

il Torresino

SPEDIZ. IN ABBONAMENTO
POSTALE • LEGGE 23/12/1996 N. 662
Art. 2 comma 20 lett. b
ANNO XVIII N° 5



N° **5**
SETTEMBRE
OTTOBRE
2012

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI BOLOGNA



continua...

Intervista al Sovrintendente del Teatro Verdi di Bologna

La mia battaglia per salvare il teatro lirico

In un anno, Francesco Ernani ha recuperato 4 milioni di disavanzo ma la vera sfida arriva con i nuovi tagli ai contributi pubblici e privati

di Mariangela Latella

Quello che salta subito all'occhio entrando nello studio del Sovrintendente del Teatro Comunale di Bologna, Francesco Ernani, è la mole fascicoli, carpette, incartamenti, fogli sparsi, curriculum, foto, cd musicali e giornali che affollano, anzi che sovrastano la sua scrivania. E' sempre lo stesso studio che ha occupato il suo predecessore, Marco Tutino, ma sembrano due spazi completamente diversi. Minimale e con la scrivania completamente sgombra, prima. Affogato da pile scartoffie, che sovrastano anche il pianoforte a coda di dotazione, adesso. «Ernani - dice quasi a giustificarsi - fa il sovrintendente ma anche il direttore del personale, il contabile e tutto quello che c'è bisogno per questo teatro».

È seduto tra due pile di scartoffie e sta ultimando alcuni appunti per l'incontro che l'indomani avrà, insieme al sindaco di Bologna, Virginio Merola, con il ministro della cultura, Lorenzo Ornaghi, su una faccenda che gli sta molto a cuore: la sorte del Teatro Comunale di Bologna nel 250° anniversario dalla fondazione e nell'anno del bicentenario verdiano e wagneriano. Ha la testa china su un foglio che sta riempiendo con una calligrafia minutissima,

quasi impossibile da decifrare. Ripete sottovoce le ultime frasi cercando di catturare, con gli occhi socchiusi, un'ultima stilla di concentrazione prima di passare alla nostra intervista.

«Domani sarà una giornata molto importante - ci spiega il sovrintendente che ci accoglie con un sorriso - perché l'incontro con il ministro sarà decisivo per capire se possiamo contare sulle risorse statali o no. E' la prossima sfida di bilancio che abbiamo davanti».

Ha le idee molto chiare. Del resto non potrebbe essere che così, visto che è uno dei massimi esperti in Italia in gestione dei teatri con un'esperienza alle spalle, fra l'altro, alla Scala di Milano e all'Arena di Verona. Quando ci parla dei suoi progetti e delle sue sfide finanziarie, le sue idee sembrano prendere forma e rendersi visibili e con delle giravolte verso il soffitto, riempiono - come disegni su una lavagna intonsa - lo spazio quasi completamente vuoto della parete alle sue spalle.

A proposito di sfide di bilancio, per la prima volta dopo 10 anni, il comunale ha chiuso i conti con un utile di 935mila euro. Come c'è riuscito?

«Sono abituato a portare avanti l'attività di un teatro basandomi sul bilancio previsionale e sulle indicazioni di ricavi e costi che contiene. Un buon sovrintendente deve garantire il raggiungimento degli obiettivi senza superare i costi. Se ha cento dovrebbe spendere 99».

Deve essere stato difficile vista anche la grave situazione economica del teatro che ha ereditato con un buco di oltre 4 milioni di euro

«Sì, per questo ho dovuto lavorare in accordo con le rappresentanze sindacali, per operare un taglio del costo del lavoro che ha portato un'economia di oltre un milione e mezzo. Ho tentato anche di ridurre, per quanto possibile, tutte le prestazioni straordinarie e poi ho posto la migliore attenzione nell'acquisizione di beni e servizi per scenografie, costumi, ecc. Qui, con la collaborazione dei dirigenti del teatro e con un forte impegno in questo senso, abbiamo risparmiato altri 2,5 milioni di euro. Non c'è bisogno di *spending review* per garantire il raggiungimento degli obiettivi. Basta solo la migliore attenzione e capire che il sistema di "tanto paga *Pantalone*" non funziona più».

La prossima sfida quale sarà?

«I bilanci 2013 e 2014. Dobbiamo cercare di mantenere i risultati di quest'anno in presenza di forti tagli. Stiamo già lavorando, tutti insieme, per fare le economie

necessarie ma il problema è che le previsioni di ricavi, ossia i contributi dello Stato, degli enti pubblici locali e dei soci privati, non sono state confermate. Le fondazioni private che ci sostengono normalmente ci hanno appena comunicato forti tagli».

Di quanto?

«La Fondazione Carisbo taglierà di 600mila euro. Da 800mila si passa a 200mila euro. Avevamo previsto maggiori contributi da Regione e soci privati, che ancora non sono stati perfezionati. Tra pubblico e privato fino all'anno scorso arrivavano a circa 3 milioni di euro».

Il sindaco ha presentato la nuova stagione insieme a lei. E' un segno inequivocabile di vicinanza

«Il sindaco ha confermato di voler mantenere gli impegni. Adesso tutto il cda dovrà lavorare per rispettare le decisioni prese senza che i costi superino i ricavi. Se poi, per ovvi motivi di tagli, certi ricavi non si potranno raggiungere, allora valuteremo l'eventualità di un nuovo disavanzo che dovrebbe comunque essere coperto negli esercizi successivi».

Cosa si aspetta dal governo?

«Che confermi il finanziamento statale per garantire il perseguimento dei nostri obiettivi. C'è una legge dello Stato che individua la consistenza degli organici di tutti e 14 gli enti lirici italiani. Noi dovremmo avere 337 dipendenti per i quali lo Stato deve garantire la copertura dei costi ed io mi batterò, perché la cassa integrazione non la voglio».

Neanche a farlo apposta durante l'intervista entra nello studio, a sorpresa, una ristretta delegazione di artisti che approfitta della presenza del giornalista per esporre al sovrintendente un lungo cahier de doléance. "I cantanti del coro sono 50, dovrebbero essere 68". "La sezione contratti è sguarnita". "Non bisogna concedere permessi se non ci sono i sostituti". L'incontro, però, che all'inizio sembrava piuttosto teso, si conclude dopo una ventina di minuti con cordiali saluti e sorrisi di reciproco rispetto.

Sovrintendente, si naviga a vista. Ogni giorno si riparte da zero. Pare che il rapporto con i dipendenti del teatro sia migliorato

(Sospira)«Eliminerei la parola "migliorato". Chi guida un teatro, ha l'impegno di mantenere rapporti di virtuosità e di chiarezza e di non volontà di precarizzare un'attività così importante per la produzione dello spettacolo. Il rispetto delle relazioni tra le parti, inoltre, porta un risultato ottimale quando si apre il sipario».

Intervista al Sovrintendente del Teatro Verdi di Bologna

La mia battaglia per salvare il teatro lirico

di Mariangela Latella pag. 2

Editoriale

Impegno e dedizione

di Francesco Cortesi pag. 3

D'Attualità

Il credito IVA nei casi di dichiarazione omessa

di Giacomo Lucino pag. 4

Le Procedure

La cessione dei crediti fiscali da parte delle procedure concorsuali

di Giovanni Caliceti pag. 6

Le Società

Brevi cenni sui Diritti Particolari dei Soci nelle S.r.l.

di Giuditta Carullo pag. 8

D'Attualità

La crisi sui mercati internazionali: una visione d'insieme

di Massimiliano Marzo pag. 12

Le Procedure

Novità fiscali in tema di crisi d'impresa

di Matteo Rossi pag. 13

Lei è un uomo molto pragmatico. L'arte non l'ha sfiorata proprio per nulla?

«In che senso?»

Suona uno strumento?

«No. La mia esperienza è solo amministrativa. Prima di lavorare nei teatri sono stato anche segretario comunale. Tutti posti raggiunti con concorsi pubblici».

È uno sportivo?

«Seguivo molto il calcio e tennis. Ora di meno».

Come spiegherebbe ad un sordo il rumore del mare?

«Questa è una domanda particolare. Penso che vedendo il mare si possa immaginarne anche il rumore perché è una parte indissolubile della sua bellezza».

C'è un luogo a Bologna dove capita spesso?

«In questo anno e mezzo il posto dove capita sempre è il Comunale perché amo il teatro. Non ho avuto tempo di andare in altri posti».

Qual è la prima cosa che nota nelle persone?

«Lo sguardo e poi anche il viso. Dopo avere ascoltato poche parole sono in grado di giudicare una persona».

Uno strumento importante per la dialettica e la gestione delle relazioni

«Certo ma la dialettica ha tempi e modi diversi. C'è l'incontro con i lavoratori ma anche quello con i consiglieri comunali, con il parlamento, con i

ministri. La dialettica significa principalmente consapevolezza delle cose da dire e sapendo, a volte, meglio tacere che parlare».

Un suo pregio e un suo difetto?

«Pregio è la grande passione per la mia attività professionale. Un difetto potrebbe essere quello di trascurare, a volte, me stesso e la famiglia per il lavoro».

Una cosa che proprio non le piace?

«Non mi piace chi non sa mettere in dubbio quello che gli viene rappresentato. Io sono come San Tommaso. Non mi fido se non di quello che vedo e controllo sempre che le cose che ho davanti siano sempre quelle vere e non quelle false».

Editoriale

Impegno e dedizione

di Francesco Cortesi

Ci apprestiamo a scrivere queste note a fine mese di settembre, in quanto esigenze di redazione, di tipografia e impaginazione, impongono questi termini, per assicurare l'uscita entro la scadenza del bimestre settembre-ottobre. Pertanto non conosciamo, ovviamente, l'esito della tornata elettorale per il rinnovo del nostro Consiglio Nazionale, che si insedierà il 1° gennaio 2013 fino al 31 dicembre 2016; ciò riveste comunque importanza relativa ai fini delle considerazioni che abbiamo in mente di evidenziare.

In un percorso professionale e di partecipazione alla vita istituzionale di categoria, che ormai supera i quaranta anni, abbiamo avuto modo di assistere e molte volte intervenire attivamente alle tornate elettorali, sia in ambito territoriale che a livello nazionale.

Pur rilevando le ovvie e comprensibili contrapposizioni dei candidati che si proponevano alla guida degli Ordini o del Consiglio Nazionale, abbiamo assistito e partecipato a campagne elettorali condotte in modi e toni educati e civili, nel rispetto delle regole e dei canoni democratici, consoni ad una categoria professionalmente matura come la nostra.

Anche questa campagna elettorale fino ad ora si è sviluppata su questi binari e non abbiamo dubbi che così proseguirà.

Conosciamo personalmente i due colleghi che si propongono alla guida del Consiglio Nazionale, Claudio Siciliotti e Gerardo Longobardi, ai quali siamo legati anche da un vincolo di amicizia, maturato in anni di frequentazione, così come conosciamo molti componenti delle due squadre.

Siamo pertanto fermamente convinti che la loro scelta di proporsi alla guida del Consiglio Nazionale sia stata operata nella consapevolezza di assumere una grande responsabilità ed un oneroso impegno, che impongono scelte esistenziali radicali e

comportano obblighi e doveri, prima di fama e onore.

La nostra categoria, come tutto il mondo delle professioni, è da tempo impegnata a fronteggiare continui tentativi di delegittimazione delle peculiarità proprie del sistema ordinistico, che rappresenta lo strumento di tutela, controllo e autonomia del mondo professionale.

Gli ultimi recenti provvedimenti legislativi rivolti alla cosiddetta necessità di liberalizzare ulteriormente il mercato delle libere professioni vanno letti e analizzati con molta attenzione e spirito critico.

Da una parte si ha l'implicito riconoscimento del ruolo degli Ordini professionali, che è primariamente quello della tutela della qualità e dell'interesse pubblico, quindi la sottintesa dichiarazione normativa della valida esistenza del sistema della libere professioni. Considerato che non tanti anni addietro si parlava di abolizione del sistema ordinistico, questo si può ritenere un risultato positivo.

Dall'altro lato sono previste abolizioni, riduzioni, interferenze (accesso e tirocinio, tariffe professionali, concorrenza e pubblicità, procedimenti disciplinari, società professionali) che mettono a repentaglio la necessaria e doverosa personale preparazione etica e specialistica, la libertà e l'autonomia dei singoli e degli Ordini.

Su questi punti il nostro Consiglio Nazionale, in collaborazione con gli altri Ordini, dovrà continuare a vigilare con molta attenzione e determinazione.

Nell'ultimo decennio la nostra categoria si è modificata, assumendo strutture sempre più organiche e funzionali, che hanno permesso la creazione di un tessuto aggregativo più coeso e consapevole, non solo negli organismi direttivi, ma anche nella platea più allargata degli iscritti.

Confrontare le attuali con le strutture e gli organismi degli anni settanta e ottanta, è

operazione quasi improbabile e comunque deviante, perché riferiti a momenti storici e contesti economici e politici completamente diversi.

Certamente il ricordo ci porta a pensare ai tempi passati, con una punta di sana nostalgia, che comunque non deve inibire necessarie proiezioni.

D'altronde senza passato, senza memoria storica, non si riesce ad avanzare, senza radici non si riesce a progredire e si rischia di smarrirsi.

E' sull'onda di questi sentimenti che si ricorda come la struttura giuridica della categoria si fondi sulle norme contenute nel D.Lgs. 28 giugno 2005, n.139, che si è voluto sintetizzare in decreto costitutivo dell'Albo Unico. Come abbiamo avuto modo di rilevare in altre occasioni, una legge approvata sotto pressioni politiche di vario genere e con spinte di urgenza più o meno valide non può che presentare lacune e difetti. Trascorso questo primo periodo di gestione e applicazione pratica, si evidenzia come alcuni punti, anche di notevole rilevanza, vadano modificati; nessuna animosità, nessun intendimento di prevaricazione, ma solo semplice intenzione di rendere meno lacunosa e macchinosa la struttura.

Per quanto riguarda l'integrazione delle due componenti, salvo alcuni momenti o situazioni di frizione, sembra stia procedendo correttamente. Ciò conferma che il tempo è gran galantuomo.

Il tirocinio e praticantato è certamente uno degli argomenti più delicati, perché coinvolge i giovani che si affacciano al mondo del lavoro professionale e praticamente integra e conclude il percorso formativo iniziale, di base esclusivamente scolastica e universitaria.

E' un percorso nel quale il giovane deve apprendere l'applicazione pratica del sapere specialistico acquisito nel periodo accademico e trasformare questo ➡

➤ sapere in sapienza professionale. E' operazione delicata, nel corso della quale si debbono far apprendere ed interiorizzare l'arte e l'etica.

Purtroppo con gli ultimi interventi legislativi, è stata prevista una riduzione del periodo di tirocinio: ancora una volta si confonde la necessità di formazione per la creazione di livelli di eccellenza professionale, propagandandola come volontà di chiusura ed ostacolo all'accesso nel mondo delle professioni. Si dimentica che chi intraprende il percorso della libera professione è consapevole che la scelta comporta impegno, dedizione, sacrifici, che lo studio esige rigore, applicazione, tempo, nella prospettiva della libertà di gestione delle proprie capacità intellettuali e probabili future soddisfazioni morali e materiali.

Queste problematiche dovranno essere considerate attentamente nello studio di nuovi percorsi. La buona preparazione dei nostri giovani deve rappresentare impegno primario, affinché acquisiscano gli strumenti culturali e morali che li dovranno indirizzare e sorreggere nella proiezione della speranza del futuro.

Abbiamo avuto più volte occasione e modo di parlare del nostro Centro Studi nazionale, per cui riprendiamo le argomentazioni già enunciate, ricordando che la creazione di un Centro Studi a disposizione del Consiglio Nazionale, fiore all'occhiello dello stesso, fu la missione

affidata alla Fondazione, che fu concepita e costituita soprattutto per questo scopo. Il Centro Studi avrebbe dovuto rappresentare lo strumento a disposizione del Consiglio Nazionale per l'elaborazione interpretativa e propositiva nell'ambito del sistema legislativo; luogo deputato al supporto dell'immagine culturale della categoria; organismo di riferimento ascoltato e stimato.

E' necessario procedere al recupero e all'attuazione della missione affidata al Centro Studi e dei valori che lo stesso deve esprimere e rappresentare: alta professionalità e competenza nell'elaborazione di studi, documenti, proposte; ampia rappresentatività della categoria; immagine, aggregazione; riferimento per tutti gli iscritti; organismo apprezzato ed ascoltato dalle istituzioni politiche, economiche e sociali; in definitiva, ente rappresentante il codice identificativo della categoria.

Il rapporto istituzionale corrente tra Consiglio Nazionale e Ordini Territoriali è tenuto fondamentalmente attraverso le Assemblee dei Presidenti, che attualmente hanno raggiunto una regolare periodicità ed un assetto organizzativo efficiente, indipendentemente dalla loro previsione normativa. Nel tempo hanno sortito un effetto positivo di conoscenza interpersonale, aggregazione e socializzazione, che hanno consolidato nelle varie componenti spirito di appartenenza e senso del dovere. Allargare la partecipazione ed il dibattito

alle varie componenti degli organismi degli Ordini, anche in funzione degli argomenti specifici all'ordine del giorno, oltre che necessario, sarebbe cosa utile e produttiva.

Vi sarebbero tanti altri argomenti da proporre ad analisi e discussione quali per esempio: assetto degli Ordini Territoriali, Fondazioni degli stessi, Organismi regionali, Formazione Professionale Continua, rapporti con Associazioni e Sindacati di categoria, rapporti con la Cassa di Previdenza ed Assistenza. Esigenze di spazio e di tempo impongono di rinviare ad altra occasione la loro trattazione.

Tanto si è voluto esporre, per evidenziare che coloro che saranno scelti e chiamati a dirigere e rappresentare la Categoria nei prossimi quattro anni si dovranno assumere compiti onerosi, importanti, faticosi, che assorbiranno tempo e forte impegno ed imporranno concentrazione e saggezza. Siamo sinceramente convinti che entrambi i colleghi e amici che si propongono alla presidenza nazionale siano consapevoli e coscienti che per essere classe governante, prima di ogni cosa è necessario essere classe pensante, di indirizzo. Ciò comporta slancio ideale, sapienza, esperienza, attenzione, costanza, impegno e dedizione.

La categoria necessita soprattutto di questi afflati, che provengono dalla mente e dal cuore. Un augurio ed un ringraziamento ad entrambi. ■

D'Attualità

Il credito IVA nei casi di dichiarazione omessa

di Giacomo Lucino (*)

Premessa

Con la circolare n. 34 del 06/08/2012 l'Agenzia delle Entrate fornisce chiarimenti in merito alle modalità ed alle condizioni per il riconoscimento dei crediti d'imposta maturati in annualità per la quale i contribuenti hanno omesso le dichiarazioni ai fini dell'IVA, delle imposte dirette e dell'IRAP. Con particolare riferimento al credito IVA l'Agenzia delle Entrate nel recente documento di prassi, che sostituisce i precedenti¹, chiarisce il proprio orientamento richiamando la giurisprudenza di legittimità ed i principi di diritto che, alla luce di una interpretazione logico-sistematica oltre che letterale del tessuto normativo di riferimento, giustificano la soluzione adottata.

A parere dell'Agenzia, nei casi in cui il contribuente indica in dichiarazione un'eccedenza di imposta a credito generata nel precedente periodo d'imposta, per il quale la relativa dichiarazione è stata omessa, l'Ufficio è legittimato ad iscrivere a ruolo, ai sensi dell'art. 54 bis del D.P.R. n. 633/1972, il maggior debito d'imposta o la

minore eccedenza detraibile, con le relative sanzioni del 30 per cento previste dall'art. 13 del D.Lgs. n. 471/1997.

Tuttavia il contribuente, dopo aver dimostrato l'effettività del credito potrà chiedere il rimborso dell'eccedenza d'imposta ai sensi dell'art. 21 del D.Lgs. n. 546/1992.

L'istanza di rimborso deve essere presentata entro due anni dal pagamento degli esiti della liquidazione o dell'esito del contenzioso relativo all'iscrizione a ruolo derivante dalla liquidazione stessa, favorevole all'Agenzia delle Entrate.

In ogni caso, il contribuente, sussistendone i presupposti, ha la facoltà di definire la controversia con l'istituto della mediazione o in conciliazione.

In questi casi, se comunque è dimostrata l'effettività del credito IVA, sono dovuti gli interessi e le sanzioni irrogate in sede d'iscrizione a ruolo, ma il contribuente avrebbe l'opportunità di compensare l'imposta derivante dall'iscrizione a ruolo, con l'imposta che l'Ufficio dovrebbe rimborsare.

I principi comunitari su cui si fonda il diritto alla detrazione: l'IVA detraibile e l'eccedenza IVA detraibile

Il diritto alla detrazione è l'elemento che qualifica l'IVA quale imposta plurifase non cumulativa, conferendole il carattere della neutralità nelle fasi di produzione e di scambio anteriori al consumo. Il suo corretto esercizio (da parte di tutti coloro che sono inseriti nel circuito della produzione e distribuzione) è fondamentale perché l'imposta riesca a raggiungere l'obiettivo cui è ordinata, vale a dire incidere il consumo finale.

La centralità della detrazione nel sistema IVA è anche attestata dal rigore della Comunità nella disciplina e nelle sentenze interpretative che hanno affrontato il tema in esame, sia in relazione all'oggetto della detrazione, che con riferimento al momento a partire dal quale (ed entro il quale) può essere esercitata. È stato più volte sottolineato che la detrazione deve potersi realizzare nei termini e con le modalità sancite dalla VI Direttiva, all'art 17, laddove si

(*) Funzionario dell'Agenzia delle Entrate (l'articolo è scritto a titolo personale e non coinvolge la posizione dell'Amministrazione di appartenenza).

¹ In particolare la risoluzione n. 74 del 19 aprile 2007.

afferma l'immediatezza e l'integralità del diritto alla detrazione.

I principi che regolano l'IVA e, in particolare, il diritto alla detrazione, impongono che l'operatore economico non resti inciso dall'imposta, fatti salvi i casi in cui esso stesso sia consumatore finale dei beni o dei servizi acquistati. Il raggiungimento di questo risultato richiede un'applicazione corretta, non solo del diritto (e dei limiti del diritto) di detrazione, ma anche del diritto di rimborso, quale necessario completamento del principio di neutralità che costituisce una delle caratteristiche essenziali dell'IVA.

Tale risultato può essere raggiunto con la corretta applicazione, non solo delle regole sulla detrazione, ma anche delle disposizioni che disciplinano il rimborso, quale espressione, normativamente prevista, del diritto di detrazione.

Il diritto alla detrazione risulta essenziale per il raggiungimento della neutralità nella fase di determinazione dell'imposta dovuta, ma tale da esaurire i suoi effetti all'interno di questa fase. È stato infatti sottolineato come il diritto in esame rilevi solo nel corso del procedimento di quantificazione dell'imposta e non costituisca una posizione giuridica soggettiva da far valere autonomamente con pretese di restituzione.

Il diritto alla detrazione è strumentale al calcolo dell'imposta dovuta: l'IVA detraibile è infatti destinata ad essere scomputata dall'IVA pagata dal contribuente o a lui addebitata in via di rivalsa. Soltanto al termine di tale operazione e laddove emerga un risultato di segno positivo, quest'ultimo costituirà l'eccedenza detraibile che potrà, a determinate condizioni, essere oggetto di una pretesa di restituzione.

L'eccedenza detraibile è un importo numerico di segno positivo che emerge in sede di dichiarazione annuale, al termine del procedimento interno di determinazione dell'IVA dovuta. La VI Direttiva ha lasciato liberi gli Stati di decidere in che modo disciplinare l'utilizzo delle somme pari alle eccedenze detraibili, prevedendo l'alternativa fra due soluzioni: il rimborso o il riporto a nuovo per i periodi di imposta successivi.

Il quadro normativo

Lo Stato italiano ha previsto come modalità generale di destinazione dell'eccedenza detraibile quella del riporto a nuovo, ammettendo il rimborso solo in ipotesi residuali e strutturalmente anomale per il soggetto IVA. Il rimborso dell'eccedenza detraibile è ammesso in alcune ipotesi tassativamente individuate dall'art. 30 del D.P.R. n. 633/1972: in questi casi (con l'unica eccezione della fattispecie della cessazione dell'attività di impresa) il soggetto IVA è chiamato a fare una scelta fra il riporto a nuovo e il rimborso. La scelta a favore del rimborso comporta la trasformazione dell'eccedenza detraibile in credito da restituzione: in questo momento il soggetto IVA acquista un diritto di credito nei confronti dell'Erario pari all'ammontare dell'eccedenza detraibile.

Ai sensi dell'art. 30 del D.P.R. n. 633/1972, nei casi in cui dalla dichiarazione annuale risulti una eccedenza d'imposta detraibile "il contribuente ha diritto di computare l'importo dell'eccedenza in detrazione nell'anno successivo, ovvero di chiedere il rimborso nelle ipotesi di cui ai commi successivi e comunque in caso di cessazione dell'attività".

La citata norma offre al contribuente la possibilità di indicare ed utilizzare in dichiarazione l'eccedenza d'imposta detraibile risultante dalla dichiarazione presentata per l'anno d'imposta precedente ovvero di chiedere il rimborso, in presenza di determinati presupposti disciplinati dalla stessa norma.

Se nel quadro relativo alla "Liquidazione dell'imposta annuale" (quadro VL della dichiarazione annuale), risulta un saldo di IVA a credito del periodo, il soggetto passivo può utilizzare tale importo, denominato "eccedenza annuale di imposta detraibile" o "eccedenza di credito IVA", in via alternativa:

- 1) in detrazione nelle liquidazioni periodiche dell'anno successivo (c.d. compensazione "interna");
- 2) in compensazione con altri tributi, contributi e premi nel modello F24;
- 3) a rimborso nelle ipotesi in cui ricorrano determinati presupposti espressamente indicati nell'articolo 30 del D.P.R. n. 633 del 26 ottobre 1972.

Come prima regola, l'eccedenza annuale del credito IVA che risulta dalla dichiarazione autonoma o da quella unificata deve essere utilizzata in detrazione nelle liquidazioni IVA periodiche relative all'anno successivo.

Infatti, l'eccedenza annuale del credito IVA di un certo periodo va ripresa tra i "crediti" in sede di compilazione del quadro VL della dichiarazione annuale successiva, in un apposito rigo in modo tale da influenzare il saldo residuo dell'anno seguente.

L'orientamento dell'Agenzia: la circolare n. 34/E del 6 agosto 2012

Con il recente documento di prassi, l'Agenzia delle Entrate, fornendo puntuali indicazioni anche con riferimento alla corretta gestione delle controversie in contenzioso incentrate sulla questione del riporto del credito IVA in dichiarazione, dopo aver delineato il quadro normativo e l'evoluzione della giurisprudenza di legittimità, precisa che in caso di omessa presentazione della dichiarazione annuale il contribuente non può riportare l'eccedenza di IVA detraibile nella dichiarazione dell'anno successivo, né chiederne il rimborso nelle ipotesi regolate dall'art. 30 citato.

Ne consegue che l'omessa presentazione della dichiarazione annuale, con riporto del credito d'imposta nella dichiarazione presentata per il periodo d'imposta successivo, configura una violazione dell'art. 30 del D.P.R. n. 633/1972 che legittima l'Agenzia delle Entrate a recuperare, ai sensi dell'art. 54 bis del D.P.R. n. 633/192, il credito utilizzato indebitamente in dichiarazione e ad applicare la sanzione prevista dall'art. 13

del D.Lgs. n. 471/1997.

Il contribuente, nel caso in cui asserisca l'effettività dell'eccedenza d'imposta detraibile, in virtù del principio di neutralità che ispira la disciplina in materia di IVA, potrà chiedere il rimborso ai sensi dell'art. 21 del D.Lgs. n. 546/1992, dell'imposta ritenuta indebitamente versata.

L'istanza di rimborso disciplinata dal citato art. 21, come precisato dall'Agenzia delle Entrate, può essere presentata solo a seguito della definizione dell'obbligazione con il versamento degli importi dovuti a seguito della "comunicazione di irregolarità" o "della notifica della cartella di pagamento o in esito a sentenza definitiva a lui sfavorevole".

I termini per presentare l'istanza ai sensi dell'art. 21 del D.Lgs. n. 546/1992 (due anni) decorrono dal versamento dell'imposta e delle sanzioni.

E' evidente che il contribuente non potrà chiedere anche la ripetizione degli importi versati a titolo di sanzioni, in quanto l'effettività del credito d'imposta eventualmente dimostrata dal contribuente (con la presentazione dell'istanza di rimborso) e riscontrata dagli uffici finanziari, non elide la violazione del citato art. 30 e la conseguente sanzione.

La tesi dell'Agenzia si fonda essenzialmente su due principi di diritto difficilmente confutabili:

- "la mancata presentazione della dichiarazione nell'anno in cui il credito stesso è maturato viola il principio in base al quale il diritto alla detrazione del credito nell'anno successivo è subordinato alla presentazione della dichiarazione nell'anno in cui il credito è maturato...";

- "...il riconoscimento del diritto al rimborso, nel caso in cui il credito sia effettivamente spettante, garantiscono il rispetto del principio di neutralità proprio del sistema IVA, che tuttavia non si estende sino a tenere indenne, in ogni caso, il contribuente da qualunque conseguenza sanzionatoria".

Sulla base degli stessi principi l'Agenzia precisa che in sede di mediazione, per le controversie di valore non superiore a 20.000 euro instaurate contro i ruoli per il recupero dell'eccedenza d'imposta indebitamente portata in detrazione, in coerenza con la finalità deflativa dell'istituto di nuova introduzione, è possibile "scomputare" l'importo derivante dall'iscrizione a ruolo con il credito eventualmente riconosciuto effettivamente spettante.

Gli Uffici, se dalla documentazione prodotta dal contribuente in sede di mediazione rilevano la sussistenza dei presupposti che legittimano il riconoscimento del credito, potranno proporre un accordo in mediazione, nel quale verrà evidenziata la legittimità dell'iscrizione a ruolo con la quale si è proceduto al recupero del credito, nonché il riconoscimento dell'effettività del credito. L'accordo di mediazione si perfeziona con il versamento, attraverso il mod. F24, degli importi corrispondenti:

- alla sanzione nella misura del 40% di quella originariamente applicata; ♦♦

➤ - agli interessi indicati nella cartella impugnata, che restano dovuti a seguito dell'omesso versamento delle imposte.

Non maturano interessi a favore del contribuente in quanto il diritto al rimborso sorge solo con l'accordo di mediazione.

Negli stessi termini previsti per la mediazione si possono definire in sede di conciliazione giudiziale le controversie di valore superiore a 20.000 euro, per le quali non può trovare applicazione l'istituto della mediazione.

L'orientamento dei giudici di legittimità

I giudici di legittimità, sulla base di un orientamento ormai consolidato ed in linea con la tesi dell'Agenzia, hanno ritenuto che l'omessa presentazione della dichiarazione annuale esclude, per il contribuente, la possibilità di recuperare il credito maturato nel relativo periodo d'imposta attraverso il trasferimento della detrazione nel periodo successivo a quello in cui la dichiarazione è stata omessa (v. Cass. 19326/2011; 16477/2004; 433/2008; 7172/2009).

Tuttavia, la decadenza dal diritto di portare in detrazione i crediti di imposta riguarda soltanto la possibilità di compensare i crediti con i debiti fiscali, ma non annulla il diritto al credito che può essere esercitato mediante richiesta di rimborso dell'eccedenza (v. Cass. 19326/2012; Cass. n. 16257/2007; 13056/2004; 523/2002).

Infatti, in ossequio ai principi di matrice comunitaria² secondo i quali il soddisfacimento del credito *de quo* non è strettamente collegato al meccanismo della detrazione, potendo essere fatto valere anche mediante semplice istanza di rimborso, la mancata esposizione del credito IVA nella dichiarazione annuale non comporta la decadenza dal diritto di far valere tale cre-

dito, purché lo stesso emerga dalle scritture contabili (v. Cass. 12041/2009; 16257/2007; 17067/2006).

“La mancata esposizione della eccedenza d'imposta nella dichiarazione annuale esclude il diritto di detrarre l'eccedenza nell'anno successivo, ai sensi del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, art. 30, comma 2, oltre a quello di chiedere il rimborso nelle ipotesi e nei limiti contemplati dai commi successivi dello stesso articolo (così correttamente Cass. 12041/2009), ma non implica che il contribuente, dopo aver versato somme obiettivamente non dovute, perda il diritto di chiedere la ripetizione dell'indebito, entro i termini e alle condizioni di legge, in quanto la dichiarazione non assume valore confessorio e non costituisce fonte di obbligazione tributaria” (Cass. 268/2012).

In tale contesto, secondo il principio contenuto nell'art. 18, par. 4, della VI Direttiva IVA, *“...il diritto al rimborso dell'eccedenza, non trattandosi di rimborso da indebito, sebbene di restituzione soggetta a diverse formalità e a limiti temporali, deve considerarsi ... una semplice modalità di soddisfacimento del credito (v. Cass. n. 16257/2007), non residuale, ma di rango paritario a quello della detrazione”*.

Conclusioni

Alla luce delle considerazioni che precedono si può sostenere che il legislatore italiano, sulla scia dei principi comunitari che ispirano la disciplina dell'IVA, ha optato per un sistema che predilige l'utilizzabilità dell'eccedenza d'imposta detraibile nelle successive dichiarazioni, salvo riconoscere la possibilità, in casi particolari, di chiedere il rimborso dell'eventuale credito d'imposta.

Tuttavia, la strada preferenziale del riporto in dichiarazione impone la continuità nella presentazione delle dichiarazioni ed il corretto adempimento degli obblighi formali. Nell'ipotesi di omessa presentazione della dichiarazione in un anno d'imposta, il contribuente perde il diritto di riportare nella dichiarazione successiva l'eccedenza d'imposta che scaturiva dalle dichiarazioni precedenti e si espone al recupero, *ex art. 54 bis D.P.R. n. 633/1972*, dell'eccedenza d'imposta utilizzata nella dichiarazione con le relative sanzioni.

In questo caso il contribuente, anche alla luce del più recente orientamento dei giudici di legittimità, non può evitare l'iscrizione a ruolo e solo dopo aver definito la violazione contestata dall'Ufficio, con il pagamento degli importi recuperati a titolo di credito d'imposta indebitamente portato in detrazione, interessi e sanzioni (spontaneamente o a seguito di contenzioso favorevole all'Agenzia) potrà azionare, previa dimostrazione dell'effettività del credito, il diritto alla restituzione di quanto versato a titolo d'imposta, ai sensi dell'art. 21 del D.Lgs. n. 546/1992.

Nel caso di contenzioso instaurato sull'eventuale cartella notificata dall'Ufficio, il contribuente, in possesso della documentazione idonea a dimostrare l'effettività del credito, in sede di mediazione, per le controversie di valore inferiore a 20.000 euro o in sede di conciliazione, negli altri casi, avrebbe inoltre la possibilità di compensare il credito d'imposta recuperato dall'Ufficio con quello che dovrebbe chiedere in restituzione a seguito di istanza presentata *ex art. 21 del D.Lgs. n. 546/1992*, versando gli interessi dovuti e definendo le sanzioni per un importo pari al 40% di quelle originariamente applicate. ■

² v. Corte di Giustizia, sentenza 11707/2002, C-62 Liberixm BV.

Le Procedure

La cessione dei crediti fiscali da parte delle procedure concorsuali

di Giovanni Caliceti (*)

Il D.Lgs. 9 gennaio 2006, n. 5, ha modificato gli artt. 106 e 117 della legge fallimentare, così che oggi dispongono come segue:

- art. 106, comma 1: *«Il curatore può cedere i crediti, compresi quelli di natura fiscale o futuri, anche se oggetto di contestazione...»*;
- art. 117, comma 3 *«Il giudice delegato, nel rispetto delle cause di prelazione, può disporre che a singoli creditori che vi consentono siano assegnati, in luogo delle somme agli stessi spettanti, crediti di imposta del fallito non ancora rimborsati»*.

Queste norme giungono a conclusione di un percorso teorico-pratico durato oltre un ventennio: fino alla fine degli anni novanta ci si

è domandati se la cessione dei crediti fiscali fosse astrattamente possibile e secondo quali regole; nel decennio successivo si sono pian piano consolidate prassi e procedure che consentono oggi di dire, con sicurezza, che la cessione dei crediti fiscali è definitivamente metabolizzata da tutti gli operatori coinvolti, *in primis* dall'Agenzia delle Entrate. Ecco allora che la prassi operativa conosce da oltre un decennio soggetti specializzati nell'acquisizione di crediti IRPEG/IRES, IRPEF, IRAP, ed IVA che le procedure concorsuali vantano verso l'Erario, durante e/o al termine delle procedure stesse.

Del pari, non possono tacersi le prese di

posizione di molti tribunali che, intese le opportunità insite nella cessione di questi crediti, hanno ritenuto di dover fornire vere e proprie istruzioni operative ai curatori arrivando a sollecitare, tra le varie incombenze del loro ufficio, proprio la cessione dei crediti fiscali.

Oggi non vi è chi non veda come lo strumento della cessione dei crediti tributari risponda a plurime ragioni ed esigenze. Obiettivo fondamentale è infatti quello di velocizzare la chiusura delle procedure concorsuali, che non possono restare aperte anni e anni solo al fine di incassare crediti fiscali (come quelli IVA) o, peggio, chiudere rinunciando a

(*) Avvocato in Bologna

rimborsi con il risultato di far definitivamente ed indebitamente appendere all'Erario importanti crediti (ad esempio i crediti IRES vantati dalle società di capitali che, quasi sempre, cessano e si estinguono alla chiusura del fallimento).

Ecco allora che la cessione delle eccedenze fiscali a qualunque titolo vantate dai fallimenti consente: riparti più sostanziosi ai creditori rimasti impigliati nell'insolvenza del proprio debitore (ovvero, in senso più lato, la re-immissione di capitali nel sistema economico); una chiusura più celere delle procedure concorsuali; più prosaicamente, permette ai curatori di maturare compensi più elevati a fronte dell'emersione di attività più consistenti.

Ma dove si formano le eccedenze fiscali?

- 1) all'atto della presentazione delle dichiarazioni che l'organo della procedura è tenuto a redigere all'indomani del provvedimento che dà inizio alla procedura concorsuale (in particolare quella ex art. 74-bis del DPR n. 633/1972 e quella ex art. 183, comma 1, del TUIR);
- 2) all'atto della presentazione delle dichiarazioni che, esclusivamente ai fini IVA (o anche IRAP in caso di esercizio provvisorio), lo stesso organo è tenuto a redigere al termine di ogni singolo periodo di imposta e sino alla chiusura della procedura medesima (ad esempio ex art. 30, comma 3 del DPR n. 633/1972 c.d. minore del triennio);
- 3) all'atto della presentazione dell'unica dichiarazione del c.d. *maxi* periodo fallimentare che, esclusivamente ai fini delle imposte sui redditi e IRAP (quest'ultima in caso di assenza di esercizio provvisorio), il curatore deve redigere con riferimento all'intera procedura, ex art. 183, comma 2, TUIR.

In conseguenza della tripartizione di cui sopra, tali eccedenze sono rispettivamente costituite da:

- a) crediti IRPEG/IRES, IRPEF, IRAP, ed IVA generatisi in capo al fallito ancora *in bonis* e quindi in periodi d'imposta *ante* procedura;
- b) crediti IVA ed IRAP (in caso di esercizio provvisorio) formati nel corso della procedura a seguito dell'attività liquidatoria del patrimonio posseduto e quindi in periodi d'imposta *endo* procedura;
- c) crediti IRPEG/IRES, IRPEF ed IRAP formati nel corso della procedura a seguito della citata attività liquidatoria e quindi esclusivamente nell'unico *maxi* periodo d'imposta tra l'apertura e la chiusura della procedura concorsuale (assai spesso costituiti unicamente dall'importo corrispondente alle ritenute d'acconto subite sulle c.d. rendite finanziarie).

Le norme positive che consentono la cessione dei crediti fiscali sono le seguenti:

- art. 5 del D.L. 14 marzo 1988, n. 70 convertito con L. 13 maggio 1988, n. 154, che prevede la cedibilità delle eccedenze IVA (è considerato il provvedimento cui si fa risalire la possibilità di cedere questi crediti);
- L. 28 dicembre 1995, n. 549 - che ha modificato il D.P.R. 29 settembre 1973, n. 602 inserendovi l'art. 43-bis - e il successivo

regolamento attuativo, emanato con D.M. 30 settembre 1997, n. 384.

Giova sottolineare che in dottrina la cessione dei crediti fiscali era comunemente ammessa anche prima dell'entrata in vigore delle norme appena richiamate; ciò perché, allora come oggi, si consideravano pacificamente applicabili i principi generali fissati dal codice civile (artt. 1260 e ss.) a mente dei quali, e salvo diversa previsione legislativa, la cedibilità del diritto di credito è regola generale dell'ordinamento, mentre le relative eccezioni devono ritenersi tassative. A questo proposito, tra le ipotesi civilistiche che prevedono il divieto di cessione del credito non se ne ritraciano - direttamente o indirettamente - in materia di eccedenze fiscali. Per tale ragione, la cessione dei crediti fiscali deve essere «consentita indipendentemente dall'esistenza di apposite norme permissive, dovendosi l'esclusione affermare, per converso, solo se la cessione sia inibita da una specifica disposizione» (M. Cantillo, *La cessione dei crediti per imposte dirette*, in Rass. Trib., 1999, n. 1, p. 28 e ss.).

Talune peculiarità normative valide solo per i crediti fiscali tuttavia esistono e devono essere tenute in debito conto.

Infatti, sono ancora perfettamente valide e vigenti le norme portate dal R.D. 18 novembre 1923, n. 2440, le quali, se da un lato "codificano" la cedibilità dei crediti vantati verso le pubbliche amministrazioni (come i crediti fiscali), dall'altro prevedono modi, termini e procedure necessarie a porre in essere cessioni valide e, soprattutto, efficacemente opponibili all'Amministrazione finanziaria. Attesa la particolarità del debitore ceduto, pare assolutamente razionale che il legislatore abbia imposto giuste cautele a tutela dell'interesse pubblico.

Tutte le operazioni di cessione di crediti fiscali soggiacciono, quindi, quanto alla forma, alle stringenti previsioni ex art. 69 e 70 del già citato R.D. 18 novembre 1923, n. 2440; ciò implica che i relativi contratti, pena l'inopponibilità al Fisco, devono risultare da atto pubblico o da scrittura privata autenticata da notaio e vanno successivamente notificati alle Amministrazioni competenti, oltre a dover contenere espressa indicazione del titolo e dell'oggetto del credito che si vuole cedere.

In particolare, l'art. 69, comma 1, dispone che le cessioni «debbono essere notificate all'Amministrazione centrale ovvero all'ente, ufficio o funzionario cui spetta ordinare il pagamento». La disposizione è del tutto coerente con la finalità di rendere certi all'Amministrazione il contenuto, la provenienza e la data della cessione e reca una espressa deroga all'art. 1264 del codice civile, in quanto la medesima debitrice, ove non le sia stato notificato un atto avente la forma suddetta ed anche se abbia avuto conoscenza *aliunde* dell'intervenuta cessione, non può darne esecuzione e dovrà eseguire il pagamento all'originario creditore.

In altre parole, è solo con la notifica che si realizza l'effetto della cessione del credito verso la Pubblica Amministrazione. In esito l'Agenzia delle Entrate non ha alcun potere di sindacare cosa le parti private abbiano

disposto nel contratto e soprattutto quando esse lo abbiano sottoscritto (M. Cantillo, op. cit., F. Tesoro, *In tema di ritenute d'acconto a carico del fallimento e di cessione dei crediti d'imposta*, in Boll. Trib., 2003, n. 12, p. 885 e ss.).

E quali effetti realizza verso l'Erario la cessione nei rapporti tra cedente e cessionario? Una volta compiuta validamente la cessione ed attuata, con la notifica del contratto, il trasferimento del credito, il cessionario subentra nella stessa posizione del cedente e diverrà legittimato anche a stare in giudizio per ottenere il pagamento del credito ceduto. Del pari, la controversia apparterrà alla giurisdizione delle commissioni tributarie anche quando sia stata proposta, anziché dal contribuente, dal terzo cessionario del relativo credito.

Nemmeno esistono limiti "qualitativi" alle cessioni perché le eccedenze tributarie oggetto di compravendita sono genericamente quelle di «crediti chiesti a rimborso nella dichiarazione» fiscale. Le previsioni normative hanno dunque ad oggetto le somme che, nel periodo di imposta, il contribuente ha dovuto versare all'Erario.

Unici limiti di carattere oggettivo posti alle cessioni sono costituiti dal fatto che i crediti trasferiti debbono essere indicati nelle dichiarazioni di periodo e, ancora più nel dettaglio, che il credito esposto in tale dichiarazione deve essere ceduto tutto insieme. Pertanto, *condicio sine qua non* per effettuare un valido trasferimento dei crediti fiscali è che essi emergano dalle dichiarazioni fiscali presentate ai fini delle imposte dirette (modello Unico e modello IRAP) e dell'IVA (modello IVA VR, modello IVA o Unico) ed ivi siano chiesti espressamente a rimborso.

A fronte di un tale quadro normativo devesi però specificare che non sono compresi nello spettro applicativo del citato art. 43-bis del DPR n. 602/1973 i crediti c.d. da indebito, cioè quelli che sorgono da cause patologiche come ad esempio a cagione di versamenti non dovuti *ab origine* per errori materiali commessi dal contribuente o in seguito all'annullamento (giudiziale o in autotutela) di accertamenti, ecc..

Posto che, come accennato in precedenza, le ipotesi di incedibilità dei crediti devono essere espressamente e tassativamente indicate dalla legge, si evidenzia quanto segue:

- per le imposte dirette, l'art. 1, comma 7, del citato D.M. n. 384/97 stabilisce che sono inefficaci le cessioni allorché:

- o al momento della notifica, l'Amministrazione ha già proceduto all'emissione dell'ordinativo di pagamento;
- o è stata presentata richiesta per il rimborso mediante titoli di Stato e, al momento della notifica, il Ministero delle finanze ha già proceduto alla trasmissione dell'elenco degli aventi diritto al rimborso al Ministero del tesoro;
- o al momento della notifica, risultano a carico del cedente iscrizioni a ruolo relative a tributi erariali, notificate in data anteriore a quella della notifica dell'atto di cessione;

➤ - per l'IVA, occorre rifarsi alla disciplina generale della cessione dei crediti vantati verso la Pubblica amministrazione, contenuta nel citato art. 69 del R.D. 18 novembre 1923, n. 2440.

Un cenno particolare merita l'ulteriore fattispecie di inefficacia e di inopponibilità della cessione all'Erario disposta dall'art. 43-bis del D.P.R. n. 602/1973: «*Il cessionario non può cedere il credito oggetto della cessione*». La norma, e quindi il divieto ivi enunciato, è dettata con esclusivo riferimento alla cessione dei crediti fiscali per imposte dirette e risponde ad evidenti esigenze di tutela dell'interesse pubblico a che l'Amministrazione "ceduta" sia posta in grado di conoscere, una volta per tutte e con assoluta certezza, quale sia il soggetto cessionario del credito che, in ultima istanza, verrà pagato con denaro pubblico.

Nulla di analogo è espressamente previsto in tema di IVA, così che è stata avanzata la tesi che il divieto non operi nelle ipotesi di cessioni aventi ad oggetto eccedenze di imposta sul valore aggiunto. Sembrerebbe tuttavia preferibile aderire alla tesi contraria, stante che le ragioni di interesse pubblico sottese al divieto in argomento rivestono un carattere di tale generalità da apparire come immanenti all'ordinamento giuridico.

Volgendo ora lo sguardo a ciò che l'Erario non può opporre al cedente o al cessionario, occorre dar conto di come opera, nel presente ambito, l'istituto della compensazione.

Dunque, se non è certo in discussione che il credito fiscale è compensabile con eventuali carichi pendenti esistenti alla data di cessione, secondo le normali regole dell'art. 1241 e ss., c.c., nemmeno può essere posto in dubbio che questa regola, nei casi di fallimento o di altre procedure concorsuali, deve essere coordinata con l'art. 56 L.F. Vanno cioè stigmatizzati i tentativi, ancora reiterati da certi uffici dell'Agenzia, tesi ad avvalorare la teoria di una sorta di continuità giuridica tra fallito e fallimento, a discapito delle precise regole imposte dalla legge fallimentare.

Tutti i creditori (compreso l'Erario) e tutti i crediti (compresi quelli erariali) soggiacciono infatti alla medesima regola della falcidia concorsuale e, per essere pagati secondo le gradazioni di legge e le percentuali statuite dal Giudice, devono essere insinuati al pas-

sivo proprio perché tutti crediti (anche quelli erariali) devono avere pari trattamento in ossequio al principio della *par condicio creditorum*.

L'art. 56 L.F. ammette la compensazione unicamente fra debiti e crediti sorti in periodi precedenti l'apertura della procedura, mentre la vieta tra debiti del fallito sorti prima dell'apertura del fallimento e crediti maturati durante la procedura; ciò significa che per valutare la compensabilità o meno dei crediti fiscali occorrerà aver riguardo alla genesi della pretesa erariale, che deve fare riferimento all'anno di imposta e non a quello di iscrizione a ruolo recato nelle cartelle esattoriali (che ben può essere successivo e magari coincidere con un anno *infra* procedura).

In tal senso, unanimi sono la giurisprudenza e la prassi ministeriale che vi ha aderito: «... *la questione relativa alla compensabilità del debito tributario della società fallita con il credito maturato a favore della massa fallimentare in seguito ad operazioni compiute dalla curatela dopo la dichiarazione di fallimento... si ritiene che non possa operare la compensazione fra il credito verso il fallito ed il debito verso la massa... infatti le posizioni del rapporto debitorio e del rapporto creditorio sono relative a soggetti diversi fallito - massa fallimentare... e a momenti diversi rispetto alla dichiarazione di fallimento (anteriore il credito, posteriore il debito) con conseguente illegittimità della eventuale compensazione*» (Agenzia Entrate, Ris. 12.08.2002, n. 279/E) (cfr. Cass. n. 10349/2003).

A questo punto si pone il problema dell'indebito rimborso: se il credito non deve essere rimborsato, può l'Amministrazione opporre il rifiuto al cessionario? E verso chi deve agire l'Amministrazione per recuperare quanto indebitamente pagato?

Innanzitutto va ricordato che, secondo la disciplina civilistica della cessione, il debitore ceduto (quindi l'Erario) può opporre al cessionario le medesime eccezioni che può opporre al cedente; quindi, quelle relative a fatti modificativi o estintivi del rapporto, anteriori o posteriori al trasferimento, ma anteriori all'accettazione della cessione o alla sua notifica o alla sua conoscenza di fatto.

E' ben vero che il cessionario è legittimato

ad adire le commissioni tributarie per ottenere la condanna dell'Amministrazione al pagamento del credito ceduto, ma il suo diritto deriva da quello del cedente. Pertanto, l'Amministrazione finanziaria in giudizio potrà opporre al cessionario sia l'inesistenza dei fatti costitutivi del credito, sia i vizi della dichiarazione, sia anche i fatti modificativi od estintivi del credito anteriori alla notifica della cessione, come la notifica di un avviso di accertamento la cui maggior pretesa ponga eventualmente nel nulla il credito d'imposta compravenduto (F. Tesaro, op. cit.).

E se il rimborso è già stato eseguito che può fare l'Amministrazione?

Il quesito si pone perché il rimborso potrebbe risultare *ex post* non dovuto perché erogato per errore o perché, successivamente al pagamento, viene notificato un avviso di accertamento.

Ebbene, le due fattispecie sono considerate dall'art. 43 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 602, che disciplina: a) il recupero delle somme erroneamente rimborsate; b) il recupero delle somme "debitamente rimborsate", all'epoca del rimborso, ma divenute poi indebite per effetto della sopravvenuta notifica di avvisi di accertamento.

La notifica di un avviso di accertamento ha come destinatario naturale il contribuente-cedente ma siccome non significa certo che con la cessione del credito si ceda anche il c.d. rapporto complesso d'imposta, perché questo è retto da norme di diritto pubblico inderogabili con atti privati, dell'indebito rimborso risponde, *in primis*, il contribuente e ciò è confermato dall'art. 43-bis, ove si precisa che resta ferma, nei confronti del contribuente che cede il credito, l'applicabilità dell'art. 43 (F. Tesaro, op. cit.).

L'art. 43-bis citato dispone però che il cessionario «*risponde in solido con il contribuente fino a concorrenza delle somme indebitamente rimborsate, a condizione che gli siano notificati gli atti con i quali l'ufficio delle entrate o il centro di servizio procedono al recupero delle somme stesse*».

In conclusione, e alla luce di quanto sin qui tratteggiato, non pare che vi siano oggi significativi ostacoli di ordine legislativo e amministrativo alla compravendita dei crediti d'imposta delle procedure concorsuali. ■

Le Società

Brevi cenni sui Diritti Particolari dei Soci nelle S.r.l.

di Giuditta Carullo (*)

Il tema oggetto delle presenti riflessioni trae spunto dall'analisi dell'art. 2468 c.c. nel quale, a seguito della modifica operata dal legislatore della riforma (D.Lgs. n. 6 del 2003), può indubbiamente dirsi contenuto il nucleo fondamentale della disciplina della partecipazione sociale avvicinando il diritto

societario italiano a quello degli altri paesi europei ed uniformandolo alle direttive comunitarie più recenti. L'articolo in commento, infatti, dà ai soci la possibilità di attribuire "particolari diritti riguardanti l'amministrazione della società o la distribuzione degli utili". Tale disposizione codi-

cistica pone interessanti spunti di riflessione, tra i quali, in queste poche righe, vorrei approfondire quello relativo alla possibilità, dopo la riforma, di parlare di "categorie di quote" o meglio di "categorie speciali di partecipazioni".

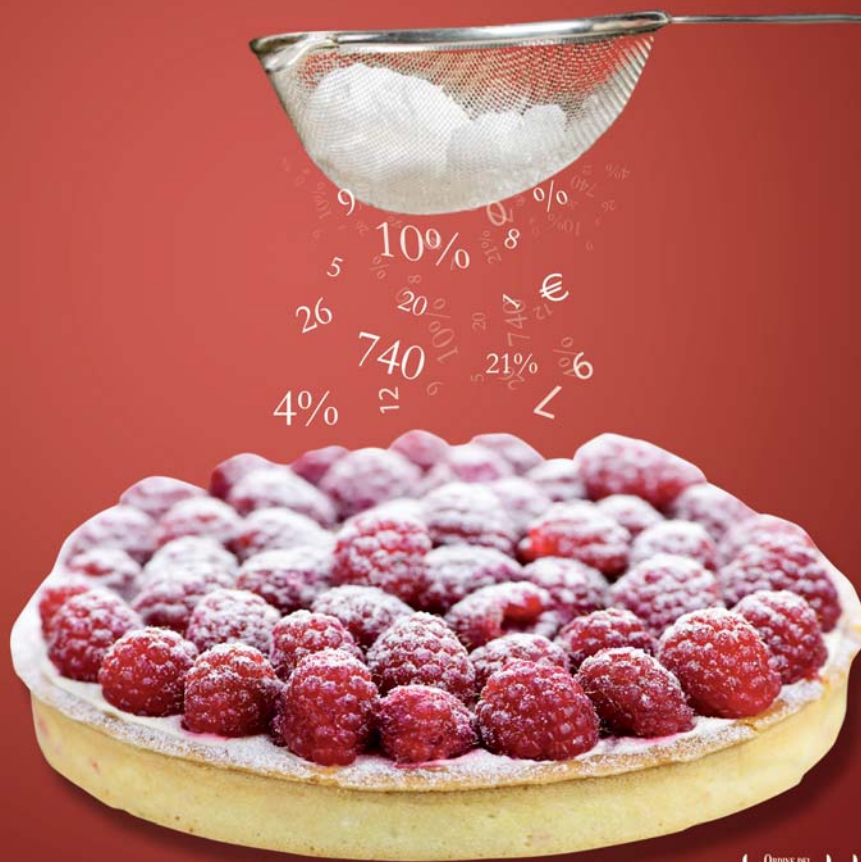
Analizziamo dunque l'art. 2468 c.c. che, al

(*) *Avvocato e Dottore di Ricerca in Diritto delle Società e dei Mercati Finanziari nell'Università di Bologna*



Diamo i numeri ...in cucina

PROFESSIONISTI TRA I FORNELLI



MINERVA EDIZIONI



DIAMO I NUMERI IN ...CUCINA PROFESSIONISTI TRA I FORNELLI

“Sono arrivate una dopo l'altra (qualcuna anche fuori tempo massimo) perché nessuno ha voluto restare indietro. La gioiosa gara di solidarietà con le popolazioni colpite dal terremoto della primavera 2012 è diventata un libro di ben 176 pagine. L'idea di riunire le ricette di dottori e ragionieri commercialisti, esperti contabili ed autorità è venuta al presidente dell'Ordine Gianfranco Tomassoli, ed è subito stata raccolta dai Consigli dell'Ordine e della Fondazione. Una veloce riunione organizzativa con la Minerva Edizioni per fissare le linee e la raccolta è cominciata, grazie anche al paziente lavoro della Segreteria dell'Ordine (vero, Chiara?!). La messe è stata al di sopra delle più lusinghiere aspettative. L'idea ha “bucato” anche in Australia (come dimostra il “Roast lamb”), ed è piaciuta a tante importanti personalità italiane. Siamo orgogliosi del fatto che nel libro troverete ricette firmate da ministri della Repubblica e presidenti di Regioni; docenti universitari di fama e prefetti; alti ufficiali e responsabili di organizzazioni economiche e sindacali... Oltre che tanti, tanti commercialisti che da tutt'Italia hanno raccontato la loro “ricetta del cuore”, in libertà, come se la sentivano.

Proprio la libertà rende più bella questa “opera collettiva”, che unisce centinaia di ricette, ma non è solo un ricettario. Le ricette sono pubblicate come ogni autore ce le ha inviate: chi con “concinnitas” tacitiana; chi ricordando nonne e zie; chi spiegando e “traducendo” ingredienti tipici e tradizioni locali; chi scegliendo, oltre al vino, anche la musica da abbinare al cibo; chi evidenziando puntuali consigli di esecuzione, come il professionista fa con il cliente in studio; chi creando favole per figli bambini; chi delineando sul foglio, oltre alle parole, la propria personale “madeleine” proustiana. Insomma, scrivendo ciascuno ha raccontato se stesso e ciò che gli è caro. Ragioni di spazio ci hanno impedito di pubblicare anche le foto dei piatti o delle materie prime, che molti chef ci avevano inviato, a dimostrazione della cura con cui ognuno ha risposto all'invito dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna.

Adesso al libro non resta che adempiere il compito per cui è nato e per il quale i promotori hanno, ovviamente, lavorato gratis: circolare il più possibile, per raccogliere fondi a pro' delle popolazioni terremotate ed andare nel mondo a raccontare che attraverso uno spaghetti, una polpetta o una torta di noci passano sentimenti di amicizia e di solidarietà.

Lisa Bellocchi”

(Tratto dalla prefazione del libro curato da Lisa Bellocchi, Minerva Edizioni).



Francesco Scutellari, Presidente del Tribunale di Bologna



Claudio Siciliotti, Presidente CNDCEC



Lisa Bellocchi viene proclamata “Dottore Commercialista ad honorem”

A E AIUTI CHI HA BISOGNO



Antonio Maticena, Professore Dip. Economia UNIBO



Maria Bernardetta Chiusoli, Assessore Bilancio Provincia Bologna



Angelo Tranfaglia, Prefetto di Bologna



I SAPORI DELLA SOLIDARIETÀ

Il 25 settembre 2012, presso la Sala Conferenze “Marco Biagi” dell’Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna si è svolta la cerimonia di presentazione del volume “Diamo i numeri...in cucina Professionisti tra i fornelli” a cura di Lisa Bellocchi (Minerva Edizioni).

Un libro di ricette per aiutare le popolazioni emiliane colpite dal sisma della primavera scorsa, i cui proventi saranno interamente devoluti a chi, soprattutto nel bolognese, ha subito danni maggiori.

Nel corso della manifestazione il Presidente dell’Ordine, Gianfranco Tomassoli, ha invitato autorità e colleghi intervenuti ad illustrare ciascuno la propria “ricetta del cuore”, raccontando curiosità, aneddoti e ricordi della propria tradizione di cucina familiare.

Al termine della serata, la curatrice del volume, nonché madrina della manifestazione, Lisa Bellocchi, ha ricevuto, molto simpaticamente, il titolo di “Dottore Commercialista ad honorem”, quale “segno di gratitudine e amicizia per la preziosa collaborazione e grande professionalità sempre dimostrata nei confronti dell’Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Bologna”. **Sollecitiamo anche i nostri lettori a partecipare numerosi e con gran cuore a questa gara di solidarietà, ordinando il volume presso la Segreteria della Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna, al numero telefonico 051.230292. Per le richieste da fuori Bologna è previsto l’invio con contrassegno postale.**

IV TORNEO OPEN UNITARIO DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI I TORNEO INTERPROFESSIONALE COMMERCIALISTI / AVVOCATI

Bologna, settembre – ottobre 2012. Come ogni anno, dopo la parentesi del 2011 che ha visto l'Ordine e la Fondazione dei Commercialisti promotori dell'organizzazione del trentacinquesimo campionato nazionale, è ritornato il consueto torneo open singolare dei DCEC che è entrato ormai a far parte di "diritto" tra gli appuntamenti estivi dei professionisti bolognesi.

La manifestazione, che si è svolta presso il CierreBi Club di Bologna, ha presentato quest'anno delle gradite conferme ma anche importanti novità rispetto alle edizioni degli anni passati.

Partendo da queste ultime, è da segnalare che il torneo si è svolto nel mese di settembre anziché in luglio sia per evitare il caldo afoso sia – soprattutto – per i nostri relativi minori impegni professionali rispetto a quelli che precedono l'estate.

Una novità assoluta è invece rappresentata dall'organizzazione del I torneo

Interprofessionale Commercialisti / Avvocati.

Nell'ottica di rafforzare la collaborazione con la Fondazione Forense Bolognese, a sua volta organizzatrice del torneo degli Avvocati, i rappresentanti dei comitati organizzatori dei rispettivi tornei hanno deciso di promuovere lo svolgimento di un torneo cui parteciperanno i giocatori che hanno raggiunto il miglior piazzamento nelle rispettive competizioni. Il torneo si svolgerà verso la fine del mese di ottobre presso il Circolo Tennis Virtus di Bologna e vedrà coinvolti 4 giocatori per il singolare maschile, 4 giocatrici per il singolare femminile, 2 giocatori e 2 giocatrici per il doppio misto.

Quanto alle conferme, precedenza va data alla vincitrice del torneo Elisabetta Baldazzi la quale, dopo un periodo di assenza, è tornata alla ribalta della competizione sconfiggendo in finale l'ottimo Massimiliano Sensi.

Il torneo si è svolto con la consolidata ed apprezzata formula dei gironi preliminari e del doppio tabellone (principale e secondario), che consente ad ogni giocatore di giocare almeno con quat-

tro giocatori diversi (tre nella fase preliminare ed uno nel tabellone di riferimento).

Nella fase preliminare i partecipanti sono stati suddivisi in 6 gironi da quattro giocatori ciascuno, tra i quali in un'unica sera si è giocato un mini torneo con set unico.

I primi due giocatori classificati di ogni girone sono stati quindi collocati nel tabellone principale, i secondi nel tabellone secondario. Unica eccezione a tale regola è avvenuta in favore del girone 6 in cui tutti e quattro i partecipanti (Diamanti, Faleo, Montanari e Stefanetti), date le capacità tecniche ed il sostanziale equilibrio delle partite, sono stati ammessi direttamente al tabellone principale.

Una volta completati i tabelloni, i giocatori si sono scontrati con la formula dell'eliminazione diretta in unica partita disputata al meglio dei due set con "tie break" in luogo dell'eventuale terzo set.

Come anticipato sopra, il tabellone principale ha visto il successo di Elisabetta Baldazzi che ha sconfitto in finale

Massimiliano Sensi.

Il tabellone secondario è stato vinto da Luciano Paradisi che ha battuto il collega Giovanni Nannini.

Il torneo si è concluso venerdì 28 settembre al ristorante del Cierrebi Club con la cena – cui ha partecipato anche il Presidente dell'Ordine Gianfranco Tomassoli – e le premiazioni dei vincitori e partecipanti. Sul sito internet della Fondazione si

possono visionare i tabelloni e le foto dell'evento.

Con l'auspicio di annoverare sempre maggiori partecipanti – visto l'elevato numero di colleghi giocatori – Vi aspettiamo numerosi l'anno venturo!

*Il Comitato Organizzatore
Luciano Paradisi
Cristina Mirri
Stefano De Stefanis*



LADC Supplemento de il Torresino
Ordine dei Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili di Bologna
Anno XVIII n. 5 - Settembre - Ottobre 2012
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. Francesco Cortesi
In Redazione
Dott.ssa Vincenza Bellettini
Dott.ssa Isabella Boselli
Dott.ssa Elena Melandri
Dott.ssa Giovanna Randazzo

Proprietario ed Editore:
Fondazione dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Bologna
Piazza De' Calderini, 2
40124 Bologna
tel. 051 220392
fax 051 238204

*Realizzazione grafica
e stampa*
SATE srl
via C. Goretti, 88
44123 Ferrara
tel. 0532 765646
fax 0532 765759

secondo comma, stabilisce che “i diritti sociali spettano ai soci in misura proporzionale alla partecipazione da ciascuno posseduta” e che tale partecipazione è determinata in misura proporzionale al conferimento. La legge stessa prevede poi due deroghe: (i) la prima consente di modificare il rapporto proporzionale tra partecipazione e conferimento; (ii) la seconda riguarda l’attribuzione a “singoli soci” di particolari diritti.

L’art. 2468 c.c., al terzo comma, prevede la possibilità per l’atto costitutivo di attribuire a singoli soci particolari diritti riguardanti l’amministrazione della società o la distribuzione degli utili; il riconoscimento a singoli soci di posizioni particolari in seno alla compagine sociale e in relazione ai due segmenti funzionali del programma societario, attinenti alla realizzazione dello scopo-mezzo (per i diritti concernenti l’amministrazione della società) e/o dello scopo-fine (per i diritti concernenti la distribuzione degli utili), può valere quale tecnica idonea, da una parte, a connotare in senso personalistico la struttura sociale. Al tempo stesso, dall’altra, è evidente che, in una società tipicamente priva di un mercato delle partecipazioni sociali (cfr. l’art. 2468, comma 1, c.c.), l’emersione di situazioni giuridiche soggettive possa inquadrarsi come la risultante di un processo di negoziazione tra le parti, volto ad attribuire ad alcune di esse spazi di potere contrattuale utilizzabili a protezione futura del proprio investimento, cioè come “strumento di contrattazione con gli altri soci e con la maggioranza della società”¹. Si agevola in questo modo, in una prospettiva di mercato, il reperimento di nuovi soci, secondo una prospettiva analoga, pur nella diversità tecnica, ai diritti speciali delle categorie azionarie.

Neppure può trascurarsi la rilevanza che lo strumento dei particolari diritti può assumere, ad esempio, per il socio ente pubblico, come surrogato funzionale (e invero con ben maggiore ampiezza e varietà applicativa) di altre prerogative speciali contemplate dall’ordinamento (artt. 2449 ss., c.c.), o in chiave di sbarramento avverso vicende di raggruppamento (si pensi al caso di un potere speciale del singolo socio di impartire, con il limite della non contrarietà all’interesse sociale, direttive vincolanti agli amministratori della società in ordine ai fatti gestori di maggiore rilievo, idoneo pertanto a disincentivare, ben più del recesso di cui all’art. 2497-*quater*, comma 1, lett. c), c.c. fenomeni di circolazione del controllo). Proprio la riconosciuta dilatazione, rispetto al passato, dei margini di intervento negoziale nella definizione dei rapporti tra soci solleva, però, l’esigenza di stabilire se l’ordinamento ponga eventuali limiti, e nel caso li ponga, di quale natura ed estensione, al potere dei privati di regolare le reciproche posizioni contrattuali. L’opera dell’interprete nella ricerca di tali limiti è resa complessa in primo luogo dalla tecnica legislativa utilizzata. È vero infatti che il modello legale

della società a responsabilità limitata si caratterizza, in una dimensione “verticale” attinente ai rapporti tra soci e gestori dell’impresa sociale, per l’ampia disponibilità dell’organizzazione interna, che può dirsi capitalistica solo in senso residuale e piegarsi ad articolazioni che prevedano una più accentuata, se non sistematica, incidenza del socio nella gestione della società. Va però sottolineato che, in una dimensione “orizzontale” attinente ai rapporti reciproci tra i soci, la posizione individuale del partecipante è disegnata attraverso un complesso di norme di cui non è sempre agevole fissare la valenza precettiva, in mancanza sia di una espressa statuizione di illegittimità di clausole statutarie derogatorie sia di una norma programmatica che dichiari la natura, almeno tendenzialmente, dispositiva delle regole concernenti i diritti del socio. Ma soprattutto l’interprete è destinato a muoversi tra due istanze di fondo, l’una efficientistica, l’altra di natura equitativa, non immediatamente sovrapponibili. Per un verso, infatti, si ipotizza la partecipazione alla redazione delle regole contrattuali di soggetti razionali ed informati, qualità che è ragionevole presumere nei soci di una S.r.l., e si valorizzano i pregi intrinseci in un modello che offre ampie possibilità per i soci di modellare e adattare la struttura sociale in funzione delle proprie mutevoli esigenze. Per altro verso, si sottolineano le circostanze di fatto che si oppongono ad un pieno dispiegamento dell’autonomia privata: la razionalità limitata degli attori economici che impedisce di prevedere con esattezza tutte le future evenienze che potranno presentarsi nel corso del rapporto sociale; la tendenza al comportamento opportunistico in presenza di asimmetrie informative o altri squilibri nell’assetto iniziale di potere; la volontà di evitare (o meglio, l’impossibilità di sostenere) i costi di una consulenza giuridica qualificata; il maturare della vicenda societaria in un contesto di rapporti familiari o di amicizia la cui intensità spesso inibisce, sul piano psicologico, la scelta di adottare meccanismi deputati a governare il conflitto, quindi l’interruzione del rapporto per il caso in cui venga meno la base di reciproca fiducia che ne aveva animato la costituzione.

Potrebbe risultare utile, nell’ottica di analizzare le intenzioni del legislatore della riforma e quindi per interpretare la *ratio* dell’art. 2468 c.c., analizzare brevemente quanto affermato nella Relazione al decreto di riforma con riguardo alla società a responsabilità limitata: “Per quanto concerne la disciplina della partecipazione sociale, adottata con il secondo comma dell’art. 2468 la soluzione indicata nella legge di delega che consente una sua attribuzione al socio non necessariamente proporzionale al conferimento, si è ritenuto coerente con la caratteristiche personali del tipo societario della società a responsabilità limitata da un lato non prevedere la possibilità di

categorie di quote, che implicherebbe una loro oggettivizzazione e quindi una perdita del collegamento con la persona del socio richiesta dal primo comma, lettera a), art. 3 della legge di delega, dall’altro consentire con il quarto [rectius: terzo] comma dell’art. 2468 che l’atto costitutivo preveda l’attribuzione a singoli soci, quindi in considerazione della loro posizione personale, particolari diritti concernenti sia i poteri nella società sia la partecipazione agli utili”².

Sulla scorta di tale passaggio parte della dottrina tende in prevalenza ad escludere che l’autonomia privata possa differenziare la posizione dei soci ricorrendo alla creazione di serie di partecipazioni omogenee, tra di loro distinte in funzione del particolare diritto del titolare. Secondo tale impostazione dottrinale si tratterebbe di conclusione imposta dalla tecnica organizzativa propria del tipo “S.r.l.”, ove la partecipazione sociale si presenta unitaria nel senso che “unico è il soggetto al quale la parte e quindi i poteri e i diritti ad essa inerenti fanno capo”³; essa non è invece di impedimento alla creazione di quote “privilegiate”, alle quali anzi, a rigore, dovrebbe sempre dare luogo la previsione statutaria di un diritto particolare che, per essere riconosciuto al singolo in quanto socio, caratterizza necessariamente, rendendolo “speciale”, il contenuto della sua partecipazione. Nella prospettiva della quota privilegiata, la questione dell’ammissibilità di categorie di partecipazioni nella S.r.l. si traduce in quella della trasmissibilità del diritto particolare. Una volta risolto dalla legge il problema delle forme di tutela del diritto speciale, l’evocazione di “classi” omogenee di partecipazioni sociali vale essenzialmente a porre sul piano operativo temi legati alla circolazione del diritto: la nozione di categoria assume infatti il collegamento tra la quota e la particolare situazione soggettiva attiva, di modo che il trasferimento della prima realizza anche la successione nella titolarità della seconda.

Occorrerà dunque distinguere. Nel caso degli speciali diritti patrimoniali, alla sostituzione del beneficiario non si oppone alcuna istanza di adempimento personale, di tal che i soci potrebbero orientarsi per la libera circolazione del diritto unitamente alla quota. In assenza di una espressa previsione convenzionale al riguardo e nel vigore del principio della libera trasferibilità della partecipazione (cfr. art. 2469 c.c.), sarà questione di interpretazione del documento statutario lo stabilire se i soci abbiano assegnato il privilegio avendo riguardo non alla (entità della) partecipazione quanto piuttosto alla persona del socio.

Per le situazioni che esprimono esigenze di partecipazione all’amministrazione sociale, per contro, è dubbio che la compenetrazione tra la quota ed il diritto particolare sopravviva alla fattispecie traslativa. Nel silenzio dell’atto costitutivo, infatti, ➤

¹ Così si esprime la Relazione di accompagnamento al D.Lgs. n. 6 del 2003, a commento della nuova disciplina del recesso.

² Cfr. Relazione ministeriale, § 11.

³ G. FERRI, *Le società*, in *Trattato Vassalli*, X.1, Torino, 1989 (rist.), 564 ss.

➤ l'esistenza del particolare diritto lascia presumere che i soci abbiano inteso attribuirlo come riconoscimento delle peculiari capacità o qualità personali del beneficiario: sicché è ragionevole supporre che la posizione gestoria si estingua per effetto della alienazione (o della vicenda successoria), non diversamente da quanto si ritiene per il socio di società di persone preposto nel contratto sociale alla carica amministrativa. Ma è altresì dubbio che l'autonomia privata possa prefigurare la libera cedibilità del particolare diritto amministrativo: la risposta negativa si impone per chi ritenga che la posizione in esame, esprimendo una formula organizzativa nella quale la persona è

infungibile, attinge alla rilevanza di un elemento tipologicamente essenziale. Si deve incidentalmente rilevare che l'estinzione del particolare diritto "gestorio" provocata dal trasferimento della partecipazione trarrà a sé, nella normalità delle ipotesi, la reviviscenza del regime legale. Così, ad esempio, il venir meno del diritto di nominare uno o più amministratori in ragione della cessione della quota importerà, ferma la permanenza in carica dell'amministratore a suo tempo designato dal cedente, che alla sostituzione a scadenza provvederanno i soci ai sensi dell'art. 2479, comma 2, n. 2, c.c. In ogni caso, come è facile immaginare, l'ammissibilità della creazione statutaria di categorie

di quote, cioè di classi di partecipazioni tra loro distinte in base al riconoscimento astratto di particolari diritti o doveri dei titolari, a prescindere dalla loro concreta identificazione personale, è stata ampiamente dibattuta dalla dottrina e dalla giurisprudenza, senza tuttavia pervenire ad una soluzione unanime.

La tesi che ritiene inammissibile la creazione di categorie di quote, ossia di una serie di partecipazioni standardizzate dotate di particolari diritti a prescindere dalle persone che ne sono titolari, si fonda prevalentemente, oltre che sul generale carattere personale della partecipazione sociale e sulla lettera dell'art. 2468 c.c. che sembra ammettere solo l'attribuzione di particolari diritti ai soci e non la creazione di categorie di quote, sulla Relazione ministeriale, poc'anzi citata. Si tende così ad escludere che l'autonomia privata possa differenziare la posizione dei soci ricorrendo alla creazione di serie di partecipazioni omogenee, tra di loro distinte in funzione del particolare diritto del titolare, in ragione della tecnica organizzativa propria del tipo S.r.l. ove la partecipazione sociale si presenta unitaria, intendendo in tal senso che "unico è il soggetto al quale i poteri e i diritti ad essa inerenti fanno capo"⁴.

Dunque, fermo restando il divieto di creare categorie di quote "serializzate", dotate di particolari diritti, una partecipazione speciale diversamente strutturata non contrasterebbe con il diritto positivo; anzi, sarebbe doverosa la creazione di quote privilegiate in quanto il diritto speciale, per sua natura, caratterizzerebbe necessariamente il contenuto della partecipazione.

L'opinione contraria sostiene invece che i diritti particolari siano oggettivamente collegati alla partecipazione sociale e che non sia preclusa all'autonomia statutaria la facoltà di creare categorie speciali di quote. L'assunto si basa sulla circostanza che non vi è un esplicito divieto normativo in tal senso e che le uniche argomentazioni testuali vigenti si riducono nella lettera della Relazione ministeriale in precedenza richiamata, che, tuttavia, non vieta espressamente siffatta possibilità e tale intento legislativo non si è tradotto in una specifica norma. Il collegamento personale, peraltro, deve essere inteso solo in via tendenziale, dal momento che sarebbe, al contrario, di difficile coordinamento con le previsioni della libera trasferibilità delle partecipazioni e dell'espropriazione della quota, rispettivamente ex artt. 2469 e 2471 c.c.

A sostegno di quest'ultima tesi occorre sottolineare che la possibilità di configurare quote dotate di particolari diritti, appare coerente con un altro principio ispiratore della riforma e caratterizzante la nuova S.r.l., ossia con la massima autonomia statutaria riconosciuta ai soci, i quali sono liberi di modulare tale società così da avvicinarla sia alle società di persone sia alla società per azioni (chiuse). Il divieto di configurare quote dotate di particolari diritti potrebbe essere letto come un illecito restringimento di tale autonomia, contrario ad uno dei principi ispiratori della riforma stessa. ■

⁴ Cfr. G. FERRI, *Le società*, in *Trattato Vassalli*, X.1, Torino, 1989 (rist.), 564 ss.



Bologna, 17 ottobre 2012

Ai Signori

Iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna

LORO INDIRIZZI

Oggetto: "Risultato votazione dell' ODCEC di Bologna per l'elezione del Consiglio Nazionale 2013/2016".

Care Colleghe e Cari Colleghi,

Vi comunico il risultato della votazione, tenutasi il 15 ottobre u.s. presso la sede dell'Ordine, per le elezioni del Consiglio Nazionale 2013/2016.

La componente dei Dottori Commercialisti su richiesta dei Dottori Gianfranco Barbieri, Maurizio Govoni e Luca Tommasini ha chiesto, così come previsto dal regolamento, il voto segreto.

Risultato: cinque voti per la lista del Dottore Commercialista Claudio Siciliotti e cinque voti per la lista del Dottore Commercialista Gerardo Longobardi.

In base al regolamento elettorale il voto dei Dottori Commercialisti non viene attribuito a nessuno dei due candidati.

La componente Ragionieri Commercialisti ha votato con voto palese.

E' risultata votata all'unanimità, cinque voti su cinque, la lista del Ragioniere Commercialista Davide Di Russo.

Cordiali saluti e buon lavoro.

Il Presidente

f.to (Dott. Gianfranco Tomassoli)



LA MEDIAZIONE DA NOI CONVIENE!

TEMPI RAPIDI,
COSTI CONTENUTI
E GARANZIA DI SERIETA'



Per informazioni:

CAMERA ARBITRALE E DI MEDIAZIONE DELLA FONDAZIONE
DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI DI BOLOGNA

Piazza De' Calderini 2 – 40124 Bologna
Telefono 051/263928 Fax 051/238204
mediazione@fondazionedottcomm-bo.it
www.fondazionedottcomm-bo.it

D'Attualità

La crisi sui mercati internazionali: una visione d'insieme

di Massimiliano Marzo (*)

L'ultimo anno è stato caratterizzato da fortissime tensioni sui mercati internazionali che hanno investito molto duramente le condizioni rispetto alle quali le nazioni finanziano la propria posizione debitoria. Come è noto, il nostro paese insieme a Spagna e Grecia è stato severamente colpito da un'attività di speculazione internazionale che come primo effetto ha avuto quello di aggravare l'onere medio per il finanziamento del disavanzo pubblico, con tutte le conseguenze del caso. Nel prosieguo cercheremo di comprendere in primo luogo le ragioni di questa forte tensione, ma soprattutto cercheremo di indagare quali possano essere le conseguenze delle recenti decisioni intraprese a livello Europeo, che permetteranno alla Banca Centrale Europea di utilizzare fondi con l'obiettivo di arginare la speculazione sui titoli di stato dei paesi membri. Procedendo con ordine, vale la pena di ricordare la situazione internazionale complessiva all'incirca alla metà del 2011.

La grandissima parte dei paesi occidentali era ancora alle prese con il tentativo di approntare misure di politica economica idonee all'uscita dalla feroce crisi finanziaria che si era scatenata nel corso del 2007. In questo contesto, le misure prevalentemente intraprese dalla maggior parte delle economie occidentali hanno avuto un forte impatto sul saldo complessivo dei bilanci pubblici. Massicci sgravi fiscali, interventi sociali, nazionalizzazioni del settore bancario: tutti elementi che producono un forte impatto sulla stabilità complessiva dei bilanci pubblici di tutte le principali economie mondiali. Se a ciò si aggiunge la forte recessione che comporta crescenti difficoltà nel reperimento del gettito fiscale a causa di un persistente calo del PIL, ecco che un combinato disposto di seri rischi per il reperimento di risorse al fine di tamponare le mille emergenze si presenta sul tappeto. Il punto di partenza, dunque, è la recessione e la conseguente necessità di implementare azioni al fine di ridurre l'impatto sull'economia reale. Da questo punto di vista la realtà dei numeri evidenzia la difficoltà della situazione: nel giro di pochi anni, il rapporto debito/PIL di tutte le economie è salito in modo assai ragguardevole. Basti pensare che gli USA all'inizio della crisi finanziaria mostravano un rapporto debito/PIL attorno al 50 per cento, che ora veleggia ad una posizione oltre il 100 per cento. Il debito pubblico della Grecia, giudicato insostenibile dai mercati internazionali, al momento della crisi più pro-

fonda era pari al livello del 140 per cento. Ora, tali valori sono espressi in misura percentuale sul PIL e, in termini assoluti implicano un livello di indebitamento delle singole economie molto elevato, con un conseguente bisogno di rifinanziamento della posizione debitoria costante ed in crescita nel corso del tempo. Si pensi, ad esempio, al livello di debito pubblico degli USA: un 100 per cento del rapporto debito/PIL per questa economia implica uno stock elevatissimo di debito emesso in circolazione, incredibilmente elevato e superiore a quella di ogni altra economia mondiale. Ciò pone ciascun paese nella necessità di assicurare un costante finanziamento del proprio debito pubblico, pena il rischio di una crisi finanziaria. In questo contesto, dunque, si inseriscono i giudizi delle agenzie di *rating*, che hanno il compito di individuare l'affidabilità dei debitori. Come sappiamo, tali agenzie con giudizi spesso sommari hanno generato una serie di tensioni enormi sui mercati che hanno provocato una crescita incontrollata dei rendimenti sui titoli di stato. L'ormai famigerato *'spread'*, riflette la rischiosità media di un titolo di stato italiano nei confronti dei titoli considerati in assoluto meno rischiosi, quali sono, ad esempio, i titoli emessi dalla Germania. Al crescere dello *spread*, aumenta il premio al rischio che gli investitori domandano per coprirsi da eventuali perdite in conto capitale. Maggiore è lo *spread*, più elevato è l'onere per interessi passivi che il nostro paese si trova a dover corrispondere sui titoli di stato. Su questo punto è necessario essere precisi: il differenziale tra i rendimenti riguarda una particolarissima caratteristica. E' bene essere precisi al riguardo: il differenziale di rendimento riguarda una particolarissima forma di titoli di stato che è rappresentato dai titoli a 10 anni emessi sia dall'Italia che dalla Germania, che rappresentano il *benchmark* di riferimento per i titoli di stato. Un differenziale persistentemente elevato (superiore ad un valore soglia del 5,5 per cento, o 550 punti base) comporterebbe un graduale rifinanziamento di tutto il debito pubblico ad un costo talmente elevato che le durissime manovre finanziarie recentemente adottate risulterebbero assolutamente vanificate dalla maggiore spesa per interessi passivi.

Certamente l'Italia nel corso degli ultimi anni non ha brillato per cercare di contenere la spesa pubblica. Il dibattito sugli sprechi è talmente parte dei discorsi quotidiani che non ha davvero senso ripeterlo in questa sede. Tuttavia, vale la pensa di

ricordare come il nostro paese abbia compiuto nel corso degli ultimi anni una serie di manovre finanziarie pari a circa 60 punti percentuali di PIL, che avrebbero potuto – in presenza di un maggior controllo della spesa pubblica – abbattere il livello del debito in misura assai considerevole.

Ciò che colpisce della natura della crisi che stiamo vivendo, però, è un combinato disposto di inerzia politica e situazione di grande difficoltà dei mercati internazionali. Da un lato, infatti, l'Italia appare in gravi difficoltà nel riportare in modo definitivo tutto il complesso dei conti pubblici in sicurezza. Dall'altro, però, l'Italia mostra notevoli possibilità di far fronte alla lunga serie di emergenze che si trova a dover fronteggiare. Infatti, la struttura industriale versa in uno stato di salute migliore che nel complesso delle altre economie europee e la struttura della ricchezza privata è certamente più solido: segno che è possibile attuare il risanamento.

Prima di ritornare sulla scelta delle strategie adottate per fronteggiare la grave crisi, è opportuno chiarire alcuni aspetti relativi al confronto internazionale. Come si diceva poc'anzi, la crisi ha costretto tutte le economie del mondo occidentale a massicci interventi pubblici che hanno portato ad una crescita del livello complessivo dell'indebitamento statale. Evidentemente, ciò comporta un massiccio afflusso sul mercato di titoli pubblici che devono trovare una domanda certa. Per assicurare una costante domanda ad un'offerta di titoli pubblici così massiccia, è necessario che vi sia un'attenta caratterizzazione della qualità degli emittenti. Gli emittenti che sono considerati di buona qualità avranno la certezza di riuscire a collocare sul mercato la quantità desiderata di titoli. In questo contesto, le agenzie di *rating* hanno un ruolo fondamentale, dal momento che il loro giudizio influenza in maniera determinante l'appetibilità dei titoli emessi da questo o quell'emittente. Ora, viene naturale chiedersi, qual è la reale situazione degli emittenti, intesi come stati sovrani? Se consideriamo con attenzione i dati del debito pubblico relativi alle economie più sviluppate, osserviamo che la situazione dell'Italia non è necessariamente da considerarsi come la peggiore. In effetti, se consideriamo la situazione degli USA, ad esempio, osserviamo che i dati ufficiali sul rapporto debito/PIL non includono lo stock di indebitamento locale, in capo ai singoli stati e

(*) Professore Associato di Macroeconomia nell'Università degli Studi di Bologna.

comunità locali (contee e comuni). In Europa, e, per l'Italia in particolare, il calcolo del debito pubblico comprende tutto quanto è emesso dal settore governativo (locale o centrale) nonché i debiti contratti dalle agenzie governative garantiti al 100 per cento. Se utilizzassimo il medesimo criterio anche per gli USA, scopriremmo che il totale del rapporto debito/PIL assomma a circa il 170 per cento. Se si pensa che: i) la Grecia è andata praticamente in default con il 140 per cento; (ii) il valore assoluto dello stock di debito pubblico US è veramente incredibile, dal momento che tutte le misure ora discusse sono in rapporto al PIL, che, per gli USA, è evidentemente un dato enorme. Ma non è finita qui. A partire dall'ottobre 2008 Fannie Mae e Freddie Mac, le agenzie governative statunitensi che hanno il ruolo di acquistare le obbligazioni strutturate dal settore bancario aventi come sottostante garanzie immobiliari, sono passate sotto la garanzia del Tesoro USA al 100 per cento. Prima di allora la garanzia non era totale, ma parziale. Ora, si stima che Fannie e Freddie detengano nei loro bilanci qualcosa come 3000 miliardi di dollari di obbligazioni (*ABS-CDO, Asset Backed Securities – Collateralized Debt Obligation*). Purtroppo, si stima che circa il 50 per cento di tale massa di debiti sia costituita da garanzie immobiliari insufficienti, essendo tali obbligazioni emesse come risultato di cartolarizzazioni di crediti di tipo *subprime*. Per essere più concreti, ciò significa che nel futuro potrà essere necessario che il Tesoro USA sia costretto ad emettere titoli del debito pubblico per rifinanziare la posizione delle agenzie governative di sua proprietà. E' evidente, allora, che una situazione del genere non è facilmente sostenibile nel lungo termine. Se dunque adattassimo agli USA i medesimi criteri di solvibilità che vengono applicati all'Italia all'interno dell'Unione Europea, è quan-

tomeno dubbio immaginare che gli USA possano mantenere il *rating* pari alla tripla A, dal momento che il rapporto debito/PIL sarebbe oltre il 170 per cento. Va altresì riconosciuto che l'Italia ha già intrapreso un percorso di risanamento economico finanziario, mentre negli USA questo percorso è assai al di là da venire e l'opinione pubblica americana vedrebbe come 'socialisti' provvedimenti di crescita della pressione fiscale, che sarebbero più motivati dalla necessità di stabilizzare il rapporto debito/PIL piuttosto che per attuare vere proprie politiche redistributive.

Un ulteriore elemento di fragilità è rappresentato dal collocamento del debito pubblico: per quanto riguarda l'Italia, oggi circa il 70 per cento del debito è nelle mani di investitori nazionali, mentre per gli USA, la gran parte del debito si trova investito presso la Banca Centrale Cinese.

Per queste e molte altre ragioni, il nostro paese non si è meritato un rialzo del costo di finanziamento del debito così elevato. Questa situazione si è creata anche grazie alle massicce vendite di titoli emessi dal nostro paese presenti l'anno scorso (all'inizio della crisi) nei portafogli dei grandi fondi americani, ben consapevoli del fatto che – vendendo – il prezzo dei bond italiani sarebbe diminuito ed il rendimento aumentato, facendo così risaltare (in modo a dir il vero artificiale) la migliore qualità dei titoli emessi dal governo USA.

La conseguenza più negativa per noi, riguarda l'impatto che si è determinato sul mercato del credito interno. Infatti, le banche italiane sono ora tra i maggiori detentori di titoli pubblici. In base alle regole di "Basilea 3", il rialzo dello *spread* comporta maggiori assorbimenti patrimoniali da parte delle banche, che sono in teoria necessari per evitare possibili fenomeni di deterioramento degli attivi dovuti a perdite. Ciò implica una restri-

zione creditizia abnorme che è all'origine della nostra recessione.

Ora il risanamento: la letteratura scientifica più accreditata mostra come i casi di maggior successo di risanamento finanziario si sono verificati grazie ad una serie di restrizioni dal lato della spesa e non con una maggiore imposizione fiscale. Purtroppo, le restrizioni di bilancio richiedono misure di lungo periodo, e nel breve termine solo una maggiore pressione fiscale può aiutare. Il governo Monti si è così trovato di fronte ad una strada obbligata e tutta in salita.

Tuttavia, un percorso virtuoso di risanamento della finanza pubblica deve essere accompagnato da una politica monetaria accomodante: esattamente ciò che ci è mancato nel corso dell'ultimo anno. E questo rappresenta la seconda ragione del motivo per cui gli *spread* sono stati così elevati: i mercati internazionali dei capitali hanno percepito che la Banca Centrale Europea non era in grado di funzionare come una qualunque banca centrale del mondo come prestatore di ultima istanza. Ora, grazie alle recenti riforme poste in essere, la BCE può acquistare titoli emessi da stati sovrani sul mercato secondario in ottemperanza alla salvaguardia della stabilità finanziaria nell'Eurozona.

Il futuro? Sicuramente la 'botta' dell'ultimo anno fatta di rialzo di pressione fiscale e di assenza totale di credito avrà effetti sulla crescita ancora per almeno due trimestri. Dopo, se la BCE continuerà nelle azioni di immissione di liquidità, potranno attenuarsi gli effetti negativi sulla restrizione creditizia e potremmo ragionevolmente pensare di uscire dal tunnel. A patto, però, che le azioni di risanamento strutturale della finanza pubblica proseguano e siano incrementate: riduzione drastica degli sprechi ed un recupero nel rapporto fisco/contribuente che sia orientato davvero al risultato (recupero gettito e regolare pagamento del giusto dovuto) e non alla vessazione. ■

Le Procedure

Novità fiscali in tema di crisi d'impresa

di Matteo Rossi

Premessa

Alla fine, dopo anni passati a varare decreti *competitività, sviluppo, crescita, salva Italia* e altro, il Legislatore si è accorto di aver per lungo tempo dimenticato di adeguare la normativa tributaria in tema di crisi d'impresa ai rilevanti mutamenti che esso stesso, fin dal 2005 (con il D.L. n. 135/2005, poi seguito dalla vera e propria riforma della legge fallimentare introdotta con il D.Lgs. n. 5/2006 a più riprese integrata e modificata), aveva introdotto.

Meglio tardi che mai, si potrebbe dire, anche se in questi anni la disomogeneità fra norme "civilistiche" e disposizioni

fiscali ha contribuito a scoraggiare il ricorso agli strumenti maggiormente innovativi nati con il riordino del diritto concorsuale. Il problema è che forse ci troveremo a dire *tardi e male*.

Le tanto attese novità sono finalmente giunte con il D.L. n. 83/2012, convertito con L. n. 134/2012, denominato *decreto sviluppo* (a memoria di chi scrive, il quinto in 5 anni... e già se ne profila uno nuovo), che all'art. 33, oltre ad aver ulteriormente emendato la legge fallimentare per renderla ancor più funzionale al salvataggio di rami aziendali (si pensi ad esempio alle disposizioni sul *concordato in continuità*),

ha introdotto modifiche al testo unico delle imposte sui redditi (TUIR), per lo più volte a rendere maggiormente appetibili gli accordi di ristrutturazione *ex art 182-bis, L.F. e i piani attestati ex art. 67, comma 3, lett. d), L.F.*, ma anche ad ampliare le possibilità di deduzione dei crediti inesigibili. Sebbene non ne sia stata esplicitata la decorrenza, si ritiene che le nuove disposizioni entrino in vigore nel periodo d'imposta in corso alla data di conversione del decreto e quindi, con riferimento alle imprese con esercizio coincidente all'anno solare, a partire dal periodo d'imposta 2012. ➡

◆ **Sopravvenienze attive da concordati, accordi di ristrutturazione e piani attestati**

Il comma 4 dell'art. 33 del *decreto sviluppo 2012* ha riformato il comma 4 dell'art. 88 del TUIR, disponendo che "non si considerano sopravvenienze attive (...) la riduzione dei debiti dell'impresa in sede di concordato fallimentare o preventivo o per effetto della partecipazione alle perdite da parte dell'associato in partecipazione. In caso di accordo di ristrutturazione dei debiti omologato ai sensi dell'art. 182-bis del regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, ovvero di un piano attestato ai sensi dell'art. 67, terzo comma, lettera d), del regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, pubblicato nel registro delle imprese, la riduzione dei debiti dell'impresa non costituisce sopravvenienza attiva per la parte che eccede le perdite, pregresse e di periodo, di cui all'articolo 84".

La novella ha sostanzialmente riconosciuto la non imponibilità delle sopravvenienze attive da riduzione dei debiti non solo alle imprese in concordato fallimentare e preventivo ma anche a quelle oggetto di accordo di ristrutturazione o di piano attestato.

Per queste ultime due fattispecie ha tuttavia fissato alcuni paletti, e cioè:

- la previsione di omologa per l'accordo di ristrutturazione e la pubblicazione nel registro delle imprese per il piano attestato;
- la non imponibilità delle sopravvenienze per la sola parte che eccede le perdite fiscali del periodo d'imposta e di quelli precedenti.

La necessità di omologa è ovviamente connessa all'esigenza che l'accordo *ex art. 182-bis* acquisisca efficacia.

Quanto alla pubblicazione del piano attestato, si tratta di una facoltà introdotta sempre dall'art. 33 del D.L. n. 83/2012, il cui comma 1, lett. a), ha riformulato l'art. 67, comma 3, L.F., consentendo al debitore di ottenere quegli elementi di certezza necessari sul piano fiscale per godere del regime di non imponibilità della sopravvenienza attiva.

In applicazione del principio di competenza fiscale *ex art. 109*, TUIR, la detassazione dovrà avvenire con variazione in diminuzione del reddito della parte non imponibile della sopravvenienza, da porre in essere in sede di dichiarazione Modello Unico relativa al periodo d'imposta in cui l'accordo *ex art. 182-bis* è stato omologato (con deposito del decreto emesso dal tribunale competente) ovvero il piano *ex art. 67* (e con esso i relativi accordi sottoscritti con i creditori nonché l'attestazione ad opera del professionista indipendente) è stato pubblicato sul registro delle imprese. Entrando invece nel merito della franchigia di imponibilità corrispondente alle perdite fiscali pregresse e di periodo, a parere di chi scrive si tratta di una limitazione non coerente con le finalità perseguite dal *decreto sviluppo 2012* ed in particolare con quelle ricavabili dalla lettura dell'art. 33 nel suo insieme, peraltro

"aggravata" dalle penalizzanti disposizioni sul riporto delle perdite fiscali introdotte con il D.L. n. 98/2011 convertito con L. n. 111/2011, secondo le quali le suddette perdite possono essere utilizzate in diminuzione dell'imponibile IRES in misura non superiore all'80% di questo.

Per meglio comprendere il limitato impatto della novella, si propone il seguente esempio:

- perdite fiscali pregresse, euro 100;
- imponibile fiscale al lordo della disposizione agevolativa, euro 70;
- sopravvenienza attiva da accordo *ex art. 182-bis*, euro 80.

Applicando la lettera della norma, la sopravvenienza (euro 80) verrebbe interamente tassata in quanto inferiore alle perdite fiscali pregresse (euro 100), l'imponibile IRES ante riporto delle perdite rimarrebbe pari a euro 70, mentre a seguito del riporto delle perdite di euro 56 (pari all'80% dell'imponibile IRES) residuerebbero un imponibile IRES di euro 14 e perdite fiscali "a nuovo" di euro 44. Insomma, nel caso di specie l'effetto agevolativo risulta del tutto nullo.

Ovviamente, la massima fruibilità del nuovo art. 88, comma 4, TUIR, sarà per le imprese prive di perdite fiscali pregresse e quindi, ipoteticamente, quelle per le quali la crisi si è manifestata improvvisamente, oppure (come spesso accade) le imprese che avendo occultato perdite per non incorrere negli obblighi *ex art. 2447-2482-ter*, c.c., hanno conseguentemente dichiarato redditi imponibili positivi. In conclusione, ad essere maggiormente penalizzati potrebbero essere gli imprenditori più corretti.

Ci si augura un'interpretazione della norma più elastica, che preveda almeno la sostanziale compensazione tra le sopravvenienze e le perdite pregresse (senza quindi applicare la limitazione dell'80% rispetto al reddito imponibile) ma, obiettivamente, il sentiero per giungere a tale lettura appare alquanto stretto, per non dire chiuso, alla luce di un sistema di norme che disciplina le modalità di formazione del reddito imponibile e di scomputo delle perdite piuttosto chiaro e poco aperto a interpretazioni creative.

Quanto alla decorrenza della norma in commento, si è accennato come essa sia applicabile a decorrere dal periodo d'imposta in corso alla data di conversione del decreto e quindi, sostanzialmente, dall'anno d'imposta 2012; tuttavia, mentre tutti gli accordi *ex art. 182-bis* omologati nel 2012 potranno fruire dell'agevolazione, poche imprese oggetto di piano *ex art. 67*, comma 3, lett. d), predisposto nel 2012, godranno della disposizione di favore; ciò perché la pubblicazione sul registro delle imprese è prevista solo per i piani elaborati a partire dal trentesimo giorno successivo a quello di entrata in vigore della legge di conversione del decreto, quindi dall'11/09/2012.

Deducibilità dei crediti inesigibili

Il comma 5 dell'art. 33 del *decreto sviluppo 2012* ha integralmente modificato l'art.

101, comma 5, del TUIR, prevedendo che "Le perdite su crediti sono deducibili se risultano da elementi certi e precisi e in ogni caso (...) se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali o ha concluso un accordo di ristrutturazione dei debiti omologato ai sensi dell'art. 182-bis del regio decreto 16 marzo 1942, n. 267. Ai fini del presente comma l'imprenditore si considera assoggettato a procedura concorsuale dalla data della sentenza dichiarativa del fallimento o del provvedimento che ordina la liquidazione coatta amministrativa o del decreto di ammissione alla procedura di concordato preventivo o del decreto di omologazione dell'accordo di ristrutturazione o del decreto che dispone la procedura di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi. Gli elementi certi e precisi sussistono in ogni caso quando il credito sia di modesta entità e quando sia decorso un periodo di sei mesi dalla scadenza di pagamento del credito stesso. Il credito si considera di modesta entità quando ammonta ad un importo non superiore a 5.000 euro per le imprese di più rilevante dimensione di cui all'articolo 27, comma 10, del decreto legge del 29 novembre 2008, n. 185, convertito, con modificazioni, dalla legge 28 gennaio 2009, n. 2, e non superiore a 2.500 euro per le altre imprese. Gli elementi certi e precisi sussistono inoltre quando il diritto alla riscossione è prescritto. Per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali (...) gli elementi certi e precisi sussistono inoltre in caso di cancellazione dei crediti dal bilancio operata in dipendenza di eventi estintivi".

In estrema sintesi, il nuovo comma 5 dell'art. 101 del TUIR dispone:

- l'inserimento, tra le fattispecie per le quali sussistono in ogni caso gli elementi certi e precisi di inesigibilità del credito, degli accordi di ristrutturazione omologati *ex art. 182-bis*;
- la fissazione di specifiche fattispecie di deducibilità, valide a prescindere dall'assoggettamento del debitore a procedura concorsuale ovvero accordo di ristrutturazione omologato, legate alla modesta entità del credito (scaduto), ovvero alla circostanza che il credito sia prescritto o infine (per le imprese che applicano gli IAS) alla sussistenza di eventi estintivi che determinano la cancellazione del credito.

Stupisce che il Legislatore non abbia ricompreso il piano attestato *ex art. 67*, comma 3, lett. d), pubblicato presso il registro delle imprese, tra gli strumenti di definizione della crisi tali da realizzare quegli elementi certi e precisi necessari alla deduzione delle perdite su crediti. Non si vede infatti, per le aspettative dei creditori, quale differenza passi tra questo istituto e l'accordo *ex art. 182-bis*, considerando peraltro che l'altra importante novità che ha interessato la disciplina fiscale sulla crisi d'impresa, vale a dire la parziale detassazione delle sopravvenienze attive da riduzione dei debiti, ha perfettamente parificato i piani attestati agli

accordi di ristrutturazione.

Ai fini della corretta applicazione della norma in commento è necessario individuare il periodo d'imposta cui imputare la deduzione della perdita.

A questo proposito, con riferimento ai crediti nei confronti di imprese assoggettate a procedura concorsuale o che hanno sottoscritto accordo di ristrutturazione omologato, va evidenziato come la perdita vada dedotta nell'esercizio in cui sia stato dichiarato il fallimento del debitore, ovvero decretata l'ammissione al concordato preventivo (e non la sua omologazione) o infine omologato l'accordo di ristrutturazione dei debiti.

La stessa attenzione al periodo d'imposta cui imputare la deduzione fiscale va riservata anche ai casi di perdita su crediti verso imprese non oggetto di procedura concorsuale (o accordo *ex art. 182-bis*), infatti:

- le perdite su crediti di modesta entità devono essere dedotte nell'esercizio in cui si completa il periodo di sei mesi successivi alla scadenza;
- le perdite su crediti prescritti sono deducibili nel periodo d'imposta nel quale matura la prescrizione;
- le perdite per crediti cancellati (in caso di "imprese IAS") sono deducibili nel periodo d'imposta in cui si manifestano gli eventi estintivi che determinano la cancellazione secondo quanto disposto dai principi contabili internazionali.

La necessità di individuare con esattezza il periodo d'imposta nel quale maturano gli *elementi certi e precisi* ovvero le circostanze che, al di fuori dell'assoggettamento a procedura concorsuale, consentono di dedurre i crediti di *modesta entità, prescritti* ovvero *cancellati*, deriva da un consolidato orientamento giurisprudenziale (in ultimo la sentenza n. 9218/2011 della Corte di Cassazione, Sez. V Civile) secondo cui l'imprenditore non dispone di alcuna discrezionalità circa l'esercizio nel quale dedurre le perdite su crediti ma deve attenersi strettamente al principio di competenza *ex art. 109 del TUIR*.

Considerazioni conclusive

A parere di chi scrive, il Legislatore, almeno sul fronte tributario, ha perso un'altra occasione per favorire concretamente il ricorso a procedure che, in un quadro di gravissima congiuntura economica come quello che stiamo vivendo, siano in grado di conservare almeno in parte valori aziendali e livelli occupazionali, e ciò non solo in relazione alle troppo timide aperture sulla intassabilità delle sopravvenienze

attive o sulla deducibilità delle perdite su crediti. Ancor più grave, infatti, appare il mancato approccio sistemico sul piano della necessaria armonizzazione delle disposizioni fiscali nell'ambito della crisi d'impresa, ben visibile osservando il diverso trattamento riservato a identiche situazioni nell'ambito dei vari istituti previsti dalla legge fallimentare.

In primo luogo, appare inspiegabile come mai alla (seppur parziale) non imponibilità delle sopravvenienze attive derivanti da riduzione di debiti introdotta per gli accordi di ristrutturazione e per i piani attestati, prevista nella nuova versione dell'art. 88, comma 4, TUIR, non sia stato abbinato un analogo intervento sulle plusvalenze da cessione dei beni *ex art. 86, comma 5, TUIR*, le quali, in assenza di alcuna modifica, restano non imponibili se realizzate in esecuzione di un concordato preventivo ma sono integralmente tassate se conseguite nell'ambito di accordi *ex art. 182-bis* ovvero piani *ex art. 67*.

In secondo luogo, come si è affermato in precedenza, lascia perplessi la mancata possibilità, per i creditori che hanno sottoscritto accordi con imprese che hanno predisposto e pubblicato un piano attestato, di dedurre l'importo dei crediti rinunciati quando la stessa facoltà è stata riconosciuta nell'ambito degli accordi di ristrutturazione. Non si capisce perché i due strumenti di definizione della crisi siano perfettamente assimilabili per l'impresa debitrice in sede di applicazione della norma *ex art. 88, comma 4, TUIR*, mentre non lo siano per i creditori nel momento in cui rinunciano a parte dei propri crediti.

In ultimo, appare non condivisibile il mancato intervento sull'art. 26 del D.P.R. n. 633/1972, che lascia quindi inalterate le possibilità di recupero dell'IVA, limitate ai crediti nei confronti di imprese sottoposte a procedure concorsuali (attraverso l'emissione di nota di variazione), escludendo conseguentemente la detrazione dell'imposta nel caso di crediti verso imprenditori che hanno concluso un accordo di ristrutturazione poi omologato ovvero depositato un piano attestato. Sul punto va peraltro segnalata l'evidente contraddizione ricavabile dalla lettura del nuovo art. 101, comma 5, TUIR, che al primo periodo distingue l'accordo di ristrutturazione dalle procedure concorsuali ma al periodo successivo dice testualmente che *l'imprenditore si considera assoggettato a procedura concorsuale dalla data della sentenza dichiarativa del fallimento (...) o del decreto di omologazione dell'accordo di ristrutturazione*.

Se quindi ai fini fiscali l'accordo di ristrutturazione rappresenta una procedura concorsuale ne dovrebbe conseguire che l'art. 26 del D.P.R. n. 633/1972 vada applicato anche a tale fattispecie. Si ritiene tuttavia come detta ultima disposizione sia frutto, come spesso accade, di un refuso, anche se fa specie dover notare una così palese contraddizione nell'ambito dello stesso comma (*sic!*).

Ad oggi, trascorsi ben sei anni dalla riforma della legge fallimentare, urge quindi ancora una disciplina tributaria che sia quanto meno coerente con gli istituti introdotti e le loro finalità. ■

il Torresino



ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI BOLOGNA

Anno XVIII n. 5 Settembre/Ottobre 2012
Aut. Trib. di Bologna n. 6487 del. 29.09.95
Sped. in Abb. Post. L. 662 23/12/96 An. 2 comma 20 lett. b

Associato USPI 

Direttore responsabile
Dott. Francesco Cortesi
Dottore Commercialista

Vice Direttore
Dott. Matteo Rossi
Dottore Commercialista

Comitato di redazione
Dott. Christian Attardi
Direzione Regionale E.R.
Dott.ssa Giulia Beltramelli
Dottore Commercialista
Dott. Antonio Cologno
Direzione Regionale E.R.
Dott. Antonio d'Errico
Dottore Commercialista
Dott. Vittorio Melchionda
Dottore Commercialista
Dott.ssa Giovanna Randazzo
Dottore Commercialista
Dott. Mario Santoro
Direzione Regionale E.R.
Dott. Alessandro Servadei
Dottore Commercialista
Rag. Mario Spera
Ragioniere Commercialista

Tiziana Fierro
Segretaria di redazione

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

Fondazione dei Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili di Bologna
Piazza De' Calderini, 2 - 40124 Bologna
Tel. 051 220392 / 051 233968 - Fax 051 238204
E mail: info@fondazione dottcomm-bo.it
Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Bologna
Piazza De' Calderini, 2 - 40124 Bologna
Tel. 051 264612 - Fax 051 230136
N° verde 800017381
E mail: info@dottcomm-bo.it
Sito: www.dottcomm-bo.it

Hanno collaborato a questo numero e gentilmente ringraziamo:

Giovanni Caliceti
Giuditta Carullo

Massimiliano Marzo
Mariangela Latella

Giacomo Lucino

IL CONTO PER CHI INVESTE SU SE STESSO



BPER
PROFES
SIONALMENTE



**SODDISFATTI
O
RIMBORSATI***

Campagna valida fino al 31/12/2012

Il conto per liberi professionisti e studi associati

*Trascorso un anno dalla data di apertura del conto, se il cliente si dichiara non soddisfatto del prodotto o del servizio offerto e comunica entro 3 mesi il recesso dal contratto, la Banca s'impegna a rimborsare il totale degli importi pagati a titolo di canone trimestrale sino alla data della dichiarazione, nella misura riportata nel prospetto delle condizioni economiche all'interno del Foglio Informativo del Prodotto. L'iniziativa non si applica in caso di conti estinti entro un anno dalla data di apertura.



**Banca popolare
dell'Emilia Romagna**

 **GRUPPO BPER**

bper.it