



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA



INTERVISTA AL PRESIDENTE

a cura di LUCA ORSI - GIORNALISTA

EDITORIALE

Una banca orgogliosa della propria lunga storia, ma con lo sguardo rivolto al futuro. Pronta a raccogliere le sfide della globalizzazione

del mercato e dell'evoluzione tecnologica, forte di un'esperienza 'sul campo' di oltre 130 anni spesa al servizio della clientela.

portante continuare a sviluppare una capacità di colloquio non solo con i singoli clienti, ma anche con le varie categorie economico-finanziarie delle regioni in cui siamo presenti, compresi gli Enti locali».

Presidente Carlo Baldoni, quando nasce la Banca popolare dell'Emilia Romagna?

«Nel 1867, col nome di Banca popolare di Modena, su iniziativa della Società operaia di Mutuo soccorso. Sono gli anni delle riforme successive all'Unità d'Italia: si vuole da un lato far fruttare i risparmi dei ceti popolari e produttivi; e dall'altro finanziarne, col credito, le iniziative economiche».

Come si arriva alla Popolare dell'Emilia Romagna?

«Con una crescita costante e graduale, che nel tempo non si è praticamente mai interrotta. Con la progressiva apertura di nuove filiali e l'acquisizione di piccoli istituti di credito locali. Nel 1983, Banca popolare di Modena e Banca cooperativa di Bologna si fondono assieme: nasce la Banca popolare dell'Emilia. Nove anni dopo, con l'incorporazione della Banca popolare di Cesena, nasce la Banca popolare dell'Emilia Romagna. Siamo nel 1992».

La cosa funzionò...

«La Banca incontrò presto i favori sia dei piccoli risparmiatori, sia del mondo del lavoro, delle imprese. Nacque allora uno stretto rapporto con la società che non si è mai allentato. Un radicamento sul territorio conquistato in più di un secolo, che è decisivo non perdere. Se una banca popolare lo smarrisce, perderebbe il suo migliore atout. È quindi im-

Con quale strategia vi siete mossi?

«A quel punto avevamo raggiunto una buona penetrazione regionale, con una importante rete di sportelli, che "copriva" dall'Appennino giù

SOMMARIO

Editoriale

di Luca Orsi

Intervista al Presidente pag. 1

D'attualità

di Andrea Stasi

Si allenta il gioco dello star del credere per gli agenti di commercio pag. 3

È nato il primo sito Internet per i professionisti dell'economia pag. 4

Quesiti - Risposte

Con la gentile collaborazione della Direzione Regionale delle Entrate per l'Emilia Romagna pag. 5/8

L'opinione

a cura di Francesco Cortesi

Il ruolo del dottore commercialista nella gestione dei processi di cambiamento dell'impresa italiana pag. 9

Dalla Fondazione

di Marina Mazzanti

Le competenze di finanza aziendale per la consulenza alle imprese pag. 10

L'intervento

a cura di Gian Paolo Prandstraller

Né centro-destra né centro sinistra rappresentano i professionisti pag. 11

Seminari sull'analisi finanziaria e dell'analisi dei costi per le decisioni aziendali pag. 12

1° Trofeo di Sci della Fondazione Dottori Commercialisti di Bologna pag. 13



fino all'Adriatico. Il passo successivo è stata la creazione del Gruppo bancario Banca popolare dell'Emilia Romagna. Siamo nel 1994. Si volevano creare, regione per regione, entità di carattere creditizio significative, con importanti capacità di intervento sul territorio. Oggi il nostro Gruppo comprende 12 banche controllate, tutte con una forte penetrazione nei singoli territori regionali. E aggrega anche numerose società collaterali e di servizio, finanziarie e immobiliari. Capogruppo è la stessa Banca popolare dell'Emilia Romagna, con sede e direzione generale a Modena, in via San Carlo: conta 3mila dipendenti e 50mila soci, in gran parte emiliano-romagnoli. Dal 1987 il titolo è quotato al mercato ristretto della Borsa di Milano».

Qualche altro dato...

«Beh, il nostro Gruppo amministra oggi una massa di danaro che oscilla fra i 55 e i 60mila miliardi. Abbiamo sul territorio oltre 210 filiali della Banca e 457 sportelli del Gruppo, da Milano a Crotone, in 11 regioni italiane. La capogruppo ha 213 sportelli, di cui 182 in Emilia Romagna, con Bologna, Modena e Reggio Emilia come punti di forza. I bilanci 1999 di tutte le nostre controllate sono stati in attivo. E il nostro utile netto, come capogruppo, è stato di 202 miliardi».

Qual è la "filosofia" del Gruppo?

«Il Gruppo bancario Banca popolare dell'Emilia Romagna è a carattere federativo: ogni singola banca

controllata mantiene cioè una propria autonomia. La capogruppo ha il compito di fornire a queste realtà locali prodotti economici e finanziari sempre più sofisticati, al passo con i tempi, di cui i piccoli istituti non potrebbero disporre senza appartenere a un grande Gruppo. Il nostro modello si basa sul coinvolgimento di tutti, dal centro alla periferia. In un modello federativo come questo - che è stato studiato anche dalla Banca d'Italia - il Gruppo funziona perché funzionano al meglio tutte le attività periferiche. Noi facciamo corsi periodici per formare gli uomini della squadra, ma vogliamo che poi ognuno torni nella propria realtà di appartenenza, per esercitare lì la propria professionalità».

Come gestite la rivoluzione rappresentata da Internet?

«Internet è certo un mezzo importantissimo. E anche noi stiamo entrando on-line per la vendita dei nostri prodotti finanziari. Ci apriamo, ma senza buttarci a corpo morto. Alcuni nostri concorrenti, ormai, si sono trasformati in vere e proprie banche virtuali. Noi - pur sapendo che Internet consente, ad esempio, di abbattere molti costi - non lo vogliamo fare. Perché crediamo che la base del nostro lavoro, la nostra vocazione alla clientela, sia fatta ancora di rapporto reale con i risparmiatori e con le imprese. Non guardare avanti, ignorare i cambiamenti, sarebbe certo retrogrado, e oggi nessuno si può permettere di stare in retroguardia.

Ma anticipare i tempi potrebbe creare attese e speculazioni che non vogliamo».

E la globalizzazione, siete preparati ad affrontarla?

«Bisogna essere realisti. Per affrontare la globalizzazione del mercato occorre crescere di dimensioni. E il sistema bancario italiano non è pronto a esportare i propri istituti. All'estero siamo poco presenti. Dobbiamo quindi essere aperti a collaborazioni strategiche».

Ci sono progetti comuni con altre Banche popolari?

«Iniziative comuni alle consorelle Popolari ci sono. Tutta insieme, la famiglia delle Banche popolari controlla il 18-19 per cento del credito in Italia. Occorre perseguire un modello di organizzazione moderno, ma che resti ben radicato sul territorio. Tre, a mio parere, sono gli elementi fondamentali: a) mantenere, e se possibile elevare, il valore aggiunto dei nostri soci: siamo una delle poche realtà paragonabili alle Public Company di tipo anglosassone, ad azionariato diffuso; b) fare l'interesse dei nostri collaboratori, che sono i nostri 5mila dipendenti totali; c) avere bene in mente l'interesse del territorio: servizio alle famiglie, imprenditoria, grandi società. Con una banca pronta a sostenere l'economia nel momento dello sviluppo, pronta a investire e appoggiare nuove iniziative».

Da tempo la banca ha anche rapporti con l'Ordine dei dottori commercialisti...

«E penso che continuerà ad averne. Il rapporto con l'Ordine dei dottori commercialisti è molto interessante. E, come si può intuire, la funzione del dottore commercialista è per noi estremamente importante. È un aiuto di professionalità e fantasia nei momenti in cui occorre risolvere problemi spesso complessi, elaborare soluzioni nuove. Quella con l'Ordine è dunque una collaborazione proficua, che siamo disposti a incrementare, mettendo a disposizione, dove sarà necessario, anche le nostre professionalità».

SI ALLENTA IL GIOCO DELLO STAR DEL CREDERE PER GLI AGENTI DI COMMERCIO

a cura di ANDREA STASI - DOTTORE IN GIURISPRUDENZA

D'ATTUALITÀ

A detta di molti con l'emanazione del decreto legislativo 15 febbraio 1999, n. 65 (pubblicato in Gazz. Uff. 19 marzo 1999 n. 65), che ha dato attuazione alla direttiva CEE n. 86/653 del 18 dicembre 1986, si era persa l'occasione di affrancare gli agenti di commercio dal giogo dello star del credere al quale erano avvinti da ancor prima l'entrata in vigore del Codice del 1942. L'occasione invece non sembra averla persa il legislatore comunitario, il quale ha messo mano ad una serie di direttive, recepite dal nostro Stato con legge 21 dicembre 1999 n. 526 (pubblicata sul supplemento ordinario n. 15/L alla Gazz. Uff. del 18 gennaio 2000 n. 13), che, andando a riscrivere l'art. 1746 c.c., vietano "il patto che pone a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo", permettendo di fatto l'affrancazione degli agenti di commercio dall'obbligo di garanzia nei confronti dei loro preponenti. A ben guardare tale affrancazione non è stata introdotta in modo netto ed irreversibile, tant'è che la stessa legge comunitaria sempre all'art. 28 consente alle parti, agenti e preponenti, "eccezionalmente" di concordare di volta in volta la concessione di "un'apposita garanzia" da parte dell'agente, con un riferimento ai singoli affari, individualmente determinati. Per cercare di comprendere appieno la portata delle innovazioni introdotte dalla comunitaria '99 in tema di star del credere, è necessario fare un passo indietro e partire dall'analisi della disciplina che fino all'entrata in vigore della legge in oggetto regolamentava il contratto di agenzia.

La disciplina del rapporto di agenzia è contenuta negli artt. dal 1742 al 1753 del codice civile. Dalle lettura di queste norme si evince facilmente come non sia presente alcuna disposizione relativa allo star del credere degli agenti di commercio, mentre tale istituto è rinvenibile all'interno delle norme dettate in tema di commissione. Il presupposto in base al quale si è esteso l'istituto dello star del credere dal rapporto di commissione a quello di agenzia è il rinvio contenuto nell'art.

1746 c.c. ultimo comma, laddove viene esplicitamente detto che l'agente deve "osservare gli obblighi che incombono al commissionario, in quanto non siano esclusi dalla natura del contratto di agenzia". Tale rinvio ha fatto sì che gli agenti di commercio, fino all'entrata in vigore della comunitaria '99, dovevano tenere indenne il proprio preponente dall'eventuale insolvenza del terzo compratore ogniqualvolta ciò si fosse verificato in occasione di un contratto da loro stessi promosso, ma a condizione che a tale obbligo si fossero vincolati in forma scritta, non essendo sufficiente per far nascere una garanzia di questo tipo il semplice accordo verbale. Quest'ultimo requisito, in seguito all'entrata in vigore del d. lgs. 65/99, appare definitivamente soddisfatto dalla modifica che è stata apportata all'art. 1742, 2° comma, in base alla quale il contratto di agenzia deve essere provato per iscritto e ciascuna parte deve riceverne copia con l'inclusione di tutte le clausole aggiuntive.

Per quanto riguarda l'obbligo dell'agente di tenere indenne il preponente dall'insolvenza del terzo cliente compratore, che rappresenta il fulcro dello star del credere, tale garanzia incontrava dei limiti precisi i quali, nel silenzio del legislatore, erano stati fissati dalla contrattazione collettiva. Gli accordi economici collettivi, stipulati tra le associazioni di categoria degli agenti, da una parte, e delle ditte preponenti dall'altra, sono stati da sempre occasione di importanti opere di supplenza rispetto alla vacanza del legislatore che anche in questo caso si è appalesata. Già prima dell'entrata in vigore del Codice del '42, grazie alle associazioni di categoria, l'istituto dello star del credere per gli agenti di commercio aveva trovato collocazione in detti accordi e successivamente, sempre grazie alla contrattazione collettiva, si sono posti dei limiti all'obbligo di manlevare il preponente dal rischio dell'insolvenza del terzo. Si è passati pertanto dall'obbligo dell'agente di commercio di risarcire il preponente del 20% della perdita subita, sino al tetto di indennizzo pari al triplo

della provvigione dell'agente, nel massimo del 15% della perdita subita dal preponente.

Alla luce di questo stato di cose, in molti pensavano che il legislatore del '99 con il d. lgs. n. 65 non si sarebbe lasciato scappare l'occasione di sollevare le associazioni di categoria degli agenti e dei preponenti da quell'opera di supplenza che da tempo portavano avanti, finalmente realizzando la piena attuazione della comunitaria n. 86/653, dopo il tentativo già effettuato con il d. lgs. 10 settembre 1991, n. 303. I risultati dell'intervento di attuazione della direttiva in oggetto, però, non sono stati del tutto soddisfacenti, in particolare sotto il profilo della clausola dello star del credere, nonostante, nel complesso, abbiano introdotto maggiori garanzie per agenti e rappresentanti. Lo star del credere pertanto, che sta letteralmente ad indicare uno "stare al credito, cioè alla fiducia che qualcuno attribuisce a qualcun'altro", non è scomparso dal panorama dei rapporti di agenzia in seguito alla disciplina introdotta con il d. lgs. n. 65/99, ma è rimasto inalterato fino all'intervento del legislatore comunitario. Quest'ultimo ha emanato 42 direttive recanti disposizioni per "adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alla Comunità Europea" che sono state recepite dal legislatore italiano con la L. n. 526/99. L'innovazione più profonda apportata da questa normativa al rapporto di agenzia è sicuramente quella relativa alla disciplina dello star del credere. Tale innovazione, presente all'art. 28, è costituita dall'esclusione di un obbligo tout court per gli agenti di commercio di tenere indenne il preponente dal rischio d'insolvenza del cliente terzo, subordinando invece tale possibilità alla presenza di un accordo, che ai sensi dell'art. 1742 c.c. deve avere la forma scritta ad probationem, perfezionato dalle parti esclusivamente "in riferimento a singoli affari, di particolare natura ed importo, individualmente determinati". In altre parole la presenza dell'obbligo dello star del credere nei rapporti tra agenti e preponenti è, d'ora in avanti, lasciata alla libera disponibilità delle parti, le

quali solamente sono legittimate a vincolarsi con una clausola di tal specie. Sono inoltre aumentati i formalismi che la legge richiede per la validità dell'accordo, più articolati che nel passato: abbiamo già detto per esempio dell'obbligo della forma scritta per il contratto di agenzia comprensivo di tutte le clausole aggiuntive richiesto dall'art. 1742 c.c.; ne è un altro esempio il fatto che lo star del credere può essere stabilito patriziamente da agenti e preponenti, solo in relazione a "singoli affari di particolare natura ed importo, individualmente determinati", a norma dell'art. 28 della legge comunitaria.

Non possono più, quindi, ricevere tutela gli accordi finalizzati ad estendere la garanzia dello star del credere

ad una serie indeterminata di affari.

Un ultimo aspetto merita di essere approfondito. L'art. 28 della legge 526/99, all'ultimo capoverso, subordina la possibilità che l'agente conceda "una apposita garanzia" al preponente alla condizione che tale garanzia non sia di "ammontare più elevato della provvigione che per quell'affare l'agente medesimo avrebbe diritto a percepire". Il legislatore ha in tal modo introdotto un limite normativo alla copertura che l'agente deve fornire al preponente in caso di insolvenza del terzo cliente compratore. Così facendo, il legislatore si è riappropriato del ruolo istituzionale che gli compete, esautorando le associazioni di categoria di agenti e preponenti, dal portare avanti quell'opera di supplenza che da

tempo esercitavano. L'intervento del legislatore è inoltre apparso ai più quanto mai opportuno, in quanto ha controbilanciato la maggiore forza contrattuale che le associazioni dei preponenti facevano valere in sede di contrattazione collettiva, abbassando sensibilmente il tetto di garanzia al quale l'agente si vincola con la firma del contratto in cui è contenuta la clausola dello star del credere. Si è passati pertanto da una somma dovuta dall'agente per effetto della garanzia pari al triplo della sua provvigione ad una somma dovuta in caso di insolvenza del terzo compratore pari a quella percepita dall'agente per quell'affare. ■

È NATO IL PRIMO SITO INTERNET PER I PROFESSIONISTI DELL'ECONOMIA

È attivo da fine giugno 2000 il sito **www.fiscali.it**, la prima comunità virtuale interamente dedicata ai professionisti dell'economia.

Dottori Commercialisti, Ragionieri, Tributaristi, Revisori e Consulenti d'azienda hanno, attraverso il sito, la possibilità di rendersi visibili sul Web e di offrire i propri servizi professionali attraverso delle vere e proprie *home-page* personalizzate di presentazione di ciascun professionista e/o studio professionale iscritto nel network.

La procedura di iscrizione è molto semplice, veloce e completamente gratuita e consente inoltre di ricevere settimanalmente nella propria casella di posta una *newsletter* sulle principali novità tributarie e giuridiche.

Il sito offre inoltre la possibilità di incontrare i colleghi per scambiare opinioni, informazioni e risorse nei *forum* dedicati alle prin-

cipali aree di attività dei professionisti, la cui peculiarità rispetto ad un normale newsgroup o ad una mailing list è quella della permanenza dei messaggi e della loro archiviazione, consentendo quindi una ricostruzione storica delle discussioni avvenute.

fiscali.it permette anche, sempre gratuitamente, l'incontro fra la domanda e l'offerta di lavoro negli studi professionali e nelle società del settore: i professionisti possono inserire degli annunci di ricerca del personale ed i visitatori interessati possono inserire il proprio curriculum nel database, pubblica-

re la propria tesi di laurea di economia o diritto o di altre materie correlate, ricercare fra le offerte di lavoro disponibili.

Tutto questo ci appare ancora più meritevole di attenzione considerando che la piacevole grafica e la facilità di consultazione rendono il sito un vero e proprio strumento di promozione del proprio lavoro, non solo per quei professionisti che già hanno dimestichezza con l'uso di Internet ma anche per quella parte di "ritardatari" che decidano di incominciare a sfruttare le enormi potenzialità del World Wide Web.

Complimenti dunque ai realizzatori del sito, tutti Dottori Commercialisti iscritti all'Ordine di Bologna, che hanno deciso di investire le loro risorse nel futuro, quando Internet sarà quello che adesso sono telefono e fax, strumenti indispensabili di comunicazione e di lavoro.



QUESITO

OGGETTO: I.V.A. Detraibilità dell'imposta in presenza di operazioni escluse dal campo di applicazione I.V.A.

NORMATIVA DI RIFERIMENTO: D.P.R. 633/72, art. 19, comma 1 e segg.

Con la presente sono a proporre il quesito in oggetto, che verrà dettagliatamente illustrato di seguito, al fine di una sua trattazione e risoluzione nell'ambito delle procedure di consultazione definite con il protocollo di intesa sottoscritto con la Direzione Regionale delle Entrate dell'Emilia e Romagna.

Più precisamente il quesito riguarda la detraibilità dell'I.V.A. sull'acquisto di beni e servizi da parte di quelle società di capitale con partecipazione, diretta o indiretta, di Ente Locale, che hanno quale oggetto sociale lo scopo di promuovere iniziative di incentivazione e sviluppo dell'economia.

In tale ambito detti soggetti svolgono prevalentemente l'attività di attuazione di progetti finanziati con fondi Comunitari, Regionali o Statali.

L'erogazione di tali fondi, per la mancanza del rapporto di sinallagmaticità fra la dazione di denaro dato dall'Ente pubblico e l'erogazione del servizio, fornita dal soggetto attuatore è per costante interpretazione del Ministero delle Finanze, giudicata esclusa dal campo di applicazione I.V.A.

Con il D.lgs. 2 settembre 1997 n. 312 sono state apportate profonde modifiche all'art. 19 del D.P.R. 633/72, la più significativa, che riguarda nello specifico il quesito in oggetto, è costituita dalla modifica introdotta nel secondo comma nel quale si prevede che "Non è detraibile l'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di beni e servizi afferenti operazioni esenti o comunque non soggette all'imposta".

Stante tale modifica introdotta nella normativa I.V.A. è di grande importanza verificare se detta regola trova applicazione anche nell'ambito della società la cui attività si è illustrata in precedenza.

In particolare, tenuto conto:

- che le dette società di capitale hanno stipulato una convenzione con un Ente Pubblico con il quale quest'ultimo si impegna ad erogare finanziamenti (leggasi contributi) a fronte dei quali la società si impegna a realizzare iniziative di incentivazione generalmente dirette a favore dell'ambito imprenditoriale;
- che l'erogazione di tali fondi viene effettuata a fronte di normative italiane o comunitarie che hanno lo scopo di incentivazione di specifici settori od aree produttive;
- che le società incaricate generalmente realizzano anche per mezzo di partners, i progetti previsti dalla convenzione stipulata;
- che, come già precisato, l'erogazione di tali fondi sono da considerarsi esclusi dal campo di applicazione I.V.A.

si propone il quesito in merito ai seguenti punti:

1. la detraibilità dell'I.V.A. pagata dalle società per gli acquisti di beni e servizi da destinarsi direttamente alla realizzazione dei progetti previsti dalle Convenzioni stipulate con Enti pubblici;
2. l'assoggettabilità ad I.V.A. dell'erogazione di parte dei contributi ricevuti dalle società ai partners che partecipano alla realizzazione dei progetti;
3. la detraibilità dell'I.V.A. pagata dalle società per acquisti di beni e servizi utilizzati promiscuamente sia per attività imponibili, sia per l'eventuale attività esclusa;
4. le modalità da seguire per la registrazione delle fatture completamente o parzialmente indetraibili, nonché le modalità della parte indetraibile sulla dichiarazione annuale e sulle dichiarazioni periodiche;
5. le modalità da seguire per la rettifica delle detrazioni per gli acquisti di beni e servizi utilizzati promiscuamente qualora, per determinazione della percentuale, si utilizzi un parametro (volume di affari ad esempio) rilevabile solo in chiusura dell'anno.

SOLUZIONE PROSPETTATA

Si segnala che il Ministero delle Finanze in data 29 settembre 1999, con Risoluzione n. 150, ha precisato che l'erogazione di denaro a titolo di contributi ad una società non comporta alcuna limitazione al diritto di detraibilità dell'I.V.A.

RISPOSTA

Pubblichiamo l'orientamento della Direzione Regionale per il quale è stato chiesto parere alla competente Direzione Centrale.

IVA. Operazioni non soggette all'imposta. Limiti alla detrazione. Richiesta di parere.

Nell'ambito delle procedure di consultazione definite con l'Ordine dei Dottori Commercialisti dell'Emilia Romagna è stata sottoposta all'attenzione di questa Direzione la problematica concernente il trattamento tributario che ai fini IVA consegue all'erogazione di contributi (comunitari, statali, regionali, ecc.) disposta a favore di Società prevalentemente partecipate da Enti Territoriali, che, in vario modo, assumono la veste di soggetti attuatori di progetti e iniziative di pertinenza di Enti e Istituzioni nazionali e sovranazionali.

In particolare, nel premettere e nel dare per assodato che i contributi erogati non si configurano quali corrispettivi specifici legati da un nesso di sinallagmaticità all'attività svolta

dalle Società nell'ambito delle attività attuative dei progetti oggetto di finanziamento, la domanda centrale che è stata posta attiene alla possibile applicabilità alle situazioni così sinteticamente descritte delle previsioni di cui all'art. 19, secondo comma del D.P.R. n. 633/72, laddove dispongono l'indetraibilità dell'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di beni e servizi afferenti operazioni esenti o comunque non soggette all'imposta.

In altri termini, la questione sollevata, nei suoi aspetti più generali, si incentra, ma non si esaurisce, sulla identificazione e delimitazione della nozione di "operazioni non soggette", che da più parti, stante l'assenza di una predefinita a livello normativo, è stata individuata tra le questioni di minor facile composizione che vengono a presentarsi a seguito delle innovazioni introdotte con il D.Lgs. n. 313/97.

In proposito, è noto che, sia la relazione governativa al D.Lgs. n. 313/97, sia la Circolare n. 328/E del 24 dicembre 1997, ricomprendono nella indefinita ed ampia nozione di "operazioni non soggette" o "operazioni escluse" che dir si voglia, vuoi alcune operazioni oggetto di specifiche disposizioni di legge quali le operazioni considerate dagli articoli 2, terzo

comma e 3, quarto comma del D.P.R. n. 633/72, vuoi le operazioni innominate che non ricadono nel campo di applicazione dell'IVA per difetto di uno dei presupposti essenziali d'imponibilità.

Proprio con riguardo a quest'ultima specie di operazioni è stato sottolineato che la loro indeterminazione sul piano concettuale, abbinata ad una loro estrema varietà morfologica, potrebbe indurre ad intravedere limiti alla detrazione per gli acquisti di beni e servizi ad esse afferenti, in misura ben più ampia rispetto a quella richiesta dalle esigenze di sistema e dagli stessi intenti del legislatore.

Tant'è che una prima mitigazione a tali potenzialità espansive è venuta già dalla relazione governativa e dalla citata Circolare n. 328/E/97 che, sostanzialmente all'unisono, si esprimono nel senso che, pur con riferimento a beni e servizi impiegati in "operazioni non soggette" ad IVA, non sussistono limiti alla detrazione nei casi in cui dette operazioni siano prive di una loro autonomia, essendo indirettamente e funzionalmente ricollegabili ad altre operazioni imponibili.

Sulla base di tali criteri di indirizzo l'area della indetraibilità viene ridisegnata, ammettendosi, a determinate condizioni, che l'inerenza del bene o del servizio con l'attività d'impresa supplisce anche al loro mancato diretto utilizzo in operazioni imponibili.

Ma, nonostante questi adattamenti, è stato ancora rilevato che la norma in commento, se non plasmata da ulteriori percorsi interpretativi, rischia di produrre fenomeni di indetraibilità ultronei rispetto allo scopo.

Ha quindi preso corpo un indirizzo interpretativo che tende a distinguere tra "operazioni non soggette", per le quali valgono i limiti alla detrazione previsti dal novellato art. 19 del D.P.R. n. 633/72, e fattispecie di diverso tipo che non potrebbero neppure essere qualificate in termini di operazione perché prive di quei requisiti elementari che consentono, ancor prima di ogni procedimento qualificatorio, di potervi intravedere una cessione di beni o una prestazione di servizi.

Con esemplificazione non esaustiva, ricadrebbero in questa subcategoria fattispecie eterogenee quali: l'incasso di crediti, la percezione di dividendi, le entrate aventi titolo risarcitorio, le c.d. entrate non corrispettive, ecc.

Queste "non operazioni", essendo cosa diversa dalle "operazioni non soggette", non provocherebbero effetti preclusivi in ordine al diritto alla detrazione.

L'orientamento così sinteticamente descritto sembra essere fatto proprio anche da codesta Direzione Centrale nelle risoluzioni n. 77 del 13 maggio 1999 e n. 150 del 29 settembre 1999.

Nel primo deliberato, reso su istanza dell'Istituto Mediterraneo per i Trapianti e Terapia ad alta specializzazione, nell'escludere che i finanziamenti che detto Istituto riceve dalla Regione Sicilia siano qualificabili quali controprestazioni corrispettive connesse ad uno scambio di beni e servizi, e nel configurarli invece quali "mere acquisizioni di denaro" funzionali al perseguimento dell'attività di sperimentazione svolta dall'Istituto, viene esplicitamente affermato che: "a fronte delle somme come sopra percepite, l'Istituto non realizza alcuna operazione che possa qualificarsi tecnicamente operazione".

Nel proseguo viene quindi affermato che "dette somme pertanto non alterano la misura della detrazione, che, ai sensi dell'art. 19 del D.P.R. n. 633/72, va riferita unicamente alle operazioni attive poste in essere, anche in linea di principio, dall'Istituto per lo svolgimento delle quali vengono impiegati i beni e i servizi acquistati o importati."

Nel secondo deliberato, relativo al trattamento tributario applicabile all'erogazione a favore di una Società di contributi connessi al funzionamento dei Fondi strutturali comunitari, partendo dalla qualificazione di tali contributi quali erogazioni non correlate a specifici obblighi contrattuali assunti della Società beneficiaria, viene affermato che "non sussiste per la

Società ... S.p.a. alcuna limitazione al diritto di detrarre l'IVA corrisposta per rivalsa sugli acquisti di beni e servizi, circostanza questa che può configurarsi solo in presenza di operazioni esenti o non soggette".

La lettura delle due risoluzioni evidenzia che anche negli orientamenti dell'Amministrazione Finanziaria viene attuata una valorizzazione della categoria delle c.d. "non operazioni".

Detto ciò, permangono nella scrivente alcuni dubbi sulla portata di tale valorizzazione e sul come la stessa, in relazione alla varietà di fattispecie che la prassi può presentare, viene a combinarsi con l'insieme dei principi che governano la disciplina della detrazione in ambito IVA.

Quanto alla portata degli indirizzi sopra evidenziati, sia consentito di rilevare, sperando di non averne completamente frainteso il senso, che gli stessi potrebbero all'atto pratico significare anche un complessivo superamento delle determinazioni contenute nella più volte citata Circolare n. 328/E/97, in base alle quali dovrebbero essere ricomprese tra le "operazioni non soggette" quelle prive dei presupposti fondamentali di attrazione nel meccanismo di funzionamento del tributo.

Invero, se, sotto un profilo di analisi attento al c.d. presupposto oggettivo, si ritiene che la presenza di entrate non corrispettive realizzi l'elemento costitutivo di una "non operazione" e non già di una operazione "non soggetta"; se si riflette che la carenza dei c.d. presupposti soggettivi costituisce fattispecie che probabilmente elude in radice la stessa pensabilità delle problematiche di cui si discute; se, infine, si considera che le operazioni prive del presupposto attinente alla "territorialità" dell'imposta costituiscono oggetto dell'autonoma previsione di cui all'art. 19, terzo comma, *lett. b)* del D.P.R. n. 633/72, dovrebbe risulterne l'estrema rarità di ipotesi di operazioni mancanti dei presupposti essenziali d'imponibilità da ricomprendersi nel novero delle "operazioni non soggette", come tali implicanti consequenziali limiti alla detrazione per gli acquisti di beni e servizi ad esse afferenti.

Fatte queste considerazioni, volendo avvicinare il discorso alle sollecitazioni che provengono dagli interrogativi sottoposti a questa Direzione, la questione di fondo a cui non si riesce a dare compiuta soluzione sta tutta nella domanda se le "non operazioni", una volta espunte dalla categoria delle "operazioni non soggette", siano *tout court* assimilabili alle operazioni imponibili, dovendosi quindi ritenere sempre e comunque integralmente salvaguardato con riguardo alle stesse il diritto alla detrazione.

E viene da chiedersi se tale conclusione valga anche nei casi in cui l'oggetto sociale in concreto perseguito dal soggetto si sostanzia unicamente nel porre in essere attività generatrici di "non operazioni", come potrebbe accadere per Società che, nella veste di soggetti attuatori, intermediario e acquisiscono, anche per importi di rilevantissima entità, contributi a fondo perduto di fonte diversa (comunitaria, statale, regionale ecc.).

O, se, al contrario, non si debba ritenere che, ferma restando la valenza delle "non operazioni", il diritto alla detrazione in tanto sussiste in quanto il soggetto ponga in essere a valle altre operazioni imponibili.

Ed in quest'ultimo caso, resterebbe ancora da chiarire se sia necessario un qualche rapporto di tipo funzionale tra le "non operazioni" e le altre operazioni poste in essere dal soggetto.

In altri termini, come è dato vedere, si tratta di valutare la possibile influenza sulle fattispecie segnalate del concorrente principio che condiziona l'esercizio del diritto alla detrazione all'effettivo utilizzo dei beni e dei servizi in operazioni imponibili o ad esse assimilate.

Stante il carattere assolutamente generale delle problematiche sopra evidenziate, che attengono all'interpretazione di una norma fondamentale dell'intervento di riforma recato dal D.Lgs. n. 313/97, si ritiene opportuno sottoporre l'esame all'attenzione di codesto Organo Superiore.

QUESITO

OGGETTO: Imposte Dirette. Detrazione d'imposta ai sensi della L. 27/12/97 n. 449, art. 1, comma 1 e seguenti (41%).

NORMATIVA DI RIFERIMENTO: L. 27/12/97 n. 449, art. 1.

Un privato contribuente ha dato corso negli anni 1998 e 1999 (con inizio da data successiva all'entrata in vigore del D.M. 18/02/98 n. 41) all'esecuzione di lavori per la realizzazione degli interventi edilizi di cui alle lettere a), b), c) e d) dell'art. 31 della L. 5/8/78 n. 457; l'ammontare delle opere eseguite sia nell'anno 1998 che nell'anno 1999 supera le lire 100.000.000 per anno.

Il contribuente, che possiede tutti i requisiti, nessuno escluso, previsti dalla precitata normativa (censimento catastale dell'immobile, pagamento dell'ICI per l'anno 1997, etc.), ha dato corso a tutti gli adempimenti come previsti e regolamentati all'art. 1, commi 1-2 e 3 della L. 449/97 ed all'art. 1 del D.M. 18/02/98 n. 41 con la sola eccezione della trasmissione della dichiarazione prevista alla lett. d) del preindicato art. 1 di cui ne possiede l'originale fin da data anteriore a quella di presentazione della dichiarazione dei redditi mod. 730/99.

Si chiede di conoscere se la mancata trasmissione della dichiarazione di esecuzione dei lavori prevista alla lettera d) dell'art. 1 del precitato D.M. n. 41/98 faccia decadere ovvero no il contribuente dal diritto della detrazione d'imposta ex L. 449/97.

SOLUZIONE PROSPETTATA

Al caso di specie sembra possibile darsi risposta positiva (di non decadenza).

La legge 449/97 nel mentre stabilisce le condizioni generali di applicazione della particolare agevolazione ed individua il periodo al quale le agevolazioni stesse devono fare riferimento (art. 1, co. 6) nulla dispone in materia di termini e modalità di presentazione delle istanze e delle comunicazioni relative alle spese sostenute ed oggetto della agevolazione: con il co. 3 rinvia, anche per quanto attiene i relativi controlli, ad un decreto ministeriale da emanarsi entro 30 giorni dall'entrata in vigore della Legge, D.M. concretizzandosi con quello del 18/02/98 n. 41 entrato in vigore il 28/03/98.

L'art. 1 lett. d) di tale D.M. impone di «trasmettere, per i lavori il cui importo complessivo supera la somma di lire 100.000.000, dichiarazione di esecuzione dei lavori sottoscritta da un soggetto iscritto negli albi degli ovvero da altro soggetto abilitato all'esecuzione degli stessi».

L'art. 4 al co. 1 (unico) di tale D.M. prevede il non riconoscimento della detrazione nelle sole seguenti ipotesi:

- a) Violazione di quanto previsto all'art. 1 commi 1 e 2 (del D.M. 41/98);
- b) effettuazione di pagamenti secondo modalità diverse da quelle previste dall'art. 1, co. 3 (del D.M. 41/98) limitatamente a questi ultimi (i pagamenti);
- c) esecuzione di opere edilizie difformi da quelle comunitarie ai sensi dell'art. 1 (del D.M. 41/98);
- d) violazione delle norme in materia di tutela della salute e della sicurezza sul luogo di lavoro... etc.

La lettera a) dell'art. 1 del D.M. 41/98 recita testualmente: «trasmettere, prima dell'inizio dei lavori, al centro di Servizio... mediante raccomandata comunicazione della data...».

La lettera b) dello stesso art. 1 testualmente recita: «comunicare preventivamente... etc.»

Le successive lettere c) e d) del precitato art. 1 dispongono unicamente di «conservare ed esibire previa richiesta degli uffici finanziari...» e di «trasmettere, per i lavori il cui importo... supera... dichiarazione di esecuzione...»; nessun altro passo, articolo, comma e della legge 449/97 e del D.M. 41/98 che non sia quanto stabilito sub lettere a) e b) del precitato art. 1 del D.M. richiamato stabilisce termini previsti per l'espletamento di incombenze che determinino decadenza dalle agevolazioni.

Il Ministero delle Finanze, Dir. Centr. Affari Giur. e Contenz. Trib. Serv. III Div. V, con circolare 24/02/98 n. 57/E a commento degli articoli 1 commi 1-2-3-6-7 r 13 comma 3 della L. 449/97 al punto 6 (Adempimenti richiesti dal regolamento di attuazione) settimo capoverso dispone: «in base all'art. 1, comma 1 lettera d), del regolamento, in caso di lavori il cui importo complessivo supera la somma di lire 100.000.000, va trasmessa, entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi del periodo di imposta in cui sono eseguiti i lavori il cui importo supera predetto limite, anche una dichiarazione di inizio lavori sottoscritta da un soggetto iscritto negli albi degli ingegneri, architetti e geometri ovvero da altro soggetto abilitato all'esecuzione degli stessi (non dimenticando che la circolare ministeriale rappresenta una interpretazione di parte e non possiede forza normativa). Tale dichiarazione va comunque trasmessa all'ufficio che ha ricevuto la

comunicazione e non è necessario trasmettere nuovamente il modulo relativo alla comunicazione di inizio lavori già presentato preventivamente”.

Al punto 7 (decadenza dai benefici), primo capoverso, stabilisce che la detrazione non viene riconosciuta nella ipotesi che “non è trasmessa, in caso di lavori il cui importo complessivo supera la somma di lire 100 milioni, la dichiarazione di esecuzione dei lavori sottoscritta da un soggetto abilitato all’esecuzione degli stessi”.

Al secondo capoverso di tale punto 7 viene peraltro precisato che “È appena il caso di precisare che la mancata allegazione dei documenti o l’inesatta compilazione del modello di comunicazione comporta la decaden-

za dal diritto alla detrazione soltanto se il contribuente, invitato a regolarizzare la comunicazione, non ottempera entro il congruo termine indicato dall’ufficio”.

Da quanto sopra evidenziato pare doversi trarre la conclusione, l’unica, che solo in presenza di non ottemperanza nel termine indicato dall’ufficio all’invio ovvero alla regolarizzazione di quanto comunicato, il contribuente decade dal diritto alla detrazione riconosciuto dalla norma; a maggior ragione non decade dal beneficio se sua sponte invia all’ufficio competente, anche prima di esserne richiesto, il documento (dichiarazione) di cui è stata omessa la presentazione entro i termini (non perentori) previsti per la presentazione della dichiarazione dei redditi relativa all’anno in interesse.

RISPOSTA

IMPOSTE DIRETTE. Detrazione d’imposta ai sensi della legge 27 dicembre 1997 n. 449 (41%).

È stato chiesto il parere di questa Direzione regionale in merito alla detrazione prevista dalla legge 27 dicembre 1997 n. 449, art. 1, commi da 1 a 7, con riferimento all’ipotesi di un contribuente che ha dato corso, negli anni 1998 e 1999 all’esecuzione di lavori, iniziati in data successiva all’entrata in vigore del D.M. 18 febbraio 1998, n. 41, per la realizzazione di interventi edilizi di cui alle lettere a), b), c) e d) dell’art. 31 della legge 5 agosto 1978, n. 457, per un ammontare che supera, in ogni anno, l’importo di L. 100.000.000; in relazione a tali lavori, il contribuente, che possiede tutti i requisiti previsti dalla citata normativa (censimento catastale dell’immobile, pagamento dell’I.C.I. per l’anno 1997, ecc.) ha adempiuto a tutti gli obblighi previsti sia dalla legge che dal regolamento di attuazione, con la sola eccezione della trasmissione della dichiarazione di esecuzione dei lavori, prevista dalla lettera d) del citato art. 1 del regolamento.

In particolare, è stato chiesto se la mancata trasmissione della dichiarazione di esecuzione dei lavori faccia decadere o meno il contribuente dal diritto alla detrazione in argomento.

Al riguardo si osserva quanto segue.

La legge stabilisce le condizioni generali di applicazione dell’agevolazione con riferimento agli interventi di recupero del patrimonio edilizio.

Il regolamento, approvato con Decreto 18 febbraio 1998, n. 41, detta i criteri di attuazione. In particolare l’art. 1, che enumera gli obblighi che devono essere osservati per usufruire dell’agevolazione, con riferimento al caso in esame, alla lettera d), indica la tra-

missione della dichiarazione di esecuzione dei lavori sottoscritta da un soggetto iscritto negli albi degli ingegneri, architetti e geometri ovvero da altro soggetto abilitato all’esecuzione degli stessi.

Il successivo art. 4, nell’elenco dei casi in cui la detrazione non è riconosciuta, indica, alla lettera a) la violazione di quanto previsto all’art. 1, commi 1 e 2.

La circolare n. 57/E del 24 febbraio 1998, al punto 6, settimo capoverso, dispone che la predetta dichiarazione di esecuzione dei lavori debba essere trasmessa entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi del periodo d’imposta in cui sono eseguiti i lavori. Al punto 7 è indicata, quale causa di decadenza dai benefici, la mancata trasmissione dell’anzidetta dichiarazione.

Tuttavia, al capoverso successivo, viene precisato che la mancata allegazione dei documenti o l’inesatta compilazione del modello di comunicazione comporta la decadenza dal diritto alla detrazione soltanto se il contribuente, invitato a regolarizzare la comunicazione, non ottempera entro il congruo termine indicato dall’ufficio.

Inoltre, nella “Guida alle agevolazioni per le ristrutturazioni edilizie 2000”, inserita nel sito *Internet* del Ministero delle Finanze, è considerata, quale causa di decadenza dal beneficio della detrazione, la mancata allegazione della dichiarazione di esecuzione dei lavori se il contribuente non provveda a regolarizzare la comunicazione entro il termine indicato dall’Ufficio.

Alla luce di quanto sopra, si ritiene che il contribuente non decada dal beneficio se ottempera all’invito dell’Ufficio o se trasmette il documento prima della richiesta dell’Ufficio, anche se tardivamente rispetto al termine di presentazione della dichiarazione dei redditi relativa al periodo d’imposta di esecuzione dei lavori.

IL RUOLO DEL DOTTORE COMMERCIALISTA NELLA GESTIONE DEI PROCESSI DI CAMBIAMENTO DELL'IMPRESA ITALIANA

a cura di FRANCESCO CORTESI - DOTTORE COMMERCIALISTA

L'OPINIONE

1 - Gli effetti della globalizzazione

La globalizzazione dei mercati è una realtà imprescindibile, con la quale tutti dobbiamo quotidianamente confrontarci, sia che operiamo come enti produttori, che come enti consumatori.

La liberalizzazione dei mercati, vissuta da noi anche visivamente nell'ambito della UE, l'introduzione dell'Euro quale moneta unica, le infinite possibilità di collegamento introdotte da internet, sono mutazioni che forse non abbiamo ancora colto, metabolizzato, nella loro carica innovativa.

Come tutte le modificazioni, anche la globalizzazione genera minacce ed opportunità, che impongono scelte urgenti, in quanto i cambiamenti si susseguono attraverso accelerazioni sempre più frequenti; il futuro diventa immediatamente presente.

La minaccia è rivolta a coloro che non riescono a tener conto dei mutamenti del mercato, pur essendo affidabili e preparati sul piano tecnico. In un sistema di concorrenza allargata, si deve reagire programmando il futuro e non appiattirsi sulla gestione del quotidiano.

Chi riuscirà a gestire i cambiamenti, aumenterà in modo esponenziale le opportunità di crescita.

2 - L'economia italiana

L'economia italiana si fonda sulle piccole e medie imprese. Il 47% degli addetti totali si trova in imprese di dimensioni piccolissime (1-9 addetti). Se consideriamo tutte le imprese piccole (1-49 addetti) la percentuale sale al 68%.

Il prodotto interno lordo italiano è costituito quindi prevalentemente da redditi prodotti nelle piccole e medie imprese. Se guardiamo al commercio estero italiano, le piccole e medie imprese mantengono una posizione nettamente prevalente rispetto alle grandi.

L'economia italiana è oltretutto fondata sullo sviluppo locale. Nel 1991, secondo analisi e statistiche dell'Istat, in Italia vi erano 784 sistemi locali del lavoro e 199 distretti industriali. In questi ultimi si concentrava il 42,5% dell'occupazione manifatturiera complessiva.

Il distretto industriale italiano è un modello particolare dei sistemi di piccole e medie imprese, internazionalmente conosciuti e studiati. Oltre i 199 distretti individuati dall'Istat e indipendentemente dai sistemi locali del lavoro, esistono in Italia molti altri poli o sistemi produttivi costituiti prevalentemente da piccole e medie imprese, che operano nelle zone ed aree di sviluppo.

3 - Le piccole e medie imprese, riferimento dell'economia italiana, bacino di utenza professionale.

Emerge così il ruolo fondamentale che le PMI svolgono nell'ambito dello sviluppo dell'economia nazionale e la particolarità, massimamente italiana, di questo sistema imprenditoriale, imperniato su realtà produttive medio-piccole, raggruppate in sistemi locali. Tale struttura rappresenta la forza del sistema economico italiano.

Rappresenta anche il bacino di utenza naturale della nostra professionalità. Infatti in un mercato in espansione accelerata, la ricchezza non deriva solo dalla proprietà dei beni, ma il maggior patrimonio è rappresentato dal possesso della conoscenza.

Quest'ultima è espressa da professionalità - tra le quali la nostra - attinte all'esterno dell'impresa.

A differenza delle multinazionali e delle grandi imprese, che possono produrre ed allevare all'interno molte professionalità, la PMI per sua natura deve rivolgersi all'esterno, a professionalità autonome che si offrono sul mercato.

Il dottore commercialista, anche per il rapporto fiduciario che instaura direttamente con l'imprenditore, rappresenta il professionista di riferimento della PMI: lo verifichiamo continuamente nel nostro operare professionale quotidiano.

Nel corso della riunione dei presidenti svoltasi a Roma nell'aprile scorso, il nostro presidente nazionale Serrao evidenziava una anomalia a cui si deve porre rimedio: ad un rapporto individuale imprenditore-dottore commercialista altamente fiduciario e di grande rispetto della nostra professionalità, non corrisponde un rapporto al-

trettanto proporzionalmente collaborativo tra le rispettive organizzazioni rappresentative. Il problema è stato posto come spunto di meditazione, al fine di analizzare in modo propositivo eventuali percorsi comuni. Il prof. Prandstraller, che da tempo studia il problema delle professioni, ipotizza situazioni politico-economiche che senz'altro favoriranno l'incontro delle rispettive organizzazioni: è uno scenario che ha analizzato anche nel corso dell'ultima riunione tenuta presso il nostro Ordine.

4 - Il dottore commercialista consulente globale dell'impresa

Si va sempre più accentuando, all'interno della nostra categoria, la volontà di riscattarsi dalle pastoie di adempimenti fiscali che, dopo la riforma del 1972 e per troppo tempo, ci hanno confinato e fatto assumere il ruolo di semplici fiscalisti.

L'incalzare delle trasformazioni dei mercati, la loro espansione, la loro globalizzazione, impongono continui cambiamenti all'impresa, che trova nel dottore commercialista il fiduciario ed il consulente.

Acquisiamo nuovamente il ruolo di "aziendalisti", consulenti globali dell'impresa, specifico della nostra professionalità, sia per il percorso di studi seguito, che per la pratica professionale svolta quotidianamente.

La gestione della complessità e del cambiamento fa parte del nostro essere professionisti, del nostro operare quotidiano: la gestione del nuovo rientra nei nostri percorsi formativi, nel corso dei quali abbiamo studiato tutte le aree riguardanti l'impresa.

È naturale che in un mondo proteso all'altissima specializzazione, non può essere del singolo l'intera conoscenza. Il singolo può però assumere particolari specializzazioni e comunque ha sufficienti conoscenze per poter sensibilmente capire le necessità dell'impresa ed indirizzarla alle molteplici professionalità specialistiche, sia interne che esterne alla categoria.

Il singolo deve, ovviamente, essere inteso non come persona fisica, ma come entità professionale.

In tal senso siamo consulenti globali

dell'impresa, da non confondere con la figura del "tuttologo".

A questo punto si dovrebbe aprire il discorso sulle società mono o pluri-professionali, con o senza soci di capitale: l'argomento merita un'analisi a parte.

5 - Il ruolo del dottore commercialista nel supporto ai processi di cambiamento dell'impresa

Di fronte ai processi di cambiamento dell'impresa, il dottore commercialista ha la preparazione per seguire percorsi di consulenza differenziati.

Se specialista, gestire professionalmente in modo diretto il cambiamento; diversamente chiedere collaborazioni specialistiche e/o indirizzare ad

altre professionalità.

Per far ciò, è comunque necessario che il dottore commercialista assuma sempre più consapevolezza della necessità di acquisire conoscenza, quale bene primario e strumento fondamentale della propria operatività professionale; il percorso non può essere che quello dello studio e dell'aggiornamento.

Il nostro Consiglio, pienamente consapevole di ciò, è da tempo impegnato nell'organizzazione di incontri programmati, seminari monotematici, corsi di formazione e di indirizzo, usufruendo anche della fattiva collaborazione di alcune Commissioni di studio particolarmente attive e motivate.

Anche il nostro Consiglio Nazionale

si è da tempo attivato ed opera con molto impegno su più fronti: sensibilizzazione, promozione, formazione, informazione, programmazione.

Il progetto di formazione professionale continua, da poco tempo entrato in piena fase operativa, rientra in questo programma.

È un percorso obbligato per tutti coloro che vogliono vincere la sfida dei tempi e coglierne le opportunità. Diversamente continueremo a preoccuparci ed entrare in ansia per le caselle da barrare nelle dichiarazioni dei redditi, in piena concorrenza con una moltitudine di soggetti non qualificati.

LE COMPETENZE DI FINANZA AZIENDALE PER LA CONSULENZA ALLE IMPRESE

a cura di **MARINA MAZZANTI - RESP. DIVISIONE BANCHE E FINANZA PROFINGEST**

DALLA FONDAZIONE

Le piccole-medie imprese hanno bisogno di consulenti globali che siano in grado di comprenderle da tutti i punti di vista e quindi di accompagnarle nel loro percorso di crescita. Questo tipo di attività consulenziale non riesce a essere coperto efficacemente dalle grandi società di consulenza e lascia quindi un ampio spazio di intervento a professionisti che siano in grado di proporsi con competenze economico-finanziarie e giuridico-contabili. È in questa prospettiva che Profingest, la scuola di formazione manageriale che opera da quindici anni a Bologna, ha pensato, insieme al Dipartimento di Discipline Economico-aziendali dell'Università di Bologna, a un corso che possa integrare le tradizionali competenze dei Dottori Commercialisti con quelle tipiche degli operatori in finanza aziendale.

Executive in Finance è un corso pensato, dal punto di vista dei contenuti e per quanto riguarda le modalità organizzative, sulla base delle necessità di professionisti che già svolgono un'attività impegnativa e che hanno quindi l'esigenza di investire nella propria formazione il poco tempo che resta a loro disposizione. È per questo motivo che il corso si sviluppa in ambito serale lungo un periodo di sei mesi per poter affrontare in modo approfondito tutti gli elementi di finanza

aziendale che vengono svolti nei Master più qualificati. Un investimento importante in termini di tempo che fornisce tutti gli elementi per potersi proporre come consulenti globali in un ambito dove gli spazi che si stanno aprendo non hanno ancora trovato una risposta adeguata.

Profingest, sostenuta dalla Fondazione dell'Ordine dei Commercialisti di Bologna, che ha valutato molto favorevolmente il progetto, ha pensato di indirizzare questo percorso formativo ai professionisti che percepiscono le opportunità del mercato e che vogliono ritagliarsi uno spazio per crescere e differenziare le proprie competenze. Il corso Executive in Finance è aperto a 30 partecipanti, la quota di iscrizione è di l. 2.800.000 + I.V.A.

La struttura del corso è di tipo modulare, impostata in modo da favorire un processo graduale di crescita delle competenze. I primi tre moduli consolidano le conoscenze finanziarie di base e forniscono ai partecipanti le competenze necessarie per valutare al meglio la convenienza economica delle scelte di investimento e di finanziamento, anche in relazione al contesto competitivo e agli aspetti fiscali. Nel quarto modulo gli strumenti proposti vengono utilizzati per valutare un'impresa attraverso le più moderne meto-

dologie (flussi di cassa attualizzati, moltiplicatori, EVA, ecc.). Nei successivi due moduli vengono applicate le tecniche di analisi finanziaria alle operazioni di investimento sul mercato mobiliare e alla gestione e copertura dei rischi (cambio, tasso, merci, ecc.), anche con l'utilizzo delle informazioni disponibili su internet. Il settimo infine analizza le politiche di ristrutturazione delle attività e delle passività aziendali.

La didattica sarà di tipo interattivo e farà costante riferimento alle problematiche connesse con l'attività professionale dei partecipanti. Questi ultimi saranno chiamati a discutere casi aziendali, svolgere esercitazioni pratiche, analizzare e risolvere problemi di natura finanziaria attraverso l'applicazione delle tecniche di analisi e valutazione.

Il corso (35 incontri complessivi) si terrà presso la sede di Profingest, a Bologna in via Buon Pastore 2, il martedì e il giovedì dalle 18,15 alle 21,15 a partire dal prossimo 10 ottobre e, dopo una pausa di 3 settimane per le vacanze natalizie, terminerà a fine marzo 2001. Per ulteriori informazioni si può fare riferimento a Profingest (tel. 051/474782 - www.finanza_aziendale@profingest.it). Il termine delle iscrizioni è fissato per il prossimo 3 ottobre.

NÉ CENTRO-DESTRA NÉ CENTRO SINISTRA RAPPRESENTANO I PROFESSIONISTI

a cura di GIAN PAOLO PRANDSTRALLER - PROFESSORE ORDINARIO DI SOCIOLOGIA
NELLA FACOLTÀ DI SCIENZE POLITICHE PRESSO L'UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

L'INTERVENTO

Una descrizione motivata del rapporto che oggi intercorre tra professionisti e politica è difficile, nel nostro paese, per varie ragioni:

- perché non sono noti gli orientamenti politici "personali" degli appartenenti alle categorie professionali, dato che finora è stata carente l'attenzione per questi soggetti, sia da parte dei media sia dei cultori di scienze sociali;

- perché gli interessi dei professionisti non sono ancora totalmente esplicitati, e dunque non è agevole confrontarli con quelli delle altre forze sociali e dei partiti politici;

- perché i professionisti si distinguono in liberi e dipendenti, e tra questi due settori vi sono diversità che ostacolano una visione unitaria dei problemi.

Un elemento tuttavia può servire per un'analisi di base di quel rapporto: i professionisti attuano dei "servizi", la loro mentalità è di servizio, distinta sia da quella che è propria degli imprenditori sia da quella che caratterizza i lavoratori indipendenti non professionali. Questa alternativa collima col fatto che i professionisti s'identificano col ceto dei "knowledge workers" e si pongono in una posizione oggettivamente distinta rispetto ai due epicentri più tipici dello schieramento sociale italiano.

Per la comprensione di quel rapporto, il ceto dei professionisti va posto in relazione con la situazione politica concreta venutasi a creare nell'ultima parte del '900, una sorta di scomposizione del quadro in due polarità composite, definite come "centro-sinistra" e "centro-destra". Polarità alle quali è possibile attribuire, sia pure sommariamente, alcuni caratteri fondamentali:

- centro sinistra: difesa dei ceti più disagiati attraverso politiche di tipo keynesiano, conseguente intervento dello stato nell'economia, strategie concertative alle quali partecipano, sostanzialmente, soltanto due forze sociali (Confindustria e Sindacati dei lavoratori dipendenti); il tutto temperato con l'esigenza, oggi insop-

primibile, di salvaguardare il mercato, e con una protezione particolare riconosciuta alle grandi imprese;

- centro-destra: tendenza liberistica, accettazione dichiarata delle regole del mercato, diffidenza verso lo stato, le politiche sociali e di welfare, e verso le organizzazioni burocratiche che ne sono espressione, appoggio all'iniziativa economica in termini di impresa, tendenza verso una forma (eventuale) di concertazione che rispetti anche gli interessi delle piccole e medie imprese.

A quale di questi due campi si sentono più vicini i professionisti?

Come sono orientati rispetto alla contrapposizione statalismo / liberismo, che si configura, almeno teoricamente, nel panorama italiano? Un tentativo di risposta richiede che si consideri, oltre all'aspetto economico della questione, l'atteggiamento delle due polarità ricordate verso la conoscenza scientifico-tecnica, che è la base operativa del lavoro professionale. A questo proposito si nota:

- centro-sinistra: prudenza, se non distacco, sia verso le scienze sia verso le tecnologie più avanzate, a causa della preoccupazione che le une e le altre possano determinare una diminuzione dei posti di lavoro; riserve ideologiche verso un'accentuazione decisa della mentalità scientifica; tiepido interesse per la ricerca e in genere per le istituzioni che possono arricchire la società sul piano conoscitivo e trasformare in fretta i modi di produzione.

Centro-destra: utilizzazione strumentale di scienze e tecnologie, soprattutto per scopi di profitto; limitato impegno nella ricerca scientifico-tecnica nel presupposto che sia preferibile comprare brevetti e processi in altri contesti anziché produrli in Italia; preoccupazione di salvaguardare la supremazia dei ceti imprenditoriali su quelli che controllano l'elaborazione scientifica e tecnologica.

Il quadro così sommariamente delineato lascia comprendere che, allo stato delle cose, né l'uno né l'altro dei due approcci appare idoneo a ricono-

scere appieno il ruolo dei professionisti nei processi produttivi. Anche se si può pensare che i liberi professionisti siano orientati più a favore di un assetto liberistico che di un sistema basato sul persistente intervento dello stato nell'economia, è corretto constatare che entrambi gli schieramenti contengono tendenze non collimanti con i veri interessi dei professionisti, i quali tendono a configurarsi come "terza forza" anziché a identificarsi con le entità sociali che sono rispettivamente alla base di ciascun schieramento.

Differente appare, oggi, l'atteggiamento tattico delle due polarità indicate verso il mondo professionale. Il centro-sinistra non ha certo mostrato (nelle sue espressioni di governo) troppa simpatia per i professionisti: esso ha puntato sul mantenimento di un sistema concertativo che escludeva questi ultimi da tutte le decisioni rilevanti. Il tentativo di abolire gli ordini professionali, ossia le strutture più forti delle professioni, non ha certo contribuito a suscitare le simpatie del ceto professionale per il centro-sinistra. Si è creato un trauma che potrà essere sanato solo da un prolungato sforzo di comprensione delle esigenze professionali da parte degli uomini politici di questa polarità.

Il centro-destra è stato favorito, nel rapporto con i professionisti, dal fatto di non dover prendere decisioni sulla legge quadro e sulle prescrizioni dell'Antitrust, trovandosi esso all'opposizione. Da questa posizione ha avuto il tempo di comprendere che le professioni si stavano unendo in strutture di rappresentanza che le rendevano più forti e che diventavano dunque una fonte potenziale di voti. Il centro-destra è stato utile alle professioni nel momento più difficile della crisi tra governo e mondo professionale, pronunciandosi più volte a favore delle libere professioni attraverso rappresentanti di vertice, come Fini e Berlusconi. Perciò questa polarità ha, attualmente, opportunità migliori di attrarre le simpatie dei professionisti, purché nel prossimo futuro il suo inte-

resse per questi ultimi non sia mosso solo da un intento elettorale.

Ma il quadro che si presenta è per più aspetti aperto e suscettibile di sorprese. Mutamenti d'indirizzo delle forze politiche e di quelle economiche (Confindustria), quest'ultimo probabilmente già in atto, potrebbero influire su esso. E però piacevole per i professionisti constatare che, nei rapporti concreti con le principali correnti politiche della scena italiana, sta iniziando una nuova fase. Si passa, per le professioni, dal puro e semplice sforzo di salvarsi a quello di instillare nelle forse politiche i valori e le idee che sono dei ceti professionali. E una svolta sostanziale che in prospettiva potrebbe far accettare alle entità politiche dominanti la presenza di un soggetto sociale diverso sia dall'assetto dei lavoratori dipendenti verso cui simpatizza il centro-sinistra, sia da quello, imprenditoriale, che il centro-destra fa oggetto della sue attenzioni.

Nell'anno 2000 il rapporto tra professioni e correnti politiche, sembra dipendere, altresì, dalle valutazioni che tali correnti stanno facendo intorno alla forza potenziale del mondo professionale, non disgiunte dalla previsione che a medici, avvocati, ingegneri, commercialisti, ragionieri ecc. (cioè alle libere professioni più attive), potrebbero aggiungersi presto aliquote professionali del tipo insegnanti, chimici, biologi, infermieri, ricercatori ecc., in altre parole la cospicua massa del lavoro intellettuale dipendente, che, una volta messa in moto, potrebbe incrementare i numeri dei professionisti fino a parecchi milioni di persone e conseguentemente accrescere la loro influenza sulle amministrazioni e sul governo.

È comprensibile che questa prospettiva preoccupi i migliori politici dei due campi. È un bene che ciò avvenga, perché significa che è passato il tempo in cui la politica decideva sulla testa dei professionisti; inizia invece la fase in cui le aggregazioni politiche dominanti devono riflettere sulle esigenze dei professionisti, perché questi ultimi (attraverso le Unioni che si sono potenziate nel recente periodo e con l'aiuto di organismi economici come le casse di previdenza e assistenza) cominciano a essere in grado di influire sul futuro politico del paese.

SEMINARI SULL'ANALISI FINANZIARIA E DELL'ANALISI DEI COSTI PER LE DECISIONI AZIENDALI



NONSOLOBILANCI

Si sono svolti in data 23 marzo e 30 marzo 2000 due seminari organizzati dalla Commissione di Consulenza Aziendale dell'Ordine di Bologna sui temi dell'analisi finanziaria e dell'analisi dei costi per le decisioni aziendali.

L'ottimo livello di adesioni riscontrato (circa 200 dottori commercialisti, provenienti da diversi Ordini dell'Emilia Romagna per ogni seminario) da una parte ha gratificato i membri della commissione per il lavoro preparatorio svolto e dall'altra ha costituito un nutrito ed attenta platea per i relatori dell'iniziativa

Il Dott. Carlo Carpani, Consigliere preposto al coordinamento dei lavori della Commissione Consultiva ed il Dott. Davide Mondani Presidente della Commissione si sono dichiarati molto soddisfatti del successo ottenuto, successo peraltro in linea con i risultati delle precedenti iniziative della stessa Commissione.

Si ringraziano quindi tutti i colleghi che hanno partecipato e confermiamo che, in seguito alle numerose richieste pervenute, sarà resa disponibile, presso la sede dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Bologna, una copia dei lucidi proiettati in aula.

Lil 21 marzo si è svolto sulle montagne del nostro Appennino, negli impianti del **Cor-no alle Scale** il 1° Trofeo di Sci della Fondazione Dottori Commercialisti di Bologna.

L'idea di promuovere la gara, a cui hanno partecipato una trentina di concorrenti fra colleghi, familiari e praticanti, era nata dai

ba). La gara si è svolta su due prove cronometrate, di cui è stata presa la migliore. Al termine sono state stilate le classifiche per le varie categorie oltre che quella per "studi professionali".

Importante l'intervento a sostegno dell'iniziativa svolto dalla Fondazione dei Dottori Commercialisti e dall'INA ASSITALIA,



confortanti risultati ottenuti dal nostro Ordine al Trofeo Nazionale svoltosi nel gennaio scorso a Cortina d'Ampezzo ed organizzato dall'Ordine di Belluno; e dalla possibilità, sottoposta anche al favore del Presidente dell'Ordine Dr. Tomassoli, di organizzare anche in forma locale una simile manifestazione.

Aiutati da una splendida giornata di sole e da un ottimo innevamento, l'iniziativa ha ottenuto il positivo consenso di tutti i partecipanti che si sono impegnati lungo il percorso della pista "verde delle Rocce" (la mitica pista intitolata da Alberto Tom-

quest'ultima oltre a fornire i pettorali (utili anche per i prossimi anni) ha offerto splendidi trofei per i migliori di ogni categoria.

Al termine della gara i partecipanti si sono ritrovati per il pranzo presso il "Rifugio delle Rocce", dove alcuni hanno ne approfittato per abbronzarsi, così da coprire il più classico dei pallori da studio, tipico nei periodi di chiusura di bilanci.

Al termine è maturata in tutti i presenti la voglia di ripetere l'iniziativa, magari preannunciandola ai colleghi con maggiore anticipo, e contando su una partecipazione ancora maggiore.

1° Trofeo di Sci della Fondazione Dottori Commercialisti di Bologna

Elenco Coppe per Categorie

COMMERCIALISTI Dame A	1°
COMMERCIALISTI Seniores F.	1°
COMMERCIALISTI Master B	1° e 2°
COMMERCIALISTI Master A	1° 2° e 3°
COMMERCIALISTI Seniores M.	1° 2° e 3°
FAMILIARI Femminile	1°
FAMILIARI Maschile	1° e 2°
PRATICANTI Femminile	1°
PRATICANTI Maschile	1° 2° e 3°
Categoria STUDI	1° 2° 3° 4° 5°
Miglior tempo assoluto	1° Trofeo INA Assitalia

Medaglie di partecipazione:

n° 30 con incisione

“Trofeo di Sci

Fondazione Dottori Commercialisti di Bologna”



1° Trofeo di Sci della Fondazione Dottori Commercialisti di Bologna

ORDINE DI ARRIVO

<u>Pett.</u>	<u>COMMERCIALISTI Dame A</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
1	LUGARESI Paola	1,18,34	1°

<u>Pett.</u>	<u>COMMERCIALISTI Seniores F.</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
3	CONTI Beatrice	1,01,25	1°

<u>Pett.</u>	<u>COMMERCIALISTI Master B</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
6	PARADISI Luciano	1,07,12	1°
5	CORTESI Francesco	1,52,42	2°

<u>Pett.</u>	<u>COMMERCIALISTI Master A</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
15	MATTEI Cesare	49,93	1°
13	GOBBATI Alessandro	53,53	2°
10	VERDI Giorgio	54,45	3°
9	ZUCCHINI Paolo	55,49	4°
8	CAVALLO Carlo	57,51	5°
12	SELLERI Stefano	1,00,64	6°
11	MEZZETTI Massimo	1,03,83	7°
14	TATTINI Alberto	1,07,10	8°

<u>Pett.</u>	<u>COMMERCIALISTI Seniores M.</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
18	GHERMANDI Lorenzo	50,93	1°

16	STEFANETTI Paolo	52,8	2°
21	VENTURA Stefano	1,02,36	3°
17	SACCANI Alessandro	1,03,03	4°
19	TOMMASINI Luca	1,06,50	5°

<u>Pett.</u>	<u>FAMILIARI Femminile</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
2	MORSELLI Francesca	50,45	1°

<u>Pett.</u>	<u>FAMILIARI Maschile</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
20	MAZZA Vittorio	51,92	1°
23	CAVALLO Giovanni	52,19	2°
7	SETTI Paolo	1,09,23	3°

<u>Pett.</u>	<u>PRATICANTI Maschile</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
22	QUAGLIO Domenico	1,03,90	1°

<u>CATEGORIA STUDI PROFESSIONALI</u>	<u>Tempo</u>	<u>Ordine Arr.</u>
STUDIO Dr. MATTEI	1,40,32	1°
STUDIO Dr. CAVALLO	1,44,99	2°
STUDIO Dr.ssa CONTI	1,53,17	3°
STUDIO Dr. PARADISI	2,16,10	4°

Consiglio dell'Ordine di Bologna

Presidente Dott. GIANFRANCO TOMASSOLI	Consigliere Dott. FRANCESCA BUSCAROLI	Consigliere Dott. MASSIMO MASOTTI	Consigliere Dott. MATTEO TAMBURINI
Vice Presidente Dott. FRANCESCO CORTESI	Consigliere Dott. CARLO CARPANI	Consigliere Dott. ALESSANDRO SACCANI	Consigliere Dott. ALBERTO TATTINI
Segretario Dott.ssa VINCENZA BELLETTINI	Consigliere Dott. G. BATTISTA GRAZIOSI	Consigliere Dott. LUCA SIFO	Consigliere Dott. MARCO ZANZI
Tesoriere Dott. GUIDO PEDRINI	Consigliere Dott. MARZIA LODI	Consigliere Dott. RAFFAELE SUZZI	

Comitato Tecnico nominato dalla Direzione Regionale delle Entrate per l'Emilia Romagna

Dott. Matteo Cotroneo <i>Coordinatore</i>	Dott. Gianfilippo Giannetto <i>Vice coordinatore</i>	Dott.ssa Giovanna Alessio Dott. Mario Santoro Sig. Giancarlo Cagnani	Dott.ssa Anita Pezzetti Dott.ssa Emanuela Renzi Dott. Giuseppe Nichil
--	---	--	---

Commissione dei Dottori Commercialisti nominata dal Consiglio dell'Ordine per l'applicazione del Protocollo d'intesa

Dott.ssa Patrizia Arioli Dott.ssa Francesca Buscaroli	Dott. Claudio Galbucci Dott. Stefano Marchello	Dott. Guido Pedrini Dott. Matteo Tamburini	Dott. Fabio Zambelli
--	---	---	----------------------

Abbiamo pensato di creare una sorta di «LABORATORIO» che ha il compito di studiare e coordinare i nuovi quesiti da sottoporre alla Direzione Regionale delle Entrate

Dott. Vittorio Melchionda <i>Coordinatore Dottori Commercialisti</i>	Dott. Gaetano Salvioi <i>Dottore Commercialista</i>	Prof. Antonio Maticena <i>Professore Ordinario di Tecnica Professionale</i>	Prof. Marco Tieghi <i>Professore Associato di Economia Aziendale</i>
---	--	--	---

“Continua a crescere il trimestrale GIUSTIZIA TRIBUTARIA, la rivista che focalizza la sua attenzione sul contenzioso tributario, soprattutto nella nostra regione.

Le segnalazioni delle sentenze più importanti, da parte di professionisti e giudici, rendono i contenuti giurisprudenziali di estrema utilità nelle scelte operative di tutti i giorni, a ciò si accompagna anche una parte di dottrina molto approfondita, nonché una sezione formulari.

Per l'invio di sentenze e articoli contattare lo 051.6360797 fax 051.4292215”.



il Torresino



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA

Anno VI n. 3 maggio/giugno 2000
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
Associato USPI

Direttore responsabile
Dott. Alessandro Saccani
Comitato di redazione
Dott.ssa M. Cristina Ceserani
Dottore Commercialista
Dott. Matteo Cotroneo
Direzione Reg. delle Entrate E. R.
Dott. Giorgio Delli
Dottore Commercialista
Dott. Matteo Mele
Dottore Commercialista
Dott.ssa Anita Pezzetti
Direzione Reg. delle Entrate E. R.
Dott.ssa Giovanna Randazzo
Dottore Commercialista
Dott.ssa Marta Saccaro
Dottore Commercialista

Realizzazione grafica e stampa:
sab - tel. 051 461356
via Ca' Ricchi, 1 - 3 S. Lazzaro di Savena (Bo)

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna
Via Farini, 14 - 40124 Bologna
Tel. 051 220392 - Fax 051 238204
E mail: fondazione.dott.comm@libero.it
Ordine dei Dottori Commercialisti di Bologna
Via Farini, 14 - 40124 Bologna
Tel. 051 264612 - Fax 051 230136
N° Verde 800017381
E mail: info@dottcomm.bo.it
Sito: www.dottcomm.bo.it



ARCA



PREVIDENZA

FONDO PENSIONE APERTO

Società di gestione: Arca SGR SpA.

Riservato principalmente ai lavoratori autonomi, è una forma di previdenza complementare nonché un interessante investimento. L'adesione al Fondo Pensione Aperto offre concreti benefici fiscali. Gli interessati possono richiedere informazioni presso gli sportelli della



Banca popolare dell'Emilia Romagna

www.bper.it