



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA



ESTRATTO DELLA RELAZIONE ANNO GIUDIZIARIO TRIBUTARIO 2007

DI ALDO SCOLA - PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE TRIBUTARIA REGIONALE

EDITORIALE

SOMMARIO

Editoriale <i>di Aldo Scola</i> Estratto della relazione anno giudiziario tributario 2007	pag. 1
D'Attualità <i>di Paolo Rollo</i> Sulla possibilità di addvenire ad un progetto di fusione con la cassa di previdenza e assistenza dei ragionieri	pag. 3
Le procedure <i>di Alberto Maffei Alberti</i> Gli accordi di ristrutturazione dei debiti	pag. 5
Dalla Direzione Regionale <i>di Gianfilippo Giannetto</i> La Finanziaria 2007 e il Trust	pag. 8
L'Opinione <i>di Matteo Rossi</i> Contratti di leasing immobiliare. Spunti critici in tema di imposte dirette	pag. 10
Il Terzo Settore <i>di Luigi Turrini</i> La guida fiscale dell'Agenzia delle Entrate sullo sport dilettantistico	pag. 14

1)- A seguito di una lunga progressione storica, assai complessa, dopo la riforma attuata nel 1992, con i due decreti legislativi n. 545 e n. 546, e successivi eventi (tra i quali, *in primis*, l'istituzione di un'apposita *Sezione tributaria* nell'ambito della Corte di cassazione: la V Sezione civile), erano ormai maturi i tempi per l'attribuzione di tutto il contenzioso tributario ad una sola giurisdizione e ad un solo processo, al che si è giunti con l'art. 12, comma 2, legge 28 dicembre 2001 n. 448, che, dando formale attuazione a quanto già previsto nel d.d.l. approvato dal Consiglio dei Ministri nella seduta del 10 settembre 1999, ha sostituito il precedente testo dell'art. 2, d.lgs. n. 546/1992, estendendo la giurisdizione tributaria a tutte le controversie aventi ad oggetto i tributi di ogni genere e specie e per esse prevedendo un'unica disciplina formale, quella appunto del processo tributario regolato dal d.lgs. n. 546/1992 e dalle disposizioni ad esso collegate. In tal modo, a far data dal 10 gennaio 2002, è cessata la ripartizione del contenzioso fiscale tra giudici diversi, sorta dalla storica seduta del 6 settembre 1790 dell'Assemblea costituente di Parigi e successivamente giun-

ta sino all'altrettanto significativa data del 31 dicembre 2001.

La chiusura di questo ciclo evolutivo si è realizzata non già facendo rifluire tutto il contenzioso tributario al giudice civile od amministrativo, ma dando vita ad una terza giurisdizione fiscale, dotata di un proprio vertice organizzativo (il Consiglio di presidenza della Giustizia tributaria) ed esercitabile secondo forme processuali unitariamente disciplinate (con la Cassazione come proprio vertice funzionale).

Il novellato art. 2, d.lgs. n. 546/1992, distaccandosi nettamente dal criterio enumerativo del testo originario, ne individua ora generalmente i margini nella stabilita appartenenza alla giurisdizione tributaria di *tutte le controversie aventi ad oggetto i tributi di ogni genere e specie, compresi quelli regionali, provinciali e comunali e il contributo per il Servizio sanitario nazionale, nonché le sovrimposte e le addizionali, le sanzioni amministrative, comunque irrogate da uffici finanziari, gli interessi e ogni altro accessorio*.

2)- Riassumendo in un giudizio conclusivo (concernente tutti gli aspetti trattati nella

relazione integralmente considerata), appare evidente l'alto livello evolutivo su cui si è insediata la giurisdizione tributaria, sulla base di una disciplina processuale anch'essa notevolmente progredita nella stessa direzione.

L'ulteriore traguardo al quale ancora si dovrebbe pervenire è, in definitiva, quello del riconoscimento a livello costituzionale della giurisdizione tributaria alla pari di quella ordinaria, amministrativa e contabile, con la coeva istituzione di un'autentica magistratura tributaria (articolata in *Tribunali tributari provinciali e Corte d'appello tributaria regionale*, come già contemplato in vari progetti di legge), autonomamente considerata e più accuratamente selezionata nel reclutamento e nella formazione, anche se non necessariamente a tempo pieno, quanto meno nei due primi gradi, e con qualche ritocco organizzativo (ad esempio, circa l'inquadramento ordinamentale dei difensori tributari, l'allargata tutela cautelare oltre il primo grado ed un più rigoroso rispetto del principio del contraddittorio e del giusto processo), senza peraltro intaccare la speciale natura, struttura e disciplina di questo processo nei termini sopra illustrati.

Come spesso accade, vi è tuttavia il rischio, di cui già in passato non sono mancate avvisaglie, di una qualche involuzione o deviazione, magari presentata in prospettive apparentemente foriere di progresso.

Preoccupano, in particolare, le difficoltà manifestate dalla Sezione tributaria della Cassazione a cogliere le peculiarità di questo processo e della sua disciplina, spesso rifugiandosi in opinabili trasmissioni della propria funzione nomofilattica alle Sezioni unite civili.

Non vanno, inoltre, sottovalutate le tendenze recentemente manifestate in dottrina verso auspiciati ritorni al processo civile ed a forme di tutela indifferenziata, alla cui base si annida il solito perdurante equivoco di una ritenuta maggior tutela che deriverebbe al contribuente in quanto titolare di un *diritto soggettivo*, anziché di un *interesse legittimo* al corretto esercizio del potere impositivo (nonostante l'inequivoca equiparazione sul piano dei valori *ex artt. 24, 103 e 113, Cost.*), equivoco favorito, da ultimo, anche dalle giuste, ma diversamente superabili, preoccupazioni di contrastare anacronistici ostacoli comunitari per la piena realizzazione del giusto processo fiscale ed, in specie, per il riconoscimento dell'equa ripartizione del danno da ritardata giustizia.

In ogni caso, anche ove queste spinte involutive o devianti dovessero trovare concreto esito, il processo tributario, nella fase cui è comunque giunto e nei termini che qui si sono illustrati, resterà, quanto meno storicamente, uno dei più cospicui esempi di *puro processo costitutivo* dell'ordinamento italiano.

3)- Infine, in materia di riforme urgenti dell'ordinamento giudiziario e processuale tributario vanno, ancora una volta, segnalate le seguenti esigenze:

a) una selezione del giudice tributario di tipo strettamente meritocratico, ai fini della istituzione di una magistratura (*tale anco-*

ra la nostra non può tecnicamente definirsi) tributaria connotata da una maggiore professionalità, pure mediante una razionalizzazione dei punteggi (sulle cui tabelle ancora si attende il necessario decreto ministeriale, dopo la relativa deliberazione dell'Organo di autogoverno) riferiti ai titoli valutabili per l'accesso alle Commissioni e l'avanzamento nelle varie qualifiche;

b) in tale prospettiva, anche in rapporto all'attuale *status* del giudice tributario, una riconsiderazione del complessivo sistema retributivo, per adeguarlo alla dignità della funzione (superando l'attuale *bipolarismo*), tenendo conto della necessità di equiparazione alle altre magistrature (anche onorarie), *con la conseguente necessità (perché no?) d'indossare la toga, almeno in pubblica udienza*;

c) una previsione legislativa che (dati i *rilevantissimi* interessi pubblici coinvolti) contempra la partecipazione al giudizio fiscale di un magistrato tributario con funzioni di *pubblico ministero* (o, in alternativa, di un *avvocato dello Stato* istituzionalmente addetto a tale funzione), per ovviare alla talvolta riscontrata assenza (o presenza non sempre costruttiva) del rappresentante dell'Ufficio fiscale, che costringe talora a decidere *inaudita altera parte*, od addirittura *solipsisticamente*, ove manchi pure il contribuente (od il suo difensore);

d) una previsione d'ingresso in carriera nella qualifica di giudice tributario (escluso ogni configurabile rapporto di pubblico impiego) nelle Commissioni provinciali (che dovrebbero ormai denominarsi *Tribunali tributari*, con una innovazione auspicabilmente in dirittura d'arrivo), con progressione (*independente dagli interessati*) solo interna verso le ulteriori qualifiche e con passaggi solo interni alle funzioni di secondo grado presso le Commissioni regionali, che dovrebbero definitivamente configurarsi quali *Corti tributarie d'appello*, cui non si dovrebbe poter mai accedere dall'esterno;

e) un definitivo chiarimento circa i criteri di transito quinquennale da una Sezione all'altra della medesima Commissione per i *presidenti di sezione, vice presidenti e giudici*, anche per porre fine al *clima d'incertezza*, spesso percepibile negli ambienti della Giustizia tributaria, pure da parte dei non addetti ai lavori;

f) un definitivo chiarimento circa la possibilità di passaggio ad altra sede od altra funzione per *trasferimento* (*ex* novellato art. 11 n. 4, d.lgs. n. 545/1992), apparentemente ora disciplinato come uno degli ordinari concorsi per il conferimento di incarichi nelle Commissioni tributarie (con l'obbligo di permanervi *almeno due anni*), mentre sarebbe preferibile regolarlo in termini più snelli e rapidi;

g) un definitivo chiarimento circa il destino della Commissione tributaria centrale, i cui componenti (con innovazione apprezzabile quanto quella del *deposito del*

ricorso, ora possibile anche mediante trasmissione dell'originale del medesimo a mezzo posta, in plico raccomandato, senza busta, con avviso di ricevimento - *ex* novellato art. 22, d.lgs. n. 546/1992 - o quella dell'appello non notificato tramite ufficiale giudiziario, *ma depositabile, a pena d'inammissibilità, presso la Segreteria della Commissione autrice dell'impugnata sentenza, ex* novellato art. 53, d.lgs. n. 546/1992, cit.) *solo a far tempo dalla data di cessazione della loro attività presso la stessa entreranno a far parte dell'ordinamento giudiziario tributario* (cfr. art. 44, d.lgs. n. 545/1992, come innovato dalla recente riforma per risolvere un pertinace contenzioso): locuzione che toglie ogni ipotizzabile residuo dubbio circa la natura giurisdizionale delle Commissioni tributarie regionali e provinciali;

h) un appropriato uso (attualmente spesso un po' disinvolto) della facoltà di compensare le spese processuali, la quale dal 1° marzo 2006 richiede comunque una congrua motivazione, per l'entrata in vigore delle relative novellate disposizioni del c.p.c.;

i) la creazione di un sito *internet* analogo a quello caratterizzante la Giustizia amministrativa, con la possibilità di utilizzare il c.d. *fascicolo virtuale*;

j) la previsione di più incisivi strumenti operativi da mettere a disposizione dell'*Ufficio del Garante del Contribuente*, di recente istituzione e da poco rinnovato nella sua composizione fisica ad opera di questa Presidenza, seguendo un percorso *irto d'inauditi ostacoli*, attualmente rimossi dal Consiglio di Stato con dec. 18 dicembre 2006 n. 7589 della IV Sezione, a sua volta impugnata per *revocazione* e - contestualmente, il che è senza precedenti - mediante ricorso alle sezioni unite della Cassazione civile per *eccesso di giurisdizione*: dunque, destinata pur'essa ad attraversare un oceano ancora in tempesta;

k) l'applicabilità dell'art. 47, d.lgs. 546/92 (sospensione dell'atto impugnato) anche in appello (cfr., in proposito, Comm. trib. reg. Bologna, Sezione I, ordinanza n. 1/1996), con la correlativa possibilità di disporre la sospensione dell'efficacia della sentenza impugnata, *dopo aver sentito le parti che desiderino essere udite in camera di consiglio* (nel rispetto del principio di *oralità*, anche a costo di *prolungare la relativa udienza*), così consentendo alle Commissioni tributarie regionali di *esercitare un fecondo controllo anche in rapporto alla giurisprudenza cautelare dei giudici di prima istanza*, attesa la riconosciuta autonomia del processo cautelare pure nell'ambito del giudizio tributario;

l) la creazione di un apposito ruolo del personale delle Segreterie, non più incardinato presso il Ministero dell'economia e delle finanze, ma alle dipendenze della Presidenza del Consiglio dei Ministri o del Ministero della Giustizia, che dovrebbe anche gestire tutte le necessarie risorse finanziarie.

SULLA POSSIBILITÀ DI ADDIVENIRE AD UN PROGETTO DI FUSIONE CON LA CASSA DI PREVIDENZA E ASSISTENZA DEI RAGIONIERI

DI PAOLO ROLLO - CONSIGLIERE C.N.P.A.D.C.

D'ATTUALITÀ

Premessa

L'art. 4 della L. 24 febbraio 2005, n.34, delega il Governo ad adottare uno o più decreti legislativi volti a sostenere l'iniziativa delle due Casse finalizzata all'unificazione. Tale potestà sarebbe stata esercitabile entro due anni dalla entrata in vigore della L. 34/2005 e, pertanto, entro la data del 30 marzo 2007, oggi decorsa.

Con la presente relazione, si intende fare un po' il punto e ripercorrere in chiave consuntiva l'attività sino ad ora svolta - ai sensi dell'art. 4 - della Cassa Dottori Commercialisti con evidenziazione dei passi e degli atti compiuti, nonché delle problematiche emerse e delle criticità irrisolte - a livello di condivisione di approccio, metodi e obiettivi - nel rapporto con la Cassa dei Ragionieri.

Il disposto dell'art. 4 L. 34/2005 e l'attività svolta.

Come noto, l'art. 4 della L. 34/2005 prevede che:

1. Il Governo è delegato ad adottare, senza nuovi o maggiori oneri per la finanza pubblica, entro due anni dalla data di entrata in vigore della presente legge, uno o più decreti legislativi recanti misure volte a sostenere l'iniziativa dei competenti organi di amministrazione della Cassa nazionale di previdenza e assistenza a favore dei dottori commercialisti e della Cassa nazionale di previdenza e assistenza a favore dei ragionieri e periti commerciali finalizzata all'unificazione, nel rispetto dei seguenti principi e criteri direttivi:

a) definizione delle regole da seguire nel processo di unificazione, sulla base di quelle fissate dagli articoli 2498 e seguenti del codice civile in quanto applicabili e, comunque, nel rispetto dei principi del decreto legislativo 30 giugno 1994, n. 509, e successive modificazioni, previa adozione di progetti di unificazione da parte dei competenti organi delle Casse interessate sulla base di bilanci di unificazione che considerino le situazioni patrimoniali in atto e le previsioni sulle dinamiche demografiche e delle adesioni, da assoggettare al controllo di cui all'articolo 3 del citato decreto legislativo n. 509 del 1994 e a condizione che eventuali modifiche ai regimi previdenziali non comportino effetti peggiorativi sui risultati delle gestioni previdenziali previsti a normativa vigente;

b) applicazione da parte delle Casse unificande del principio del pro rata, di cui all'articolo 3, comma 12, della legge 8 agosto 1995, n. 335, rapportato alle condizioni di equilibrio di lungo periodo caratterizzanti la propria gestione;

c) adeguamento delle normative legislative, già applicabili alle Casse, rispetto al processo di unificazione come da esse definito;

d) esenzione da imposte e da tasse di tutti gli atti finalizzati alla unificazione.

2. omissis

Dalla lettura del disposto normativo emergono in maniera naturale ed immediata i seguenti punti fermi:

a) Dall'eventuale processo di fusione non devono derivare oneri per lo Stato; il che significa che a eventuali situazioni di disequilibrio bisogna far fronte attraverso le autonome responsabilità finanziarie dei due enti.

b) Riesce inderogabilmente fissata l'esigenza di rispettare principi e criteri direttivi quali:

b1) L'assoggettamento dell'eventuale processo alla normativa di cui agli artt. 2498 e ss. del c.c., a confermare l'assetto privatistico dei due enti e la autonomia degli organi consiliari e assembleari ad adottare le eventuali decisioni;

b2) L'adozione di progetti di unificazione che tengano conto delle:

- Situazioni patrimoniali in atto;
- Previsioni sulle dinamiche demografiche e adesioni.

b3) L'intangibilità dei risultati delle attuali gestioni rispetto a qualsivoglia modifica ai regimi previdenziali eventualmente concepita in chiave funzionale alla fusione (o derivata dalla medesima);

b4) La necessaria applicazione del principio del pro rata rapportato alle condizioni di equilibrio di lungo periodo caratterizzanti la propria gestione.

A tal fine, i due CdA delle due Casse hanno costituito i seguenti gruppi di lavoro composti ognuno da quattro consiglieri (due per ogni Cassa):

- Analisi e valutazione patrimonio mobiliare
- Analisi e valutazione patrimonio immobiliare
- Analisi e valutazione poste di debito e credito
- Analisi e valutazione attuariale

Le prime tre commissioni hanno svolto un lavoro preparatorio e conoscitivo volto alla verifica della "situazione patrimoniale in atto" che, almeno per ciò che concerne una prima e generale fase di verifica, potrebbe intendersi concluso.

Per quanto riguarda, invece, l'attività svolta dalla commissione di analisi e valutazione attuariale, volta a verificare i rispettivi equilibri previdenziali, essa si è articolata sulla base di un programma originariamente condiviso anche dalla Cassa Ragionieri che, partendo dalla analisi delle rispettive riforme e dei bilanci tecnici posti a base delle stesse, permettesse di addivenire alla identificazione di parametri e criteri condivisi che supportassero una oggettiva valutazione dei rispettivi equilibri; programma che ha conosciuto momenti di discontinuità e che ad oggi non ha trovato completamento.

L'analisi delle "criticità giuridiche"

C'è un aspetto giuridico che va evidenziato a monte di quelli più strettamente attinenti a quelli tecnico-normativi di attivazione ed applicazione dell'art. 4.

La comparazione dei rispettivi nuovi regolamenti previdenziali ha sicuramente messo immediatamente in luce che gli stessi - seppure accomunabili in relazione alla scelta di modifica del computo delle prestazioni, passando da un sistema di calcolo reddituale a un sistema contributivo (puro e misto) e mantenendo un sistema di finanziamento a ripartizione - presentano alcune rilevanti differenze peculiari. Soprattutto, però, tale comparazione ha appalesato un elemento comune - invero tra i meno auspicabili - alle due riforme: ovvero quello legato alla tenuta giuridica delle riforme medesime (e quindi dei rispettivi equilibri previdenziali) rispetto ad una non marginale corrente giurisprudenziale che tende a svuotare di contenuti il concetto di autonomia normativa riconosciuto agli enti previdenziali dal D. Lgs 509/94; con conseguente accoglimento, via via, di ricorsi presentati da iscritti alle due Casse, inerenti alcuni tra i diversi istituti introdotti con le rispettive riforme del 2003 e, per quanto riguarda la Cassa dei Ragionieri, anche con la riforma adottata nel 2002 (inerente le pensioni di anzianità).

Preso atto della suddetta "criticità giuridica" e avendone condiviso il rischio potenziale, nonché la pregiudizialità che ciò comportava in termini di predisposizione di un ipotetico progetto di fusione, i due Consigli di Amministrazione si sono attivati e non vi è dubbio che tale attività è da ricompandersi tra quelle che hanno permesso di introdurre nella Finanziaria 2007 il comma 763, il quale -meglio definendo l'autonomia normativa degli enti previdenziali privatizzati - ha anche espressamente previsto che "sono fatti salvi gli atti e le deliberazioni in materia previdenziale approvati dai Ministeri vigilanti prima della data di entrata in vigore della presente legge", evidentemente in ossequio ad uno spirito di conservazione delle riforme già adottate.

Sul punto, peraltro, non è stata scritta l'ultima parola: è da evidenziare, infatti, che taluni attribuiscono alla norma citata valenza innovativa e non già interpretativa; ciò portando alla riproduzione di quei profili di incertezza giuridica.

La condivisione di criteri e parametri utili alla verifica di stabilità

La "pregiudiziale giuridica" appena descritta non è in ogni caso stata ritenuta elemento idoneo a sospendere i lavori di cui all'art. 4. Per questo, ci si è spesi nell'analisi dei diversi metodi e criteri di valutazione utilizzati nell'elaborazione dei rispettivi bilanci tecnici di accompagnamento, posti alla base delle due diverse riforme; il tutto al fine di addive-

nire alla determinazione di criteri e parametri condivisi.

Nel corso della prima serie di incontri sono stati esaminati principalmente i criteri di scelta dei parametri sistematici, per il computo attuariale, relativi - in particolare - a:

- 1) tavole demografiche da impiegare;
- 2) coefficienti di trasformazione, con particolare riferimento alla temporalità della loro modifica per l'adeguamento ai dati di speranza di vita nel successivo quarantennio;
- 3) tasso di inflazione nel successivo quarantennio;
- 4) andamento del Pil nel successivo quarantennio;
- 5) dinamiche reddituali di entrambe le categorie nel successivo quarantennio, sia ai fini del gettito contributivo soggettivo e integrativo, che ai fini della quantificazione delle prestazioni pensionistiche, che ad ogni altro fine.

Il percorso di analisi - sviluppato nel corso di riunioni che hanno anche visto talora la presenza dei rispettivi attuari - ha subito una brusca frenata nel momento in cui si è tentato di procedere alla concreta identificazione di tali parametri, primo fra tutti quello relativo alla "variabile demografica".

Come è inevitabile, dalla diversa valenza e dal diverso peso che si attribuiscono agli elementi posti alla base dell'art. 4, non possono che derivare diverse vedute sull'importanza e sui contenuti dei parametri che detti elementi devono presidiare.

Ed infatti, partendo da analisi sui parametri, è emersa - a livello più generale e sistematico - la differenza di approccio dei due Consigli di Amministrazione sull'intera problematica della fusione: da una parte la Cassa Ragionieri ha sostenuto che "occorre solo valutare se il sistema previdenziale unificando abbia o meno una sua sostenibilità di lungo periodo"; dall'altra parte la Cassa dei Dottori Commercialisti si è richiamata una volta di più al citato art. 4, il cui testo impone che, nella adozione di progetti di unificazione, si tenga conto delle "previsioni sulle dinamiche demografiche e delle adesioni" e che "eventuali modifiche ai regimi previdenziali non comportino effetti peggiorativi sui risultati delle gestioni previdenziali previsti a normativa vigente", con ciò dando la necessaria rilevanza al fatto che - oltre a verificare la sostenibilità di lungo periodo dell'unificando Ente - bisognerebbe anche pesare quale contributo darebbe alla medesima ognuna delle due diverse Casse. La Cassa Dottori Commercialisti a tal fine ha proposto delle linee guida dei lavori che prevedono la necessità di individuazione di parametri e metodologie di comune condivisione per la rielaborazione e comparazione dei rispettivi bilanci tecnici redatti sulla base delle previsioni attuariali e in ossequio alla normativa attualmente vigente.

La finalità di questa fase di lavoro, conformemente ai precedenti accordi, è quella di utilizzare criteri uguali, laddove applicabili, ovvero concordare motivati criteri diversi, per procedere poi alla quantificazione delle varie voci previdenziali e valutare, su basi omogenee, le rispettive situazioni finanziarie e patrimoniali, sia attuali che di lungo periodo, nonché i cosiddetti debiti latenti e la capacità di copertura degli stessi.

Pertanto, nell'ottica di rielaborare le proiezioni attuariali e al fine di individuare "le condizioni di lungo periodo caratterizzanti la propria gestione" (art.4, lett. b), è stato chiesto di analizzare le seguenti voci, oltre a quelle che sarebbero potute emergere nel corso della verifica:

- 1) DINAMICA NUOVI ISCRITTI;
- 2) METODO DI VALUTAZIONE ATTUARIALE;
- 3) USCITE:
 - 3a) rivalutazione delle prestazioni;
 - 3b) probabilità di sopravvivenza;
 - 3c) probabilità di lasciar famiglia;
 - 3d) probabilità di divenire inabile o invalido;
 - 3e) criteri di calcolo per la determinazione delle prestazioni pensionistiche maturate da coloro che erano iscritti al 31/12/2003 e da coloro iscritti dall'1/1/2004;
 - 3f) anno di decorrenza della pensione;
 - 3g) proseguimento dell'attività professionale dopo il pensionamento;
 - 3h) modalità di calcolo per la proiezione delle uscite relative ai supplementi di pensione (maturati nel sistema reddituale di cui non è stata ancora richiesta la liquidazione);
 - 3i) modalità di calcolo per la proiezione delle uscite relative alla quota di pensione maturata dai cancellati che non hanno richiesto la restituzione dei contributi;
 - 3j) modalità di calcolo per la quantificazione delle uscite relative alle domande di ricongiunzione/riscatto presentate e non ancora definite;
 - 3k) stima dei costi di gestione;
- 3l) modalità di calcolo per la proiezione delle uscite relative alle prestazioni assistenziali.
- 4) ENTRATE:
 - 4a) modalità di calcolo per la proiezione delle entrate da contribuzione soggettiva;
 - 4b) modalità di calcolo per la proiezione delle entrate da contribuzione integrativa;
 - 4c) modalità di calcolo per la proiezione delle entrate derivanti dal contributo di solidarietà;
 - 4d) modalità di calcolo per la proiezione delle entrate da contributo soggettivo supplementare (previsto dalla CNPR);
 - 4e) modalità valutative per la stima delle entrate relative alle domande di ricongiunzione/riscatto presentate e non ancora definite;
 - 4f) modalità valutative per la determinazione dei rendimenti del patrimonio;
 - 4g) criteri di stima dei patrimoni mobiliare e immobiliare.
- 5) BASI ECONOMICHE E FINANZIARIE:
 - 5a) tasso di inflazione;
 - 5b) andamento del PIL;
 - 5c) dinamiche reddituali.

Non si può non rilevare che a tali proposte di approccio tecnico alla verifica, la Cassa Ragionieri ha spesso interposto valutazioni di ordine "politico", non ultime quelle per le quali:

- dal 1 gennaio 2008 l'Albo Unico "figlierebbe" una nuova professione, slegata e

diversa da quella del Ragioniere ma anche da quella del Dottore Commercialista;

- la fusione delle Casse sarebbe un "atto dovuto";
- in caso di mancato accordo sarebbe paventabile l'intervento statale d'imperio.

La Cassa dei Dottori Commercialisti ha respinto queste affermazioni, sia per motivi di diritto, sia per ragioni di logica sostanziale, esponendo il proprio pensiero in più occasioni e ribadendo che:

- dal 1 gennaio 2008, con l'Albo Unico dei Dottori Commercialisti ed esperti contabili, si afferma la continuità della categoria dei dottori commercialisti, in crescita ad un ritmo di oltre 2000 iscritti l'anno, con oltre 65.000 iscritti al registro dei praticanti; dalla stessa data la figura ed il titolo del ragioniere collegiato continuano ad essere riconosciuti soltanto all'interno dell'Albo dei Dottori Commercialisti;
- la fusione non è, e non potrà essere, un atto dovuto:
 - a. in primo luogo, per il rispetto della natura privatistica delle Casse, sancita dal D. Lgs. 509/1994;
 - b. perchè lo impone la legge quando ha previsto che il percorso di eventuale unificazione dovesse sottostare alle regole civilistiche della fusione;
- le eventuali economie che potrebbero derivare da una fusione dei due enti (sempre che ci fossero) avrebbero una valenza minimale rispetto ai valori dei debiti previdenziali;
- la prospettata possibilità di intervento statale in mancanza di accordo, a voler concedere in chiave di mera astrazione che possa sussistere, non può certo portare allo svilimento in sede progettuale e deliberativa di valori costituzionali e sociali, di andamenti storici, demografici ed economici che appaiono intangibili.

È oggettivamente impensabile - a maggior ragione in un sistema finanziato a ripartizione quale è il nostro (e quale è quello dei Ragionieri...) - realizzare od anche solo progettare fusioni che confondano o disperdano la risorsa demografica e la capacità di crescita che ha incontrovertibilmente connotato la categoria dei Dottori Commercialisti - rispetto a quella dei Ragionieri - dalla privatizzazione delle rispettive Casse ad oggi; aspetto su cui, non a caso, è stata imperniata la recente riforma della Cassa Dottori e su cui, ancora una volta non a caso, non risulta invece affatto imperniata la riforma della CNPR; lo stesso rapporto della Commissione Parlamentare di controllo sulla previdenza, che ne ha chiuso i lavori della XIV legislatura, parla di riforme con "ottiche differenti stante le diverse prospettive delle due categorie", evidenziando che la riforma dei ragionieri si pone "nell'ottica di rendere autosufficiente patrimonialmente la quota del pro-rata maturata al 31.12.2003 in una sorta di liquidazione del cosiddetto debito latente a quella data", nel mentre quella "dei Dottori Commercialisti è stata fatta ed approvata in un'ottica di continuità".

Ecco perchè il legislatore dell'art. 4, ora lo si comprende ancora meglio, richiede che nei progetti di unificazione si considerino "le previsioni sulle dinamiche demografiche e delle adesioni", sancisce che eventuali modi-

fiche "non comportino effetti peggiorativi sui risultati delle gestioni previdenziali previsti a normativa vigente", richiama all'applicazione "del principio del pro rata... rapportato alle condizioni di equilibrio di lungo periodo caratterizzanti la propria gestione"...

In tale percorso ha assunto fondamentale importanza la condivisione, da parte della Assemblea dei Delegati della Cassa Dottori Commercialisti, delle scelte operate dal Consiglio e della attività svolta sul tema. In particolare la stessa ha in itinere voluto pronunciarsi con delibera assunta all'unanimità (AdD del 25 ottobre 2006) per affermare che:

"L'assemblea dei Delegati ritiene che l'unificazione delle Casse non sia un atto dovuto ma solo una possibilità che si può eventualmente concretizzare al termine di un percorso attento ed oculato nel rispetto dell'art. 4 della L. 35/2005. Acclarato questo concetto ritiene altresì che la mancanza di volontà nell'individuare dei criteri tecnici da adottare in tale percorso non debba essere usata come strumento di coercizione di una Cassa a sfavore dell'altra"

Ma la di là dei ragionamenti di cui sopra, resta l'immediatezza; resta la presa d'atto di una impossibilità oggettiva - allo stato - a

raggiungere l'obiettivo auspicato dal legislatore con la scrittura dell'art. 4 della L. 34/2005.

A tal proposito, il primo elemento da sottolineare, per assoluta convinzione giuridica e per una serena valutazione degli elementi fattuali - qualitativi, quantitativi e temporali - alla base del percorso compiuto dalle due categorie in questi anni, è che la data del 01/01/2008, contrariamente a quanto sostenuto dalla categoria dei ragionieri, non segna l'inizio di una nuova professione, ma codifica la continuità della professione di Dottore Commercialista.

C'è un sistema paese in cui le professioni diplomate - per naturale evoluzione del livello di scolarizzazione e delle esigenze dell'utenza, per le sempre maggiori complessità tecniche e normative - lasciano spazio alla progressiva affermazione delle professioni laureate.

Ci sono trend di crescita e sviluppo delle due professioni, diversi da anni (e non certo dalla data delle rispettive riforme): fortemente incrementativo quello dei Dottori Commercialisti, statico quello dei Ragionieri.

C'è una unificazione che tiene legislativamente conto di questo stato di cose e porta all'esistenza di un unico Albo denominato

"dei Dottori Commercialisti e degli esperti contabili", nella cui sezione riservata ai laureati specialistici verranno inseriti - oltre ai dottori commercialisti, appunto comunque tutti laureati - gli attuali ragionieri e periti commerciali, con il titolo professionale non riproducibile in futuro di «ragioniere commercialista» (con specifica distinta indicazione, per ciascuno, dell'anzianità di iscrizione, del titolo di studio, del titolo professionale e dell'ordine o collegio di provenienza).

Ci sono due recenti - parallele ma non anche uguali - riforme previdenziali, di diversa filosofia "stante le diverse prospettive delle due categorie" come ha rilevato il descritto rapporto della Commissione Parlamentare di controllo sulla previdenza: l'una, quella dei ragionieri, che si pone "nell'ottica di rendere autosufficiente patrimonialmente la quota del pro-rata maturata al 31.12.2003 in una sorta di liquidazione del cosiddetto debito latente a quella data"; l'altra, quella dei Dottori Commercialisti, "fatta ed approvata in un'ottica di continuità".

Quanto sopra per far conoscere alla categoria lo "stato dell'arte" dei risvolti previdenziali conseguenti all'attuazione dell'Albo Unico; certo, della questione si sentirà ancora parlare.

GLI ACCORDI DI RISTRUTTURAZIONE DEI DEBITI

DI ALBERTO MAFFEI ALBERTI - PROFESSORE ORDINARIO DI DIRITTO COMMERCIALE NELL'UNIVERSITÀ DI BOLOGNA LE PROCEDURE

Sommario: 1- Premessa; 2- Il "piano fai da te": le incongruenze della previsione legislativa; 3- (segue): la disciplina; 4- L'accordo di ristrutturazione di cui all'art.182 bis l.fall.: la domanda; 5 - (segue): il procedimento e gli effetti.

1. - Premessa.

Il primo interrogativo che ci si può porre è se la riformata disciplina del concordato preventivo, con eliminazione dei presupposti soggettivi e liberalizzazione dei contenuti, lasci ancora spazio vitale ad accordi di ristrutturazione dei debiti.

La risposta affermativa discende da una considerazione banale: il concordato preventivo, anche nella nuova disciplina, riguarda esclusivamente i creditori chirografari.

Ora, è dato di comune esperienza che molto spesso il passivo privilegiato costituisce una percentuale assai elevata dell'indebitamento complessivo dell'impresa insolvente. L'impossibilità di coinvolgere nella proposta concordataria questa parte del passivo, che continua a dovere essere soddisfatta integralmente e senza dilazioni, può finire per ridimensionare notevolmente la concreta fruibilità della procedura concordataria.

La stessa possibilità di suddividere i creditori in classi, che in altri ordinamenti riguarda anche i creditori privilegiati, perde gran parte del suo significato quando sia ristretta ai soli creditori chirografari.

Ne consegue che l'unica strada percorribile per l'imprenditore che voglia o debba coinvolgere nell'accordo transattivo anche

creditori privilegiati, resta la via dell'accordo individuale con i singoli creditori al di fuori dell'applicazione della regola maggioritaria: in altri termini, la via degli accordi di ristrutturazione dei debiti.

Un secondo punto che può portare a preferire gli accordi di ristrutturazione rispetto alla procedura di concordato preventivo può essere costituito dalla maggiore rapidità dell'intervento. Ed è dato di comune esperienza che il successo di ogni intervento risanatore dipenda in larga misura dalla rapidità con la quale può essere concretamente attuato.

Si tratta ora di vedere se questa astratta funzionalità dell'istituto sia stata tradotta, nella disciplina posta dalla novella, in regole altrettanto funzionali.

La legge configura due tipi di accordi di ristrutturazione: l'uno disciplinato indirettamente attraverso l'esenzione dalla revocatoria di cui all'art. 67, comma 3°, lettera d); l'altro, disciplinato direttamente dall'art. 182 bis.

Li prenderemo separatamente in esame, nell'ordine.

2. - Il piano "fai da te": le incongruenze della previsione legislativa.

L'art. 67, comma 3°, lettera d) dichiara non soggetti all'azione revocatoria "gli atti, i pagamenti e le garanzie concesse su beni del debitore purché posti in essere in esecuzione di un piano che appaia idoneo a consentire il risanamento della esposizione debitoria dell'impresa e ad assicurare il riequilibrio della sua situazione finanziaria e la cui ragionevolezza sia attestata ai sensi dell'art. 2501 bis, quarto comma,

del codice civile".

Questa esenzione dalla revocatoria può essere abbinata a quella prevista alla precedente lettera a), che dichiara non soggetti all'azione "i pagamenti di beni e servizi effettuati nell'esercizio dell'attività d'impresa nei termini d'uso".

In entrambi i casi, infatti, effetto finale di tali esenzioni sarà quello di agevolare la prosecuzione dell'attività d'impresa da parte dell'imprenditore insolvente, al di fuori di ogni controllo.

Ora, il problema non consiste nell'interrogativo se la prosecuzione dell'attività d'impresa possa essere indispensabile al fine di preservare il valore dell'organizzazione, ma piuttosto nell'interrogativo se l'imprenditore insolvente possa decidere autonomamente la prosecuzione dell'attività al di fuori di ogni controllo.

E la risposta a questo secondo interrogativo a mio avviso avrebbe dovuto essere fermamente negativa per una considerazione di banale ovvietà. Libero l'imprenditore di assumere le decisioni che reputa più opportune, quando spende quattrini suoi, ma quando, essendo insolvente, spende quattrini dei creditori, deve (o meglio dovrebbe) sottoporre a controllo il tentativo di risanamento.

Il legislatore, nei due casi che ci occupano, ha effettuato una scelta diversa ritenendo meritevoli di tutela quanti hanno consentito all'imprenditore insolvente la normale prosecuzione dell'attività d'impresa. Mi riferisco all'imprenditore insolvente, perché il beneficio concesso ai terzi è l'esenzione dalla revocatoria, e cioè da un'azione che ha come presupposto necessario la

conoscenza dello stato d'insolvenza.

Questa scelta si pone in contraddizione con la liberalizzazione della disciplina del concordato preventivo e con le esenzioni previste dallo stesso terzo comma dell'art. 67, alla lettera c) ed alla lettera g), disposizioni che si incardinano in un sistema che sembra spingere l'imprenditore verso una soluzione controllata della crisi.

In conclusione: per i terzi aventi causa da un imprenditore insolvente, la situazione non muta a seconda che l'imprenditore continui l'attività d'impresa al di fuori di ogni controllo ovvero sottoponendosi a controllo; in entrambi i casi gli atti compiuti con l'imprenditore insolvente saranno sottratti all'azione revocatoria.

3. - (segue): la disciplina.

Ho qualificato il piano di cui all'art. 67, comma 3°, lettera d) come piano "fai da te", perché è piano elaborato unilateralmente dal debitore e rispetto al quale non si comprende neppure quale posizione dovrebbero assumere i creditori. Non essendo prevista una approvazione e neppure una comunicazione del piano, i creditori sembrano relegati nella posizione di semplici spettatori che godranno o non godranno dell'esenzione dalla revocatoria a seconda che, con valutazione a posteriori, il piano appaia o non appaia "ragionevole" e "idoneo a consentire il risanamento della esposizione debitoria dell'impresa e ad assicurare il riequilibrio della sua situazione finanziaria".

Va poi detto che, poiché il legislatore prevede che la "ragionevolezza" del piano sia attestata ai sensi dell'art. 2501-bis, quarto comma, del codice civile, sarà sufficiente tale attestazione per porre al riparo dalla revocatoria quanti siano entrati in rapporti giuridici con l'imprenditore, dato che sarà arduo provare che un terzo potesse avere a disposizione elementi di valutazione diversi e superiori, rispetto a quelli disponibili per l'esperto che deve attestare il piano.

La norma richiamata, l'art. 2501 bis, si riferisce alla fusione ed è inutile dire che la "ragionevolezza" di un progetto di fusione è cosa ben diversa dalla "ragionevolezza" di un piano di risanamento.

L'esperto, in virtù del richiamo operato dall'art. 2501 bis, quarto comma, all'art. 2501-sexies, e da quest'ultima disposizione, all'art. 2409 bis, dovrà essere un revisore contabile o una società di revisione, e, se si tratti di s.p.a. o di s.a.p.a., dovrà essere designato dal tribunale del luogo ove ha sede l'impresa.

Non è chiaro se il piano possa essere di mera liquidazione.

Se la ragione della esenzione dalla revocatoria dovesse essere individuata nella tutela della continuazione dell'attività d'impresa, l'interrogativo dovrebbe ricevere risposta negativa.

Le espressioni usate dal legislatore lasciano peraltro spazio al dubbio. Il "risanamento della esposizione debitoria dell'impresa" è risultato perfettamente compatibile anche con un piano di liquidazione. Il "riequilibrio dalla (...) situazione finanziaria" sembra invece presupporre una continuazione dell'attività ed una normalizzazione dei flussi di entrate e uscite finanziarie.

L'esistenza di un tale piano non priva evidentemente i creditori, che non abbiano raggiunto accordi su base individuale con il debitore, del potere di aggredirne il patrimonio o di richiederne il fallimento. Gli atti compiuti in esecuzione del piano (si pensi, in particolare, alle garanzie concesse) resteranno peraltro intangibili e quindi il danno, per i creditori sfavoriti, si sarà già irrimediabilmente realizzato.

Un'ultima considerazione.

La novella non ha toccato la disciplina dei reati fallimentari.

Gli atti compiuti in esecuzione del piano possono così fare sorgere il rischio di un concorso nel reato di bancarotta semplice di cui all'art. 217, n. 4 l. fall., che punisce chi "ha aggravato il proprio dissesto astenendosi dal richiedere la dichiarazione del proprio fallimento o con altra colpa grave".

4. - L'accordo di ristrutturazione di cui all'art. 182 bis l. fall.: la domanda.

Più articolata la disciplina dettata dall'art. 182-bis, anche se si tratta, come vedremo, di disciplina largamente lacunosa e ben poco funzionale.

L'osservazione che nasce già da una prima lettura è che ci troviamo di fronte ad un istituto che sembra presentare le caratteristiche formali di una procedura concorsuale, con intervento del giudice e procedimento di omologazione, ma non ne ha le caratteristiche sostanziali, dato che non produce effetti nei confronti di tutti i creditori che si trovino in parità di condizioni e non è retto dal principio maggioritario.

Punto qualificante di questo secondo accordo di ristrutturazione dei debiti è che, al contrario di quanto accade nel "piano fai da te", l'accordo sia stato previamente stipulato con tanti creditori che rappresentino almeno il sessanta per cento dei crediti.

L'accordo può riguardare, indifferentemente, sia creditori chirografari sia creditori privilegiati, e la possibilità di prevedere soluzioni remissorie e/o dilatorie anche per questi ultimi rappresenta certamente il maggior punto di forza di questo istituto rispetto alla procedura di concordato preventivo.

Essendo finalizzato alla "ristrutturazione dei debiti", l'accordo può essere utilizzato anche in chiave liquidatoria e non presuppone la continuazione dell'attività d'impresa, ponendosi, in ciò, in linea con la procedura di concordato preventivo.

Il debitore che voglia avvalersi di questo istituto dovrà depositare, oltre all'accordo, la stessa documentazione prevista per l'accesso alla procedura di concordato preventivo e cioè:

- a) una aggiornata relazione sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa;
- b) uno stato analitico ed estimativo delle attività e l'elenco nominativo dei creditori, con l'indicazione dei rispettivi crediti e delle cause di prelazione;
- c) l'elenco dei titolari dei diritti reali o personali su beni di proprietà o in possesso del debitore;
- d) il valore dei beni e i creditori particolari degli eventuali soci illimitatamente responsabili.

Il richiamo, operato dall'art. 182-bis all'art. 161, fa poi sorgere un problema di

coordinamento tra la "relazione di un professionista" richiesta dall'art. 161 comma 3°, e la "relazione redatta da un esperto" richiesta dall'art. 182 bis comma 1°. Alla prima relazione si chiede di attestare "la veridicità dei dati aziendali e la fattibilità del piano"; alla seconda "l'attualità dell'accordo (...) con particolare riferimento alla sua idoneità ad assicurare il regolare pagamento dei creditori estranei".

Essendo superfluo richiedere una duplice relazione e data la non coincidenza di contenuto, ritengo che la relazione di cui all'art. 182 bis debba contenere anche l'attestazione della veridicità dei dati aziendali, elemento certamente non secondario sotto il profilo dell'assunzione di responsabilità dell'esperto.

Quanto all'individuazione della figura dell'esperto, nel silenzio del legislatore penso si debba ricorrere alla disciplina dettata dall'art. 67, comma 3°, lettera d) a proposito del piano "fai da te": dovrà quindi trattarsi di un revisore contabile o di una società di revisione.

5. - (segue): il procedimento e gli effetti.

Il procedimento non brilla, né per chiarezza né per funzionalità.

Il legislatore dispone che l'accordo deve essere pubblicato nel registro delle imprese. Non è chiaro se debba essere pubblicato il solo accordo o anche gli allegati, ed in particolare la relazione dell'esperto, che sembrerebbe dovere costituire, per i creditori estranei all'accordo, un elemento di importanza non certamente secondaria.

Entro trenta giorni dalla pubblicazione i creditori ed ogni altro interessato possono proporre opposizione.

Il tribunale, decise le opposizioni, procede all'omologazione in camera di consiglio con decreto motivato.

Il decreto del tribunale è reclamabile alla corte d'appello ai sensi dell'art. 183, in quanto applicabile, entro i quindici giorni dalla sua pubblicazione nel registro delle imprese.

Gli interrogativi che sorgono da questa scarsa disciplina sono molteplici.

a) Può anzitutto accadere che non siano proposte opposizioni. C'è da chiedersi quali siano, in questo caso, i poteri del tribunale nel giudizio di omologazione, e cioè se debba limitarsi ad accertare la regolarità formale dell'accordo, della documentazione e della relazione, ovvero se debba giudicare anche sul merito dell'accordo. La disciplina del concordato preventivo, e la limitazione ivi introdotta dei poteri del tribunale, dovrebbe fare propendere per la prima soluzione. Il controllo della regolarità della documentazione, ed in particolare della relazione dell'esperto, consente peraltro al tribunale di negare l'omologazione qualora difetti, ad esempio, l'attestazione della veridicità dei dati aziendali, ovvero qualora l'attestazione dell'attuabilità dell'accordo non sia fondata su dati oggettivi, ma si traduca in semplici formule di rito.

Intendo dire che l'accertamento della regolarità della documentazione, dovendo essere valutata in termini di funzione della documentazione stessa, può finire per toccare in qualche modo anche il merito.

b) Nel caso in cui, invece, siano state proposte opposizioni, anzitutto non è chiaro

quale rito debba applicarsi al relativo procedimento.

In ogni caso, poiché le opposizioni potranno riguardare anche il merito dell'accordo, ed in particolare la sua idoneità ad assicurare il pagamento dei creditori estranei, il tribunale, dovendo decidere sulle opposizioni, potrà ovviamente giudicare anche sul merito.

Il rimedio delle opposizioni, che riguarderà soprattutto i creditori estranei, non sembra strutturato in modo funzionale ad una loro tutela efficace.

Il tribunale sarà infatti chiamato a compiere una valutazione prospettica e probabilistica che non può escludere in radice l'esistenza di un rischio.

Sarebbe stato opportuno introdurre un meccanismo analogo a quello disciplinato dall'art. 2445 c.c. a proposito della riduzione del capitale sociale di s.p.a. e cioè prevedere che l'opposizione precluda l'omologazione a meno che il debitore non presti idonee garanzie per il soddisfacimento dei creditori estranei.

c) Il legislatore non prende poi in considerazione le conseguenze della mancata omologazione dell'accordo. Ed anche sotto tale profilo sorgono problematiche di non agevole soluzione.

c1) Dovrebbe anzitutto dirsi che il rifiuto di omologazione non può comportare un'automatica apertura della procedura di fallimento, dato che l'accordo di ristrutturazione non richiede, come presupposto, una situazione di insolvenza.

c2) Unica conseguenza della mancata omologazione dovrebbe essere allora la impossibilità di godere dell'esenzione dalla revocatoria per gli atti, i pagamenti e le garanzie posti in essere in esecuzione dell'accordo.

Ci si può peraltro chiedere se l'accordo non omologato non possa ugualmente consentire l'esenzione dalla revocatoria ai sensi dell'art. 67, comma 3°, lettera d); in altri termini, se non possa tramutarsi in "piano fai da te".

A mio avviso una tale possibilità non può essere esclusa in tutti i casi in cui l'accordo soddisfi tutti i requisiti posti da quest'ultima disposizione, e non soddisfi, invece, i requisiti imposti dall'art. 182 bis. Si pensi, ad esempio, ai casi in cui manchi l'attestazione della veridicità dei dati aziendali o manchino uno o più dei documenti richiesti dall'art. 161.

c3) La mancata omologazione non dovrebbe neppure comportare l'automatica caducazione dell'accordo raggiunto con i creditori. Tutto dipenderà dal contenuto del contratto. Se la omologazione non sia contrattualmente prevista come condizione sospensiva, o la mancata omologazione come condizione risolutiva, nulla esclude che l'accordo sopravviva alla mancata omologazione, pur non potendo godere dell'esenzione dalla revocatoria.

c4) Non è poi chiaro quale sia la sorte degli atti, dei pagamenti e delle garanzie poste in essere in esecuzione dal piano nel periodo intercorrente tra la pubblicazione dell'accordo nel registro delle imprese e la decisione (negativa) resa dal tribunale nel giudizio di omologazione.

L'art. 182-bis, comma 5° stabilisce che l'accordo acquista efficacia dal giorno

della sua pubblicazione nel registro delle imprese e non prende in considerazione l'ipotesi della mancata omologazione, né sottopone l'efficacia retroattiva dell'accordo alla condizione dell'intervenuta omologazione.

Possono così configurarsi due soluzioni contrapposte. Secondo la prima, soltanto l'omologazione può dare efficacia all'accordo. Ne conseguirebbe che l'accordo potrebbe essere attuato soltanto al termine del relativo procedimento, il che potrebbe significare, in presenza di opposizioni, a notevole distanza di tempo dalla sua pubblicazione nel registro delle imprese. E poiché la celerità dell'intervento risanatore dovrebbe essere una delle caratteristiche che possono portare a preferire l'accordo di ristrutturazione dei debiti rispetto al concordato preventivo, tale conseguenza finirebbe per costituire elemento di disfunzione dell'istituto.

La seconda soluzione è che gli atti compiuti in esecuzione dell'accordo godono dell'esenzione dalla revocatoria quando eseguiti tra la data di pubblicazione dell'accordo stesso, e la data del provvedimento che respinge l'omologazione.

Ne conseguirebbe che i creditori estranei potrebbero subire un irrimediabile pregiudizio per la mera pubblicazione di un piano privo di ogni attendibilità.

Non v'è dubbio che la scelta non può che cadere sulla prima soluzione.

Non va peraltro taciuto che il difetto di funzionalità di tale soluzione avrebbe potuto essere evitato qualora si fosse attribuito valore impeditivo all'opposizione dei creditori, il che, costringendo il debitore a garantirne il pagamento, avrebbe accorciato notevolmente l'iter del procedimento.

d) La pubblicazione dell'accordo non sembra produrre alcun effetto per i creditori estranei, che resteranno liberi di promuovere e proseguire azioni esecutive individuali, di iscrivere ipoteche, di richiedere il fallimento del debitore e di ricorrere ad ogni altro mezzo di autotutela.

Il fatto che l'art. 182 bis sia inserito in un capo dedicato alla omologazione del concordato preventivo non può condurre ad applicare alla pubblicazione dell'accordo le stesse conseguenze giuridiche che discendono, con effetto dalla presentazione della domanda, dalla ammissione al concordato preventivo.

Ad una tale conseguenza si oppone il fatto che i creditori estranei non sono in alcun modo chiamati ad esprimersi sull'accordo che, costituendo *res inter alios acta*, non può pregiudicare i loro diritti soggettivi.

La pubblicazione dell'accordo di ristrutturazione non potrà pertanto impedire la dichiarazione di fallimento del debitore. Peraltro il tribunale, nel valutare la sussistenza dello stato di insolvenza, dovrà tenere in considerazione l'accordo stipulato con i creditori aderenti.

Va altresì sottolineato che la dichiarazione di fallimento del debitore che fosse ottenuta dai creditori estranei dopo l'omologazione dell'accordo di ristrutturazione sarebbe di scarsa utilità, dato che lascerebbe in ogni caso esenti da revocatoria gli atti, i pagamenti e le garanzie connesse all'esecuzione dell'accordo.

Ulteriore ragione, questa, che avrebbe

dovuto indurre ad attribuire funzione impeditiva all'opposizione dei creditori estranei.

e) Il legislatore ha omesso di disciplinare il problema del controllo sulla esecuzione dell'accordo di ristrutturazione, che è così lasciato alla libera determinazione delle parti che hanno stipulato l'accordo stesso. Appunto perché eventuale patto di un contratto tra privati, i risultati dal controllo, se previsto, saranno conoscibili soltanto dagli aderenti al patto e non dai creditori estranei. Eppure questi ultimi proprio in virtù del patto vedranno alterata, a loro svantaggio, la regola della *par condicio creditorum*.

f) Non è stata presa in considerazione dal legislatore neppure la problematica relativa all'inadempimento dell'accordo omologato.

Non saranno applicabili le norme che riguardano la risoluzione del concordato preventivo, non soltanto perché queste comportano un'automatica dichiarazione di fallimento che non è compatibile con un istituto che non ha come presupposto lo stato di insolvenza, ma anche perché l'accordo di ristrutturazione determina la divisione dei creditori in due categorie, l'una delle quali del tutto estranea all'accordo, e l'altra vincolata dalle previsioni del contratto stipulato.

E' vero peraltro che l'accordo produce effetti anche nei confronti dei creditori estranei, escludendo dall'applicazione della regola della *par condicio* gli atti compiuti in esecuzione dell'accordo.

Sorge così l'interrogativo se l'inadempimento, da parte del debitore, dell'accordo, possa travolgere anche l'esenzione dalla revocatoria degli atti compiuti in sua esecuzione. La risposta non può che essere negativa, dato che l'esenzione è prevista, ovviamente, proprio per il caso di insuccesso dell'accordo e di successivo fallimento.

Ne consegue che i creditori estranei sono privi di alcuna legittimazione a far valere l'inadempimento dell'accordo.

Ne consegue, altresì, che, per i creditori che hanno stipulato il contratto, saranno le regole di quest'ultimo a disciplinare l'ipotesi dell'inadempimento, che potrà riguardare così il debitore come i creditori.

Nel primo caso, qualora l'inadempimento rispetto ad ogni singola obbligazione assunta dal debitore non sia contrattualmente previsto come clausola risolutiva espressa dell'intero accordo ai sensi dell'art. 1456 cod.civ., ritengo debba trovare applicazione la disposizione dettata dall'art. 1459 c.c., norma che la giurisprudenza ha ritenuto applicabile alla transazione plurilaterale. E pertanto l'inadempimento nei confronti di un singolo creditore aderente all'accordo non determinerà la risoluzione dell'accordo nei confronti degli altri aderenti, "salvo che la prestazione debba, secondo le circostanze, considerarsi essenziale". Nel secondo caso, e cioè quando siano i creditori a rendersi inadempienti rispetto alle obbligazioni assunte (ad esempio non effettuando tempestivamente i finanziamenti promessi), spetterà al debitore l'azione volta all'esecuzione dell'accordo ed al risarcimento del danno, e comunque ogni azione che derivi dall'inadempimento.

LA FINANZIARIA 2007 E IL TRUST

DI GIANFILIPPO GIANNETTO - CAPO UFFICIO FISCALITÀ DELLE IMPRESE D.R.E.R. DALLA DIREZIONE REGIONALE

La Finanziaria per il 2007 (Legge n.296 del 27 dicembre 2006) ha introdotto una serie di disposizioni sulla tassazione ai fini delle imposte sui redditi del TRUST, completando il quadro normativo già modificato con il D.L. 262/2006 che aveva introdotto la tassazione del TRUST ai fini delle imposte sulle successioni e donazioni.

I commi da 74 a 76 dell'articolo unico della Finanziaria introducono tre novità sostanziali in materia di imposte dirette per il TRUST:

- il TRUST come soggetto passivo IRES
- la tassazione dei redditi prodotti dal TRUST
- la disciplina delle scritture contabili obbligatorie per il TRUST.

Premessa

Prima di passare alle novità fiscali sul TRUST credo sia opportuno fare una rapida premessa di carattere civilistico sul TRUST. Mi limiterò ad alcuni cenni di massima, rinviando, per chi volesse iniziare ad approfondire l'argomento, allo studio sul TRUST effettuato nel 2002 da questa Direzione in collaborazione con alcuni professionisti e pubblicato sul *Torresino* n. 6 del 2002.

L'Italia non ha ancora una disciplina civilistica del TRUST e quindi ancora una volta il legislatore fiscale ha preceduto quello civile. L'istituto tuttavia è riconosciuto dal nostro ordinamento grazie alla Convenzione sulla Legge applicabile ai TRUSTS e sul loro riconoscimento, adottata a L'Aja il 1° luglio 1985, ratificata dall'Italia con legge n.364 del 9 ottobre 1989 ed entrata in vigore il 1° gennaio 1992: però l'istituto non è mai stato disciplinato dal legislatore.

Una delle caratteristiche principali della Convenzione è quella per cui gli Stati firmatari si obbligano a dare riconoscimento nel proprio ordinamento ai TRUSTS costituiti conformemente alla legge di un qualunque Paese che li preveda quale istituto tipico: ciò indipendentemente dalla circostanza che esista una normativa interna che detti la relativa disciplina.

In altri termini, sottoscrivendo e ratificando la Convenzione, l'Italia si è impegnata a riconoscere validità e dignità giuridica ai TRUSTS costituiti secondo la normativa interna di un qualsiasi Paese estero, a nulla rilevando la circostanza che l'istituto risulti privo di una disciplina generale nell'ambito nazionale.

Ecco quindi che a seguito della firma e della ratifica di questa Convenzione, è stato possibile l'ingresso nel nostro sistema di un istituto giuridico completamente sconosciuto ad esso.

E' estremamente difficile, per non dire impossibile, dare una definizione unitaria di TRUST perché nella realtà ne esistono di innumerevoli tipi.

Tuttavia si può affermare che, in linea di massima, la struttura dei TRUSTS è la seguente:

un soggetto, denominato *trustee*, al quale sono attribuiti i diritti e i poteri di un vero e proprio proprietario, gestisce un patrimonio che gli è stato trasmesso da un altro soggetto, denominato disponente (*settlor*), per uno scopo prestabilito, purché lecito e non contrario all'ordine pubblico, nell'interesse di uno o più beneficiari o per un fine specifico.

Il TRUST può quindi essere definito, con buona approssimazione, come quel rapporto nel quale intervengono, ma non necessariamente, tre soggetti (il disponente, il trustee e il beneficiario o i beneficiari):

- il disponente (*settlor*) è colui che costituisce il TRUST, conferendo al trustee i mezzi necessari allo svolgimento del compito affidato;

- il trustee può essere una persona fisica o giuridica alla quale viene trasferita la titolarità dei beni conferiti in TRUST e che ha l'obbligo di gestire tali beni secondo le indicazioni impartite dal disponente. Egli amministra i beni oggetto del TRUST con gli stessi diritti e poteri di un proprietario, dal momento che i beni effettivamente gli appartengono; però il trustee ha l'obbligo di gestire i beni in trust secondo le indicazioni del disponente, che può addirittura nominare un guardiano del TRUST;

- il beneficiario (o i beneficiari) infine è colui nei cui confronti sono rivolte le prestazioni per cui è stato istituito il TRUST. Quest'ultima figura non deve necessariamente sussistere, come, ad esempio, nel caso di un TRUST di scopo, istituito cioè per una specifica finalità e dove non ci sono beneficiari.

Ma l'effetto più importante prodotto dall'istituzione di un TRUST è rappresentato dalla c.d. segregazione patrimoniale per la quale i beni posti in TRUST, da chiamarsi a tutti gli effetti beni in TRUST, costituiscono un patrimonio separato rispetto ai beni residui che compongono il patrimonio del disponente, dello stesso

trustee e dei beneficiari. Ne deriva, quale principale conseguenza, che qualunque vicenda personale e patrimoniale che colpisca queste figure non travolge mai i beni in TRUST.

La segregazione patrimoniale fa sì che in beni in TRUST non possano essere aggrediti dai creditori personali del disponente, del *trustee* e dei beneficiari ed il loro eventuale fallimento non vedrà mai ricompresa nella massa attiva fallimentare i beni in trust: sono beni a tutti gli effetti blindati.

I beni in TRUST risultano quindi efficacemente sottoposti ad un duplice vincolo: un vincolo di destinazione (in sostanza sono destinati al raggiungimento dello scopo prefissato dal disponente nell'atto istitutivo) ed un ulteriore vincolo di separazione (cioè sono giuridicamente separati dal patrimonio residuo del disponente, da quello del *trustee* e da quello dei beneficiari).

C'è da precisare poi che l'art.2645-ter del codice civile¹, introdotto alla fine del 2005, rende possibile la trascrizione degli atti di destinazione dei beni (immobili e mobili iscritti in pubblici registri) costituiti in TRUST. Questa modifica normativa, che si spera possa costituire il primo passo verso una compiuta disciplina dell'istituto, è di particolare rilievo perché la trascrivibilità degli atti di conferimento di beni in favore del trust comporta, quale effetto automatico, l'opponibilità del vincolo di destinazione rispetto ai terzi, conferendo la dovuta pubblicità legale all'effetto di segregazione patrimoniale tipico del TRUST.

La Finanziaria 2007

Soggettività passiva del TRUST

Prima delle modifiche introdotte dalla Finanziaria 2007 era piuttosto dibattuto l'inserimento del TRUST tra i soggetti passivi IRES. La Finanziaria 2007 elimina ogni dubbio in merito, intervenendo, con il comma 74, sull'art.73 del Tuir, che contiene l'elencazione dei soggetti passivi IRES, e optando per una collocazione variabile del TRUST tra i soggetti passivi IRES.

Il legislatore ha infatti correttamente e intelligentemente preso atto della estrema mutevolezza che caratterizza in concreto i TRUSTS e di conseguenza ha preferito non immobilizzarli in una categoria speci-

¹ Aggiunto dall'art.39 novies del DL 30 dicembre 2005, n.273, convertito con modifiche dalla legge 23 febbraio 2006, n.51.

fica di soggetti passivi (enti commerciali o enti non commerciali), dettandone invece un inquadramento flessibile a seconda delle caratteristiche di volta in volta assunte dal TRUST.

Il TRUST, di conseguenza, è, dal 1 gennaio 2007, soggetto passivo IRES, potendo, a seconda dei casi, rientrare:

- tra gli enti c.d. commerciali residenti (enti pubblici o privati diversi dalle società, residenti nel territorio dello Stato, che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali - art.73, comma 1 lettera b);
- o tra gli enti c.d. non commerciali residenti (enti pubblici o privati diversi dalle società, residenti nel territorio dello Stato, che non hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali - art.73, comma 1 lettera c);
- oppure tra gli enti di ogni tipo, con o senza personalità giuridica, non residenti nel territorio dello Stato.

Quindi in conseguenza delle caratteristiche assunte in concreto dal TRUST, questo potrà essere, ai fini IRES, un soggetto passivo residente (commerciale o non commerciale) oppure un soggetto passivo non residente.

Tassazione dei redditi prodotti dal TRUST

Circa la tassazione dei redditi prodotti dal TRUST, il legislatore ha previsto un trattamento bivalente, potendo il TRUST qualificarsi o come soggetto trasparente (alla stregua delle società di persone o delle società di capitali che hanno optato per il regime di cui agli artt.115 e 116 del Tuir) o come soggetto fiscalmente opaco. Nel caso in cui i beneficiari del TRUST siano espressamente individuati nell'atto costitutivo del TRUST, i redditi conseguiti dal TRUST sono in ogni caso imputati ai beneficiari in proporzione alle quote di partecipazione (ovvero in parti uguali se non è indicata la ripartizione): in questo caso si parla di TRUST trasparente di per sé, non rendendosi necessaria alcuna opzione in proposito da parte del *trustee* e dei beneficiari, opzione che invece è necessaria, come sappiamo, nel caso di trasparenza ex artt.115 e 116 del Tuir.

Di conseguenza, nel caso di TRUST trasparente, il TRUST non sconta nessuna imposizione in capo a se stesso, mentre i relativi redditi saranno imputati direttamente in capo ai beneficiari, per i quali costituiranno redditi di capitale.

E' stata infatti introdotta una nuova lettera (g-sexies) all'art.44 del Tuir.

Laddove invece nell'atto costitutivo i beneficiari non siano stati espressamente individuati, il TRUST viene a configurarsi come un soggetto fiscalmente opaco, con la conseguenza che i redditi prodotti durante la sua esistenza saranno tassati in capo ad esso, secondo le regole ordinarie in materia e con assoggettamento all'aliquota IRES del 33%.

Questa normativa lascia dunque ai contribuenti la scelta della disciplina fiscale concretamente applicabile ai TRUSTS; a risultare decisiva a tal fine è infatti esclusivamente l'eventuale indicazione nominativa dei beneficiari nell'atto costitutivo del TRUST: se questa c'è il TRUST è fiscalmente trasparente e i redditi prodotti dal TRUST saranno tassati come redditi di capitale in capo ai beneficiari, se questa manca il TRUST è fiscalmente opaco e i redditi maturano in capo ad esso sulla base delle regole dell'ente commerciale o non commerciale a seconda dei casi².

Altra questione interessante, disciplinata dalla Finanziaria 2007, è quella della residenza fiscale del TRUST o meglio della sua riqualificazione.

Il comma 74 dell'articolo unico della Finanziaria contiene una norma antielusiva (come tale, a mio parere, disapplicabile ex art.37 bis, comma 8, del DPR 600/73) mirante a contrastare fenomeni di fittizia localizzazione all'estero dei TRUSTS e speculare a quella introdotta dal DL n.223/2006 in tema di società esterovestite: norma che si prefigge lo scopo di considerare comunque residenti in Italia quei soggetti fittiziamente localizzati all'estero.

Integrando il 3 comma dell'art.73 del Tuir, il comma 74 ha stabilito infatti una presunzione relativa, e come tale suscettibile di prova contraria, di residenza fiscale in Italia per i TRUSTS istituiti in Paesi che non consentono un adeguato scambio di informazioni (e come tali non compresi nella c.d. WHITE LIST di cui al DM 04/09/1996) e che presentino inoltre almeno uno dei seguenti requisiti:

- residenza fiscale in Italia di almeno uno dei disponenti e di almeno uno dei beneficiari;
 - conferimento a favore del TRUST, successivamente alla costituzione, da parte di un soggetto residente in Italia che comporti il trasferimento della proprietà di immobili o la costituzione o il trasferimento di diritti reali immobiliari nonché vincoli di destinazione sugli stessi.
- Ricorrendo una di tali ipotesi, il TRUST è considerato fiscalmente residente in Italia, in quanto si presume (presunzione relativa) che l'istituzione di esso in un

Paese estero che non consente lo scambio di informazioni ai sensi delle Convenzioni contro le doppie imposizioni sia avvenuto con l'obiettivo di distogliere surrettiziamente materia imponibile dallo Stato italiano.

L'effetto della rideterminazione della residenza fiscale del TRUST è quello di rendere integralmente imponibile in Italia il reddito dei TRUSTS istituiti in Paesi che non consentono lo scambio di informazioni e che presentano almeno uno dei due requisiti sopra richiamati.

E' evidente il perché della scelta del legislatore. Limitando l'analisi all'Europa, non fanno parte della c.d. White List e sono in genere Paesi o territori in cui più di frequente vengono istituiti i TRUSTS Paesi come Liechtenstein, San Marino, Monaco, Andorra, le Isole del Canale e l'Isola di Man. Per cui bene ha fatto il legislatore ad introdurre questa norma a tutela degli interessi dell'Erario.

Naturalmente però se non si cade nell'ambito di operatività di tale presunzione, la verifica della residenza fiscale del TRUST è effettuata secondo gli ordinari criteri di cui ai commi 3, 4 e 5 dell'art.73 del Tuir e quindi si fa riferimento alla sede legale, alla sede amministrativa o all'oggetto principale dell'attività, come desunto dall'atto costitutivo o dallo statuto.

Disciplina delle scritture contabili obbligatorie per il TRUST

L'inclusione del TRUST tra i soggetti IRES determina naturalmente l'insorgere a carico del TRUST degli obblighi e degli adempimenti previsti per tale categoria di soggetti.

Avremo pertanto obblighi di natura contabile, di natura dichiarativa ecc. E naturalmente il TRUST, sia esso commerciale o non commerciale, dovrà avere un proprio codice fiscale e una propria partita IVA. Il soggetto che dovrà farsi carico degli obblighi fiscali del TRUST è generalmente individuabile nel *trustee*.

In particolare, per effetto del comma 74 dell'articolo unico della Finanziaria, l'art.13 del DPR n.600/73 prevede adesso espressamente che i TRUSTS rientrano tra i soggetti obbligati alla tenuta delle scritture contabili: pertanto i TRUSTS che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali dovranno tenere le scritture previste dall'art.14 del DPR n.600/73, i TRUSTS che invece non hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, dovranno tenere le scritture di cui all'art.20 del DPR n.600/73.

² Attenzione. Benché il legislatore non affronti la questione, si deve ritenere che l'atto con il quale il disponente attribuisce i propri beni in TRUST non genera alcun presupposto d'imposta ai fini del reddito, in quanto egli non riceve alcun corrispettivo a fronte dell'attribuzione. Se invece il disponente è un'impresa o un imprenditore individuale (e nulla vieta questo), allora si realizzerebbe una plusvalenza o un ricavo (a seconda della natura dei beni) per destinazione dei beni a finalità estranee all'impresa secondo i principi generali.

CONTRATTI DI LEASING IMMOBILIARE. SPUNTI CRITICI IN TEMA DI IMPOSTE DIRETTE

DI MATTEO ROSSI - DOTTORE COMMERCIALISTA

L'OPINIONE

1. Premessa.

Il trattamento fiscale degli immobili posseduti da imprese, modificato con il D.L. n. 223/2006 e con il D.L. n. 262/2006, anche alla luce delle interpretazioni dell'Agenzia delle Entrate (Circolare n. 1/E/2007), offre lo spunto per soffermarsi su alcuni dubbi e su alcune perplessità con particolare riferimento al trattamento fiscale da applicare allo scorporo delle aree nei contratti di leasing immobiliare; soprattutto, se si pensa alle lacune della normazione, alla mancanza di specifiche prese di posizione dell'Amministrazione finanziaria su alcune tematiche, e ad alcune interpretazioni discutibili.

In particolare, si individuano le seguenti problematiche:

- determinazione del valore fiscale attribuibile alle aree nei seguenti casi:
 - "leasing-appalto";
 - leasing su fabbricato realizzato dal concedente su terreno precedentemente ceduto dall'utilizzatore;
 - lease-back su fabbricato costruito dal cedente-utilizzatore;
- deduzione dei residui canoni nei contratti di leasing già in essere;
- deduzione dei componenti negativi derivanti dall'acquisizione di contratti di leasing.

Fra gli ulteriori dubbi inerenti la sfera dei contratti di locazione finanziaria, viene affrontata la problematica del trattamento fiscale delle plusvalenze realizzate in operazioni di lease-back.

2. Lo scorporo delle aree dal valore dei fabbricati: fonti normative.

L'art. 36, comma 7, del D.L. n. 223/2006, convertito con modificazioni dalla L. n. 248/2006, ha previsto che, ai fini del calcolo delle quote di ammortamento deducibili dei fabbricati strumentali, il costo dei medesimi deve essere assunto al netto di quello delle aree occupate dalla costruzione e di quelle che ne costituiscono pertinenza. La norma, in origine, proseguiva disponendo come il costo di tali aree dovesse determinarsi in misura pari al valore risultante da apposita perizia redatta da soggetti iscritti agli albi degli ingegneri, degli architetti, dei geometri e dei periti industriali edili, che comunque non doveva essere inferiore al 30% del costo complessivo per i fabbricati industriali e al 20% per gli altri fabbricati.

Il successivo comma 8 ha previsto l'applicazione di tali disposizioni a decorrere dal periodo di imposta in corso alla data di entrata in vigore del decreto, vale a dire dal 2006 per le imprese con esercizio coincidente con l'anno solare, e ciò anche con riferimento ai fabbricati

acquistati o realizzati nel corso di periodi di imposta precedenti.

Il legislatore, anche in seguito a critiche, richieste e chiarimenti giunti in particolare dagli operatori economici e dalla dottrina, ha successivamente provveduto ad apportare alcune rilevanti modifiche, introdotte dal D.L. n. 262/2006, convertito con modificazioni dalla L. n. 286/2006. In particolare, il comma 18 dell'art. 2 del decreto, che ha sostituito i commi 7 e 8 del D.L. n. 223/2006 e inserito il comma 7-bis, ha introdotto le seguenti novità:

- eliminazione dell'obbligo di perizia per la determinazione del valore delle aree, disponendo che il valore fiscale delle medesime, ove non autonomamente acquistate, è quantificato in misura pari al maggior valore tra quello esposto in bilancio nell'anno di acquisto e quello corrispondente al 30% per i fabbricati industriali e al 20% per gli altri fabbricati;
- definizione, come fabbricati industriali, di quelli destinati alla produzione o trasformazione dei beni;
- assunzione quale valore del fabbricato, sul quale applicare le percentuali di scorporo, del costo al netto dei costi incrementativi capitalizzati e delle rivalutazioni effettuate;
- estensione ai fabbricati strumentali acquisiti in base a contratti di locazione finanziaria delle norme introdotte con riferimento ai fabbricati "di proprietà", prevedendo che le disposizioni relative alla deducibilità delle quote di ammortamento dei beni acquistati o costruiti si applicano anche alla quota capitale dei canoni di leasing;
- stante l'applicazione delle disposizioni a partire dalla data di entrata in vigore del D.L. n. 223/2006 ed in considerazione del fatto che le norme si applicano anche con riferimento ai fabbricati acquistati o realizzati nel corso di periodi di imposta precedenti, viene previsto che per ciascun fabbricato il residuo valore ammortizzabile è pari alla quota di costo riferibile allo stesso, al netto delle quote di ammortamento dedotte nei periodi di imposta precedenti calcolate sul costo complessivo. Soffermandosi sul concetto di "residuo costo ammortizzabile", dal tenore letterale della norma si possono individuare i seguenti aspetti:
 - la norma, prevedendo che le quote di ammortamento dedotte nei precedenti esercizi vadano imputate interamente al fabbricato, appare in contraddizione con il dichiarato intendimento originario, e cioè quello di operare in aderen-

za ai principi contabili nazionali ed internazionali¹;

- tale concetto richiama unicamente i fabbricati acquistati o realizzati, senza prevedere un'analoga disposizione in merito ai contratti di locazione finanziaria.

Si evidenzia che proprio allo scopo di eliminare tale ultima penalizzante disposizione, il Governo ha presentato un disegno di legge che prevede l'imputazione degli ammortamenti pregressi alle componenti "fabbricato" e "area" secondo le medesime modalità previste per la deduzione "a regime" delle quote di ammortamento. La ristrettezza dei tempi rispetto al calendario per il versamento delle imposte e la presentazione delle dichiarazioni fiscali rende però incerta la possibilità che tali disposizioni siano approvate dal Parlamento in tempo utile affinché possano essere fatte valere per l'esercizio 2006, senza contare che ad oggi i progetti di bilancio delle società di capitali sono stati già redatti ed approvati dagli organi amministrativi; di certo, le modifiche non potranno avere effetti per le numerose società con esercizio "a cavallo" che hanno dovuto versare le imposte secondo le disposizioni precedenti a quelle ipotizzate dal citato decreto.

3. Casi particolari relativi ai contratti di locazione finanziaria.

Come detto, allo stato attuale della normativa, l'applicazione delle nuove disposizioni ai contratti di leasing desta numerose incertezze, anche a causa di mancate prese di posizione da parte dell'Agenzia delle Entrate.

3.1. Determinazione del valore dell'area da scorporare.

a) Contratto di leasing-appalto.

Il cosiddetto "leasing-appalto" prevede che sia la società di leasing ad acquistare l'area e successivamente ad eseguire la costruzione del fabbricato; una volta finita la realizzazione dell'immobile, questo viene concesso in locazione finanziaria all'impresa utilizzatrice.

Ci si domanda se il valore della "componente terreno" debba essere calcolato secondo le percentuali forfetarie del 20% o del 30% sul costo finale, oppure se vada determinato in funzione del costo di acquisto dell'area, come avviene per il caso di acquisizione in proprietà del fabbricato.

A parere di scrive, si ritiene che la "traccia" da seguire sia quella indicata dalla Relazione Ministeriale al D.L. n. 414/1989, reiterato con il D.L. n. 90/1990, convertito con modificazioni dalla L. n. 165/1990, recante modifiche

¹ Così recita testualmente la Relazione di accompagnamento al D.L. n. 223/2006. Va, peraltro, evidenziato come la disposizione (ed ancor più l'interpretazione data dall'Agenzia delle Entrate) contraddica in vari aspetti i principi contabili; si pensi per esempio al fatto che lo scorporo delle aree debba essere operato non solo con riferimento ai fabbricati "cielo-terra" (come invece prevedono i principi IAS-IFRS), oppure alla previsione di percentuali minime (del 20% o del 30% in caso di fabbricati industriali), che nulla hanno a che vedere con la corretta indicazione del reale valore attribuibile al terreno.

² Con tale disposizione è stata introdotta la possibilità di deduzione dei canoni di leasing sui beni materiali strumentali all'attività di impresa.

al comma 8, art. 67, TUIR ante riforma². La menzionata relazione evidenzia la necessità di “assicurare nel tempo, in relazione alle mutevoli condizioni di mercato, la necessaria neutralità fiscale della scelta aziendale tra acquisizione dei beni in proprietà e in leasing”. Tale principio di “neutralità” è stato ribadito dalla stessa Agenzia delle Entrate con le risoluzioni n. 19/E/2004, n. 69/E/2004 e n. 27/E/2005, che hanno riconosciuto la deducibilità, pur in assenza di una norma specifica, degli oneri finanziari relativi al leasing sui terreni e dei canoni di locazione finanziaria su azioni e beni immateriali.

Se, quindi, è valido (come pare pacifico) il principio di “neutralità”, non si può non considerare applicabile anche al “leasing-appalto” la norma secondo cui il valore dell’area deve essere assunto in base all’effettivo costo di acquisto, e non in base alle percentuali di decurtazione del 20% e del 30%³ applicate sul costo finale della costruzione. Se così non fosse, sarebbe palesemente violato il principio di “neutralità” in quanto la scelta di finanziarsi tramite il leasing finirebbe per penalizzare l’imprenditore, “obbligandolo” a scegliere forme di finanziamento diverse unicamente per ragioni tributarie.

b) Acquisto del terreno, successiva cessione del medesimo e acquisizione in leasing del fabbricato realizzato dalla società concedente.

Alcuni autori⁴ hanno affrontato le problematiche riferite alla seguente ipotesi:
 - acquisto di un terreno per 100;
 - cessione del terreno per 150 a una società di leasing, la quale sostiene costi per la realizzazione, sul terreno, di un fabbricato pari a 300;
 - stipula di un contratto di leasing sul fabbricato.

In questo caso, il problema è quello di stabilire se la componente “terreno” debba essere assunta in funzione del costo sostenuto dall’impresa cedente-utilizzatrice (pari a 100) oppure del costo sostenuto dalla società di leasing (pari a 150); un aspetto problematico connesso, che gli autori non affrontano (dando probabilmente per scontata la conclusione cui si è giunti nel paragrafo precedente), è quello di stabilire come determinare la parte del costo riferibile alla componente “terreni”, in quanto se non dovesse valere il principio di “neutralità”, la lettera della norma potrebbe portare all’applicazione delle percentuali a forfait del 20% o del 30%, sul costo complessivo sostenuto dal concedente di 450 (150 per l’acquisto dell’area e 300 per la realizzazione del fabbricato), considerando infatti che formalmente l’utilizzatore ha acquisito insieme area e fabbricato.

A parere di chi scrive, così come ad avviso degli autori dell’esempio in commento, la soluzione è quella di considerare l’operazione come “trasparente” (in quanto il soggetto che dispone del bene

non cambia mai), con applicazione del citato principio di equivalenza fra l’ipotesi acquisto in proprietà e quella di acquisizione in leasing. L’impresa avrebbe, infatti, potuto mantenere la proprietà dell’area e costruire il fabbricato finanziandosi dando in garanzia l’immobile.

Con riferimento all’esempio proposto, applicando il principio di trasparenza e quello di equivalenza, la “parte terreno” relativa al bene concesso in locazione finanziaria dovrebbe essere quantificata in 100, ovvero il costo sostenuto dal cedente-utilizzatore per l’acquisto dell’area; peraltro, la differenza di 50 fra il prezzo di cessione alla società di leasing (di 150) e quello sostenuto in precedenza dall’utilizzatore (di 100) è sostanzialmente assimilabile a una rivalutazione (che come plusvalenza concorre – tra l’altro – alla formazione del reddito imponibile!) che, per esplicita previsione normativa, non concorre a determinare il valore del fabbricato ai fini dello scorporo e quindi è da considerarsi interamente deducibile. Nella sostanza, quindi, su 450 di costo per il concedente, 100 sarebbero attribuibili al terreno (e quindi indeducibili), mentre 350 (di cui 50 a titolo di “rivalutazione”) sarebbero riferibili al fabbricato (con integrale deducibilità).

Anche in questo caso, adottare un’interpretazione diversa significherebbe trattare in modo difforme scelte aziendali perfettamente equivalenti, andando quindi contro a quanto più volte sancito dalla recente prassi ministeriale (si vedano le varie risoluzioni citate in precedenza).

c) Acquisto del terreno su cui viene in seguito realizzato il fabbricato e successiva operazione di lease-back sull’immobile.

Un’altra ipotesi⁵ interessante è quella di un’impresa che ha acquistato un terreno

(per 200), vi ha realizzato sopra un fabbricato (al costo di 1.800) e successivamente ha stipulato un contratto di lease-back (cedendo il bene a 2.500 e sottoscrivendo un contratto di locazione finanziaria). In questo caso, le ipotesi di assunzione della “componente terreno” del contratto possono essere le seguenti:
 - assumere il costo sostenuto dal cedente-utilizzatore, pari a 200 (considerando la plusvalenza di 500 alla stregua di una rivalutazione);
 - applicare la percentuale del 20% (o del 30%) al costo di 2.500 sostenuto dalla società di leasing.

Anche in questo caso, a parere di chi scrive, le modalità di determinazione della componente “area” devono considerare la trasparenza dell’operazione e la perfetta equivalenza, dal punto di vista sostanziale, rispetto all’alternativa di mantenere la proprietà del bene ed ottenere un finanziamento ipotecario. Alla luce del consolidato riconoscimento, anche sul piano tributario, del principio di equivalenza fra operazioni formalmente diverse (assunto pacificamente riconosciuto proprio con riferimento alle operazioni di lease-back), la soluzione da adottare dovrebbe essere quella che comporta gli stessi effetti fiscali che si sarebbero avuti mantenendo la proprietà dell’immobile; visto che, in tale ipotesi, la quota “terreno” sarebbe stata pari a 200, ne deriva che anche nell’esempio prospettato il valore fiscale della parte attribuibile all’area è pari a 200, con conseguente deducibilità dei canoni attribuibili alla restante parte di 2.300.

3.2 Deduzione dei canoni di leasing sui contratti già in essere.

L’Agenzia delle Entrate, nella già citata Circolare n. 1/E/2007, ha fornito la propria interpretazione sulle modalità di deduzione dei residui costi inerenti i fabbricati strumentali già in possesso delle imprese, nel periodo d’imposta in corso

Anno	Valore fabbricato	Quota amm.to comp	Residuo ammort.	Fondo ammort.
1997	100	6	94	6
1998	100	6	88	12
1999	100	6	82	18
2000	100	6	76	24
2001	100	6	70	30
2002	100	6	64	36
2003	100	6	58	42
2004	100	6	52	48
2005	100	6	46	54
2006	70 (100 – 30)	0	16 (70 – 54)	54
2006	70	4,2	11,8	58,2
2007	70	4,2	7,6	62,4
2008	70	4,2	3,4	66,6
2009	70	3,4	0	70

³ In tal senso anche P. MENEGHETTI, *Il leasing-appalto in cerca di una soluzione operativa*, in *Il Sole 24 Ore* del 19/03/2007, dove viene citata anche l’analogia presa di posizione di Assilea con la Circolare n. 6/2007.

⁴ P. CEPPELLINI - R. LUGANO, *Lease-back a doppio canone in Il Sole 24 Ore* del 23/03/2007.

⁵ Anch’essa riportata da P. CEPPELLINI - R. LUGANO, op. ult. cit..

all'entrata in vigore del decreto, e ciò sia con riferimento agli immobili "di proprietà" che a quelli condotti in locazione finanziaria.

Al paragrafo 7.5 della citata Circolare, si evidenzia il caso di fabbricati **acquistati** anteriormente al periodo d'imposta in corso al 4 luglio 2006, precisando che "il valore residuo sarà deducibile fino ad esaurimento, a partire dal periodo d'imposta in corso alla predetta data". Il tutto è esemplificato dalla "Tabella 3" del documento, che espone il piano di ammortamento esposto di seguito.

Dalla tabella è evidente come la deduzione delle residue quote di ammortamento avvenga "fino ad esaurimento", nel senso che il piano dall'esercizio 2006 prosegue con la deduzione di quote secondo la medesima aliquota di ammortamento applicata fino all'esercizio 2005, ma sull'importo di 70, vale a dire al netto della componente "terreno".

Al paragrafo 7.6 della Circolare, viene formulato un esempio analogo a quello appena esposto, con la differenza che l'immobile è condotto in locazione finanziaria, in forza di un contratto di leasing anch'esso già in essere alla data di entrata in vigore della disposizione. Si tratta di un fabbricato industriale del costo (per il concedente) di Euro 100.000, comprensivo di valore di riscatto pari a Euro 2.500, concesso in leasing per la durata di 10 anni.

Il criterio di determinazione dei canoni ancora deducibili prevede che alla quota del costo riferibile al fabbricato (70.000) vada sottratta quella relativa al prezzo di riscatto (1.750) e che su tale differenza (68.250) si debbano scomputare le quote capitale dei canoni dedotti nei precedenti esercizi (58.500). Il risultato finale, pari a 9.750, costituisce la quota parte dei canoni ancora deducibili, a partire dal 2006, tenendo unicamente conto della residua durata del contratto. Tale criterio è esposto nella tabella che segue, del tutto identica alla Tabella 5 riportata nella Circolare n. 1/E.

Quanto riportato nella Circolare e nelle

relative tabelle, evidenzia che l'Agenzia delle Entrate, seguendo il principio di equivalenza, ritiene estensibile ai contratti di leasing l'imputazione dei costi pregressi unicamente alla componente "fabbricato"⁶. Tuttavia, le modalità di ripartizione dei residui costi deducibili, nelle due diverse ipotesi, sono differenti. Infatti:

nel caso di immobile "in proprietà" si prevede una deducibilità "fino ad esaurimento", vale a dire deducendo l'intera quota di ammortamento riferibile al fabbricato ed avendo come unico ulteriore vincolo l'ammontare del residuo costo deducibile, determinato dalla differenza fra costo del fabbricato e quote di ammortamento precedentemente dedotte;

nel caso di immobile condotto in leasing, oltre all'indeducibilità delle quote capitale riferibili al terreno ed allo scomputo dei canoni già dedotti, i residui canoni deducibili vengono fiscalmente "spalmati" in quote uguali sulla base della residua durata del contratto, con la conseguenza che la deduzione dei canoni è distribuita, per importi inferiori, su un arco temporale più esteso. In altri termini, un'interpretazione in armonia con il trattamento degli ammortamenti dei fabbricati in proprietà dovrebbe comportare, anche con riferimento al leasing, che i canoni siano deducibili "fino ad esaurimento", tenendo cioè conto unicamente del vincolo di indeducibilità delle quote capitale nonché dell'ammontare dei residui canoni deducibili: diversamente si determina un'anticipata tassazione di costi che dovrebbero invece essere indeducibili solo in periodi successivi (per maggior chiarezza si veda la tabella che segue).

A parere di chi scrive, infatti, l'interpretazione data dall'Amministrazione finanziaria non trova alcun riscontro nel dettato normativo! Per di più contraddice proprio ciò che, in varie occasioni, l'Agenzia stessa afferma con riguardo al più volte citato principio di equivalenza fra l'acquisto in proprietà e la conduzio-

ne in leasing finanziario.

Le disposizioni ex commi 7, 7-bis e 8, art. 36 del D.L. n. 223/2006, prevedono infatti solo la mera indeducibilità dei costi per la parte riferibile al terreno e l'applicazione di tali regole anche ai beni già posseduti nell'esercizio di entrata in vigore, con l'imputazione integrale dei costi precedentemente dedotti al fabbricato.

Va, inoltre, sottolineato come nemmeno le disposizioni dell'art. 102, comma 7, del TUIR giustifichino tale interpretazione, posto che si limitano soltanto a stabilire la durata minima dei contratti di locazione finanziaria affinché i canoni possano essere dedotti⁷.

A parere di chi scrive, la corretta interpretazione della norma dovrebbe comportare, anche con riferimento al leasing, la deduzione dei canoni "fino ad esaurimento", tenendo cioè conto unicamente del vincolo di indeducibilità delle quote capitale nonché dell'ammontare dei residui canoni deducibili. A tale proposito, si espone di seguito un prospetto riportante lo stesso esempio menzionato nella Tabella 5 della Circolare 1/E/2007, predisposto utilizzando il criterio qui suggerito.

Dal prospetto si evincono modalità di deduzione dei canoni profondamente differenti rispetto a quelle esemplificate nella Tabella 5 della circolare in commento; la soluzione proposta, infatti, comporta inizialmente una maggiore deduzione dei canoni (rispettivamente 6.825 e 4.675 nel 2006 e 2007 contro 2.437,50 per esercizio), salvo poi esaurirsi ben prima della scadenza del contratto (nessuna deduzione dal 2008). Questa, ci pare rappresenta la corretta soluzione operativa per le imprese, in quanto perfettamente omogenea ed equivalente all'ipotesi di bene in proprietà.

In ultimo, va sottolineato come tale problematica dovrebbe essere superata con l'auspicata approvazione del citato DDL governativo (si veda il par. 1), che prevede la modifica delle modalità di imputazione degli ammortamenti pregressi (e, per analogia, delle quote capitale dei canoni di leasing), con l'imputazione al fondo di una componente "terreno" pari alla quota applicabile a decorrere dal 2006. La conseguenza è che non si dovrebbero più avere costi residui indeducibili di importo superiore a quello determinato dalla semplice applicazione delle percentuali di scorporo; le singole quote di ammortamento (così come le quote capitale dei canoni) verrebbero quindi dedotte esclusivamente in funzione del peso fiscale delle aree (20%, 30% o costo specifico nel caso di acquisto precedente alla realizzazione del fabbricato). Il problema sussiste, tuttavia, per chi non può attendere tali modifiche (società con esercizio non coincidente all'anno solare chiuso prima del

Anno	Canoni	Quota capitale	Quota interessi	Quota terreno	Quota fabbricato	Somma canoni fabbr
2000	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	9.750,00
2001	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	19.500,00
2002	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	29.250,00
2003	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	39.000,00
2004	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	48.750,00
2005	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	58.500,00
2006	13.686,89	9.750,00	3.936,89	7.312,50	2.437,50	60.937,50
2007	13.686,89	9.750,00	3.936,89	7.312,50	2.437,50	63.375,00
2008	13.686,89	9.750,00	3.936,89	7.312,50	2.437,50	65.812,50
2009	13.686,89	9.750,00	3.936,89	7.312,50	2.437,50	68.250,00
Riscatto (2010)	0,00	2.500,00	0,00	750,00	1.750,00	70.000,00
Totale	136.868,90	100.000,00	39.368,90	30.000,00	70.000,00	0,00

⁶ Alcuni commentatori hanno accolto con perplessità tale interpretazione, non essendovi alcuna norma che lo prevede (F. ROSSI RAGAZZI, *E per gli immobili correzioni in arrivo in Il Sole 24 Ore* del 23/04/2007). Deve però rilevarsi che il principio di equivalenza debba applicarsi anche quando a favore del Fisco.

⁷ Si dispone infatti che, "indipendentemente dai criteri di contabilizzazione, per l'impresa utilizzatrice è ammessa la deduzione dei canoni di locazione a condizione che la durata del contratto non sia inferiore alla metà del periodo di ammortamento corrispondente al coefficiente stabilito a norma del comma 2, in relazione all'attività esercitata dall'impresa stessa, se il contratto ha per oggetto beni mobili, e comunque con un minimo di otto anni ed un massimo di quindici anni se lo stesso ha per oggetto beni immobili".

Anno	Canoni	Quota capitale	Quota interessi	Quota terreno	Quota fabbricato	Somma canoni fabbr
2000	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	9.750,00
2001	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	19.500,00
2002	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	29.250,00
2003	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	39.000,00
2004	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	48.750,00
2005	13.686,89	9.750,00	3.936,89	0,00	9.750,00	58.500,00
2006	13.686,89	9.750,00	3.936,89	2.925,00	6.825,00	65.325,00
2007	13.686,89	9.750,00	3.936,89	5.075,00	4.675,00	70.000,00
2008	13.686,89	9.750,00	3.936,89	9.750,00	0,00	70.000,00
2009	13.686,89	9.750,00	3.936,89	9.750,00	0,00	70.000,00
Riscatto (2010)	0,00	2.500,00	0,00	2.500,00	0,00	70.000,00
Totale	136.868,90	100.000,00	39.368,90	30.000,00	70.000,00	0,00

31/12/2006) e nel caso in cui le stesse dovessero intervenire con ritardo rispetto alle date di versamento delle imposte (o addirittura di presentazione delle dichiarazioni fiscali).

3.3. Cessione di contratto di locazione finanziaria.

Gli effetti tributari della cessione del contratto di leasing per l'acquirente non sono disciplinati da alcuna disposizione legislativa e nemmeno da alcun documento interpretativo degli uffici centrali dell'Agenzia delle Entrate.

Le uniche prese di posizione sono la nota della DRE dell'Emilia Romagna del 4/05/1999 e la norma di comportamento n. 141 dell'Associazione Dottori Commercialisti di Milano. Entrambe sostanzialmente individuano, sia dal punto di vista contabile che fiscale, il corrispettivo pagato dall'acquirente nelle seguenti due parti:

- il prezzo corrisposto a titolo di godimento del bene per la durata residua del contratto;

- il prezzo corrisposto per l'acquisizione del diritto a esercitare il riscatto del bene. Per la prima componente, l'iscrizione in bilancio è tra i risconti attivi, con imputazione ai vari esercizi in funzione della residua durata del contratto. La seconda va invece iscritta fra le "immobilizzazioni in corso e acconti" (voce BII5 dello stato patrimoniale), sospendendone l'imputazione a conto economico fino all'esercizio del riscatto, momento nel quale transiterà (unitamente al prezzo di riscatto) in una delle voci da 1 a 4 della categoria BII e verrà sottoposta al processo di ammortamento.

L'orientamento espresso dai due citati documenti, che paiono del tutto condivisibili, trova difficoltà interpretative nel caso dei leasing immobiliari. Dando per scontato che lo scorporo della quota "terreno" andrà applicato sia per la componente "risconto" che per quella "immobilizzazione", ci si domanda se l'incidenza fiscale dell'area (applicazione delle percentuali del 20 o del 30% oppure utilizzazione del costo specifico) dovrà essere la medesima utilizzata dal cedente durante il contratto di leasing oppure dovrà tenere conto dello stato dell'immobile al momento della cessione del contratto.

Si ritiene che, trattandosi di una vera e propria operazione di trasferimento del diritto di utilizzazione del bene, il cessionario del contratto dovrà determinare il valore fiscale dell'area senza tenere alcun conto dell'incidenza che la stessa aveva per il cedente; ciò vuol dire che se il trasferimento riguarda un fabbricato finito (anche se il cedente lo avesse realizzato successivamente all'acquisto del terreno) l'incidenza dell'area dovrà essere pari alle percentuali del 20% o del 30%.

Applicando il medesimo concetto, la deduzione dei costi da parte dell'acquirente non dovrà tenere conto della deducibilità dei canoni residui per il cedente nel momento appena precedente la cessione del contratto. Se cioè, per effetto dell'imputazione dei canoni pregressi al fabbricato, la deducibilità residua dei canoni per il cedente fosse pari a "zero", il cessionario non dovrà tenerne conto ma dedurre i canoni di propria competenza semplicemente in funzione dell'incidenza percentuale dell'area.

Quest'ultima problematica, come altre segnalate in precedenza (punto 3.2), dovrebbe venire superata con l'approvazione del citato DDL presentato dal Governo, che si propone di eliminare la disposizione secondo cui i costi pregressi vanno imputati esclusivamente al fabbricato; come però detto in precedenza, è difficile che tali modifiche possano operare per i bilanci e le dichiarazioni in corso di redazione.

3.4. Modalità di tassazione delle plusvalenze da operazioni di lease-back.

Un'ultima problematica, che in verità non ha a che vedere unicamente con i contratti di natura immobiliare ma potenzialmente con tutte le operazioni di locazione finanziaria, è quella relativa alle plusvalenze realizzate in occasione di operazioni di lease-back.

La riforma del diritto societario ha modificato l'art. 2425-bis del codice civile con l'inserimento al comma 4 della disposizione secondo cui "*le plusvalenze derivanti da operazioni di compravendita con locazione finanziaria al venditore sono ripartite in funzione della durata del contratto di locazione*". Si tratta di una norma di diretta applicazione del "principio di prevalen-

za della sostanza sulla forma", sancito dal nuovo art. 2423-bis del codice civile e che dispone che la valutazione delle voci deve tenere conto "*della funzione economica dell'attivo o del passivo considerato*".

L'OIC ha recepito tali modifiche nel proprio documento n. 1 che, dopo aver sostanzialmente definito i lease-back come operazioni di finanziamento, ha disposto che le plusvalenze derivanti da tali operazioni vanno ripartite, secondo il principio di competenza, in base alla durata del contratto; la plusvalenza viene pertanto iscritta fra i risconti passivi dello stato patrimoniale e gradualmente imputata fra i proventi del conto economico. Se, quindi, dal punto di vista civilistico va operata una sostanziale "rateizzazione" di tali plusvalenze, secondo l'Amministrazione finanziaria tali differenze da realizzo vanno tassate come normali plusvalenze patrimoniali ai sensi dell'art. 86 del TUIR⁸.

L'interpretazione dell'Agenzia non è condivisa dal Centro Studi dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti, che con la propria Circolare 2/E del 23/01/2007 ha evidenziato come anche dal punto di vista fiscale la plusvalenza debba essere imputata ai vari esercizi in funzione della durata del contratto di leasing (anche perchè sul piano sostanziale ha proprio la natura di minore canone di locazione finanziaria). Tale impostazione trova riferimento nell'art. 109, comma 2, lett. b) del TUIR, dove si afferma che i corrispettivi per prestazioni di servizi dipendenti da contratti di locazione, mutuo, assicurazione e altri contratti da cui derivano corrispettivi periodici, si considerano conseguiti alla data di maturazione dei corrispettivi. La natura sostanziale di contratto a scopo di finanziamento che assume il lease-back consentirebbe quindi di ricondurre tale operazione nel novero di quelle di cui al testé citato articolo del TUIR e quindi di imputare fiscalmente le relative plusvalenze secondo le medesime modalità previste dal codice civile. Tale impostazione dovrebbe trovare accoglimento poiché l'operazione di lease-back, in quanto perfettamente alternativa, è del tutto omogenea a quella di mutuo con concessione in garanzia del bene. Ecco che quindi, per il citato principio di equivalenza fra operazioni pienamente surrogabili, si dovrebbe determinare l'applicazione dell'articolo 109, comma 2, lett. b) del TUIR e quindi la ripartizione anche fiscale della plusvalenza emersa in sede di lease-back.

4. Conclusioni.

Alla luce dei vari aspetti di incertezza evidenziati, si auspica sia tempestive prese di posizione da parte dell'Agenzia delle Entrate che una rapida approvazione delle citate modifiche in cantiere. Ciò potrebbe costituire l'occasione per sancire definitivamente l'adozione del principio di equivalenza quale parametro di base per l'applicazione delle norme fiscali relativamente ai contratti di locazione finanziaria.

⁸ DRE Piemonte, diretta MAP del 6/04/2006.

LA GUIDA FISCALE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE SULLO SPORT DILETTANTISTICO

DI LUIGI TURRINI - DOTTORE COMMERCIALISTA

IL TERZO SETTORE

Nel mese di marzo è stata inserita sul sito dell'Agenzia delle Entrate la terza Guida fiscale, avente ad oggetto "Le agevolazioni fiscali a favore dell'attività sportiva dilettantistica". Essa rappresenta, sostanzialmente, un compendio delle principali disposizioni che riguardano società ed associazioni sportive dilettantistiche, con particolare riferimento ai vantaggi fiscali introdotti negli ultimi anni: si va dagli adempimenti necessari in sede di costituzione dell'ente e una volta che l'attività è a regime, alle agevolazioni dettate per i vari tributi, fino a quelle che prevedono specifici vantaggi per coloro che, a vario titolo, sostengono i fini statutarie dei sodalizi. Da un'attenta analisi del suo contenuto, peraltro, scaturiscono elementi che richiedono alcune brevi considerazioni, posto che il documento accoglie alcune precisazioni che potrebbero generare fraintendimenti nel lettore distratto; del resto, nella stessa introduzione, l'elaborato specifica che quello tracciato è "un quadro sintetico" delle norme che regolano lo sport dilettantistico.

I primi adempimenti fiscali.

Nella Guida si legge che "Il primo adempimento fiscale coincide con la registrazione dell'atto costitutivo e dello statuto all'Ufficio locale competente dell'Agenzia delle Entrate con pagamento dell'imposta di registro in misura fissa (168 euro). Entro 30 giorni dalla data di costituzione va poi comunicato l'inizio attività e presentata la richiesta di attribuzione del numero di Partita IVA (o del codice fiscale se la società intende svolgere solo attività non commerciali). Per effettuare tali adempimenti si utilizza il Modello AA7/8...al quale va allegata una copia dell'atto costitutivo e dello statuto dell'associazione". In verità, la prassi ha evidenziato che la richiesta del numero di codice fiscale (ed eventualmente del numero di partita IVA) è operazione che precede la registrazione dell'atto costitutivo e dello statuto, posto che per quest'ultima operazione è richiesto il versamento dell'imposta di registro in misura fissa (oltre all'importo dei diritti, variabile in funzione del numero di copie registrate che si intende ottenere in restituzione) mediante l'utilizzo del modello F23, il quale, com'è noto, impone l'indicazione, sul modello stesso, del numero di codice fiscale dell'associazione. Va ulteriormente sottolineato che laddove l'associazione intenda richiedere il solo numero di codice fiscale (nel caso in cui non ritenesse di svolgere, da subito, alcuna attività di natura commerciale) non deve essere utilizzato il modello AA7/8 ("Domanda di attribuzione del numero di codice fiscale e dichiarazione di inizio attività, variazione dati o cessazione attività ai fini IVA"), poiché in tale ipotesi il numero attribuito rappresenta anche quello di partita IVA. Gli Uffici dell'Agenzia delle Entrate, infatti, per l'attribuzione del codice fiscale, ma non della partita IVA, richiedono la compilazione del modello AA7/6 ["Domanda di attribuzione del numero di codice fiscale e dichiarazione di inizio attività, variazione

dati o cessazione di attività (soggetti diversi dalle persone fisiche)"], approvato con D.M. 16 dicembre 1994 e reperibile in formato cartaceo presso i medesimi Uffici. Va aggiunto, inoltre, che la preventiva richiesta del (solo) codice fiscale consente di connotare maggiormente la natura non commerciale dell'associazione, attesa la differenza che intercorrerebbe tra il numero di codice fiscale (che inizia per 9) e quello di partita IVA.

I libri da tenere.

Per quanto riguarda i libri e i registri che un'associazione sportiva dilettantistica che ha esercitato l'opzione per il regime di cui alla L. 16 dicembre 1991, n. 398 deve predisporre, nella Guida si afferma che "Ai fini Iva le associazioni sportive dilettantistiche devono istituire solo il registro previsto dal Decreto Ministeriale dell'11 febbraio 1997 in cui vanno annotati, entro il 15° giorno di ogni mese, tutte le entrate conseguite nel mese precedente, distinte in quote sociali, ricavi derivanti da attività commerciali, contributi ricevuti ed ogni altro tipo di entrata" (la sottolineatura è nostra). La disposizione che ha introdotto l'obbligo di tenuta dell'apposito registro di cui al D.M. 11 febbraio 1997, è contenuta nell'art. 9 del D.P.R. 30 dicembre 1999, n. 544. Nel comma 3 dell'art. 9, la norma precisa che le associazioni sportive dilettantistiche devono annotare nel predetto registro "...anche con una unica registrazione, entro il giorno 15 del mese successivo, l'ammontare dei corrispettivi e di qualsiasi provento conseguiti nell'esercizio di attività commerciali, con riferimento al mese precedente... I suddetti soggetti annotano distintamente nel modello... i proventi di cui all'articolo 25, comma 1, della legge n. 133 del 1999, che non costituiscono reddito imponibile, le plusvalenze patrimoniali, nonché le operazioni intracomunitarie ai sensi dell'articolo 47 del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427. Da ciò discende, a nostro avviso, che sul registro in esame non deve essere annotato ogni tipo di entrata, ma unicamente:

- i proventi commerciali di qualsiasi tipo;
- i proventi "decommercializzati" di cui all'art. 25, comma 1 della L. 133/1999;
- le plusvalenze patrimoniali;
- le operazioni intracomunitarie.

Di fatto, pertanto, le operazioni riconducibili alla restante attività istituzionale (incluse le somme corrisposte a titolo di quota associativa) non devono trovare collocazione nel citato registro, il quale soddisfa invece l'esigenza di tenere monitorate tutte le operazioni aventi natura oggettivamente commerciale, ancorché talune di esse vengano defiscalizzate in virtù di una espressa previsione di legge. Richiedere la contabilizzazione o l'annotazione di tutte le entrate conseguite rappresenterebbe un adempimento aggiuntivo che non trova riscontro nella normativa e che si pone in contrasto con gli intenti di semplificazione che hanno ispirato il legislatore¹. Tra l'altro, non va sottaciuto che le esigenze di trasparenza e

rendicontazione, finalizzate a contrastare fenomeni di elusione e di evasione, risultano ampiamente soddisfatte dall'obbligo di predisposizione del rendiconto economico e finanziario, che ai sensi dell'art. 148, comma 8, lett. d) del TUIR, deve essere redatto dalle associazioni sportive dilettantistiche che vogliono usufruire dei vantaggi fiscali derivanti dalla non commercialità dei servizi resi agli associati, prevista dal precedente comma 3; tale rendiconto, infatti, deve sostanzialmente corrispondere alle risultanze delle scritture contabili complessive (sia dell'attività istituzionale che di quella commerciale) dell'ente. La Guida, inoltre, prosegue precisando che "I libri sociali che è obbligatorio tenere sono due: il libro soci e il libro verbali assemblee. Nel primo occorre annotare i dati dei soci (fondatori, ordinari e quelli che compongono il Consiglio direttivo); nel secondo devono risultare tutti i verbali delle assemblee". In merito agli obblighi civilistici riguardanti i libri sociali, la normativa recata dal codice civile ne impone l'obbligo di tenuta con specifico riferimento alle sole società di capitali e cooperative. Nel libro I, titolo II, dedicato alle associazioni riconosciute e non, alle fondazioni e ai comitati, per contro, non viene in alcun caso menzionato l'obbligo di tenuta dei predetti libri per i citati soggetti; analogamente dicasi nell'ambito del diritto tributario, ove nulla viene disposto in proposito. È tuttavia opportuno, anche se, come detto, non obbligatorio, data l'imprescindibile esigenza di garantire la maggiore trasparenza possibile alla gestione, che vengano istituiti, da parte delle associazioni, il libro soci ed il libro delle adunanze e delle deliberazioni degli associati. Del resto, la messa in uso dei libri sociali è non solo presupposto di maggiore trasparenza della gestione, ma consente, inoltre, all'ente di meglio tutelarsi da eventuali contestazioni sollevate da terzi o dai soci stessi. Sulla base delle stesse motivazioni è, altresì, opportuno che venga tenuto il libro delle adunanze e delle deliberazioni del consiglio direttivo, in cui andranno ovviamente trascritti tutti i verbali del consiglio stesso. A questo proposito, non va dimenticato che nel libro andranno verbalizzate anche le delibere di ammissione degli associati da parte di quelle associazioni in cui lo statuto prevede che il loro accoglimento nel sodalizio sia subordinato ad apposita delibera di accettazione assunta dal consiglio direttivo. La presente indicazione assume una valenza ancora maggiore se appena si considera il contenuto di una recente sentenza della Corte di Cassazione, chiamata ad esprimersi in ordine alla necessità (e ai mezzi necessari e sufficienti) di provare la qualifica di socio ai fini dell'esclusione dal campo di applicazione dell'IVA delle prestazioni di servizi agli iscritti. La Suprema Corte ha rammentato che secondo l'art. 4, comma 4 del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, sono esclusi dal campo di applicazione dell'IVA i corrispettivi specifici a fronte di prestazioni rese ai soci, in conformità alle finalità istituzionali, da parte di enti associativi operanti in specifici settori (nel caso di

¹ Ora art. 25, comma 2 della L. 133/1999 [a seguito delle modifiche introdotte dall'art. 37, comma 2, lett. a), della L. 21 novembre 2000, n. 342, in vigore dal 10 dicembre 2000]. La disposizione prevede che "Per le associazioni sportive dilettantistiche, comprese quelle non riconosciute dal CONI o dalle Federazioni sportive nazionali purché riconosciute da enti di promozione sportiva, che si avvalgono dell'opzione di cui all'articolo 1 della legge 16 dicembre 1991, n. 398, e successive modificazioni, non concorrono a formare il reddito imponibile, per un numero di eventi complessivamente non superiore a due per anno e per un importo non superiore al limite annuo complessivo fissato con decreto del Ministro delle finanze, di concerto con il Ministro del tesoro, del bilancio e della programmazione economica e con il Ministro per i beni e le attività culturali: a) i proventi realizzati dalle associazioni nello svolgimento di attività commerciali connesse agli scopi istituzionali; b) i proventi realizzati per il tramite della raccolta pubblica di fondi effettuata in conformità all'articolo 108, comma 2-bis, lettera a), del testo unico delle imposte sui redditi...".

² Come, peraltro, osservato nel Comunicato stampa del Ministero delle finanze 10 marzo 2000, la disposizione in commento è volta, tra l'altro, ad introdurre "nuovi adempimenti semplificati, tra cui l'obbligo di annotazione entro il 15 del mese successivo dei corrispettivi e di qualsiasi provento conseguiti nel mese precedente nello svolgimento di attività commerciali". L'obiettivo della "semplificazione", inoltre, traspare palesemente dalla lettura della circ. 29 dicembre 1999, n. 247/E, par. 6.9, ove si osserva come i nuovi adempimenti siano "notevolmente semplificati in ragione del mutato quadro normativo" e "sostituiscono le precedenti formalità, quali la compilazione della distinta o dichiarazione d'incasso".

specie si trattava di un'associazione sindacale, ma ciò vale anche per le associazioni sportive dilettantistiche). Per godere del regime di favore l'associazione deve, però, essere in grado di provare la qualità di socio che, secondo la sentenza in esame, non deriva unicamente dall'iscrizione nel libro dei soci (che avrebbe carattere meramente accertativo/dichiarativo), bensì dalla delibera del consiglio direttivo dell'ente che accolla la domanda di ammissione dell'interessato, disponendone l'iscrizione nel predetto libro ai sensi di statuto.³

Le erogazioni delle società ed enti.

Nella Guida, subito dopo il paragrafo relativo alle "Erogazioni liberali effettuate dalle persone fisiche", viene trattata la disciplina delle erogazioni di denaro eseguite da parte di società. Nell'opuscolo si afferma che "L'erogazione effettuata da società ed enti a favore delle associazioni sportive dilettantistiche è interamente deducibile fino all'importo di 200.000 euro l'anno. La somma corrisposta è infatti considerata, per chi la eroga, una spesa di pubblicità e, come tale, deducibile nello stesso periodo d'imposta in cui è stata sostenuta o in quote costanti nell'esercizio di sostenimento della spesa e nei quattro successivi". La disposizione a cui si fa riferimento è quella contenuta nell'art. 90, comma 8 della L. 27 dicembre 2002, n. 289⁴. La circostanza che l'argomento venga trattato dopo le erogazioni liberali effettuate da persone fisiche e il tenore dell'affermazione sopra riportata, porterebbero a concludere che le mere erogazioni liberali in denaro effettuate dalle imprese a favore delle associazioni sportive dilettantistiche siano interamente deducibili nei limiti di importo sopraindicati. Ciò non ci pare essere conforme al dettato normativo. In base alla norma, infatti, i corrispettivi in denaro o in natura, pagati da un'impresa a una società o associazione sportiva dilettantistica (ma anche a una fondazione costituita da istituzioni scolastiche o a un'associazione sportiva scolastica che svolge attività nei settori giovanili, riconosciuta dalle Federazioni sportive nazionali o da enti di promozione sportiva) a fronte di una specifica attività resa, costituiscono spesa di pubblicità volta alla promozione dell'immagine o dei prodotti dell'impresa erogante ai sensi dell'art. 108, comma 2 del TUIR, deducibile nel limite di euro 200.000 annui. In altri termini, il legislatore ha introdotto una vera e propria presunzione di legge secondo cui,

ogni qualvolta sia configurabile un rapporto a prestazioni corrispettive tra impresa ed ente, in base al quale la prima riconosce al secondo una somma, dietro impegno di questi a promuoverne l'attività, l'onere rappresenta spesa di pubblicità e propaganda, deducibile, per l'impresa, nell'esercizio in cui viene sostenuta o, in quote costanti, nell'esercizio stesso e nei quattro successivi. Il fatto, poi, che la legge utilizzi espressamente il termine "corrispettivi" e richieda a fronte del pagamento della somma "una specifica attività del beneficiario", porterebbe a concludere che si verte non tanto in ipotesi di erogazione liberale, bensì di rapporto a prestazioni corrispettive, in forza del quale l'associazione è tenuta a svolgere una vera e propria attività promozionale a favore dell'impresa. La distinzione è fondamentale: l'erogazione liberale, infatti, è riconducibile ad un atto unilaterale, con il quale l'impresa corrisponde una somma all'associazione senza ricevere nessuna prestazione in contropartita (se non, ovviamente, l'impegno da parte di questa di utilizzare il denaro nel rispetto delle proprie finalità statutarie). Da quanto precede dovrebbe derivare, a nostro avviso, che nel caso di prestazioni corrispettive l'importo pagato sarebbe deducibile, mentre la mera erogazione liberale comprometterebbe la possibilità dell'impresa di dedurre la somma corrisposta per carenza del requisito dell'inerenza e in quanto in contrasto con precetto di cui all'ultimo comma dell'art. 100 del TUIR, secondo cui "le erogazioni liberali diverse da quelle considerate nei precedenti commi e nel comma 1 dell'art. 95 non sono ammesse in deduzione". L'introduzione dell'agevolazione sopra richiamata, del resto, ha comportato l'abrogazione dell'art. 65 (ora art. 100), comma 2, lett. c-octies del TUIR, secondo cui erano deducibili dal reddito d'impresa le erogazioni liberali in denaro effettuate a favore di società e associazioni sportive dilettantistiche per un importo non superiore a euro 1.032,91 o al due per cento del reddito d'impresa dichiarato. Nessuna nuova previsione di deducibilità è stata da allora inserita in sostituzione di quella abrogata nel corpo dell'art. 100 del TUIR. Sarebbe utile, in ogni caso, che l'Agenzia delle Entrate fornisca uno specifico chiarimento, soprattutto ove dovesse sposare l'interpretazione desumibile dalla lettura della Guida, certamente più favorevole alle associazioni sportive dilettantistiche e alle imprese, che con il loro intervento ben possono fornire un prezioso sostegno per tutto il mondo sportivo.

il Torresino



**ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
DI BOLOGNA**

Anno XIII n. 2 marzo-aprile 2007
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 Goretti, 88 - Ferrara

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna
Via Farini, 14 - 40124 Bologna
Tel. 051 232932 / 051 233968 - Fax 051 238204
E mail: fondazione@dotcomm.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@dotcomm.bo.it
Site: www.dotcomm.bo.it

³ Cass., sez. trib., sent. 3 ottobre 2006, n. 24473. Va precisato, peraltro, che la giurisprudenza richiamata dai Giudici nel presente giudicato riguarda l'ammissione di socio di società cooperativa (Cass., sez. civ., sent. 2 aprile 1992, n. 4023, la quale, a sua volta, richiama: Cass. 28 settembre 1972, n. 2438; 25 novembre 1982, n. 6371; 1° agosto 1986, n. 4961). Senza entrare nel merito del contenuto della presente sentenza, va peraltro sottolineato che a differenza delle associazioni (per le quali la legge nulla dispone e dovrebbe quindi farsi riferimento alle previsioni statutarie) nelle società cooperative l'ammissione di un nuovo socio richiede, ai sensi dell'art. 2525 del codice civile, una delibera degli amministratori; in altri termini, la legge esige la prova di una votazione degli amministratori favorevole alla domanda dell'interessato, non essendo sufficienti comportamenti conclusivi, allorché non è configurabile una manifestazione tacita della volontà dell'organo collegiale.

⁴ Legge Finanziaria 2003. Trattasi della disposizione che, tra l'altro, ha introdotto nel nostro ordinamento la figura della società sportiva dilettantistica.

Consiglio dell'Ordine di Bologna

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

Commissione per l'attuazione del Protocollo d'intesa

DIREZIONE REGIONALE Matteo Cotroneo Rita Longo Silvia Mezzetti Daniela Miceli Mario Santoro	DOTTORI COMMERCIALISTI Giorgio Antonioni Gianluca Bandini Guido Pedrini	RAGIONIERI Luigia Lumia Ferdinando Maiese
--	--	---

Hanno collaborato a questo numero e gentilmente ringraziamo:

Dott. Gianfilippo Giannetto Prof. Alberto Maffei Alberti	Dott. Paolo Rollo Dott. Matteo Rossi	Dott. Aldo Scola Dott. Luigi Turrini
---	---	---

CartaSi

Corporate Oro



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



XLADC





19 marzo 2002 - 19 marzo 2007

In ricordo di Marco Biagi

Lo scorso 19 marzo 2007 la Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna ha partecipato alla manifestazione commemorativa del quinto anniversario dell'uccisione di Marco Biagi. Per ricordare, centinaia di ciclisti hanno attraversato le vie del centro della nostra città, dalla stazione fino in via Valdonica, seguendo l'ultimo tragitto percorso dal Prof. Biagi in bicicletta, prima di essere colpito dalle Brigate Rosse davanti al portone della sua abitazione.

Ringraziamo il Prof. Mario Mattei, coordinatore di tutta l'iniziativa e pubblichiamo l'intervento del Prof. Pietro Ichino, docente di diritto del lavoro all'Università Statale di Milano, in commemorazione del sacrificio del fraterno amico.



Non so perché i promotori di questo nostro incontro abbiano scelto di affidare a me il compito di ricordare qui Marco: non ho infatti alcun titolo per farlo (so perché ho accettato di farlo, ma è un altro discorso, su cui tornerò fra breve). Non mi dà certo titolo per assumere questo compito un legame che è nato tra me e lui nella seconda metà degli anni '90: troppo tardi, visto il poco tempo che i suoi persecutori gli avrebbero

lasciato ancora da vivere. Abbiamo incominciato a collaborare con una certa continuità nel 1996, quando ci trovammo entrambi a dirigere una rivista giuslavoristica: lui "Diritto delle relazioni industriali", io la "Rivista italiana di diritto del lavoro". Poiché avevamo idee molto simili sulla linea editoriale da tenere, avviammo una cooperazione tra le due riviste e incominciammo anche a studiare una possibile fusione fra di esse. Poco dopo, ciascuno dei due venne cooptato nel comitato scientifico della rivista dell'altro. Poi, col primo numero del 2002 della "Rivista italiana" ebbe inizio una rubrica tenuta da Marco, dedicata al diritto comunitario, che poté uscire solo in quello e nel numero successivo. Nel 1999 avevo avviato il Master Europeo in Scienze del Lavoro dell'Università di Milano e avevo chiesto a Marco di svolgere l'insegnamento del diritto comunitario del lavoro; lui accettò e tenne poi quell'insegnamento nei tre anni successivi. Tentai di sottrargli il primo dei suoi assistenti, chiamando a Milano Michele Tiraboschi, che entrambi apprezzavamo molto; ma lui se lo tenne stretto a Modena. Tra le cose che ci accomunavano c'era anche l'impegno giornalistico: in quegli anni lui collaborava con "Il Sole - 24 Ore", io con il "Corriere della Sera"; e qualche volta ci scambiavamo le prime versioni degli articoli che scrivevamo, ne discutevamo prima di licenziarli per la stampa. Ricordo una volta che lui mi inviò per posta elettronica la bozza di un suo articolo, di commento a una notizia che era apparsa quel giorno; io gli risposi a ruota inviando-



gli l'articolo che avevo appena scritto per il "Corriere", dove scrivevo all'incirca le stesse cose. La pensavamo davvero in modo molto simile. Era molto simile anche il modo in cui ci proponevamo di vivere la nostra fede cristiana, il modo laico in cui cercavamo di coniugarla con il nostro impegno politico. Ci accomunava, infine - si licet parva... - il modo in cui amavamo e praticavamo entrambi la bicicletta: ci eravamo riproposti di trovare l'occasione per fare, una volta, una gita insieme sull'Appennino; ma non ce ne è stato dato il tempo. Tutto qui: davvero troppo poco per legittimarmi a ricordare Marco davanti a persone che hanno avuto la fortuna di conoscerlo molto più e meglio di me, di stargli vicine molto più a lungo. Ma se è davvero breve il cammino che ho potuto fare con lui, a cavallo del passaggio del millennio, posso dire che l'intreccio tra la mia vita e la sua si è straordinariamente intensificato dal momento della sua morte. Quella tragica sera del 19 marzo di cinque anni fa ebbi subito la percezione - poi confermata da alcuni riscontri - che se Marco fosse stato protetto, come sarebbe stato doveroso proteggerlo, avrei potuto essere io il bersaglio dei terroristi; che comunque le pallottole degli assassini erano destinate a tutti e due; che morendo, in un certo senso, lui aveva consentito di vivere a me. Fu, dunque, come sentire che tra lui e me ci fosse stata una sorta di passaggio del testimone, che fosse mio compito proseguire la sua battaglia; e restituirla, attraverso la mia, la vita che a lui era stata tolta, almeno per quel poco che era ed è nelle mie possibilità. Qualcuno ogni tanto mi chiede: "ma perché ti esponi tanto, affidando le tue idee al tritacarne mediatico che le semplifica, le banalizza, talvolta le distorce? Perché lasci che la tua immagine divenga bersaglio di contumelie da ogni parte? Perché rinunci alla vita serena dello studioso, dal momento che non hai ambizioni politiche di sorta?" A queste domande oggi rispondo: prima e più di me lo ha fatto Marco, che è arrivato a sacrificare la sua vita per questa battaglia. A me è stato dato in sorte di sopravvivergli; ma proprio per questo la mia vita non è soltanto mia: è per una parte importante dedicata a lui, a quella sua battaglia.





Proseguire la sua battaglia, io che avversavo il Governo con cui lui collaborava? Sì; perché la parte essenziale di quella battaglia non stava in questo o quell'orientamento di politica del lavoro, ma nella rivendicazione di un metodo nuovo per l'impostazione stessa del dibattito di politica del lavoro, quale che fosse il colore del Governo in carica:

- sul piano dell'elaborazione programmatica, il metodo della massima valorizzazione dei risultati degli studi empirici economici e sociologici, della comparazione internazionale;
 - sul piano operativo, quello che lui chiamava il metodo del try and go, il metodo della sperimentazione pragmatica in tutte le direzioni plausibili, senza tabù e senza scelte dettate dal partito preso.
- Del resto, quante volte con Marco ci eravamo detti che le tecniche di protezione del lavoro non sono, in sé, né "di sinistra" né di "destra", perché la loro valenza effettiva, la loro capacità di proteggere efficacemente chi ne ha necessità, dipende dal contesto in cui vengono applicate; perché misure nate per la protezione dei più



deboli possono in un nuovo contesto ritorcersi contro di loro, trasformarsi in fattori di esclusione da un lato, in protezione di posizioni di rendita dall'altro. Perché, infine, sul terreno della politica del lavoro la contrapposizione tradizionale fra destra e sinistra ha sempre meno senso, le linee di demarcazione tra i veri interessi in gioco sono profondamente cambiate rispetto agli schemi prevalenti del secolo scorso e del XIX. So dunque perché, nonostante che io non ne abbia alcun titolo, ho accettato tuttavia di intervenire qui stasera per parlare di lui con voi. Della vita di Marco, del valore del suo contributo alla nostra cultura giuslavoristica, della sua spinta all'apertura di questa nostra cultura alla comparazione internazionale e alla contaminazione con le altre scienze sociali, è stato già detto e scritto tutto. Io non potrei proprio aggiungere nulla. Posso solo dire di quello che mi ha legato a Marco in quegli ultimi anni della sua vita e, di ciò che dopo la sua morte mi ha fatto percepire quasi un debito verso di lui: quello di difendere la sua opera, il frut-

to del suo impegno, ciò per cui ha ritenuto che valesse la pena di mettere a rischio la sua vita. È stato impegno etico prima ancora che impegno intellettuale, culturale e politico. Ricordo uno dei nostri martedì in cui, consumando, come sovente facevamo, il panino meridiano al bar davanti all'Università, prima della sua lezione al Master, Marco proruppe in un vero e proprio grido di indignazione contro il nostro establishment politico-accademico, incapace di scuotersi e di reagire di fronte alle macroscopiche disfunzioni e ingiustizie causate o consentite dal nostro ordinamento del lavoro o dal nostro sistema delle relazioni sindacali: assurdità che emergono con grande evidenza dalla comparazione con gli altri sistemi, ma alle quali i nostri studiosi, politici e sindacalisti si sono per lo più acconciati e assuefatti. Essi non vogliono aprire gli occhi su di esse perché questo li costringerebbe a mettere in discussione mezzo secolo di politiche del lavoro. Forse è stata proprio la riluttanza ad aprire gli occhi su quelle gravissime inefficienze e ingiustizie del nostro sistema, che Marco metteva in evi-



denza soprattutto attraverso il confronto con i sistemi dei nostri partner europei più evoluti, a indurre quello stesso establishment a stendere intorno a lui una sorta di cordone sanitario politico-culturale: un "cordone sanitario" di cui fu Marco a parlarmi con sofferenza, negli ultimi tempi. È stata ancora quella spinta etica a spingerlo a mettersi in gioco fino in fondo per uscire dall'autoreferenzialità dei nostri dibattiti accademici, affiancando l'impegno giornalistico a quello dello studio e dell'insegnamento; ma soprattutto accettando di sporcarsi le mani nel ruolo del tecnico al servizio della politica. Nella primavera del 2001 mi propose di impegnarmi anch'io, con lui, in quel ruolo; allora non accolsi il suo invito, ma gli promisi che, da studioso e opinionista, avrei fatto tutto quanto avrei potuto per rompere il "cordone sanitario" che era già ben percepibile intorno a lui, per stimolare e alimentare un confronto non fazioso sulle sue iniziative. Allora non immaginavo quanto più ferocemente fazioso sarebbe diventato invece il confronto nei mesi





e anni successivi! La faziosità non necessita della mala fede, anche se a questa sovente si accompagna: la faziosità è essenzialmente figlia della paura. Così come, di fronte a un nemico alieno col quale non c'è modo di comunicare, la paura ci spinge a cercare soltanto di sparargli per primi, allo stesso modo, di fronte a ragionamenti che sconvolgono il nostro modo di pensare - schemi concettuali nuovi e procedimenti complessi che spiazzano il nostro catechismo semplificatore - proviamo la tentazione di squalificare preventivamente chi li propone per chiudere il dibattito prima ancora che esso si apra. È la tecnica del tabù, del "cordone sanitario", contro la quale non c'è ragionamento efficace. Per superare quella barriera, le argomentazioni raffinate servono poco o nulla: l'arma più efficace è una testimonianza di disinteresse personale e di spirito di servizio - e di sacrificio - che induca gli interlocutori a comprendere intuitivamente la necessità del confronto. È questa la testimonianza che Marco ha dato al massimo grado. Tanto forte è stata questa sua testimonianza - spinta fino al punto di mettere consapevolmente a rischio la sua vita anche quando ogni difesa gli era stata tolta -, che, dopo la sua morte, squalificare la sua persona non è più stato possibile. È stato qui che si è assistito a un capitolo nuovo nella fenomenologia della faziosità: dal momento che non era più possibile squalificare lui, si è tentato di separare da lui la sua opera, negando che fosse opera sua. Quante volte, e da quanti esponenti anche eminenti dell'establishment politico e accademico, abbiamo sentito dire in questi anni: "Marco Biagi era persona troppo intelligente, colta e per bene per poter scrivere quella legge"! E quanti, pur senza pronunciare questa frase - che oltraggiosamente implica la squalifica totale di quella riforma sul piano dell'intelligenza, della cultura e dell'onestà morale -, ancora oggi tentano sostanzialmente proprio questa operazione, rifiutando di chiamare col suo nome la legge che lui ha scritto di suo pugno (la chiamano "legge 30"), per paura che l'ammirazione o anche solo il rispetto suscitati dalla sua straordinaria testimonianza possano indurre la gente a guardare senza pregiudizi ai contenuti e agli effetti di quanto lui ha elaborato e proposto! Ma il tempo è galantuomo; e i fatti si sono incaricati di mostrare quanto le accuse mosse a quella riforma fossero frutto di preconcetti, di un rifiuto aprioristico: oggi tutti sono costretti a riconoscere che quella riforma non ha prodotto alcun aumento del lavoro precario; e coloro stessi che continuano a chiamarla "legge 30" per paura che l'autorità morale di chi l'ha scritta si riverberino su di essa, oggi sono costretti a far leva sulle norme in essa contenute nella lotta contro le simulazioni fraudolente e il precariato abusivo (con questo non voglio certo cadere nella faziosità simmetricamente opposta di fare di questa legge un tabù intocca-

bile: Marco stesso lo rifiuterebbe come una sciocchezza imperdonabile). Ho menzionato questo fatto, apparentemente marginale, del rifiuto di tanta parte degli oppositori delle idee di Marco di chiamare la sua legge col suo nome, perché credo che questo dettaglio terminologico sia la punta del grande iceberg di una faziosità non superata. Marco ha già vinto la sua battaglia sul piano della politica del lavoro: l'abrogazione - totale o parziale - della sua legge non è più nell'agenda del Governo di centro-sinistra, perché i fatti hanno mostrato che quell'abrogazione non farebbe fare un solo passo avanti per la protezione dei lavoratori più deboli. Ma potremo dire che Marco avrà vinto la sua battaglia anche sul piano del costume politico quando tutti, anche i suoi oppositori, si renderanno conto della stupida ingiustizia commessa rifiutando di chiamare la sua legge col suo nome. In molti oggi si chiedono perché la commemorazione della morte di Marco, ad anni di distanza, sia ancora accompagnata da tante polemiche, incomprensioni, contrapposizioni tra persone e schieramenti, soprattutto in questa città. Forse una risposta può essere questa: perché ancora molti hanno paura che l'onore reso alla sua memoria possa intaccare il "cordone sanitario" con cui ancora essi tentano di impedire un dibattito sereno sulla sua opera. Forse potremmo assumere proprio questo come il segno del superamento definitivo di un capitolo infelice della nostra storia politica: che tutti, a sinistra come a destra, ai vertici dell'Amministrazione municipale come del Governo centrale, dei partiti e dei sindacati di tutti gli orientamenti, incomincino a parlare della sua legge chiamandola con il suo nome. Non parlo - lo ripeto perché sia ben chiaro - di una rinuncia a modificare e migliorare quella legge, che come tutte le leggi ha i suoi difetti; e neppure di una rinuncia da parte dei suoi oppositori a criticarla radicalmente, a chiederne l'abrogazione. Parlo del riconoscimento che quella legge è il frutto genuino dello studio e del lavoro di una persona animata soltanto dal desiderio di servire il suo Paese, di accelerarne il progresso civile, convinta che questo progresso si misura essenzialmente sul benessere e sulla sicurezza che il Paese sa garantire ai più deboli, agli ultimi della fila. Parlo dell'onore dovuto a chi per le idee in cui credeva ha messo in gioco la propria vita e l'ha persa. Parlo del suo diritto a che almeno le sue idee e le sue opere non gli vengano sottratte. Discutere di quelle idee e di quelle opere con rispetto, respingendo ogni tentazione di chiusura preventiva del dibattito, è un dovere civile e morale per chiunque abbia a cuore il progresso e la democrazia. La battaglia contro il terrorismo si vince anche in questo modo.

bile: Marco stesso lo rifiuterebbe come una sciocchezza imperdonabile). Ho menzionato questo fatto, apparentemente marginale, del rifiuto di tanta parte degli oppositori delle idee di Marco di chiamare la sua legge col suo nome, perché credo che questo dettaglio terminologico sia la punta del grande iceberg di una faziosità non superata. Marco ha già vinto la sua battaglia sul piano della politica del lavoro: l'abrogazione - totale o parziale - della sua legge non è più nell'agenda del Governo di centro-sinistra, perché i fatti hanno mostrato che quell'abrogazione non farebbe fare un solo passo avanti per la protezione dei lavoratori più deboli. Ma potremo dire che Marco avrà vinto la sua battaglia anche sul piano del costume politico quando tutti, anche i suoi oppositori, si renderanno conto della stupida ingiustizia commessa rifiutando di chiamare la sua legge col suo nome. In molti oggi si chiedono perché la commemorazione della morte di Marco, ad anni di distanza, sia ancora accompagnata da tante polemiche, incomprensioni, contrapposizioni tra persone e schieramenti, soprattutto in questa città. Forse una risposta può essere questa: perché ancora molti hanno paura che l'onore reso alla sua memoria possa intaccare il "cordone sanitario" con cui ancora essi tentano di impedire un dibattito sereno sulla sua opera. Forse potremmo assumere proprio questo come il segno del superamento definitivo di un capitolo infelice della nostra storia politica: che tutti, a sinistra come a destra, ai vertici dell'Amministrazione municipale come del Governo centrale, dei partiti e dei sindacati di tutti gli orientamenti, incomincino a parlare della sua legge chiamandola con il suo nome. Non parlo - lo ripeto perché sia ben chiaro - di una rinuncia a modificare e migliorare quella legge, che come tutte le leggi ha i suoi difetti; e neppure di una rinuncia da parte dei suoi oppositori a criticarla radicalmente, a chiederne l'abrogazione. Parlo del riconoscimento che quella legge è il frutto genuino dello studio e del lavoro di una persona animata soltanto dal desiderio di servire il suo Paese, di accelerarne il progresso civile, convinta che questo progresso si misura essenzialmente sul benessere e sulla sicurezza che il Paese sa garantire ai più deboli, agli ultimi della fila. Parlo dell'onore dovuto a chi per le idee in cui credeva ha messo in gioco la propria vita e l'ha persa. Parlo del suo diritto a che almeno le sue idee e le sue opere non gli vengano sottratte. Discutere di quelle idee e di quelle opere con rispetto, respingendo ogni tentazione di chiusura preventiva del dibattito, è un dovere civile e morale per chiunque abbia a cuore il progresso e la democrazia. La battaglia contro il terrorismo si vince anche in questo modo.

Pietro Ichino



LADC

Supplemento de il Torresino
Ordine dei Dottori Commercialisti
Anno XIII n. 2 - Marzo-Aprile 2007
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 Bellettini
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