



Corriere del Commercialista

Il magazine



INDICE



Corriere del Commercialista

*è la rivista dell'Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Napoli*

04 Il controllo Giudiziario dei
processi di risanamento
aziendale

Roberto Vona

06 Le incertezze dello Split
Payment

Clelia Buccico

09 Tributi locali, le difficoltà
dei commercialisti dal
trullo al nuraghe

Giuseppe Pedersoli

11 Bando ISI 2017, dall'INAIL
oltre 249 milioni di euro
per la sicurezza sul lavoro
Liliana Speranza

13 Posta elettronica
certificata
Vincenzo Tiby

15 Il valore delle esclusive
professionali
Giovanni Tomo

17 Nuovi spazi
professionali con i
"crediti ambientali
minimi" negli appalti
pubblici
Giulia Ciaramelli

19 Emissioni
obbligazionarie per le
piccole e medie imprese:
strumento di crescita del
sistema Italia
*Arturo Capasso e
Pasquale Russiello*

22 Il regime sanzionatorio
della dichiarazione
infedele per errata
imputazione temporale
di componenti di
reddito: recenti
interventi di prassi e
Giurisprudenza
Claudio Turi

26 L'errata indicazione
del TAEG comporta la
rideterminazione del
rapporto ai tassi BOT
Valentino Vecchi

IL CONTROLLO GIUDIZIARIO DEI PROCESSI DI RISANAMENTO AZIENDALE¹



di Roberto Vona

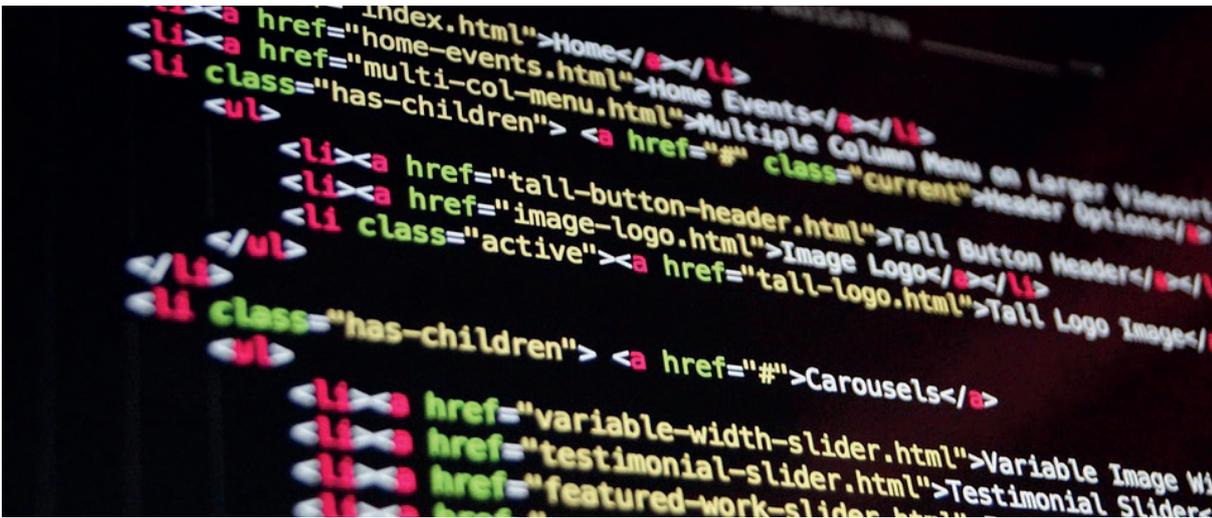
Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese e Direttore del Corso di Perfezionamento nella Professione di Dottore Commercialista nell'Università Federico II di Napoli Membro del Consiglio di Reggenza della sede di Napoli della Banca d'Italia

La crisi di un'iniziativa aziendale rappresenta il culmine di un processo di accrescimento dell'indebitamento derivante dalla incapacità nel governare, con efficacia e tempestività, gli equilibri di mercato e di efficienza e produttività. Ciò, inevitabilmente, determina alterazioni negli equilibri finanziari, il cui epilogo rovinoso è rappresentato dall'insolvenza, condizione esistenziale in cui versano le aziende che non riescono più a fare fronte, con continuità e regolarità, agli impegni di pagamento, con le risorse generate dalla gestione corrente.

È fuor di dubbio, che le realtà aziendali che dispongono di risorse manageriali adeguate per compe-

tenza ed esperienza, sono certamente attrezzate per monitorare con accuratezza la programmazione, l'organizzazione e l'esecuzione dei processi di gestione, misurando e valutando in modo analitico le differenti prestazioni aziendali sul versante sia operativo che strategico. La pressione della competizione richiede, infatti, l'adozione di comportamenti manageriali orientati ad assumere con razionalità, velocità e responsabilità decisioni strategiche ed operative in ogni ambito della gestione aziendale; decisioni da sottoporre "quotidianamente" a processi tecnici di misurazione di efficacia ed efficienza, indispensabili per dirigere l'azione aziendale verso il miglioramento continuo delle "performance". Solo in questo modo si

¹ Estratto della Postfazione (a cura di Sergio Sciarelli e Roberto Vona), inserita nel volume di Stanislao De Matteis, *L'emersione anticipata della crisi d'impresa, Quaderni di Giurisprudenza Commerciale, Giuffrè, 2017.*



possono aumentare le “chance” di riuscire a cogliere e interpretare correttamente e tempestivamente gli eventuali segnali, finanche più deboli e latenti e impercettibili, di “malf funzionamento” della complessa “macchina” aziendale. L’assenza o l’inadeguatezza dei sistemi direttivi nelle aziende, specie se operanti in settori con maggiore concorrenza e ad elevata intensità di innovazione, di per se rappresenta un indicatore (“alert”) di maggiore debolezza ed esposizione al rischio di crisi, nel senso di una maggiore probabilità di non riuscire ad intercettare ed inquadrare le eventuali difficoltà in termini di indebolimento della capacità competitiva, strategica, economica e finanziaria dell’iniziativa aziendale e ad intraprendere, con determinazione e sollecitudine, le azioni correttive necessarie per interrompere l’inerzia negativa.

In merito, si potrebbe ipotizzare di incentivare le aziende, anche quelle più piccole e meno strutturate, ad adottare procedure e meccanismi direttivi virtuosi, funzionali alla produzione di informazioni tecniche chiare, analitiche, affidabili (possibilmente certificate da organismi esterni abilitati), utili a permettere un ampio controllo pubblico professionale e continuativo delle “performance” in tutti gli ambiti della gestione aziendale.

Sarebbe infatti certamente utile, sia l’emersione e la fruizione pubblica di un “set” articolato e strutturato di informazioni tecniche di gestione adatte a monitorare l’andamento della gestione aziendale, sia la configurazione di uno speciale servizio professionale di affiancamento aziendale che permetta di affrontare le difficoltà con apporti consulenziali preziosi.

Indispensabile il contributo di tutela istituzionale del pubblico interesse che l’Autorità Giudiziaria può garantire e di supervisione tecnica sugli aspetti processuali e giuridici in generale, cui aggiungere anche la responsabilità di selezionare e coordinare le professionalità adatte - inquadrare in appositi albi, istituiti e costruiti tipizzando e monitorando le differenti competenze ed esperienze necessarie - cui affidare

il compito tecnico specialistico delicatissimo e strategico di risanare e rilanciare le attività aziendali. Funzioni di indirizzo e di coordinamento e garanzia di terzietà istituzionale, queste, affidate alla Magistratura nell’esperienza francese, che da più parti in Italia viene considerata un modello di riferimento anche per il nostro Paese.

In sintesi, si ritiene che, per aprire una stagione nuova nelle procedure di risanamento aziendale si debba adottare una nuova strada che premi la capacità di attivare professionalità realmente competenti ed esperte non soltanto nell’affrontare le difficoltà burocratico-formali, ma che si presentino adeguate sia nelle attività di analisi delle problematiche all’origine della crisi sia nelle successive azioni di allestimento e pianificazione delle decisioni strategiche ed operative da prefigurare per invertire la tendenza negativa.

Essenziale, inoltre, in questi percorsi, che l’innalzamento del livello di specializzazione tecnica investa anche la Magistratura, che ha un ruolo assolutamente fondamentale nella direzione di un auspicabile ripensamento delle finalità e delle strategie da adottare per favorire la conservazione e rivitalizzazione del valore non solo privato (quando davvero esiste) di cui sono portatrici determinate aziende. Una Magistratura con la quale condividere l’idea e quindi l’obiettivo di organizzare e specializzare risorse e competenze interne all’Autorità Giudiziaria su campi di azione orientati a fronteggiare, con la necessaria attitudine e sensibilità tecnica, problematiche attinenti la vita e non la liquidazione aziendale; ciò nell’intento di approfondire le migliori energie e tutti gli sforzi che si ritiene possano utilmente e razionalmente contribuire a risollevare, con equilibrio ed efficienza, le sorti di un’azienda in difficoltà e a costruire e condividere, con i professionisti ritenuti più esperti, l’intero processo di pianificazione e implementazione delle azioni adatte a rilanciarne la vitalità e lo sviluppo autosufficiente, nell’interesse più generale del Paese e non soltanto dei relativi proprietari.

LE INCERTEZZE DELLO SPLIT PAYMENT



di Clelia Buccico

Professore Associato di Diritto tributario
Università degli Studi della Campania Luigi Vanvitelli
Presidente della Fondazione Odcec Napoli



Gli effetti derivanti dall'applicazione del modello split payment devono essere analizzati da due punti di vista: quello dell'ente impositore che dichiara di voler ricercare una soluzione ai fenomeni fraudolenti e quello dei soggetti passivi, per lo più piccole e medie imprese, alla ricerca di un'effettiva neutralità dell'imposta.

L'applicazione del meccanismo di split payment ha, in effetti, determinato un crescente aumento del gettito Iva nelle casse dell'Erario a partire dalla sua entrata in vigore. Si è ottenuto così, secondo l'Amministrazione finanziaria, una riduzione del Vat Gap ascrivibile alla riduzione dei mancati versamenti, cioè fornitori della Pubblica amministrazione che dichiaravano compiutamente l'imposta ma poi non la versavano, e in parte alla contrazione della cosiddetta evasione senza consenso, ovvero fornitori della Pubblica amministrazione che emettevano regolare fattura all'acquirente ma poi non riportavano, in tutto o in parte, l'Iva nelle proprie dichiarazioni.

Tutto bene dunque? Non proprio. In realtà il quadro è ben più complesso e ritenere che l'incremento del gettito sia essenzialmente il risultato del successo dello split payment nelle politiche di contrasto all'evasione o ad altri comportamenti opportunistici, costituisce una ricostruzione molto parziale ed in sostanza fuorviante degli effetti dello split payment. Vediamo perché. Prevedere che lo split payment, applicato all'insieme degli acquisti di beni e servizi da parte delle Amministrazioni pubbliche, intese in senso allargato, avrebbe determinato un'impennata nel gettito dell'Iva, non richiedeva la costituzione di un pool di professori e di altri specialisti del diritto tributario.

Il motivo è semplice. Le pubbliche amministrazioni, nel momento in cui trattengono l'Iva dovuta ai propri formatori e la versano all'erario, applicano l'Iva come se fosse un'imposta monofase sul valore dell'intera cessione, e non un'imposta sul valore aggiunto: si determina infatti una duplicazione temporanea dell'imposta relativa alla parte di Iva già versata dai soggetti passivi, intervenuti nelle fasi precedenti del ciclo, che l'Amministrazione finanziaria ha già incassato e che potrà essere dedotta solo successivamente o recuperata attraverso le farraginose operazioni di rimborso dell'ente.

Non solo: la maggioranza delle operazioni imponibili soggette a split payment, non sono operazioni business to business, ma business to consumer, che significa, in base a dati di comune esperienza, che la maggior parte dell'Iva incassata attraverso lo split payment è stata già versata nelle fasi precedenti del ciclo dell'Iva.

Dalla sua introduzione, lo split payment, come previsto, ha determinato un aumento della crescita del gettito Iva ma, l'incremento lo si deve alla duplicazione temporanea di una parte dei versamenti, accompagnata da un altrettanto ampia lievitazione dell'Iva potenzialmente deducibile, tuttavia non ancora dedotta o rimborsata.

Vi è poi un altro aspetto non privo di rilevanza tuttavia poco osservato. Questo incremento temporaneo di gettito registrato in entrata, tuttavia provvisorio, viene contabilizzato nel bilancio dello Stato come entrata, senza tenere conto che si tratta di una maggiore entrata al lordo e non al netto dell'Iva da dedurre o da rimborsare.

Una condizione che contrasta con i vincoli di certezza e di trasparenza che devono accompagnare il bilancio dello Stato secondo la Costituzione. Da questo punto di vista si ha qualche esitazione a considerare virtuoso questo incremento (provvisorio) del gettito dell'Iva.

Si aggiunga, poi, che con l'applicazione dello split payment le Pubbliche Amministrazioni acquirenti di beni e servizi dalle imprese hanno beneficiato anche

di un aumento di liquidità. A questo vantaggio va aggiunto il vantaggio per l'Erario derivante dal fatto che tutta l'Iva relativa alle operazioni con la Pubblica Amministrazione è versata, con l'applicazione dello split payment, mensilmente, mentre fino al 2014 alcuni versamenti venivano fatti con cadenza trimestrale. Dal punto di vista degli operatori economici, invece, l'analisi degli effetti presenta elementi di maggiore complessità in quanto il modello produce una serie di criticità e svantaggi che, come vedremo, rasentano la non legittimità dello split payment. Il meccanismo dello split payment determina come conseguenza inevitabile l'alterazione del cash flow aziendale.

In altre parole, le imprese che operano nei confronti della Pubblica Amministrazione e delle società controllate e/o quotate non incassano più l'Iva sulle operazioni attive, ma soprattutto vedono incrementare notevolmente il loro credito Iva.

L'Iva non viene più versata dall'impresa che effettua la cessione del bene o la prestazione del servizio, bensì da colui che la riceve e, al contempo, lo split payment non determina alcuna limitazione alla detraibilità dell'imposta pagata ai fornitori facendo, come visto, maturare una situazione creditoria cronica di Iva e l'equilibrio finanziario dell'impresa viene drasticamente compromesso perché continua a finanziare nel breve termine i propri fornitori ma non è più finanziata dai propri clienti, dal momento che i clienti stessi trattengono l'Iva indicata nella fattura emessa per la cessione del bene o la prestazione del servizio effettuata e la versano direttamente all'Erario.

E' evidente poi come questa circostanza si aggrava con la riforma che ha allargato l'ambito soggettivo di applicazione della normativa in oggetto.

A tale problematica si deve aggiungere quella del ritardo nei pagamenti da parte della Pubblica amministrazione che, nonostante gli interventi del legislatore italiano di adeguamento alla Direttiva Comunitaria continuano a determinare una situazione di forte sofferenza con inevitabili effetti negativi sulla liquidità delle imprese.

E' la stessa Commissione europea, infatti, a sottolineare che il ritardo nel pagamento è causa di maggiori oneri amministrativi e finanziari a carico delle imprese, e, in particolare per quelle di piccole e medie dimensioni, una contrazione della liquidità determinata dal ritardo nel pagamento, specie negli ultimi anni di crisi finanziaria nei quali i prestiti bancari sono più difficili da ottenere, genera una situazione di crisi di solvibilità per l'impresa.

Con lo split payment i creditori non riceveranno più l'importo dell'Iva dalle pubbliche amministrazioni committenti, mentre dovranno comunque continuare a pagare l'ammontare dell'imposta sul valore ag-

giunto ai propri fornitori, potendola recuperare solo successivamente attraverso una domanda di rimborso allo Stato.

Ora, considerata la normativa e la prassi attuale in Italia, al ritardo di pagamento già registrato nei lavori pubblici, si aggiunge quindi un ulteriore ritardo dovuto alla tempistica di rimborso dell'Iva al creditore.

Si determina, così, per legge, un ulteriore ritardo nei pagamenti della Pubblica Amministrazione.

Si drenano risorse alle imprese favorendo i pagamenti dovuti allo Stato, mettendo dunque l'interesse dello Stato a massimizzare gli incassi, in parte virtuali in quanto provvisori, davanti all'interesse dello sviluppo e della crescita delle piccole e medie imprese e al diritto inalienabile a versare l'imposta, secondo principi e regole comuni.

Come si è cercato di evidenziare, la motivazione che si legge in trasparenza nella scelta del sistema dello split payment, da parte dell'Italia, applicato a un settore ampio, qual è la Pubblica amministrazione, tuttavia limitato rispetto all'ampiezza del sistema comune dell'Iva europea, è stata quella di trasferire opportunisticamente a favore del fisco, il vantaggio finanziario determinato da questo diverso schema di applicazione dell'Iva, rispetto a quello comune europeo. Ma come detto, la parte più consistente di questo vantaggio non ha niente a che vedere con il recupero dell'evasione: viene infatti dall'IVA già versata al fisco dai soggetti passivi sulle operazioni a monte, e dalla sua duplicazione, determinata dal trattenimento dell'Iva dovuta ai propri fornitori dalla Pubblica amministrazione in applicazione dello schema dello split payment.

Vale la pena di aggiungere che anche l'aumento del gettito Iva registrato delle operazioni con la Pubblica amministrazione, è non solo temporaneo ma anche effimero. Gli economisti che hanno immaginato questo espediente per aumentare il gettito, hanno trascurato di considerare che il mancato versamento dell'Iva, con aliquota ordinaria del 22% determina una riduzione della liquidità, che produce per le imprese effetti ben maggiori dell'eventuale finanziamento a cui l'impresa debba ricorrere per recuperare liquidità: a partire dalle difficoltà ad accedere al credito, specie per le imprese minori.

La conseguenza di quanto qui esposto è un mancato finanziamento a breve termine delle imprese per poter portare avanti il processo produttivo che mantiene in vita l'impresa e le permette di operare regolarmente, determinato dal mancato incasso dell'Iva da parte dei propri fornitori, combinato alla problematica del recupero dell'Iva pagata ai propri fornitori e al ritardo cronico nei pagamenti da parte delle Pubbliche Amministrazioni acquirenti di beni e servizi dalle imprese, determinano una situazione di squilibrio finanziario delle imprese.

Da quanto detto, è difficile considerare legittima una misura, che ponendo a carico delle pubbliche amministrazioni il versamento dell'Iva relativa alle cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate nei confronti delle stesse, produce effetti deleteri sulle imprese, mettendo a rischio la sopravvivenza degli operatori del comparto dei lavori pubblici. Comparto che, invece, dovrebbe essere utilizzato come leva del rilancio economico ed occupazionale del Paese non fosse altro perché la stessa Commissione europea in una sua comunicazione, poi approvata dal Consiglio europeo, ha invitato gli Stati ad adottare misure idonee ad incoraggiare lo spirito imprenditoriale nell'Unione Europea e la crescita delle piccole imprese, per migliorare l'accesso ai mercati e l'internazionalizzazione.

Non da ultimo si ricorda che le deroghe alla normativa Iva devono essere, senza compromettere il regime dell'Iva, proporzionate ed avere una portata limitata e la proposta dello Stato deve essere mirata alla semplificazione delle procedure per i soggetti passivi e/o per l'amministrazione fiscale o deve consentire di evitare talune forme di evasione o di elusione fiscale.

Sappiamo anche che una deroga non è una soluzione di lungo termine, né può compensare l'insufficiente sorveglianza dei soggetti passivi da parte delle autorità fiscali. Le misure derogatorie, quindi, dovrebbero essere incentrate sul miglioramento dell'efficienza del controllo fiscale, piuttosto che sull'imposizione di nuovi obblighi per i soggetti passivi.

Tutto ciò, purtroppo, sembra lontano dall'attuale contesto normativo nazionale. L'Iva, così come riscritta non presenta più alcune delle sue caratteristiche fondamentali, come se con il regime dello split payment si riparta quasi da zero.

Per i professionisti ed in genere per i lavoratori autonomi, anch'essi agganciati nel 2017 al carro dello split payment, la situazione è ancora peggiore, perché avendo in genere meno Iva da dedurre rispetto ad un'impresa manifatturiera, si trovano sempre in credito di Iva nei confronti dell'amministrazione finanziaria.

Ciò esige una profonda ed urgente riforma.

TRIBUTI LOCALI, LE DIFFICOLTÀ DEI COMMERCIALISTI DAL TRULLO AL NURAGHE



di Giuseppe Pedersoli
Dottore Commercialista

L'autonomia degli enti locali è l'obiettivo che uno schieramento politico ha fortemente voluto. La ragione principale è semplice anche se poco nobile: basta con Comuni, Province, Regioni pieni di soldi che arrivano da Roma. Ciascuno deve essere in grado di autofinanziarsi, senza ricorrere a ciambelle di salvataggio estranee a meriti di spending review. Il dottore commercialista che ha avuto la fortuna e il privilegio di amministrare in ente pubblico (o anche chi studia e si informa di questioni non specificamente professionali in senso tradizionale) sa che il cosiddetto "fondo di solidarietà", che qualcuno chiama anche "trasferimenti erariali", da anni diminuisce in modo costante. Nelle entrate dei Comuni, i soldi che "arrivano da Roma" sono sempre meno.

La scelta, tuttavia, è politica e non tecnica, almeno inizialmente. Ciascuno può avere, in merito, il proprio parere, ma la sostanza non cambia. Per la nostra professione, però, la scarsità di risorse diventa un boomerang anche dal punto di vista tecnico.

Gli enti locali, in particolare i Comuni, sono abbandonati a se stessi nella quasi inutile ricerca di risorse finanziarie o anche di lotta a elusione ed evasione. I commercialisti dovrebbero avere la capacità di tramutare le difficoltà in opportunità, come ci insegnano gli esperti di marketing e di gestione delle imprese. Ma questa è soltanto teoria.

Perché la vastissima platea di contribuenti, eterogenea e bisognosa di chiarimenti, si rivolge ai nostri studi professionali nel disperato tentativo di non commettere errori. Altro che evasione. Il problema è quello di non sbagliare. Scendiamo nel concreto. La Iuc, imposta unica comunale che di unico ha soltanto il nome, ha generato una casistica infinita innanzitutto in materia di Imu e Tasi. Le delibere dei consigli comunali godono della fantasia degli assessori ma spesso sono scritte in "burocratese". Il dottore commercialista che si occupa di tributi non può e non deve negare una consulenza a chi la fortuna (o sfortuna) di possedere un "trullo" al Alberobello o un "nuraghe" a Sassari non deve essere costretto a recarsi sul posto per capire se si paga e, se sì, quanto si paga per Imu e Tasi. Infatti il malcapitato proprietario si rivolge al consulente di fiducia per poi ritirare il modello F24 compilato e da pagare. Alcuni Comuni si sono inventati uno sconto sulle tasse comunali per chi adotta un cane randagio. L'idea è mediaticamente splendida. Capire la procedura esatta, un po' meno. Quale cane? Uno del canile municipale o anche no? Sarebbe interessante capire se l'onorevole Matteo Salvini ipotizza diversità di trattamento per la provenienza geografica degli animali oltre che degli esseri umani. Ma poi, come si comunica all'ufficio tributi l'adozione del cane? Insomma, dalla nobile idea alla sua attuazione concreta, c'è un mare di "carte" da compilare ed esaminare.

La questione più dibattuta e meno condivisa, a parere di chi scrive, è quella degli immobili concessi in uso gratuito ai familiari. Fino a qualche anno fa, il genitore che aveva dieci appartamenti e dieci figli, poteva concederne uno ciascuno in uso o comodato gratuito e la tassa sugli immobili veniva completamente azzerata. Incasso zero per il Comune. Poi è intervenuta la solita promessa in campagna elettorale fatta da uno dei tanti candidati: stop alle tasse sull'abitazione principale (che qualcuno continua a chiamare "prima casa" istigando all'errore il povero contribuente). Come si dice pittorescamente in vari dialetti, in giro per lo Stivale, il Governo e il Parlamento hanno fatto i grandi con la tasca degli altri (dei sindaci). Sì, perché i mancati introiti degli enti per Imu e Tasi sull'abitazione principale sono restituiti dall'amministrazione centrale, da Roma. E, quindi, Roma ha voluto stabilire un freno, un limite, altrimenti i Comuni si sarebbero divertiti ad elargire lo sconto fiscale per gli immobili concessi in comodato gratuito ai parenti salvo, poi, farsi restituire dall'erario i mancati incassi.

Il Legislatore, da qualche tempo, ha disegnato un perimetro ben preciso all'interno del quale si può godere dell'agevolazione che, nel frattempo, non è più assoluta: sconto del 50 per cento e non esenzione totale. Non basta: per poter usufruire dello sconto, il proprietario non deve avere più di un immobile a disposizione oltre a quello in cui abita ed, evidentemente, si può far valere il comodato soltanto per un parente in linea retta. Con enormi proteste di quel ricco genitore con undici case e dieci figli poveri. Non è finita. I regolamenti tributari dei Comuni prevedono registrazioni dei contratti di comodato, comunicazione una tantum oppure annuale, limiti reddituali. Concludo la panoramica sui balzelli comunali riguardanti i Comuni con un brevissimo accenno a quanto si paga per l'occupazione di aree pubbliche, per pubblicità ed affissioni, per il commercio ambulante e per la Tari, la tassa sulla spazzatura. Sfido chiunque a calcolare in tempi brevi, tabelle municipali alla mano, quanto deve versare un ambulante per essere in regola o un commerciante col posto fisso in un'area mercatale. Un ginepraio di coefficienti e tariffe, riduzioni ed esenzioni, polemiche infinite con gli "spuntisti", che sono gli "ambulanti per caso", ovvero coloro che saltuariamente utilizzano il mercatino comunale.

L'autore di queste righe ha avuto l'onore di leggere in drammatico scambio di corrispondenza tra cittadini e Polizia Municipale ed uffici comunali, di ricorsi e di dinieghi, per la conformità tecnica di pannelli pubblicitari o altri più moderni strumenti di comunicazione e pubblicità. Distanza dal marciapiede, dimensioni, colori, tariffe: Polizia Municipale e impiegati del Comune talvolta non sono d'accordo sulla legittimità o meno dell'installazione e il dottore commercialista, che nel caso di specie pure si è avvalso della collaborazione di un geometra (o ingegnere o architetto) non riesce

a districarsi tra le norme. Ma è la Tari, che si paga per i rifiuti, a devastare qualsiasi ragionamento. Valga, su tutti, soltanto un esempio. I regolamenti dei Comuni raggiungono il più alto livello di complicazione e di illeggibilità sui rifiuti speciali.

L'ignaro contribuente è convinto che il suo bravissimo dottore commercialista risolverà il problema. E questo potrebbe accadere se la norma, la regola fosse chiara. Aree adibite esclusivamente alla produzione (che sarebbero escluse dalla tassazione); documenti da produrre annualmente (sì, lo ripeto: ogni anno una quantità enorme di documenti da consegnare agli uffici preposti); possibilità di errore altissima. Se si fermasse qui, questo non sarebbe un articolo ma uno sfogo. La mia intenzione non è questa. Dico sempre ai praticanti e ai colleghi: non ci lamentiamo, è una croce che dobbiamo portare con rassegnazione ma anche con orgoglio.

A chi volete che si rivolga il cittadino se non al suo dottore commercialista? Se la normativa non è chiara per noi, figurarsi per il povero contribuente che fa un altro lavoro, che svolge un'altra attività? Eppure la soluzione potrebbe essere semplice: linee guida nazionali all'interno delle quali il singolo Comune può solo aumentare o diminuire la propria pretesa, oppure una banca dati on line delle scelte dei singoli enti. In questo modo ognuno potrebbe verificare, con tanto di casi pratici ed esempi, cosa chiede (e come lo chiede) quello specifico ente, sia esso un Comune o una Provincia o una Città Metropolitana o una Regione.

Non possono attribuirsi questo compito delle pur prestigiose testate giornalistiche. Per la certezza del diritto, deve essere la Pubblica Amministrazione a farsene carico. Valga per l'appartamento classificato come A2 ma anche per il trullo e il nuraghe.



BANDO ISI 2017, DALL'INAIL OLTRE 249 MILIONI DI EURO PER LA SICUREZZA SUL LAVORO



La prima fase si concluderà il 31 maggio 2018. Dal 7 giugno 2018 il click-day

di Liliana Speranza

Consigliere Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

Per la realizzazione di progetti che mirano a ridurre gli infortuni e le malattie professionali, l'Inail ha messo in campo una serie di incentivi alle imprese e con l'ultimo bando ISI INAIL 2017, mette a disposizione ulteriori 249.406.358 di euro, per investimenti diretti al miglioramento della salute e della sicurezza sul lavoro.

Negli ultimi anni, il sistema di prevenzione sul lavoro è stato attuato soprattutto attraverso procedure di finanziamento, con agevolazioni da parte dell'istituto, che ha messo in campo mediante processi di istruttoria e di erogazione veloci. Bando 2017 è l'ottava edizione dell'intervento, avviato già a partire dal 2010,

che ha visto l'Istituto stanziare un importo complessivo di circa 1,8 miliardi di euro per contribuire alla realizzazione di progetti di miglioramento dei livelli di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. Le novità principali del bando ISI 2017, sono l'inserimento del settore agricoltura nel bando unico annuale e l'apertura alla partecipazione degli enti del terzo settore per interventi di riduzione del rischio da movimentazione manuale dei carichi.

In questo bando possono, accedere alle agevolazioni tutte le imprese, anche individuali, ubicate in ciascun territorio regionale che devono svolgere uno dei investimenti previsti nei cinque assi di finanziamento, Asse 1: progetti di

investimento e per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale, per i quali sono a disposizione 100 milioni di euro, Asse 2 progetti per la riduzione del rischio da movimentazione manuale dei carichi, sono stati stanziati 44.406.358 euro, Asse 3 progetti di bonifica da materiali contenenti amianto con 60 milioni di euro, Asse 4 progetti per micro e piccole imprese operanti nei settori del legno e della ceramica con 10 milioni di euro ed infine Asse 5 progetti per le micro e piccole imprese che operano nel settore della produzione agricola primaria dei prodotti agricoli con 35 milioni di euro, di cinque milioni per i giovani agricoltori.

Il bando prevede agevolazioni nel



rispetto del limite del de minimis con un contributo concesso in conto capitale, che varia a seconda dell'asse di finanziamento, in particolare sugli Assi 1, 2, l'agevolazione prevede un contributo a fondo perduto pari al 65% dei costi ammissibili sostenuti per la realizzazione del progetto fino ad un massimo di 130.000 Euro. Sull'asse 4 Sull'importo delle spese ritenute ammissibili sono fino ad un massimo di 50.000 Euro con un contributo in conto capitale nella misura del 65%, mentre per l'asse 5, cambia la misura dell'entità del contributo, che risulta pari al 40% per i soggetti destinatari dell'Asse 5.1 (generalità delle imprese agricole) e il 50% per i soggetti destinatari dell'Asse 5.2 (giovani agricoltori), in ogni caso, il finanziamento massimo erogabile è pari a € 60.000,00 mentre il finanziamento minimo è pari a € 1.000,00. Il finanziamento viene sempre determinato sulle spese sostenute al netto dell'IVA.

Per usufruire delle agevolazioni, le aziende interessate avranno di tempo fino alle ore 18,00 del 31 maggio 2018 per inserire e salvare la propria domanda attraverso la sezione "accedi ai servizi online", dove sarà possibile registrarsi e compilare digitalmente il progetto da presentare verificando il raggiungimento della soglia di ammissibilità. Per accedere alla sezione l'impresa deve essere in possesso delle credenziali di accesso ai servizi online e la registrazione deve essere fatta almeno due giorni lavorativi prima della chiusura della procedura informatica per la compilazione del progetto.

Dopo il 7 Giugno seguirà la comunicazione della data del click-day e successivamente circa 14 giorni verranno pubblicate le graduatorie. I finanziamenti saranno assegnati fino a esaurimento, secondo

l'ordine cronologico di arrivo delle domande, le imprese collocate in posizione utile per il finanziamento dovranno poi fare pervenire all'Inail, entro il termine di trenta giorni, la perizia giurata ed la documentazione prevista dal bando. Le istruttorie saranno concluse entro Novembre 2018 e le comunicazioni saranno effettuate a mezzo PEC e avranno un anno dovranno per completare gli investimenti.

Il ClickDay adottato dall'Inail, è un sistema che premia chi è più rapido a digitare o chi possiede un sistema più veloce, senza una valutazione di merito dei progetti che saranno presi in esame solo, successivamente, per controllare che i requisiti del candidato siano conformi alle prescrizioni del bando. Viene attivato un metodo per cui i contributi pubblici sono assegnati "a sportello" ovvero in ordine di richiesta fino a capienza. Il vantaggio di questo metodo è che i contributi vengono erogati velocemente con istruttorie rapide senza graduatorie, ma restano dubbi sulla trasparenza e legalità della procedura trattandosi di contributi pubblici. L'introduzione simultanea di una gran quantità di dati, verso un unico server di posta, da località anche molto distanti tra loro, non sempre garantiscono gli stessi tempi di trasmissione, parliamo di millesimi di secondo e potrebbe anche incidere la velocità della banda che si usa. È anche accaduto, tra l'altro che in alcune regioni, in considerazione della mole di dati contemporanea, sia saltato il server ricevente, creando una serie di guasti ed interruzioni nella procedura. Va segnalato che nell'ultimo bando INAIL i fondi, sono stati assegnati con questo metodo in meno di 10 secondi. Con questa procedura è solo la sorte a decidere chi avrà i contributi!

POSTA ELETTRONICA CERTIFICATA



Obbligatorietà,
risparmi e criticità
dell'evoluto
strumento di
notifica

di Vincenzo Tiby

Consigliere Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Napoli

I B2G negli ultimi venti anni ha visto la nostra categoria assoluta protagonista di un cambiamento, tra l'altro imposto per legge, con indicatori di performance inequivocabili.

Le notifiche a mezzo posta elettronica certificata, obbligatorie per imprese e professionisti, con l'entrata in vigore del DLgs 159/2015, generano considerevoli risparmi per la PA.

I risparmi saranno ancora riscontrabili con l'estensione del sistema pec al cittadino, così come previsto dal D.Lgs. 217 del 13 dicembre 2017 "Cittadinanza Digitale", che ha modificato il Codice Amministrazione Digitale. Anche qui vedremo via via ridursi i costi di notifica, specie quando il cittadino comunicherà il proprio indirizzo pec, entro la prossima estate, popolando l'Anagrafe Nazionale della Popolazione Residente, la banca dati utilizzata dalla PA, che sostituirà le anagrafi dei 7.978 Comuni Italiani. Anche in questo caso, possiamo prevedere che all'orizzonte si profila l'obbligatorietà estesa anche al comune cit-



tadino che dovrà dotarsi di un account certificato, al fine di ricevere ogni forma di notifica.

“Fonte Bilanci Equitalia”, si è passati da un costo di 97,5 milioni di euro di notifiche dal 2012 ai 23,6 milioni di euro (dati al 30 giugno 2017), con tendenza ad ulteriori riduzioni ancora nel corso dei prossimi anni. Nel 2016 (anno dell’obbligatorietà) sono stati registrati 5,4 milioni di tentativi di invio con una crescita di circa il 40 per cento anche per il 2017.

Nonostante le economie realizzate però, all’interno delle cartelle esattoriali compare ancora una voce di spesa, denominata “diritti di notifica spettanti a Agenzia delle Entrate-Riscossione” per un importo pari a € 5,88. Mutuando una frase di un autorevole giornalista televisivo degli anni ottanta, la domanda sorge spontanea, ma se si generano tanti risparmi con l’utilizzo della pec tale contributo non potrebbe essere eliminato? A prevederlo è stato il D.Lgs. 112/99 (seimila lire all’epoca) rimandandone l’aggiornamento a successivi decreti ministeriali. L’attuale importo è stato fissato con DM 13 giugno 2007 e ad oggi non ha subito ulteriori modifiche. Lo Stato Italiano non solo risparmia ma lucra grazie ad un contributo che non avrebbe ragione d’essere, in assenza di una vera e propria attività di postalizzazione.

Ma se da un lato, la simultaneità dell’avvenuto invio e dell’avvenuta ricezione di un messaggio pec genera risparmi di tempo ed economici, dall’altro si manifesta un’inefficace valenza probatoria dello strumento. Evitando di fornire la lista di una serie di sentenze di Commissioni Tributarie Provinciali e Regionali sparse su tutto il territorio nazionale, va consolidandosi una giurisprudenza a favore del contribuente per quanto attiene a vizi di notifica di cartelle esattoriali inoltrate a mezzo pec. Ma andiamo per grado cercando di capirne le motivazioni.

Una delle principali caratteristiche che contraddistinguono il documento informatico, è rappresentata dall’autenticità dello stesso. L’autenticità si realizza allorché il documento assume il formato .p7m, cioè il documento è firmato digitalmente, generando l’algoritmo che identifica il soggetto emittente. Bisogna però fare attenzione alla scadenza del certificato di firma digitale contenuto nella chiavetta o in altro supporto, che è di tre anni. Una volta scaduto il certificato di firma il documento informatico perde ogni requisito di autenticità, a meno che non sia applicato sul documento stesso, nell’arco del periodo di validità della firma, la marca temporale, evidenza informatica con cui si attribuisce, ad uno o più documenti informatici, data ed ora certi, rendendoli pertanto opponibili ai terzi, mantenendo la validità del documento oltre la scadenza del certificato di firma. Il file con formato aggiunto m7m manterrà da quel momento valenza probatoria nei termini delle pre-

scrizioni normativamente previste.

I gestori di pec appongono quotidianamente, sui log dei messaggi, una marca temporale. Ogni log di un messaggio pec contiene:

- *codice identificativo univoco assegnato al messaggio originale (message ID);*
- *data e ora evento;*
- *mittente messaggio originale;*
- *destinatari messaggio originale;*
- *tipo di evento (accettazione, ricezione, consegna, emissione, ricevute, errore, ecc...);*
- *gestore mittente.*

Nessun riferimento operativo è riconducibile ai contenuti e ai documenti allegati al messaggio, entrambi pertanto privi degli elementi che connotano valenza probatoria. Ecco perché, specie in presenza di file allegati non firmati, potremmo ritrovarci dinanzi ad una illegittima notifica di atti (es.: cartelle esattoriali), considerando che il messaggio di intimazione di pagamento accluso nella pec, non è l’originale dell’atto, poiché nel messaggio non si riscontra un documento informatico munito di firma digitale atto a garantirne la genuina paternità certa e qualificata ex art. 2704 cc ma semplicemente una copia formato pdf senza attestazione di conformità.

In sintesi lo Stato risparmia, lucra, ma si avvale di un sistema che non è garanzia di efficienza operativa e probatoria. Da un lato i contribuenti possono avvantaggiarsi impugnando l’atto notificato illegittimo, rottamando di fatto ogni pretesa, dall’altro lo Stato, nonostante i grandi risparmi non riesce a fronteggiare con adeguatezza la tecnologia informatica.

Tra una contraddizione e un’altra continuiamo imperterriti ad esercitare una professione, che anche nell’evoluzione tecnologica, è incerta più che mai.

IL VALORE DELLE ESCLUSIVE PROFESSIONALI

di Giovanni Tomo
Dottore Commercialista



Praticamente tutti i giorni, continuiamo purtroppo a leggere di lamentele dei colleghi sulle difficoltà della professione sia sul versante della clientela, magari in crisi ma sempre con le sue specifiche, molteplici e pressanti esigenze, sia sotto il profilo delle attività, tra crescenti complessità, incertezze e responsabilità.

Al tempo stesso ogni giorno si rende sempre più necessaria una strenua difesa della categoria rispetto al messaggio che passa fin troppo frequentemente, quel“potete fare a meno del commercialista”..... che viene dalle sedi istituzionali della fin troppo sbandierata semplificazione, e dalle vere e proprie aggressioni mediatiche, generaliste ovvero di escapoligi e affini.

Due scenari di paradossale contrasto: da un lato l'indispensabilità di un ruolo utile alle imprese e ai contribuenti, dall'altra, chiamiamola pure “obsolescenza” di una professione rispetto alla ventata di quella innovazione fatta di automazione e tecnologie, ovvero all'esperienze oltre confine dei cosiddetti “paesi più evoluti”, dove a parlare di commercialisti e notai, si rischia di passare per ultracentenari.

E dopo oltre 35 anni di professione resto ancora sor-

preso dalla diffusa genuina astrazione dei Colleghi dalle motivazioni reali che determinano tutto ciò.

In un “mercato” sempre più regolamentato dalla “comunicazione”, ormai dovrebbe essere chiaro a tutti: vince chi è più “presente” quotidianamente nell'immaginario e nelle “orecchie ed occhi” dell'interlocutore, chi gli porta novità immediate, chi gli porta vantaggi immediati: poco importa se poi nel medio/lungo periodo i risultati positivi dell'immediato si confermeranno.

La competizione, globale e totale, è oggi, solo oggi,..... nel diman non v'è certezza.....

Ed allora, in queste condizioni di “mercato”, dove impera la “comunicazione” e le tanto declamate liberalizzazioni, quando verrà il momento di riconoscere ed affermare tutti che, senza chiare e definite esclusive penalmente perseguibili, gli Ordini professionali – e nel merito il nostro al quale, sia chiaro, mi onoro di appartenere dal 1986 – sono ormai da abolire quale presidio della “fede pubblica”?

Ha ancora un senso parlare oggi – dove tutto si consuma in un lampo - di principi etici, di formazione continua, di specializzazione, di competenze, se oggi permane il principio fondante delle liberalizzazioni,



cioè l'assenza di esclusive professionali?

Come in passato, ci ritorno ancora una volta sul tema: senza esclusive professionali non si va da nessuna parte, proprio da nessuna parte.

Eppure le norme ci sono, in forte contrasto ma ci sono: se da un lato difatti c'è il famoso decreto Bersani e le varie norme sulle liberalizzazioni, quelle stesse norme disciplinano poi stringenti regole per chi è, a questo punto parrebbe "volontariamente", iscritto in albi professionali, per svolgere attività specifiche, con principi etici, deontologici, di accesso e di formazione continua, di tariffazione preordinata delle prestazioni, assicurazioni, mandato professionale, ecc..

In tal senso va letto il decreto che regola la nostra professione, il "famoso" decreto 139 che in tanti oggi vorrebbero "revisionare", e che ne delimita efficacemente le attività specifiche che, al pari di altre professioni, potrebbero essere pertanto chiaramente individuate come esclusive professionali, concretizzandosi, per questi versi, come una norma del tutto inattuata rispetto al tema dell'altrui evidente abusivismo.

Ma d'altra parte è proprio vero ciò che, più o meno, ha scritto un Collega qualche giorno fa, le esclusive, le specializzazioni o le garanzie di professionalità sono "concetti interni" dei nostri contesti professionali: al cliente poco importano, l'importante è il risultato, meglio se immediato, per il resto si vedrà.

Tutto ciò solo perché, contrariamente al mondo degli avvocati o dei medici, chi non lo è, è un "abusivo" perseguito penalmente, senza se e senza ma.

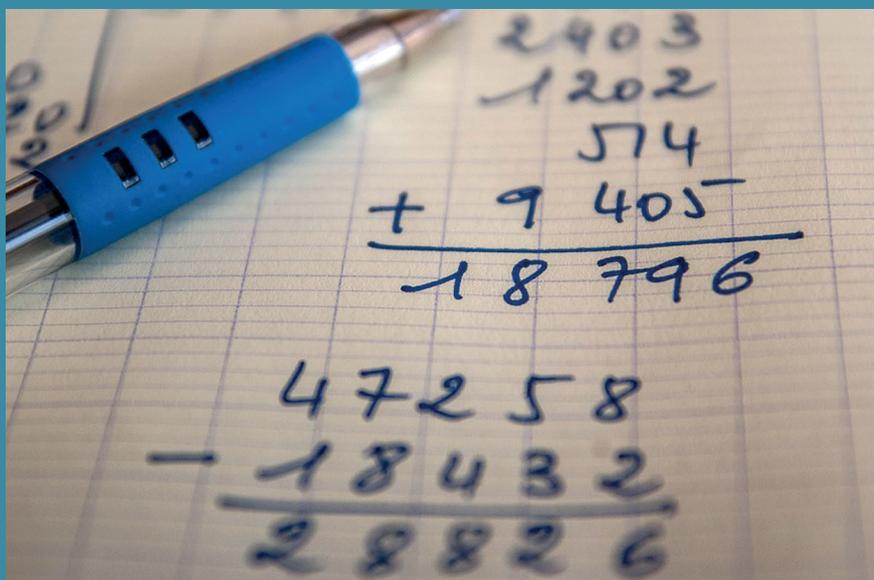
Quindi, senza fare più inutili discussioni, proviamo a batterci affinché vi sia una chiara definizione esclusiva delle nostre competenze, iniziando dalla redazione di dichiarazioni o di bilanci, che sia attività riservata ai nostri iscritti: spazzeremo via in un colpo solo CAF che si avvalgono sostanzialmente di personale notoriamente improvvisato ed avventizio, escapologi e varie amenità.

Creiamo, ad altro esempio, un obbligo affinché le contabilità, per essere veritiere ed a presidio - questa volta sì - della "fede pubblica" siano tutte, ma proprio tutte, asseverate da colleghi responsabilizzati, ad evitare situazioni contabili artefatte che fanno tanto comodo a tanti imprenditori per accedere a credito bancario e fiscalità di vantaggio che tante problematiche di insolvenze e di evasione poi determinano.

Non ci vuole poi così tanto per comprendere che senza esclusive non si va da nessuna parte, proprio come le altre professioni che se le tengono ben strette, e con una tariffazione in piena deroga del "generalista" decreto 140/2012.

Al riguardo è chiaro quanto sta accadendo in questi giorni per la tariffazione degli avvocati che, dopo aver ottenuto il decreto 55/2014, proprio dal 26 aprile scorso hanno ottenuto decisi miglioramenti con il decreto 37/2018, norme che, ad esempio per il contenzioso tributario che ci accomuna, determinano situazioni ben più profittevoli del decreto 140/2012 di nostro riferimento.

Se non ragioniamo di queste cose, a mio avviso è meglio ormai tacere: senza sprecare fiato inutile, continuiamo così, a testa bassa, ad impegnarci tutti i giorni, lasciando ad altri sempre più il nostro spazio, ma almeno a non perdere più tempo utile nell'interesse di quei clienti che ben conoscono ed apprezzano il valore reale della nostra professione.



NUOVI SPAZI PROFESSIONALI CON I CREDITI AMBIENTALI MINIMI NEGLI APPALTI PUBBLICI



di Giulia Ciaramelli
Avvocato, Presidente Unione
Italiana Consulenti Ambientali

I C.A.M. negli appalti pubblici

La normativa sugli appalti (DM 24.12.2015 ss. mm. ii.) prevede i CAM (Criteri Ambientali Minimi).

I Criteri Ambientali Minimi (CAM) sono una serie di misure da seguire negli appalti pubblici per la fornitura di beni e servizi, al fine di garantire il rispetto delle esigenze di sostenibilità ambientale.

L'utilizzo dei C.A.M. è imposto attualmente per il 50%, ossia la metà dei bandi di un ente per affidare un lavoro deve contenere i CAM, inoltre le aziende private di grosse dimensioni si stanno muovendo obbligando i propri fornitori all'utilizzo dei C.A.M. ed all'ottenimento delle certificazioni ambientale.

L'obbligatorietà di utilizzo dei C.A.M. è prevista entro il 2020, quando il 100% degli appalti pubblici dovrà contenere i CAM. Che diventano quindi non solo criteri premianti ma anche obbligatori.

Le amministrazioni devono fare riferimento ai CAM nella stesura dei documenti di gara e devono indicare il maggior punteggio da assegnare a quelle offerte che presentano un minor impatto sulla salute e sull'ambiente.

Pertanto, anche negli appalti relativi alla progettazione e all'edilizia la loro definizione e rispetto risulta molto importante.

Tra i criteri premianti nell'ambito di una gara di appalto c'è quello di prediligere il progetto di un professionista, o di un team al cui interno sia presente un professionista, accreditato dagli organismi di certificazione energetico-ambientale degli edifici (ISO/IEC 17024).

Questa necessità apre uno scenario nuovo e nuovi sbocchi lavorativi per i professionisti interessati ad occuparsi di appalti pubblici.

Il mondo delle Certificazioni delle competenze non è chiaro né semplice, tanto che la norma usa termini errati (confondendo tra certificazione e accreditamento!!).

Nel leggere la norma sembrerebbe che a rispettare i requisiti siano solo i professionisti certificati Esperto in gestione dell'Energia UNI 11339:2009. Perché solo per questa figura esiste una norma UNI.

Però il professionista Esperto in gestione dell'Energia sa e capisce solo di energia, e gli appalti invece spaziano dai rifiuti all'edilizia ecc. pertanto serve ben altra preparazione, molto più generica e generale.

L'ECOconsulente certificato da Bureau Veritas (il più grande e Ente terzo di certificazione al mondo ad occuparsi di certificazione del personale), su specifica tecnica di UNICA è un professionista NON tecnico, ma gestore e coordinatore.

La certificazione dell'ECOconsulente è conforme alla ISO 17024, pur non esistendo una norma UNI per l'ECOconsulente.

La certificazione dell'ECOconsulente è stata ritenuta conforme a quanto richiesto al punto 2.6.1, e su questa strada continua il percorso di UNICA, per rendere sempre più diffusa e presente questa figura professionale che apre nuovi scenari delle attività proprie di chi si occupa di Ambiente e di Appalti Pubblici.

L'ECOconsulente

In generale l'Ambiente e la Green Economy rappresentano un settore di grande sbocco professionale. A tutt'oggi le "nuove professioni" sono spesso legate a questi ambiti di attività.

Parlando di Ambiente e di Green Economy siamo portati a pensare subito ai Rifiuti e alle Energie Rinnovabili, e quindi ai tecnici che si occupano di questi aspetti specifici.

Ma ad occuparsi professionalmente di Ambiente non sono solo "i tecnici" del settore. Perché un ampio spazio di lavoro è riservato a chi sa "coordinare e gestire", a chi sa "coinvolgere e mediare".

Ed è per questo che si affaccia sul mercato la figura professionale dell'ECOconsulente, un professionista che si occupa di tutela ambientale e sviluppo sostenibile. Ha conoscenze e competenze sulle tematiche legate agli aspetti ambientali, conoscenze e competenze trasversali di base sui temi dello Sviluppo Sostenibile e dell'integrazione sociale dell'Ambiente, oltre che conoscenze e competenze specialistiche di tecniche di comunicazione ambientale e gestione dei conflitti ambientali per configurarsi come facilitatore dei processi di cambiamento sociale.

L'ECOconsulente svolge il ruolo di coordinatore di un team di interni ed esterni all'azienda, composto anche da specialisti dei vari settori ambientali. Quale project manager specializzato negli interventi green, apporta al gruppo una visione globale del vasto tema ambientale allo scopo di prevenire e/o facilitare la risoluzione di eventuali problemi e/o conflitti, di favorire le scelte aziendali mirate ad un concreto sviluppo sostenibile, con conseguente risparmio di risorse e guadagno di immagine per l'azienda. Contribuisce all'instaurarsi, presso le comunità nelle quali opera, di una reale coscienza ambientale condivisa.



EMISSIONI OBBLIGAZIONARIE PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE: STRUMENTO DI CRESCITA DEL SISTEMA ITALIA



di Arturo Capasso e
Pasquale Russiello
Dottori Commercialisti

La struttura finanziaria delle imprese italiane è stata storicamente caratterizzata da una preponderante componente di debito bancario. Sulle ragioni per le quali lo sviluppo del sistema finanziario italiano si sia orientato verso un modello banco-centrico piuttosto che su un modello basato sul mercato dei capitali, si è scritto tanto, sia nella letteratura accademica, sia nella pubblicistica specializzata.

È sempre più evidente, tuttavia, come nell'ambito di un processo di integrazione globale, che investe sicuramente i mercati reali ma ancor più i mercati finanziari, si innescano inevitabili tendenze verso una sostanziale conver-

genza dei modelli di business, di finanziamento e di governance delle imprese.

A questo scenario, che vede una crescente attenzione da parte delle imprese italiane verso i titoli di debito, si sono aggiunte le profonde trasformazioni che ha partire dal 2008 hanno interessato le dinamiche finanziarie. La prolungata crisi che ha colpito molti istituti bancari, ha portato a riflettere sull'eccessivo ed errato impiego di strumenti complessi, con il drenaggio di liquidità dall'economia reale a favore del mercato finanziario fine a sé stesso. Tale fenomeno ha avuto, come effetto collaterale, una presa di distanza collettiva da soluzioni finanziarie innovative e la consapevolezza

della necessità di ricercare un più stabile rapporto fra economia reale e sistema finanziario. Raggiunta, anche con un forte impegno della finanza pubblica, la stabilità del sistema bancario tradizionale, si ritiene essenziale guardare al mercato dei capitali in una diversa ottica, quella del supporto alla crescita e allo sviluppo dell'economia reale.

La crescente liquidità, che si sta progressivamente accumulando presso i titolari ed i gestori di grandi patrimoni, genera una sana domanda di strumenti d'investimento che possono trovare nei programmi di sviluppo di molte PMI un'immediata opportunità di impiego. Rispetto al recente passato, allorché i pic-

coli risparmiatori sono stati spinti ad investire in operazioni ad altro rischio, mettendo a repentaglio i propri risparmi, è in atto un'inversione di tendenza; di fatto, con la nuova regolamentazione sulla emissione obbligatoria delle PMI, sono i grandi investitori istituzionali che intendono, nell'ambito di una gestione professionalmente diversificata, sfruttare profili rischio-rendimento più attraenti, investendo in imprese di piccole e medie dimensioni.

Tale scenario ha prodotto condizioni favorevoli per il mercato dei mini-bond in Italia. Lo sviluppo, tuttavia, non è stato omogeneo sotto il profilo geografico, le regioni meridionali registrano, infatti, un significativo ritardo rispetto alle aree settentrionali del paese. Le ragioni di tale ritardo sono da ricercarsi in primo luogo nelle componenti di rischio insite nello strumento - mercato, liquidità e credito - ma anche in ostacoli di altra natura che, nonostante il richiamato innovativo quadro normativo, rendono ancora poco fluido nelle regioni del centro-sud, l'impiego di questa efficace forma alternativa di indebitamento.

CONCENTRAZIONE TERRITORIALE DELLE EMISSIONI

Secondo i dati Istat, in Italia meridionale, potrebbe beneficiare della nuova normativa quasi il 20% delle aziende, ma di queste, soltanto sedici pari il 9% al 31/12/2017, ha effettuato almeno un'emissione. Nella tabella seguente si riporta il numero di imprese attive per classe di addetti per regione. Eliminando le imprese con meno di 10 dipendenti, emerge un universo di oltre 41.000 imprese. Di queste, oltre il 32%, si trova in Campania.

La ridotta rappresentatività a livello nazionale, si traduce in una scarsa maturazione e visibilità complessiva del territorio, aspetto che contribuisce a:

Classi di addetti	Aziende target*				
	0-9	10-49	50-249	oltre 250	Totale >10
Imprese attive	4.136.831	176.332	21.256	3.666	201.254
Abruzzo	93.632	3.174	326	52	3.552
Molise	19.963	620	47	1	668
Campania	323.647	11.848	1.179	145	13.172
Puglia	240.751	7.663	683	99	8.445
Basilicata	33.382	1.091	100	13	1.204
Calabria	103.151	2.496	216	15	2.727
Sicilia	256.160	7.553	671	96	8.320
Sardegna	98.701	2.995	282	39	3.316
Italia meridionale e isole*		37.440	3.504	460	41.404
Peso aziende target su totale Italia		21,2%	16,5%	12,5%	20,6%
			Società emittenti 2017		170
			Centro-nord Italia		154
			Italia meridionale		16
			Emittenti ubicate in Italia meridionale rilevazione al 31/12/2017**		9%

*Ns. elaborazione su dati Istat

*Fonte Politecnico di Milano



- (i) accumulare ulteriore ritardo rispetto alla numerosità ed i volumi di emissioni effettuate da aziende ubicate nelle regioni del centro-nord Italia;
- (ii) diluire l'efficacia della stratificazione di track record positivi. Risultati essenziali per rendere maggiormente attrattive le proposte di investimento provenienti da distretti e filiere concentrate nel sud Italia;
- (iii) accrescere i tassi di collocamento che, scontando la marginalità del mercato e l'asimmetria informativa rendono poco appetibili le emissioni e meno competitivo il costo del debito rispetto alle tradizionali forme di finanziamento bancario.

DEAL FLOW ED EFFICACIA DELLE ANALISI PRELIMINARI

Un'emissione è un'operazione rivolta ad una molteplicità di potenziali investitori. A differenza di un finanziamento bancario gestito mediante trattative dirette, per collocare e vendere uno strumento di debito occorre che l'operazione sia del tutto rispondente alle effettive esigenze dell'emittente e l'obbligazione incontri la domanda di investitori istituzionali.

La prima fase del deal flow (business plan, dimensionamento dell'operazione, modalità di rimborso, tassi sostenibili) viene seguita in team dai consulenti i quali dovrebbero far convergere il proprio impegno nella medesima direzione, contribuendo ad ottimizzare in primis le modalità di reperimento delle forme di finanziamento dell'impresa. Gli evidenti vantaggi a livello aziendale e collettivo insiti in un'emissione, è bene che restino secondari e subordinati al riscontro delle condizioni di efficacia e sostenibilità dello strumento di debito.

Per il collocamento è opportuno interfacciarsi con arranger aventi una comprovata conoscenza del mercato e una dimostrabile esperienza nella gestione di strumenti alternativi di debito. Il rapporto con la banca, nei mercati più evoluti, è stato già sostituito da riscontri diretti con investitori professionali e operatori abilitati ad acquistare obbligazioni emesse da PMI. In contesti come quello meridionale, il ruolo dell'arranger assume un rilievo ancora maggiore in quanto la scarsa maturità del mercato e la lenta propensione alla crescita rendono cruciale le analisi propedeutiche da realizzarsi con gli investitori.

IL RUOLO DEL CONSULENTE NELLA PROGETTAZIONE DI UN'OPERAZIONE DI EMISSIONE

L'attività del consulente in questa fase assume un'importanza critica in quanto può assistere l'impresa non solo nel costruire l'operazione, definendo l'entità del fabbisogno finanziario e le modalità di rimborso, ma soprattutto nel dotare l'impresa di strumenti sempre più evoluti autodiagnosi del proprio standing finanziario. Questo significa potenziare il sistema informativo aziendale per gestire parametri chiave come la probabilità di default attribuitagli dalle banche dati, individuare nelle diverse situazioni gli opportuni margini di intervento e porre in essere programmi di consolidamento finanziario e potenziamento del rating che dovrebbero seguire di pari passo la strategia commerciale e di sviluppo aziendale.

CONCLUSIONI E FOLLOW-UP

La nascita di un attivo mercato dei mini-bond costituisce sicuramente un elemento importante nel percorso di sviluppo delle strutture patrimoniali delle imprese italiane e segnatamente della cultura finanziaria diffusa nel mondo degli operatori economici e finanziari.

Un'emissione obbligazionaria presenta, di fatto, molteplici vantaggi. Oltre a ridurre la dipendenza dal sistema bancario e a consentire un primo passo verso l'apertura del capitale, promuove altresì un cambio di approccio al monitoraggio del rating che va eseguito in modo continuativo e qualificato, evitando check-up straordinari e talvolta tardivi, nonché impiegando strumenti di misurazione dell'affidabilità aziendale sempre più evoluti. Si tratta, in sostanza, di un passo fondamentale verso quella crescita delle realtà imprenditoriali sane, che nel lungo periodo, potrebbe portare ad una crescita vigorosa quantitativa ma soprattutto qualitativa del sistema industriale Italia, costruendo imprese più forti, autonome rispetto ai problemi delle transizioni generazionali, propense ad operazioni di aggregazioni e integrazione, perché nell'economia del futuro è sempre più vero che "small is beautiful...but not forever".



IL REGIME SANZIONATORIO DELLA DICHIARAZIONE INFEDELE PER ERRATA IMPUTAZIONE TEMPORALE DI COMPONENTI DI REDDITO: RECENTI INTERVENTI DI PRASSI E GIURISPRUDENZA

di Claudio Turi

Dottore Commercialista



Il regime sanzionatorio della dichiarazione infedele è stato oggetto di rilevanti modifiche a seguito del D.Lgs. 158/2015, attuativo della Delega fiscale, che è intervenuto sull'art. 1 del D.Lgs. 471/1997 in tema di sanzioni amministrative relative alle dichiarazioni e sull'art. 4 del D.Lgs. 74/2000 in relazione al reato di dichiarazione infedele. Tale tema è stato oggetto recentemente della risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 131/E del 23.10.2017 e della sentenza della Cassazione penale n.30686 del 20.06.2017, le quali inducono ad alcune riflessioni sul procedimento sanzionatorio connesso ad una particolare violazione dichiarativa, ossia quella relativa all'errata imputazione temporale di componenti di reddito. Al riguardo, occorre inoltre considerare l'impatto delle modifiche normative apportate dal D.M. 03.08.2017 in attuazione del D.L. 244/2016 per quanto attiene alle regole di competenza temporale ex art. 109 del T.U.I.R. applicabili alle imprese che adottano i principi contabili nazionali.

Come è noto, l'errata imputazione temporale di un componente di reddito in un esercizio determina l'infedeltà della relativa dichiarazione con le conseguenze sanzionatorie previste dall'art. 1 del D.Lgs. 471/1997. Tale articolo prevede, a seguito delle modifiche apportate dal D.Lgs. 158/2015, una sanzione dal 90% al 180% della maggiore imposta dovuta o della differenza di credito utilizzata. Il citato decreto, oltre ad avere modificato le percentuali di computo delle sanzioni e, in caso di credito, anche la base di calcolo, rappresentata ora dal credito "utilizzato", è intervenuto prevedendo specifiche ipotesi "attenuanti". In particolare, per quanto di interesse in questa sede, il quarto comma dell'art. 1 nella formulazione vigente prevede che si applichi la riduzione di un terzo della sanzione quando "l'infedeltà è conseguenza di un errore sull'imputazione temporale di elementi positivi o negativi di reddito, purché il componente positivo abbia già concorso alla determinazione del reddito nell'annualità in cui interviene l'attività di accertamento o in una precedente". Lo stesso comma

prevede inoltre la sanzione fissa di 250 euro in caso di "assenza di danno per l'erario". Tali riduzioni si applicano esclusivamente fuori dai casi previsti dal comma 3 dello stesso articolo, ovvero utilizzo di documentazione falsa o per operazioni inesistenti, artifici, raggiri, condotte simulatorie o fraudolente.

La risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 131/E analizza proprio il caso dell'applicazione della sanzione ridotta per un errore nell'imputazione temporale di un componente di reddito. In particolare, nel caso di specie, l'Ufficio Controlli fiscali della competente Direzione Regionale aveva contestato ad una società un'erronea imputazione di componenti negativi di reddito per diverse annualità consecutive e aveva proceduto all'emissione dell'avviso di accertamento per infedele dichiarazione per una delle annualità oggetto di controllo, applicando la riduzione della sanzione di un terzo come previsto dall'art. 1, comma 4 del D.Lgs. 471/1997. Il punto centrale della questione attiene alla possibilità di effettuare il ravvedimento della dichiarazione infedele per le ulteriori annualità applicando quale base di partenza la sanzione ridotta di un terzo.

A parere dell'Agenzia, la riduzione della sanzione si rende in via generale applicabile esclusivamente a

seguito dell'attività di controllo - come d'altronde si evince anche dal tenore della norma che fa riferimento all'"attività di accertamento" - dal momento che occorre un'attività di verifica da parte dell'Ufficio che non rilevi la presenza di attività fraudolente che precludono la riduzione della sanzione. In caso di ravvedimento spontaneo da parte del contribuente, il calcolo della riduzione in funzione del momento temporale in cui interviene la regolarizzazione dovrebbe dunque essere effettuato partendo dalla sanzione piena. Tuttavia l'Agenzia precisa che, nel caso in cui la rettifica per un'annualità sia già stata effettuata in sede di controllo, come nel caso di specie, e quindi di fatto la condizione per poter usufruire della sanzione ridotta sia già stata riscontrata dall'Agenzia, sarebbe consentito al contribuente effettuare il ravvedimento per le annualità successive, nelle quali ha reiterato il medesimo errore, utilizzando la sanzione ridotta come base per il calcolo. Al riguardo occorre inoltre tenere in considerazione le modifiche apportate dal D.L. n. 193/2016 al comma 8 dell'art. 2 del D.P.R. 322/1998 in tema di dichiarazione integrativa, che ha equiparato i termini per la trasmissione delle dichiarazioni integrative "a favore" e "a sfavore" del contribuente, prevedendo, più in generale, che le dichiarazioni "possono essere integrate per correggere errori od omissioni, compresi quelli che abbia-



no determinato l'indicazione di un maggiore o di un minore imponibile o, comunque, di un maggiore o di un minore debito d'imposta ovvero di un maggiore o di un minore credito" fino al termine di decadenza dell'azione accertatrice dell'Amministrazione finanziaria. Come chiarito dall'Agenzia delle Entrate nella circolare n. 8/E del 07.04.2017, tale modifica ha portato al superamento della procedura contenuta nella circolare n. 31/E del 24.09.2013 per la correzione di un errore contabile nell'imputazione temporale di un componente di reddito relativo ad un'annualità non più emendabile in base alla precedente normativa. Tale procedura prevedeva la rettifica autonoma della dichiarazione dei redditi del periodo d'imposta di commissione dell'errore e delle annualità successive e la presentazione della dichiarazione integrativa relativa all'ultima annualità emendabile nella quale far confluire le risultanze delle precedenti riliquidazioni. La possibilità di presentare la dichiarazione integrativa anche delle annualità precedenti rende come detto superata tale procedura di rettifica.

Il tema dell'infedeltà della dichiarazione a seguito di errore nell'imputazione temporale di un componente di reddito è stato oggetto anche della sentenza della Cassazione penale n. 30686 del 20.06.2017 in merito al reato di dichiarazione infedele ex art. 4 del D.Lgs. 74/2000. Come si è detto, anche la normativa sanzionatoria penale è stata oggetto di modifica a seguito del D.Lgs. 158/2015. Il legislatore, oltre ad innalzare le soglie di punibilità in termini di imposta evasa - da 50.000 a 150.000 euro - e di ammontare complessivo di elementi attivi sottratti all'imposizione o di elementi passivi inesistenti - da 2 a 3 milioni di euro -, è intervenuto apportando rilevanti modifiche relative all'identificazione della condotta in grado di configurare il reato di dichiarazione infedele. In particolare, il D.Lgs. 158/2015 ha specificato che gli elementi passivi da prendere in considerazione ai fini del reato sono quelli "inesistenti" - non più "fittizi" come nella precedente versione - e ha introdotto all'art. 4 del D.Lgs. 74/2000 il comma 1-bis che prevede che, ai fini dell'individuazione delle soglie di punibilità previste dal comma 1, "non si tiene conto della non corretta classificazione, della valutazione di elementi attivi o passivi oggettivamente esistenti, rispetto ai quali i criteri concretamente applicati sono stati comunque indicati nel bilancio ovvero in altra documentazione rilevante ai fini fiscali, della violazione dei criteri di determinazione dell'esercizio di competenza, della non inerenza, della non deducibilità di elementi passivi reali". Viene sancito in tal modo in maniera chiara che gli elementi passivi che generano il reato di dichiarazione fraudolenta sono solo quelli inesistenti e non anche quelli non inerenti o non deducibili o imputati erroneamente in un esercizio non rispettando il criterio di competenza. Come chiarito anche nella relazione illustrativa di accompagnamento al D.Lgs. 158/2015, tale modifica si riteneva necessaria al fine di evitare che valutazioni giuridico-tributarie errate

potessero comportare un rischio penale a carico del contribuente, che poteva essere portato in giudizio unicamente per avere imputato un costo o un ricavo fuori competenza.

Ciò anche nell'ottica di una "competizione tra ordinamenti", laddove la precedente formulazione della norma poteva rappresentare un disincentivo ad investire sul territorio italiano, per la possibilità dell'avvio di un procedimento penale dovuto ad una difformità di vedute con l'Amministrazione finanziaria. Nella sentenza citata i giudici di legittimità erano chiamati a pronunciarsi in merito alla violazione connessa all'imputazione di componenti di reddito in un'annualità differente rispetto a quella di competenza. I giudici, nel rilevare che tale violazione non assume più valore ai fini del reato di dichiarazione infedele di cui al D.Lgs. 74/2000, chiariscono la portata della modifica normativa ai fini dell'applicazione del favor rei per i reati commessi anteriormente all'entrata in vigore della nuova norma. In particolare, la citata sentenza specifica che la modifica normativa ha inciso direttamente sulla struttura del reato, realizzando dunque una parziale abolitio criminis alla quale si rende applicabile l'art. 2, comma 2 c.p., che, oltre a prevedere che nessuno possa essere punito per un fatto che secondo una legge posteriore non costituisce reato, stabilisce anche la revoca dell'eventuale sentenza di condanna. Occorre specificare al riguardo che anche la normativa previgente prevedeva all'art. 7 del D.Lgs. 74/2000, ora abrogato, la non punibilità delle rilevazioni nelle scritture contabili e nei bilanci in violazione dei criteri di determinazione dell'esercizio di competenza, ma esclusivamente qualora le stesse derivassero da "metodi costanti di impostazione contabile". Al di fuori di tale situazione, l'errata imputazione contabile era quindi in grado di determinare il reato di dichiarazione infedele in caso di superamento delle soglie previste, con le connesse conseguenze sanzionatorie.

Va da ultimo evidenziato che ai fini dell'imputazione temporale dei componenti di reddito per le imprese che adottano i principi contabili nazionali, ad eccezione delle micro-imprese di cui all'art. 2435-ter c.c., occorre tener conto della modifica apportata dall'art. 13-bis del D.L. 244/2016 (c.d. decreto milleproroghe), che ha disciplinato il coordinamento della disciplina fiscale con le nuove regole contabili previste dal D.Lgs. 139/2015. Il D.L. 244/2016 è intervenuto sull'art. 83 del T.U.I.R., prevedendo l'introduzione del principio di "derivazione rafforzata" per i soggetti OIC, in funzione del quale per la determinazione del reddito di tali soggetti valgono, anche in deroga alle disposizioni degli articoli del T.U.I.R., i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti dai rispettivi principi contabili. Il successivo D.M. del 03.08.2017 ha definito la portata di tale modifica con l'individuazione delle disposizioni dei decreti IAS/IFRS che si rendono applicabili alle im-

prese OIC. Per quanto di interesse ai fini della presente analisi, tale ultimo decreto ha precisato che si rende applicabile anche a tali soggetti l'art. 2, comma 1 del D.M. 01.04.2009 n. 48, il quale prevede la disapplicazione dei criteri previsti dall'art. 109, commi 1 e 2 del T.U.I.R. - che regola la competenza dei componenti reddituali sulla base dei requisiti di certezza dell'esistenza e determinabilità oggettiva e il momento di imputazione dei ricavi e dei costi per la cessione di beni e le prestazioni di servizi sulla base di criteri giuridico-formali - qualora tali criteri non siano conformi con i principi contabili di riferimento.

A seguito delle citate modifiche normative sono sorti alcuni dubbi in merito alla corretta rilevazione di alcuni componenti di reddito, quali ad esempio i costi divenuti certi tra la data di chiusura dell'esercizio e la data di redazione del progetto di bilancio, relativi a situazioni già esistenti alla data di chiusura. Si pensi ad esempio alla definizione dopo il 31 dicembre di una causa legale in essere alla data del bilancio che accerti l'effettivo debito dovuto. L'Oic 29 include tali fattispecie tra i fatti che devono essere "recepiti nei valori di bilancio". Sono sorti in merito dubbi sulla possibilità di dedurre il componente negativo nel bilancio chiuso al 31 dicembre in base al nuovo principio di derivazione rafforzata. Il tema è stato affrontato dal punto di vista civilistico nella newsletter OIC di febbraio 2018, nella quale si precisa che il recepimento nei valori di bilancio previsto dall'OIC 29 è da intendersi esclusivamente come aggiornamento del valore e non come modifica della natura del componente da "fondo rischi e oneri" a "debito". La conseguenza dal punto di vista fiscale dovrebbe essere la deduzione del relativo componente reddituale in base alle norme sugli accantonamenti e quindi, in tal caso, l'indeducibilità nell'esercizio in chiusura ai sensi dell'art. 107 del T.U.I.R..

Una situazione che prevede invece una differente imputazione temporale di componenti di reddito rispetto alla situazione antecedente alla modifica operata dal D.L. 244/2016 è quella relativa alla contabilizzazione della plusvalenza in caso di contratti di sale and lease back, fattispecie che è stata oggetto in passato di posizioni contrastanti tra Amministrazione finanziaria e contribuenti. Sul punto è stato fornito un chiarimento da parte dell'Agenzia delle Entrate con la risoluzione n. 77/E del 23.06.2017, nella quale è stato precisato che a seguito della modifica apportata all'art. 83 del T.U.I.R., la rappresentazione contabile dell'operazione assume rilievo anche ai fini della determinazione del reddito d'impresa. La plusvalenza derivante dalla cessione non va dunque imputata, come precedentemente sostenuto dall'Agenzia delle Entrate sulla base della previgente normativa, nell'esercizio in cui è realizzata (o nello stesso e nei successivi non oltre il quarto qualora ricorrano i presupposti che consentono la ripartizione della plusvalenza), bensì deve essere ripartita in funzione della durata del contratto di locazione finanziaria.

Occorre precisare che eventuali comportamenti difformi alle disposizioni del D.M. 03.08.2017 adottati nella determinazione del reddito imponibile del periodo di prima applicazione del principio di derivazione rafforzata - ovvero il 2016 per i soggetti solari - non sono sanzionabili per la clausola di salvaguardia contenuta nell'art. 3 dello stesso decreto che fa salvi gli effetti dei comportamenti adottati in relazione ai periodi di imposta per i quali era già decorso il termine di versamento delle imposte alla data di entrata in vigore del Decreto. Nella predisposizione delle dichiarazioni relative all'esercizio 2017 occorrerà ora prestare particolare attenzione all'impatto che il principio di derivazione rafforzata potrà avere sull'individuazione dell'esatta imputazione temporale dei componenti di reddito.

L'ERRATA INDICAZIONE DEL TAEG COMPORTA LA RIDETERMINAZIONE DEL RAPPORTO AI TASSI BOT



di Valentino Vecchi

Dottore Commercialista - Esperto in
contenzioso bancario
consulente tecnico del Tribunale

Con sentenza n.156 del 13.02.2018, il Tribunale di Trapani ha sposato il principio, accolto da una parte della giurisprudenza, secondo cui l'errata indicazione, in contratto, del valore assunto dal TAEG (parametro anche noto con il termine "indicatore sintetico di costo"), concretandosi nella mancata rappresentazione - al cliente - della reale onerosità del finanziamento, determina la nullità della clausola interessi ex art.117, comma sesto (seconda parte), TUB. Da ciò discenderebbe la necessità di rielaborare il rapporto ai tassi bot sì come statuito dal quarto comma del medesimo art.117 TUB.

Sul punto, il magistrato si è detto "a conoscenza dell'esistenza di un diverso orientamento, recentemente espressosi in senso contrario, sulla base della considerazione per cui la violazione dell'obbligo pubblicitario perpetrata dalla Banca mediante l'erronea quantificazione dell'ISC non sarebbe suscettibile di determinare alcuna invalidità del contratto di mutuo (né della clausola relativa agli interessi), potendosi configurarsi unicamente come illecito, in quanto tale, fonte di responsabilità contrattuale della Banca (Tribunale di Milano 26 ottobre 2017, n.10832)".

Tuttavia, secondo il giudice "il nesso esistente tra omessa o in veritiera indicazione delle condizioni economiche dell'operazione finanziaria e nullità della relativa clausola è indubbiamente tracciato dal comma 6 dell'art.117, risultando l'interpretazione contraria frutto di una forzatura interpretativa, che mal si concilia con la lettera della legge".

Pur senza assumere posizione sulla fondatezza dell'una o dell'altra tesi, trattandosi di questioni dal profilo squisitamente giuridico, non può che osservarsi che il TAEG/ISC, proprio in quanto indicatore sintetico ed onnicomprensivo di qualsiasi onere contrattualmente posto a carico del mutuatario, rappresenta il tasso da questi preso in considerazione onde valutare la convenienza/sostenibilità dell'indebitamento. La sua errata indicazione, quindi, non può aprioristicamente ritenersi irrilevante alla fine della formazione del consenso necessario per il perfezionamento del negozio giuridico. Peraltro, neppure sembra ragionevole imputare al mutuatario l'onere di provare che se fosse stato a conoscenza della reale onerosità del finanziamento non si sarebbe indebitato (o comunque non con quella banca),

trattandosi – in buona sostanza – di una “prova diabolica”.

Parimenti indubbia, peraltro, è la natura pretestuosa che assume in taluni casi l’eccezione avente ad oggetto l’errata indicazione dell’ISC, atteso che – non di rado – la reale misura dell’ISC del rapporto è superiore al valore indicato in contratto di pochi decimali (se non addirittura centesimi) di punto percentuale.

Generalmente, la differenza tra la reale misura del TAEG e quella rappresentata al cliente diventa più significativa se nel computo del prefato indicatore si ricomprendono gli oneri assicurativi sostenuti dal mutuatario. La questione concernente la rilevanza o meno degli oneri assicurativi ai fini del calcolo del TAEG/ISC è, come noto, assai dibattuta in giurisprudenza. Sul punto il Tribunale di Trapani, richiamando alcune pronunce – anche di legittimità – ha sposato il principio secondo cui, a prescindere dalla formale qualificazione del prodotto assicurativo come facoltativo, gli oneri assicurativi sono da ricomprendere nel TAEG allorquando vi sia “un forte collegamento negoziale tra i contratti” di finanziamento e assicurativo; collegamento presumibile sulla base di alcuni elementi quali la contestualità di sottoscrizione, la denominazione del prodotto assicurativo, la presenza di una precompilata indicazione del nome della banca sul contratto assicurativo.

Il magistrato siciliano non ha ommesso di osservare che, secondo parte della giurisprudenza, la necessità di includere le polizze assicurative nel computo del TAEG discende dalla formulazione del comma quarto dell’art.117 TUB, secondo cui il contratto deve riportare “ogni altro prezzo e condizione praticati”. Alcune rilevanza, peraltro, assumerebbero le istruzioni della Banca d’Italia sulla modalità di calcolo del TAEG e, soprattutto, sugli oneri da ricomprendervi, atteso che la Banca d’Italia è stata chiamata a fornire indicazioni per il computo del TEG e non del TAEG.

In sintesi, secondo il Tribunale di Trapani “sarebbe del tutto arbitrario ritenere che il prezzo dei contratti assicurativi, obbligatori, o comunque funzionalmente collegati alla concessione del credito, possano essere espunti dal calcolo del TAEG”.



Corriere del Commercialista

Rivista dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli
Piazza dei Martiri, 30 - 80121 Napoli - Tel.: 081 19810889 Fax 06 89281198
email: direzione@corrieredelcommercialista.it

Direttore Editoriale

Vincenzo Moretta

Direttore Responsabile

Giovanni Lucianelli

Comitato di Direzione

Liliana Speranza, Vincenzo Tiby, Matteo De Lise, Pier Luigi Vitelli, Fortuna Zinno

Comitato Scientifico

Achille Coppola, Immacolata Maria Lorenza Vasaturo, Francesca Giglio, Clelia Buccico, Giovanni Tomo, Arturo Capasso, Paola Coppola, Ciro Esposito, Roberto Vona, Mauro Sciarelli, Alessandro Sacrestano, Paolo Nagar, Aurelio Fedele, Maurizio Corciulo

Hanno collaborato in questo numero:

Giulia Ciaramelli, Giuseppe Pedersoli, Claudio Turi, Valentino Vecchi e Pasquale Russiello

Progetto Grafico e impaginazione:

FORMAmentis

Il "**Corriere del Commercialista**" è una testata giornalistica iscritta al Registro stampa del Tribunale di Napoli al n° 5231 il 24 luglio 2001



www.corrieredelcommercialista.it