informazione al contribuente si ricorda che, nell'ambito della Direzione Regionale, l'attività di consulenza e interpello è ripartita fra gli Uffici Fiscalità Generale e Fiscalità delle Imprese in base alle sotto indicate competenze.

### Fiscalità Generale

Applicazione delle norme tributarie alle persone fisiche, agli enti non commerciali, alle Onlus e ai sostituti d'imposta; applicazione delle norme in materia di fiscalità internazionale (persone fisiche), di procedure fiscali, di imposta di registro e di tributi minori.

### Fiscalità delle Imprese

Applicazione delle norme in materia di

fiscalità delle imprese e di tassazione dei proventi derivanti da attività finanziarie; applicazione delle norme in materia di fiscalità internazionale (imprese).

## Interpello disapplicativo di cui all'art. 37 bis, comma 8, DPR. 600/73: adempimenti degli Uffici locali.

In qualche occasione è stata riscontrata una non corretta gestione, da parte degli Uffici, delle istanze tese ad ottenere la disapplicazione delle disposizioni normative di natura antielusiva, di cui all'art. 37 bis, comma 8, del DPR. 600/73.

Come noto, ai sensi dell'art. 1 del Regolamento di cui al Decreto n. 259 del 19 giugno 1998, le predette istanze sono rivolte al Direttore regionale competente per territorio e sono spedite a mezzo del servizio postale, in plico raccomandato con avviso di ricevimento, all'Ufficio locale competente per l'accertamento in ragione del domicilio fiscale del contribuente.

In merito agli adempimenti che la citata disposizione pone a carico degli Uffici, è opportuno ricordare che l'Ufficio locale destinatario dell'istanza *deve trasmettere la stessa al Direttore regionale, unitamente al proprio parere, entro trenta giorni dalla sua ricezione.*

I Signori Direttori vigileranno sulla diffusione della presente nota al personale interessato e sulla scrupolosa applicazione delle istruzioni operative in essa contenute.

Il Direttore Regionale  
dott. Villiam Rossi

Firma autografa sostituita a mezzo stampa ai sensi art. 3, comma 2, D.Lvo n. 39/1993

il Torresino



**ORDINE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
DI BOLOGNA**

Anno XII n. 5 settembre-ottobre 2006  
Aut. Trib. di Bologna n. 6487 del. 29.09.05  
Sped. in Abb. Post. L. 662 23/12/96 An. 2 comma 20 lett. b

Associato USPI

**Direttore responsabile  
Dott.ssa Francesca Buscaroli**

**Comitato di redazione  
Dott. Alberto Battistini  
Dottore Commercialista  
Dott. Matteo Cotroneo  
Direzione Regionale E.R.  
Dott. Giorgio Delli  
Dottore Commercialista  
Dott. Antonio D'Errico  
Dottore Commercialista  
Dott. Vittorio Melchionda  
Dottore Commercialista  
Dott.ssa Anita Pezzetti  
Direzione Regionale E.R.  
Dott.ssa Giovanna Randazzo  
Dottore Commercialista  
Dott. Alessandro Servadei  
Dottore Commercialista  
Dott. Luigi Turrini  
Dottore Commercialista**

Realizzazione grafica e stampa:  
SATE srl  
via Goretta, 88 - Ferrara

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna  
Via Farini, 14 - 40124 Bologna  
Tel. 051 220392 / 051 233968 - Fax 051 238204  
E mail: [fondazione@dottcomm.bo.it](mailto:fondazione@dottcomm.bo.it)  
Ordine dei Dottori Commercialisti di Bologna  
Via Farini, 14 - 40124 Bologna  
Tel. 051 264612 - Fax 051 230136  
N° verde 800017381  
E mail: [info@dottcomm.bo.it](mailto:info@dottcomm.bo.it)  
Sito: [www.dottcomm.bo.it](http://www.dottcomm.bo.it)

## Consiglio dell'Ordine di Bologna

|                                                   |                                                      |                                                   |                                                |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| <b>Presidente</b><br>Dott. GIANFRANCO TOMASSOLI   | <b>Consigliere</b><br>Dott.ssa ANNA MARIA BORTOLOTTI | <b>Consigliere</b><br>Dott.ssa AMELIA LUCA        | <b>Consigliere</b><br>Dott. RAFFAELE SUZZI     |
| <b>Vice Presidente</b><br>Dott. FRANCESCO CORTESI | <b>Consigliere</b><br>Dott.ssa FRANCESCA BUSCAROLI   | <b>Consigliere</b><br>Dott. GUIDO PEDRINI         | <b>Consigliere</b><br>Dott. MATTEO TAMBURINI   |
| <b>Segretario</b><br>Dott.ssa VINCENZA BELLETTINI | <b>Consigliere</b><br>Dott. MAURIZIO GOVONI          | <b>Consigliere</b><br>Dott.ssa ALESSANDRO SACCANI | <b>Consigliere</b><br>Dott.ssa ALBERTO TATTINI |
| <b>Tesoriere</b><br>Dott. ROBERTO BATAACCHI       | <b>Consigliere</b><br>Dott. G. BATTISTA GRAZIOSI     | <b>Consigliere</b><br>Dott. LUCA SIFO             |                                                |

## Commissione per l'attuazione del Protocollo d'intesa

|                                                          |                                                                        |                   |
|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Ciro De Sio - <i>Coordinatore</i><br>Direzione regionale | Matteo Cotroneo ( <i>Vice coordinatore</i> )<br>Dottori commercialisti | Ragionieri        |
| Rita Longo                                               | Giorgio Antonioni                                                      | Luigia Lumia      |
| Silvia Mezzetti                                          | Gianluca Bandini                                                       | Ferdinando Maiese |
| Daniela Miceli                                           | Guido Pedrini                                                          |                   |
| Mario Santoro                                            |                                                                        |                   |

## Hanno collaborato a questo numero e gentilmente ringraziamo:

Dott. Alberto Battistini  
Dott.ssa Francesca Buscaroli  
Prof. Ivo Caraccioli

Dott. Massimiliano Marzo  
Dott. Antonello E. Scorcio

# CartaSi

## Corporate Oro



**Un'altra opportunità  
dalla Banca popolare  
dell'Emilia Romagna  
per i Dottori Commercialisti**

SUPPLEMENTO AL N. 5  
SETTEMBRE-OTTOBRE 2006  
de il Torresino  
Ordine dei Dottori  
Commercialisti di Bologna



# L'ADOC



# PILLOLE

E' stato ripetuto più volte in occasione delle manifestazioni: il Consiglio dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Bologna considererà importante la manifestazione stessa. Fin dal suo insediamento, esso reputò riduttivo ed inadeguato il metodo di consegna dei tesserini di iscrizione fino ad allora invalso, attraverso una fredda procedura burocratica individuale di segreteria.

La consegna del libretto di iscrizione all'Ordine doveva essere effettuata e soprattutto sentita, a livello professionale, come momento corale importante e significativo. Furono identificati, quindi, gli incontri di aggiornamento professionale, quali occasioni adeguate per tale evento.

La presenza di molti colleghi aiuta a conferire alla cerimonia ufficialità, coralità e, nello stesso tempo, permette una iniziale, reciproca conoscenza.

Rappresenta, poi, circostanza troppo ghiotta, per lasciar sfumare l'opportunità di parlare un po' dei problemi specifici della categoria.

E' così che, strappando alcuni minuti ai relatori che aggiornano su argomenti relativi

alle materie specialistiche della nostra professione, si riesce a far partecipi i colleghi dei tanti problemi della categoria, anche se in modo veloce e sintetico.

La gentilezza degli amici relatori, che si prestano anche a formulare alcune parole di ottimismo benvenuto ai giovani che si iscrivono, la cortesia dei colleghi, che partecipano composti e silenziosi, conferiscono alla manifestazione l'at-

mosfera ideale per esprimere segnali di solidarietà ai nuovi iscritti.

Ai giovani che iniziano il percorso professionale si possono così rammentare, anche se molto succintamente, i valori dell'accoglienza, della partecipazione, dell'appartenenza.

Accoglienza intesa come disponibilità degli iscritti a considerare i giovani quale benefica prospettiva e quindi bene prezioso per il futuro

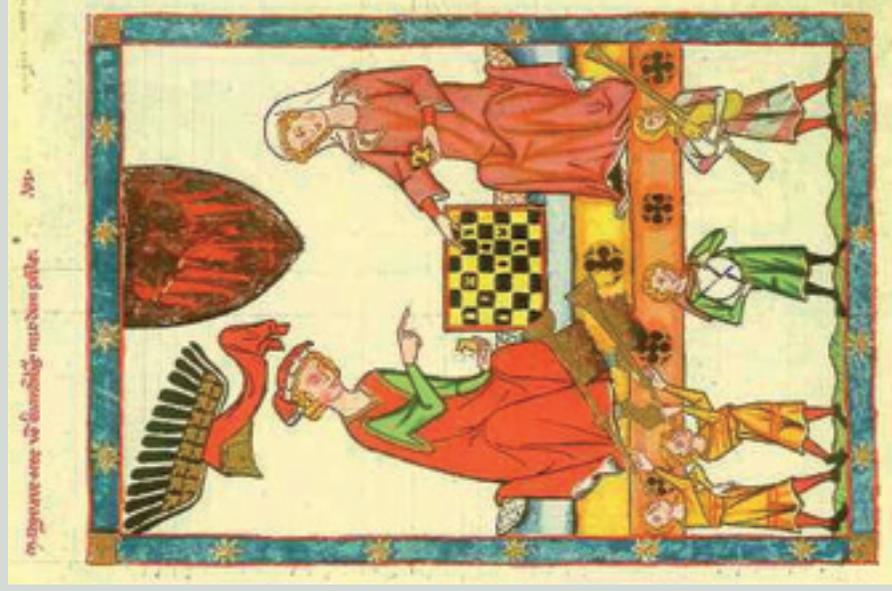
glierli come colleghi, gratificandoli così del sacrificio, dell'impegno, della dedizione profusi per raggiungere questo traguardo.

Appartenenza, considerata come consapevolezza ed orgoglio di entrare a far parte di una categoria seria, operosa, preparata, inserita nel tessuto economico, produttivo e sociale, che richiede ed apprezza le conoscenze ed i valori che la categoria possiede e sa esprimere. Purtroppo i tempi a disposizione sono ristretti. Ciò impone brevità e sintesi, obbligando a esporre situazioni e concetti, propinandoli quasi come pillole da deglutire.

Tutto si svolge nella consapevolezza che i nostri giovani rappresentano un bene prezioso per la categoria, ma soprattutto per la società. La tutela dei valori che loro esprimono, che noi esprimiamo, non si rivolge alla salvaguardia di inesistenti privilegi corporativi, ma al presidio dei valori di una società sana, competitiva, meritocratica, protesa a continui miglioramenti.

Per i volenterosi, gli impegnati e motivati, non esistono barriere, ma sfide e traguardi da raggiungere e superare con impegno, sacrificio, volontà e dedizione.

Fino a quando ci saranno giovani puliti, ordinati nell'animo, nella mente e nel corpo, che dopo un percorso formativo che ha comportato tutto ciò si iscrivono all'Ordine, nessun governo, nessuna legge potranno azzerare i valori morali, etici e specialistici che gli Ordini rappresentano e tutelano a beneficio dell'intera collettività.



della categoria; dall'altra parte, disponibilità dei giovani a considerare i "babbioni" iscritti un tesoro dal quale attingere saggezza ed esperienza.

Partecipazione, sollecitando i giovani a frequentare attivamente i luoghi e le manifestazioni organizzate nell'ambito della categoria; intesa anche come momento per manifestare ai giovani stessi il piacere e la soddisfazione di acco-

**Domenica 5 Novembre 2006**  
**ING New York City Marathon ® 2006**  
*Vieni con noi alla ING New York City Marathon 2006!*

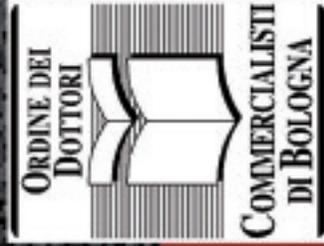


Per maggiori informazioni potete consultare il sito [www.dottcomm.bo.it](http://www.dottcomm.bo.it) oppure contattare la Segreteria della  
**FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA**  
via Farini, 14 - 40124 Bologna - Tel. 051.220392/233968 - Fax 051.238204 - e-mail: [fondazione@dottcomm.bo.it](mailto:fondazione@dottcomm.bo.it)



# faccia@faccia

con il tuo  
**DOTTORE  
COMMERCIALISTA**  
*on-line*



[www.dottcomm.bo.it](http://www.dottcomm.bo.it)

Via Farini, 14 - 40124 Bologna Tel. 051.264.612 - Fax 051.230.136 e-mail: [info@dottcomm.bo.it](mailto:info@dottcomm.bo.it)

LADC

Supplemento de il Torressino  
Ordine dei Dottori Commercialisti  
Anno XIII n. 5 - settembre-ottobre 2006  
Aut. Trib. di Bologna n. 6487 del 29.09.95  
Sped. in Abb. Post. L. 662/23/12/96 Art. 2 comma 20 lett. b

*Direttore Responsabile*  
Dott.ssa Francesca Buscaroli  
*In Redazione*

Dott.ssa Vincenza Belleitini  
Dott.ssa Isabella Boselli  
Dott.ssa Elena Melandri  
Dott.ssa Giovanna Randazzo

*Proprietario ed Editore:*  
Fondazione dei Dottori  
Commercialista di Bologna  
via Farini, 14  
40124 Bologna  
tel. 051 220392  
fax 051 238204

*Realizzazione grafica  
e stampa*  
SATE srl  
via C. Goretti, 88  
44100 Ferrara  
tel. 0532 765646  
fax 0532 765759