

DIRITTO TRIBUTARIO TELEMATICO DI FABIO MONTALCINI* E CAMILLO SACCHETTO*

Le nuove tecnologie e in particolare Internet hanno modificato il mercato da “reale” (quale luogo di scambio di diritti proprietari secondo l’interazione di forze come la domanda e l’offerta) a “digitale”, senza confini e sempre connesso, nel quale si può accedere facilmente e /o liberamente e scambiare informazioni, beni e diritti di godimento.

Inoltre, la globalizzazione e digitalizzazione dell’economia hanno permesso a molti operatori economici nazionali di espandere il proprio *business* verso Paesi diversi da quelli di stabilimento e spesso si è assistito all’illegittimo sfruttamento di tale opportunità al fine di elaborare sistemi di elusione ed evasione fiscale internazionale. A fronte di tale fenomeno, la cooperazione fiscale internazionale, lasciando ormai sullo sfondo la sua prima caratterizzazione di mezzo di salvaguardia dei contribuenti dai pericoli della doppia imposizione, si è posta come strumento di contrasto alle condotte di *base erosion* e

profit shifting verso Stati a “bassa fiscalità”, che spesso offrono il vantaggio della doppia non imposizione.

Il *Technical Advisory Group (TAG) on monitoring the application of existing treaty norms for taxing business profits* dell’OECD, nel suo *Final Report*, ha descritto i cambiamenti che l’utilizzo del *web* ha comportato nei diversi settori del *business* globale e ha individuato alcune categorie di modelli e funzioni per verificare se le attuali norme del trattato per la tassazione dei profitti siano ancora efficaci se applicate al commercio elettronico al fine di evitare la *tax erosion* attraverso lo *shifting profit*.

A tal fine, l’OECD ha emanato il *BEPS 2015 final reports* dove le azioni 1 (*address the tax challenges of the digital economy*) 3 (*strengthen of rules*), 7 (*prevent the artificial avoidance of pe status*) e 8-10 (*assure that transfer pricing outcomes are in line with value creation*) sono state identificate come particolarmente rilevanti per l’economia digitale “*for reform of the international tax system to tackle tax avoidance*”.

Le attuali regole internazionali (quale ad esempio il collegare l’utile imponibile in una giurisdizione secondo il criterio della residenza fiscale di una *taxable presence*) sono ormai superate e non consentono un vero contrasto all’elusione fiscale descritta alla luce di una tecnologia che ha costretto a rivedere l’idea stessa dei confini spaziotemporali, dei mercati, dello scambio, dei rapporti e dei diritti.

Inoltre, l’acquisizione dei dati e delle notizie attraverso gli strumenti di cooperazione fiscale internazionale, che più spesso fa ricorso a sistemi informatico-digitali, non sempre ha luogo nel rispetto della normativa vigente. Ciò genera negli ordinamenti nazionali conflitti circa la loro validità e la conseguente utilizzabilità in sede processuale.

In tale contesto è sorto il nuovo metodo interpretativo e applicativo che ha dato

origine al titolo del volume pubblicato in prima edizione nel 2015: “Diritto Tributario Telematico”. Tale innovativo approccio, che nel diritto tributario si riverbera direttamente sul nuovo concetto di trasmissione dell’informazione, di valore probatorio della documentazione utilizzata nonché di determinazione del reddito tassabile, comporta una nuova tipologia di determinazione dei metodi, delle fattispecie e dei concetti propri del diritto tributario che devono essere rivalutati alla luce di tali innovazioni.

In tale ottica si può correttamente affermare di trovarsi di fronte al nuovo concetto di “Ambiente Fiscale Virtuale” in cui, ai fini di una corretta comprensione, risulta necessario riprendere ed analizzare patrimoni concettuali provenienti dal diritto dell’informatica, dal diritto civile/commerciale e dalla *computer forensics*.

Da qui il necessario e innovativo “salto metodologico” di non passare in rassegna gli istituti, le fattispecie, i termini, le fasi procedurali della materia tributaria e una sommatoria di ricerche su singoli aspetti di interrelazione tra il mondo dei tributi e le nuove tecnologie bensì un tentativo di concorrere a formare una nuova metodologia scientifica, non ancora esplorati in modo sistematico nel panorama scientifico-editoriale italiano e internazionale dotandola di un linguaggio proprio e “uniformato”, analizzando le differenze tra l’applicazione dello strumento informatico alla realtà giuridica e la creazione di regole proprie indotta dall’ambiente virtuale anche in ottica comparata e multidisciplinare.

Il volume è frutto della ricerca e degli approfondimenti svolti nell’ambito dell’attività didattica e scientifica presso l’Ateneo Torinese e il Centro Internazionale di Diritto Tributario (C.I.D.T.) da parte dei sottoscritti ed è valorizzato dai preziosi e peculiari contributi di colleghi di altre Università

italiane e di illustri esponenti dei principali settori professionali che da tempo condividono l'interesse e lo studio per questa branca della materia tributaria analizzata, grazie alle diverse esperienze, dai rispettivi angoli visuali.

Grazie, infatti, ai contributi di Cosimo Anglano, Marco Carrozzino, Fernanda Faini, Gianmaria Frigo, Aristide Rodiani, Omar Salvini, Maria Cristina Spina si esaminano *in primis* i principali effetti della riforma del Codice dell'Amministrazione Digitale sulla materia, sviluppando il tema dei controlli anche alla luce dei principi cardine dell'informatica e della *computer forensics*, in particolare approfondendo il cd. *Deep web*, lo scambio automatico di informazioni e la relativa utilizzabilità dei dati digitali.

Vengono inoltre affrontati i concetti essenziali del Sistema doganale europeo telematico e del commercio elettronico (a seguito delle importanti riforme normative) e i fondamentali temi della "stabile organizzazione virtuale" e del gioco d'azzardo *on-line*.

Completano il testo i peculiari caratteri procedurali della fattura elettronica, il corretto inquadramento e utilizzo dei *bitcoin* (e altre criptovalute) nonché i profili operativi e giuridici del Processo Tributario Telematico.

Sullo sfondo, come autorevolmente affermato nella prefazione dal Prof. Antonio Uricchio (Magnifico Rettore dell'Università di Bari e Ordinario di Diritto Tributario) emerge, in modo sempre più significativo anche in occasione della problematica relativa alla corretta (ed efficace) tassazione delle *web companies* "il difficile bilanciamento tra diversi interessi: quello "fiscale" alla percezione del prelievo erariale che sembra legittimare controlli invasivi e massivi e quello alla tutela della riservatezza e della sfera privata del contribuente, troppo spesso sacrificato per ragioni di gettito.

Non meno delicato appare il difficile contemperamento tra sovranità che gli stati nazionali tendono a difendere e globalizzazione delle "praterie digitali" troppo spesso insofferenti rispetto alle gabbie regolatrici, ma in grado di offrire alle autorità fiscali opportunità e strumenti

di carattere informativo fino a qualche anno fa nemmeno lontanamente immaginabili".

**Università di Torino - Vicepresidenti e Condirettori Centro Internazionale Diritto Tributario (CIDT) - rispettivamente Avvocati del Foro di Asti e Alessandria*



LA RESPONSABILITA' PROFESSIONALE DEL COMMERCIALISTA: IL PUNTO DELLA SITUAZIONE DI DOMENICO CALVELLI*

La recente entrata in vigore della Legge Gelli-Bianco (8 marzo 2017, n. 24, "Disposizioni in materia di sicurezza delle cure e della persona assistita, nonché in materia di responsabilità professionale degli esercenti le professioni sanitarie") impone una seria riflessione sul profilo generale di responsabilità per i commercialisti.

Senza entrare nel dettaglio di questa recentissima norma, occorre tuttavia spiegare la *ratio* che ha indotto il Legislatore ad emanarla: il profilo di responsabilità dei professionisti sanitari aveva raggiunto limiti così elevati da aver generato un mostro, la cosiddetta "medicina difensiva", cioè un insieme di prassi, spesso costose, dolorose e ridondanti, finalizzate a tutelare, più che il paziente, il professionista da cause legali, sia in sede civile che in sede penale. La Legge dunque, seppur con i suoi limiti, cerca di ridefinire con maggiore precisione dette responsabilità, al fine di generare minore incertezza tra gli attori del sistema.

Ed infatti ad un professionista serio, a qualunque Ordine appartenga, occorre poter operare nel pieno delle proprie facoltà e capacità intellettuali senza necessariamente dissipare tempo ed

energie, che andrebbero indirizzate nell'interesse del cliente e della collettività, in attività difensive del proprio operato.

E' necessario insomma che un professionista onesto e tecnicamente preparato (e con questo si escluda sin da principio chi opera senza etica, adeguata preparazione o scrupoli professionali, in una parola irresponsabilmente) sia libero dalla paura.

Il presidente degli Stati Uniti d'America Theodore Roosevelt formulò, nel lontano 1941, le quattro fondamentali libertà dell'individuo: libertà di parola e di espressione, libertà di culto, libertà dal bisogno (sicurezza sociale) e libertà dalla paura.

Questo principio vale ancora oggi, trovandosi ogni cittadino, e quindi anche ogni professionista, a navigare in un contesto di profonde insicurezze, giuridiche e materiali, sul futuro proprio e del contesto, familiare, sociale ed economico, in cui opera.

Noi tutti sappiamo che, con riguardo ai diversi profili di responsabilità dei commercialisti, ogni professionista può incorrere, in sede civile o amministrativa, in sanzioni dirette od in azioni di responsabilità portanti richieste, talvolta esose, in termini di risarcimenti di asseriti danni.

Senza voler eludere la responsabilità per colpa di un commercialista che abbia commesso gravi errori od omissioni, pacificamente accertati, nell'esercizio delle proprie funzioni, appare ormai di tutta evidenza la *nouvelle vague* delle azioni di responsabilità intentate a consulenti e ad organi di controllo (collegi sindacali, revisori), che ha visto un'impennata esponenziale nell'ultimo decennio, stante anche a quanto risulta dai sinistri denunciati alle compagnie di assicurazioni.

Un'impennata che porta con sé una domanda: se la statistica è corretta, o i professionisti sono diventati, spessissimo, ampiamente negligenti (ipotesi improbabile), o anteriormente si operava in un sostanziale sistema di "misericordia" (ipotesi inverosimile), oppure ancora le condizioni del sistema economico hanno indotto alcuni attori a

gettarsi a capofitto in tentativi di recupero di crediti presunti, finalizzati principalmente a fare cassa.

Una vera anomalia, in specie nell'alveo delle procedure concorsuali, che si accompagna alla restrizione legislativa intervenuta in merito all'esercizio dell'azione revocatoria fallimentare, rilevata dallo stesso Organismo Unitario dell'Avvocatura (quindi non sicuramente da parte di un organismo di parte dei commercialisti) che afferma, con nota pubblicata su *Il Sole 24 Ore* di pochi mesi fa, "l'azione di responsabilità diventa "prassi" " e, ancora, "occorre segnalare che negli ultimi tempi tali azioni sembrano aver assunto una sorta di automatismo non più finalizzato a colpire amministratori e sindaci realmente colpevoli di responsabilità nella gestione o nel controllo dell'impresa, ma ad apportare somme all'attivo fallimentare", con lunghe e costose vicende legali, spesso a spese della massa e con imponenti rischi di azioni riconvenzionali a complicare un quadro già di per sé complesso.

L'intento di recuperare attivo, ad esempio a favore di una massa fallimentare, ma non solamente, non dovrebbe, in uno stato di diritto, essere il principio guida di un'azione legale; l'applicazione di un pacifico e corretto postulato giuridico, a prescindere dall'esistenza di polizze di assicurazione (ormai rese obbligatorie) in capo ai professionisti, dovrebbe essere la direttrice di ogni azione.

Su di un interessante articolo pubblicato su *Il Commercialista Veneto* non molto tempo fa che, per gentile concessione della redazione e dell'autore Aldo Pagotto ripubblichiamo in questo numero de *Il Commerci@lista*, in effetti, si tratta dei rapporti tra colleghi che possano confliggere proprio in relazione alle azioni di responsabilità di cui sopra; qui si cita la presa di posizione da parte dell'Ordine di Firenze con la circolare informativa n. 39/01 del 12/10/2001, ribadita con circolare informativa n. 14/12 del 07/05/2012, avente ad oggetto "Procedura in ordine ad azioni di responsabilità contro colleghi" in cui si raccomanda, anche a livello

deontologico (e si rammenti qui il recente Codice Deontologico della Professione entrato in vigore il 1° marzo 2016), una cautela giuridica nel trattare la delicata questione.

Occorre sottolineare come in Germania, Austria, Belgio e Slovenia, nazioni non certo lassiste nell'applicazione del diritto, la responsabilità, ad esempio, dei revisori sia limitata con l'introduzione di un tetto massimo di responsabilità (i.e. *liability cap*), mentre in Gran Bretagna ed in Ungheria la responsabilità segue comunque un principio di proporzionalità; del resto sin dal lontano 5 giugno 2008 la Commissione Europea emanò una Raccomandazione in merito alla limitazione della responsabilità civile. Ed il diritto comunitario ancora viene in soccorso di un adeguato e giuridicamente sostenibile contenzioso basato sulla presunta responsabilità di ogni cittadino, quindi anche di ogni professionista, imponendo il sacrosanto principio scolpito nell'articolo 41, comma 2, lettera a, della Carta dei Diritti Fondamentali dell'Unione Europea che sancisce "il diritto di ogni persona di essere ascoltata prima che nei suoi confronti venga adottato un provvedimento individuale che le rechi pregiudizio".

Ecco che allora apparirebbe di buon senso e giuridicamente sostenibile fissare con determinatezza e ad ogni livello, dottrinale, giurisprudenziale ed infine legislativo, un limite alla responsabilità professionale dei commercialisti nell'esercizio delle loro funzioni, non certo per deresponsabilizzarli, ma per poter offrire finalmente una certezza del diritto oggi sovente utopica, certezza del diritto che avvantaggerebbe non solo i professionisti, ma anche le compagnie di assicurazione e, in ultima analisi, gli stessi attori, che vedrebbero tempistiche, costi ed esiti delle azioni divenire maggiormente certi.

Non si può infine tacere delle sanzioni dirette (ad esempio quelle operate da organismi quali Consob o Banca d'Italia, ma non solo), ovviamente non assicurabili al fine di mantenere il requisito dell'afflittività, ma che certamente non inducono maggiore

diligenza nei soggetti vigilati e spesso violano palesemente il principio di proporzionalità; siamo consci infatti che, a lungo andare, a nulla gioverebbe trovarsi di fronte ad una platea di professionisti nullatenenti e demotivati (rischiando così che "la moneta cattiva scacci quella buona"), spogliatisi di tutto al fine di evitare di essere trattati alla stregua di soci a responsabilità illimitata delle società e dei clienti per cui operano a livello professionale.

**Presidente dell'ODCEC di Biella, coordinatore degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta e componente del consiglio direttivo della Scuola di Alta Formazione degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta*



L'ESERCIZIO DI AZIONI DI RESPONSABILITA' CONTRO COLLEGHI NELL'AMBITO DELLE PROCEDURE CONCORSALE: SPUNTI DI RIFLESSIONE

DI ALDO PAGOTTO*

1. PREMESSA

Il tema trova la sua origine nella non trascurabile presenza di azioni di responsabilità avviate nel recente passato da colleghi curatori fallimentari nei confronti di altri colleghi sindaci di società fallite. E' ben noto che dette azioni si sono in gran parte concluse con accordi transattivi, intervenuti nel corso del giudizio, comunque caratterizzati da rilevanti differenze quantitative tra l'ammontare del danno richiesto dal curatore e la somma definita con la transazione.

Occorre preliminarmente sottolineare che gli appunti seguenti non intendono intervenire sull'autonomia di giudizio

spettante al curatore (ne potrebbe essere altrimenti) che rimane il soggetto cui è riservato l'onere di valutare i profili di responsabilità ascrivibili agli organi sociali della fallita e, specificamente, ai colleghi componenti il collegio sindacale.

Sul punto è utile sottolineare gli **stringenti requisiti richiesti dalla prevalente giurisprudenza sia di merito che di legittimità per poter avviare le azioni di responsabilità**, riconducibili, nella sostanza, alla presenza di una **corretta quantificazione del danno** e, soprattutto, all'esistenza del c.d. **nesso di causalità** tra le violazioni contestate e i danni provocati alla società e ai creditori sociali.

Appare invece degno di riflessione chiedersi se, in presenza della decisione assunta dal curatore fallimentare di avviare richieste risarcitorie nei confronti di colleghi, vieppiù se appartenenti allo stesso ordine professionale, **vi sia l'opportunità o, addirittura, l'obbligo di attivare particolari cautele, procedure o azioni**, eventualmente da precisare nella natura e nelle modalità di esercizio. L'attivazione di tali procedure cautelative non contrasta con la sfera di autonomia e indipendenza delle valutazioni del curatore ma più propriamente investe invece il complesso dei profili comportamentali, di integrità, onestà e correttezza, quindi di **deontologia professionale**, caratterizzanti le **modalità di esercizio della professione di dottore commercialista**.

2. CONSIDERAZIONI

Sull'argomento esiste un interessante presa di posizione da parte dell'Ordine di Firenze con la circolare informativa n. 39/01 del 12/10/2001, ribadita con circolare informativa n. 14/12 del 07/05/2012, avente ad oggetto **"Procedura in ordine ad azioni di responsabilità contro colleghi"**.

Tale documento rileva innanzitutto come, nelle azioni di responsabilità avviate nell'ambito delle procedure concorsuali nei confronti di sindaci, non sia sempre dimostrato **"con la necessaria certezza il nesso di causalità tra il fatto contestato e il danno causato nonché la evitabilità del danno"**. Quest'ultimo elemento appare alquanto significativo ed attuale, soprattutto in relazione alla grave crisi di sistema iniziata negli anni 2008/2009 ed ai conseguenti dissesti, quindi richiedente un'indagine attenta della dinamica economica e delle sue fisiologiche condizioni di incertezza **onde evitare facili e fuorvianti conclusioni in ordine alle cause del dissesto e alle conseguenti responsabilità** ascrivibili agli organi sociali, in particolare ai componenti il collegio sindacale.

Prosegue il documento elaborato dai colleghi fiorentini sottolineando che le azioni di responsabilità in parola **"determinano, per la sola circostanza di essere iniziate, a prescindere dall'esito finale:**

- **effetti devastanti morali e patrimoniali, se accompagnate da azioni cautelative, nei confronti delle persone che le subiscono;**
- **rilevanti disagi nei rapporti tra colleghi e sviliscano, ..., la funzione di sindaco che è funzione qualificante dell'esercizio dell'attività professionale;**
- **difficoltà nei rapporti tra gli iscritti e le Compagnie di assicurazione in ordine alle polizze di responsabilità civile;**
- **ritardi nella chiusura delle procedure concorsuali stesse, esponendole, in caso di insuccesso, a gravi responsabilità a seguito degli inevitabili onorari legali addebitati ed alle probabili azioni di risarcimento promosse dai convenuti."**

Si tratta di **osservazioni aventi carattere oggettivo che non possono passare inosservate e, tantomeno, sbrigativamente liquidate in ragione di un presunto prioritario interesse della procedura concorsuale a conseguire il massimo realizzo in funzione risarcitoria del ceto creditorio.**

L'Ordine di Firenze, assunte dette osservazioni, raccomandata la necessità di svolgere la funzione di sindaco con la massima attenzione, diligenza e indipendenza, evidenziata altresì la qualificante funzione del curatore fallimentare quale collaboratore del Giudice, ha tuttavia individuato una serie di principi da osservare per assicurare, nel rapporto del curatore con altri soggetti, principalmente con altri professionisti, il **"massimo rispetto della persona"** così come inteso dalle norme di deontologia professionale.

In tale contesto è stata **individuata una procedura** finalizzata a consentire ai colleghi investiti dall'azione risarcitoria la più ampia possibilità di difesa **"senza che ciò pregiudichi l'attività degli organi della procedura"**.

Si ritiene utile riportare letteralmente i singoli punti della procedura:

- 1) **il Curatore, prima di iniziare ogni azione di responsabilità, deve informare il sindaco in forma scritta, indicando i singoli fatti da cui deriverebbe la assunta responsabilità, nonché il nesso causale tra la omissione e il danno, ove possibile, quantificato, ricordando sempre la necessità del rispetto della persona del collega e della funzione ricoperta, nell'osservanza delle norme di deontologia professionale che tutti gli iscritti all'Albo devono applicare.**
- 2) **Al sindaco deve essere riconosciuta sempre la facoltà di formulare le proprie osservazioni ed eccezioni alle contestazioni, sempre in forma scritta, entro un termine congruo dal ricevimento della comunicazione di cui al sub 1.**
- 3) **Il Collega a cui sono mosse le sopracitate contestazioni può, se lo crede, chiedere la collaborazione gratuita ad esaminare i rilievi ad uno o più colleghi di sua scelta all'interno di una lista di Colleghi disponibili formata dall'Ordine.**

Si tratta di indicazioni del tutto condivisibili perché pienamente in linea con i principi contenuti nel **Codice deontologico della professione di dottore commercialista ed esperto**

contabile approvato dal Consiglio Nazionale in data 9 aprile 2008 con ultimo aggiornamento al 1° settembre 2010.

Diversi sono i principi che si possono rinvenire nel Codice deontologico e senz'altro calzanti con la questione in esame.

L'articolo 6 – **Integrità**, rileva al comma 1. che *“il professionista dovrà agire con integrità, onestà e correttezza in tutte le sue attività e relazioni, ...”* e al comma 3. che *“il professionista deve evitare di perseguire utilità non dovute ...”*; tale principio appare associabile a talune situazioni, non infrequenti nelle azioni di responsabilità, in cui è carente o non particolarmente rigorosa la dimostrazione del nesso di causalità e/o la quantificazione del danno e la conseguente esorbitante richiesta risarcitoria viene comunque effettuata confidando in un accordo transattivo, raggiunto poi per somme di gran lunga inferiori. Non va dimenticato che spesso gli accordi transattivi sono accolti dai sindaci per concludere uno stato di “sofferenza” psicologica, anche se le condizioni di causa appaiono favorevoli ad un esito positivo per gli stessi.

Più in generale sono da considerare nell'ambito del tema trattato anche il principio di **obiettività** (articolo 7), che si sostanzia nell'agire in assenza di pregiudizi, di conflitti di interesse e di indebite pressioni di altri, e quello di **corretto comportamento professionale** (articolo 11) che trova attuazione nella dignità, nell'onore, nel decoro e nell'immagine della professione e nella conformità al dovere di lealtà nei confronti dei colleghi.

Il Titolo II – Rapporti professionali al Capo I si occupa dei **Rapporti con i colleghi** rilevando, al comma 1. dell'articolo 15 – Collaborazione tra colleghi - che *“il professionista deve comportarsi con i colleghi con correttezza, considerazione, cortesia, cordialità ed assistenza reciproca.”* Ancora il comma 4. afferma che *“il professionista deve astenersi ... dall'avviare azioni*

suscettibili di nuocere alla reputazione dei colleghi, senza fondato motivo.”

Sul punto occorre evidenziare che il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, approvando in data 17/12/2015 il nuovo Codice deontologico della professione entrato in vigore il 01/03/2016, ha introdotto all'art. 15 il seguente disposto: *“Non possono pertanto essere mossi addebiti di responsabilità disciplinare ai colleghi che avviano azioni risarcitorie contro altri colleghi, se i primi, sentite le giustificazioni dei secondi, destinatari dell'azione, hanno adeguatamente argomentato e documentato il rapporto di causalità tra la condotta e il danno che si vuole risarcito”.*

3. CONCLUSIONI

Il Codice deontologico della professione di dottore commercialista ed esperto contabile impone quindi a tutti gli iscritti **generali doveri di probità, dignità e decoro** nell'esercizio della professione.

Si tratta di norme comportamentali cogenti - articolo 2, comma 2: *“il comportamento del professionista, ..., deve essere consono al decoro e alla dignità della stessa”* - che devono caratterizzare l'esercizio dell'attività professionale **ed essere presenti necessariamente anche nelle situazioni qui esaminate.**

Dette norme comportamentali così come quelle più specifiche sopra ricordate di **integrità, onestà, correttezza, obiettività, lealtà, cortesia, rispetto, reputazione**, non possono avere un significato secondario o essere considerate semplici petizioni di principio ma **configurano un vero e proprio modello comportamentale** che, nell'ambito delle non facili attività da svolgere, va sempre tenuto in considerazione e utilizzato per una equilibrata gestione ed eventuale composizione di interessi spesso contrapposti.

Altresì i principi ricordati sono ulteriormente rafforzati dalla succitata modifica introdotta nel **nuovo Codice deontologico della professione** che, come detto, è entrato in vigore il 1° marzo 2016. In buona sostanza, nell'ambito delle azioni di responsabilità nelle procedure concorsuali che spesso investono colleghi in posizioni diverse e contrapposte, diventa norma regolamentare la necessità del **confronto tra gli stessi** così come dell'imprescindibile presenza del nesso di causalità, **da argomentare e documentare adeguatamente**, tra la condotta e il danno oggetto di richiesta risarcitoria.

La procedura dell'Ordine di Firenze sopra descritta appare pienamente valida, condivisibile e da proporre all'attenzione del Consiglio dell'Ordine affinché ne valuti l'opportunità dell'adozione, con le opportune modifiche e l'ulteriore necessario dibattito.

In questa sede si ritiene di proporre i punti 1) e 2) senza apportare alcuna modifica mentre per il punto 3) si suggerisce una più ampia formulazione improntata all'esigenza di favorire, per quanto possibile, una soluzione transattiva o comunque risolutiva ancor prima dell'avvio dell'azione.

Si riporta quindi il testo conclusivo della **procedura suggerita**:

- 1) Il Curatore, **prima di iniziare ogni azione di responsabilità, deve informare il sindaco in forma scritta**, indicando i **singoli fatti** da cui deriverebbe la assunta responsabilità, nonché il **nesso causale** tra la omissione e il **danno**, ove possibile, quantificato, ricordando sempre la necessità del rispetto della persona del collega e della funzione ricoperta, nell'osservanza delle norme di deontologia professionale che tutti gli iscritti all'Albo devono applicare.
- 2) Al sindaco deve essere riconosciuta sempre la **facoltà di formulare le proprie osservazioni ed eccezioni alle contestazioni**,

sempre in forma scritta, entro un termine congruo dal ricevimento della comunicazione di cui al sub 1.

- 3) Il Collega a cui sono mosse le sopraccitate contestazioni può, se lo crede, chiedere la **collaborazione gratuita ad esaminare i rilievi ad uno o più colleghi** di sua scelta all'interno di una lista di Colleghi formata dall'Ordine. Tali Colleghi, sempre su indicazione del Collega interessato, potranno avviare un **confronto con il Curatore** al fine di favorire la conclusione, anche transattiva, della possibile controversia prima del formale avvio dell'azione di responsabilità.

**Coordinatore della Commissione
Deontologia e Disciplina
dell'ODCEC di Pordenone*

articolo pubblicato per gentile concessione dell'autore e della
redazione de **Il Commercialista Veneto**, testata
dell'Associazione dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili delle Tre Venezie



DISCIPLINA DELL'ABUSO DEI TRATTATI: LA BRECCIA DELLE **HOLDING STATICHE** DI MARCO CARROZZINO* E GAIA BARONI**

Premessa

L'abuso dei trattati è profilo patologico di pratiche di *aggressive tax planning* posto in essere al solo fine di ottenere vantaggi fiscali. La labile differenza tra lecito risparmio d'imposta e comportamenti abusivi è foriera di adeguamenti del *Modello OCSE* (e del suo Commentario) e pronunce della giurisprudenza nazionale ed internazionale.

Le principali controversie sul tema, tra cui quella in esame, sorgono intorno alla

definizione più o meno circoscritta delle pratiche di *treaty shopping*¹.

Le **holding statiche** e la scriminante del **beneficial owner**

Preliminarmente, parendo indubbio come possa essere fatto uso poco ortodosso delle *holding* in attività di pianificazione fiscale internazionale, il ricorso alle stesse non può essere generalizzato *in malam partem*. A tal fine giova differenziare, in relazione all'attività svolta, le *holding miste*, che esercitano altre attività oltre all'assunzione di partecipazioni, da quelle *pure* (c.d. *statiche*) che hanno quest'ultima quale *exclusive business*².

Le *holding statiche* non devono essere considerate corrispondenti a strutture, ordinariamente utilizzate nell'attuare *aggressive tax planning*, quali le *conduit companies*³ create al fine di "canalizzare" i profitti verso l'entità che possa giovare del maggior vantaggio fiscale. Le stesse sono, infatti, residenti in uno Stato firmatario di una Convenzione contro la doppia imposizione con quello della fonte del reddito che preveda un regime fiscale più vantaggioso rispetto a quello determinato dalla Convenzione tra quest'ultimo e lo Stato di residenza del soggetto che pone in essere lo schema abusivo. E' d'uso, comunque, distinguere la *direct conduit company* dalla *stepping stone conduit company* a seconda della creazione o medo di *intermediate holding companies*.

Al fine di dirimere le principali questioni inerenti all'abuso dei trattati, determinante è l'identificazione del beneficiario effettivo di elementi positivi di reddito che, qualora sia il medesimo destinatario del vantaggio fiscale previsto dal disposizioni

convenzionali, lascia la pianificazione "libera" dall'integrazione di *treaty shopping*.

Il concetto di *beneficial owner*, nonostante sia riportato dal dettato degli articoli 10 - *Dividends*, 11 - *Interests* e 12 - *Royalties* del *Modello OCSE*, non trova in questi, né tantomeno nel loro Commentario, precisa definizione.

Tuttavia, nonostante il *Commentary* continui a subordinare la qualifica citata al potere di disporre dei redditi, *Assonime*⁴ ha ribadito come debba considerarsi *condicio sine qua non* per il riconoscimento della stessa il fatto che il percettore del reddito non sia obbligato a cederlo a terzi.

Quanto in ultimo costituirebbe criterio più oggettivo rispetto a quello di matrice internazionalistica che, se interpretato in maniera eccessivamente estensiva, corre il rischio di negare vantaggi fiscali a fattispecie pianamente legittime quali, ad esempio, gli *joint venture* che, per loro natura, prevedono un massiccio utilizzo delle *holding companies*⁵.

L'incerto orientamento nazionale in tema di beneficiario effettivo

Le posizioni assunte dai Giudici nazionali circa il riconoscimento della qualifica di *beneficiario effettivo* si sono sempre dimostrare particolarmente restrittive e poco analitiche.

Merita menzione lo "sforzo" della Commissione Tributaria Provinciale di Milano, 3 novembre 2016, sentenza n. 8303 verso la chiara definizione dei requisiti alla cui occorrenza un soggetto possa essere definito *beneficial owner*. Secondo il Giudice di merito:

- in primo luogo, è necessario che il reddito sia imputato al soggetto che si presuppone beneficiario effettivo secondo la legge fiscale dello Stato in cui risiede;
- in seconda istanza, il soggetto a cui il reddito è imputato deve essere scevro da obblighi, legali o contrattuali, di trasferimento sulla base di

¹ Deve peraltro differenziarsi la fattispecie de qua dal c.d. *treaty abuse*: situazioni in cui l'esito di una determinata operazione economico-finanziaria si ponga in contrasto con le finalità dello strumento pattizio considerato.

² R. MORO VISCONTI, *La fiscalità delle holding*, in *il Fisco*, n. 25/2008, pp. 4497-4498

³ A tal proposito si parla di *conduit company* o *stepping stone company*, definita come: «[...] a company which obtains the benefits of a tax treaty in respect of income arising in a foreign country, the economic benefit of which income accrues to person in another country who would not have been entitled to such treaty benefits had they received the income directly», in J. ROGERS GLABUSH (a cura di), *International Tax Glossary*, Amsterdam, 2009, p. 88.

⁴ ASSONIME, 4 agosto 2016, Circolare n. 21.

⁵ M. PIAZZA - C. RESNATI - A. TRAINOTTI, *Concetto di beneficiario effettivo: l'analisi di Assonime sulle numerose incertezze*, in *il Fisco*, n. 3/2017, p. 258

un'obbligazione originariamente collegata al reddito ottenuto.

Se il primo requisito risulta facilmente accertabile attraverso l'esibizione del certificato di residenza convenzionale ai fini fiscali, il secondo richiede una separata e più approfondita verifica che lascia maggior parte del valore probatorio alla documentazione rilasciata dallo Stato del presunto *beneficial owner*.

La decisione della Corte di Cassazione

Il caso oggetto di giudizio da parte della Corte di Cassazione, sentenza n. 28113 del 28 dicembre 2016, "prende le mosse" da una pronuncia della Commissione Tributaria Regionale Abruzzo che aveva identificato una società *sub-holding statica* francese quale *conduit company* costituita al solo fine di sfruttare le condizioni fiscali di favore concesse dalla *Double Taxation Convention* tra Italia e Francia (nello specifico l'art. 10, par. 4 lett. b).

La stessa società estera opponeva, tra gli altri, quali motivi di ricorso:

- che le peculiarità della struttura della *holding statica* rendono questa sensibilmente differente rispetto alla società *conduit*. La prima risulta reale proprietaria delle partecipazioni e destinataria dei dividendi regolarmente apposti in Bilancio, aggregabili dai creditori e liberamente utilizzabili dalla stessa. Ciò la rende, senza dubbio, *beneficial owner* dei dividendi;
- che la *sede di direzione effettiva* non va intesa come la sede amministrativa ove vengano svolte le attività operative e gestionali della società, ma piuttosto come luogo in cui risiedono gli amministratori ed ove vengono assunte le decisioni fondamentali circa la gestione e l'amministrazione della stessa.

La Corte di Cassazione, ritenendo fondati i motivi citati, ha statuito come la società francese rispetti il dettato dell'art. 4 della *Double Taxation Convention* tra Italia e Francia che subordina il riconoscimento del credito d'imposta per il soggetto percettore dei dividendi al fatto che esso abbia nello Stato la *sede di direzione effettiva*.

La stessa decisione è assunta ribadendo come risulti evidente che sia sventato il

pericolo di costituzione di una *conduit company* anche perché la "sola partecipazione" che caratterizza la *sub-holding statica* non deve essere intesa quale caratterizzata da dubbia legittimità.

In questo senso, infatti, non può costituire elemento discriminatorio il fatto che l'attività della società sia di sola partecipazione né quello che essa sia totalmente controllata da altra società non residente in uno Stato stipulante⁶.

Definitivamente, secondo il Supremo Consesso, all'esclusione dei requisiti convenzionali di *beneficiario effettivo* dei dividendi e di *sede di direzione effettiva* nello Stato contraente non può giungersi, qualora la società sia *holding* o *sub-holding* di pura partecipazione, per il solo fatto "della mancanza di una significativa struttura organizzativa; della esiguità di costi gestionali e di crediti operativi; della mancata fatturazione di servizi gestionali a favore della società figlia erogante; e nemmeno per il fatto che la società madre percipiente sia a sua volta totalitariamente partecipata da una capogruppo residente in uno Stato non contraente"

Dall'analisi della sentenza della Corte di Cassazione di cui al presente intervento emerge come la stessa proponga un quadro rinnovato, sebbene non sorprendente, ed in linea con l'orientamento internazionale sul tema⁷.

**Ufficiale della Guardia di Finanza in servizio presso il Nucleo di Polizia Tributaria di Milano, membro del C.I.D.T. - Centro Internazionale di Diritto Tributario*

***Dottoressa in Giurisprudenza*



COLLEGIO SINDACALE E ANALISI FINANZIARIA DELLA SOCIETÀ DI MARIO TAGLIAFERRI*

Vi ricordate di Joseph Stiglitz? Il premio Nobel dell'economia sottolineò, qualche anno fa, l'importanza del sistema di controllo italiano (nello specifico del Collegio sindacale) relativamente alla solidità economica e finanziaria di un'impresa.

Il motivo è semplice; mentre la revisione (che sta ormai diventando una professione a sé stante) interviene ex post, il Collegio sindacale ha l'enorme potere di intervenire ex ante, prevenendo errori di valutazione, di stime, procedurali, ed anche frodi o malcostume, ed evitando quindi che accadano fatti che spesso purtroppo non sono rimediabili a scoperta avvenuta.

Per poter essere sempre più incisivo, però, è necessario che il Collegio sindacale faccia quel salto di qualità che nel passato è spesso mancato, per far pesare la propria competenza e poter, quindi, dare ragione a Stiglitz e far sì che il mondo industriale (di norma poco propenso a riconoscere l'importanza del ruolo del Sindaco) possa vedere ai Sindaci come a controllori "utili", addirittura indispensabili.

Uno dei temi che a me pare si debba affrontare ad ogni verifica è quello finanziario.

Cash is king, come ultimamente si sente dire a livello internazionale, a maggior ragione in questi momenti di difficoltà.

Due modalità di analisi indispensabili per valutare, nel tempo, la situazione finanziaria di una Società sono le seguenti.

PROSPETTO AFFIDAMENTI BANCARI

Ritengo necessario predisporre un prospetto che evidenzi gli affidamenti finanziari complessivi e gli utilizzi alla data più recente (ma a chiusura del mese) rispetto alla data della verifica.

⁶ La Corte di Cassazione, definisce testualmente: «In definitiva, se è vero che deve ritenersi "beneficiario effettivo", ai fini della materia in esame, il soggetto al quale sia attribuito l'uso ed il godimento dei dividendi oggetto di tassazione, in relazione ai quali esso si ponga come destinatario finale (owner, dominus), e non come semplice intermediario, agente o fiduciario, altrettanto indubbio è che una società madre percipiente non può non ritenersi "beneficiaria effettiva" dei dividendi solo perché priva, in quanto di pura partecipazione, delle caratteristiche tipiche (quelle individuate dal giudice di merito) di una società operativa, ovvero di una holding mista».

⁷ A tal proposito, si vedano le principali pronunce sul tema: UK Court of Appeal, sentenza 2 marzo 2006, caso *Indofood International Finance Ltd.*; Conseil d'Etat, sentenza 26 dicembre 2006, caso *Royal Bank of Scotland*; Supreme Court of Canada, 22 aprile, caso *Prévost Car*.

Detto prospetto dovrebbe riportare, su ogni istituto di credito, per c/c, SBF, anticipo fatture e mutui (ed in percentuale sul totale) la parte concessa e la parte utilizzata.

Dall'analisi di questo prospetto è possibile trarre diverse informazioni; dal totale utilizzato rispetto all'affidato alla percentuale di utilizzo rispetto a quanto accordato da ciascun istituto di credito, dalla capacità dell'azienda di ottimizzare gli utilizzi degli scoperti alla capacità di credito ancora utilizzabile.

Naturalmente è importante che ad ogni verifica venga effettuata anche la comparazione del prospetto di cui sopra con quello del trimestre precedente, fino almeno ad un anno prima. Il "percorso" dell'utilizzo dell'affidato è molto più importante del valore assoluto puntuale, e naturalmente il *management* della società, sollecitato dal Collegio, deve essere in grado di giustificarne gli eventuali importanti scostamenti di valori.

Suggerisco di affiancare al prospetto di cui sopra quello relativo alla PFN, Posizione Finanziaria Netta, che individua il saldo netto finanziario della Società in un dato momento.

Tra gli altri, costruibili anche in ragione delle particolarità della Società, il prospetto che ritengo sia preferibile utilizzare è quello definito dal CERS, Committee of European Security Regulators, mediante la sua Raccomandazione del 2005.

Il CESR è stato sostituito dal 1 gennaio 2011 dall'European Security Markets Authority (ESMA), e il prospetto è il seguente:

- A Cassa
- B Altre disponibilità liquide
- C Strumenti derivati e titoli detenuti per la negoziazione
- D LIQUIDITA' (A+B+C)
- E Crediti finanziari correnti
- F Debiti finanziari correnti
- G Parte corrente dell'indebitamento non corrente
- H Altri debiti finanziari correnti (anche inter company)

- I INDEBITAMENTO FINANZIARIO CORRENTE (F+G+H+E)
- J INDEBITAMENTO FINANZIARIO CORRENTE NETTO
- K Debiti bancari non correnti
- L Obbligazioni emesse
- M Altri debiti non correnti
- N INDEBITAMENTO FINANZIARIO NON CORRENTE (K+L+M)
- O INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO (J+N)

Anche questo prospetto rappresenta un "faro" sulla situazione finanziaria della Società, evidenziando la liquidità, l'indebitamento a breve, a lungo, e l'indebitamento finanziario netto.

Anche in questo caso, è molto importante riuscire a comparare più periodi, al fine di osservare il "percorso" della PFN e discuterne, anche qui, con il *management* della Società.

I due prospetti, verificati insieme per *default* ad ogni verifica e analizzati con il rendiconto finanziario redatto alla chiusura di ciascun esercizio, rispondono all'esigenza di monitorare la situazione finanziaria netta della Società.

Cash is king!

**Presidente emerito dell'ODCEC di Crema, coordinatore emerito degli ODCEC della Lombardia e presidente del collegio dei revisori dei conti della Fondazione Nazionale Commercialisti*



IL POTERE E LA GOVERNANCE DI ROBERTO CRAVERO*

Sir John Emerich Edward Dalberg-Acton, comunemente conosciuto come Lord Acton, storico e politico britannico di origini italo-tedesche, insignito del Knight Commander of the Royal Victorian Order, già verso la fine del XVIII secolo affermava: "...e ricorda, quando si ha una concentrazione del potere in poche mani, troppo spesso uomini con la mentalità da gangster ottengono il controllo. La storia lo ha dimostrato. Il potere tende a corrompere e il potere assoluto tende a corrompere assolutamente. Gli uomini grandi sono quasi sempre uomini cattivi, perfino quando esercitano influenza e non autorità" E poi ancora "... non c'è eresia peggiore di pensare che la carica santifichi il suo detentore."

Da questo aforisma, stracitato sino ad esserne abusato, nasce la rappresentazione della consapevolezza che la garanzia della libertà – *in primis* morale – passa per la valorizzazione dei vincoli al potere.

Tornando ai giorni nostri, la cifra dell'attualità e della profonda consapevolezza del pensiero di Lord Acton ritorna di tutta evidenza nel mondo societario, quando si affrontano temi di *Corporate Governance*.

Il prospetto in calce riporta i risultati di uno studio commissionato da Credit Suisse, che fornisce chiara evidenza di come la concentrazione di potere, realizzata in ambito societario attraverso la sovrapposizione dei ruoli di CEO (amministratore delegato) e di Chairman (Presidente del Consiglio di Amministrazione), porti alla creazione di una evidente sottoperformance nei risultati economici aziendali.



Nel primo grafico viene infatti esposta con chiarezza la differenza di crescita, negli anni 2006/2016, fra il prezzo delle azioni delle società quotate nello S&P 500 nelle quali il ruolo di CEO era cumulato a quello di Chairman, rispetto a quello in cui tali ruoli erano separati e ricoperti da soggetti diversi.

L'importanza e diversità dei due ruoli non va sottovalutata, il compito del CEO è infatti governare e gestire la società, quello del Chairman governare e gestire il Consiglio di Amministrazione. Quando entrambi i ruoli sono ricoperti e gestiti con competenza e diligenza, i risultati societari non tardano ad apparire.

Nel secondo grafico del prospetto, quello a colonne, si ha invece evidenza del trend di riduzione, nello spazio temporale 2000 - 2015, della concentrazione del doppio ruolo in capo ad una stessa persona. Come si può desumere dai dati storici a livello mondiale, la riduzione è assai più accentuata nel vecchio continente rispetto alla Cina o al resto dell'Asia, dove notoriamente alcune tematiche di Corporate Governance sono state (e forse ancora sono) vissute in modo meno sentito.

Gli Stati Uniti sono rimasti uno dei pochi Paesi industrializzati nei quali il cumulo di tali cariche in capo allo stesso soggetto è assai frequente (almeno la metà delle società quotate nello S&P 500 ha ancora

una sola persona che ricopre entrambi i ruoli). La *Corporate Governance Guide* pubblicata dal NYSE a fine del 2014 affronta l'argomento, riportando tra l'altro i risultati di una *survey* dalla quale emerge che il 69% degli investitori concorda (o addirittura raccomanda) la necessità di una separazione dei due ruoli di CEO e Chairman.

Più di recente, con la pubblicazione di un lavoro svolto da un gruppo di ben 13 amministratori delegati di alcune fra le più importanti società quotate americane (fra cui JP Morgan, General Electric e General Motors) denominato "*I Principi di buon senso nella Corporate Governance*" (www.governanceprinciples.org), viene di nuovo affrontato il tema del cumulo delle cariche. Tali Principi, pur lasciando facoltà di scelta agli amministratori indipendenti dei singoli Consigli, giungono alla conclusione che ove la decisione assunta sia quella di prevedere la sovrapposizione di tali ruoli in capo allo stesso soggetto, è opportuno che il Consiglio abbia al suo interno la presenza di un forte "*lead independent director*" e sia dotato di una buona struttura di governance.

In altri termini, anche nel Paese fra i più liberali al mondo nella gestione del potere economico, viene proprio dall'*establishment* la raccomandazione di prestare la massima attenzione alla cultura del bilanciamento del potere in ambito societario.

Non vi è dubbio che l'adozione da parte dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (*Organization for Economic Cooperation and Development* o "OCSE"), di Principi di Corporate Governance abbia portato soprattutto in Europa e in Giappone ad una importante sensibilizzazione sul tema, con evidenti effetti qualitativi nella gestione societaria. La recente revisione e l'approvazione nel mese di ottobre 2015 dei nuovi Principi di Corporate Governance, segna il punto d'arrivo di un complesso procedimento di consultazione, che ha visto coinvolti oltre ai paesi membri dell'OCSE e del G20, le istituzioni e gli organismi nazionali e internazionali, quali il Comitato di Basilea, il *Financial Stability Board* e la Banca Mondiale.

Come si evince dal documento, i Principi approvati a fine 2015 "*sono destinati ad*

aiutare i responsabili politici a valutare e migliorare il quadro giuridico, normativo e istituzionale per la corporate governance, al fine di sostenere l'efficienza economica, la crescita sostenibile e la stabilità finanziaria"

Essi ribadiscono che per ottenere tali risultati occorre che azionisti, amministratori, intermediari finanziari e fornitori di servizi abbiano: "*i giusti incentivi a svolgere il proprio ruolo in un quadro di check and balance ("controllo e bilanciamento reciproco")*".

Applicando tale concetto, si torna ai saggi consigli di Lord Acton, fra i quali va ricordato anche il seguente. "*Il saggio fa immediatamente quello che lo stolto fa per ultimo. Entrambi fanno la stessa cosa; solo in tempi diversi?*".

**Coordinatore della Commissione Diritto e Pratica Societaria dell'ODCEC di Biella*



LA NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO: IL VERO NERVO SCOPERTO DEI COMMERCIALISTI DI STEFANO NORO*

L'attuale contesto

La categoria dei commercialisti sta attraversando anni difficili, a causa, in primis, della crisi economica che ha colpito i clienti e, di riflesso, i propri studi professionali.

In aggiunta, l'amministrazione fiscale è irrefrenabile nell'aumentare il numero delle comunicazioni e delle trasmissioni telematiche di dubbia utilità, che comportano aumento dei costi di studio e l'impossibilità di recuperarli integralmente nei confronti dei clienti, sempre meno disposti ad accettare aumenti di onorari anche per adempimenti nuovi. E' noto come le ultime disposizioni sugli "spesometri" trimestrali siano state la cosiddetta goccia che ha fatto traboccare il

vaso, tanto da arrivare, per la prima volta, alla proclamazione di uno sciopero della categoria.

Ma la normativa che è veramente inconcepibile ed intollerabile e che costituisce il vero nervo scoperto della categoria, è sicuramente quella in tema di prevenzione del riciclaggio.

Il motivo della totale avversione è molto semplice: tutti i commercialisti si rendono conto che le formalità da adempiere, oltre ad essere onerosissime in termini di obblighi, sono assolutamente INEFFICACI per combattere il riciclaggio. Avere annotato la carta di identità e compilato la “schedina” con i punti sul rischio o archiviato la visura camerale, cosa serve? Sono questi i mezzi decisivi per la lotta al riciclaggio?

Inoltre, viste la misura assolutamente folle e spropositata delle sanzioni applicate a violazioni meramente formali, la convinzione di tutti è che sia solo un subdolo sistema utilizzato dal MEF per “fare cassa” ai danni di persone oneste e che nulla hanno a che vedere con il fenomeno del riciclaggio, né hanno tra i propri clienti soggetti riciclatori.

Nel dicembre scorso, in Piemonte, sono fioccati verbali della Guardia di Finanza con importi ben superiori ai centomila euro perché il professionista si è dimenticato di annotare nel registro l'identificazione di un cliente, che magari conosce da trent'anni, oppure ha tardivamente registrato l'inizio o la fine della prestazione, senza che né il cliente, né l'attività prestata potesse minimamente avere sospetti di riciclaggio.

La normativa, forse unica anche in questo, non prevede l'applicazione del cumulo giuridico e quindi per i verificatori arrivare a rilevare violazioni di centinaia di migliaia di euro è come “rubare le caramelle ad un bambino”.

Se si guarda poi alle statistiche sulle segnalazioni, si vedrà che nel corso del 2015 sono aumentate esponenzialmente, a causa dell'attività prestata dai commercialisti sulla Voluntary Disclosure. La legge che regola la VD prevede la depenalizzazione di tutti gli eventuali reati commessi ex D.Lgs 74/2000 (tranne l'emissione di false fatture e la sottrazione fraudolenta dei beni all'esecuzione)

nonché dei reati in tema di riciclaggio e autoriciclaggio, anche se in concorso. Pertanto, in un panorama di autodenuncia e depenalizzazione totale, non si capisce quale sia l'utilità della segnalazione, salvo i casi in cui si abbia il sospetto che il denaro provenga dalla commissione di reati extra fiscali.

Tuttavia, molti professionisti, in uno stato confusionale dettato dal timore di essere sanzionati, senza neanche valutare se esisteva o meno il presupposto, hanno segnalato tutti i contribuenti assistiti, vanificando nella sostanza l'efficacia della segnalazione.

In questo contesto, è molto preoccupante che nessuno, fino ad oggi, abbia veramente fatto la voce grossa contro tali norme, poiché non è possibile che un commercialista venga equiparato, negli oneri, ad un istituto bancario o a una società fiduciaria. Molto preoccupante è anche il fatto che abbiamo anche avuto nell'ultimo governo un collega vice-ministro, con delega all'antiriciclaggio, e le cose siano solo peggiorate nel corso degli anni.

I commercialisti dovrebbero solo controllare, registrando la contabilità dei clienti, se vengono o meno superate le soglie per l'uso dei contanti, null'altro!! In ogni caso tutte le transazioni economiche rilevanti (immobili, aziende, partecipazioni) passando il vaglio di un Notaio e di uno o più istituti di credito, i quali hanno un atteggiamento ormai “isterico” e totalmente “irrazionale” nei confronti di tale normativa e quindi i controlli mi sembrano già più che sufficienti.

Personalmente, la banca dove abbiamo i conti dello studio ci ha chiesto la documentazione (fatture, procure etc..) riguardante tutti i bonifici provenienti dall'estero ed aventi ad oggetto il pagamento delle nostre parcelle che il cliente decideva di saldare utilizzando il conto svizzero ormai regolarizzato.

Se poi un collega è responsabile di fatti penalmente rilevanti, allora, in quel caso, è giusto far scattare la punizione, ma essere “munti” per mere irregolarità formali è inaccettabile.

Mi chiedo perché, in questo clima da caccia alle streghe, i controlli non vengano

estesi anche ai dentisti o ai medici-specialisti in generale.

Il futuro immediato

Dopo aver letto lo schema di Decreto Legislativo, attuativo della Direttiva 2015/849/UE, le audizioni parlamentari che parevano accogliere buona parte delle proposte rivolte dalle professioni ordinarie ed i contenuti del decreto attuativo, che hanno suscitato il disappunto del Consiglio nazionale per il mancato accoglimento integrale di utili suggerimenti finalizzati a migliorare la norma e rendere il sistema più fluido, semplice ed efficiente, le preoccupazioni ed il nervosismo aumentano.

Tra i punti più importanti dell'intero impianto normativo vanno sempre sottolineati il cumulo giuridico, la proporzionalità delle sanzioni, gli adempimenti.

Sarebbe interessante conoscere i nomi ed i cognomi delle menti che scrivono tali decreti e poter avere con loro un confronto pubblico per capire cosa passa nelle loro teste e come possano essere convinti che tali provvedimenti abbiano veramente qualche efficacia nella lotta al riciclaggio.

Ecco perché tutti noi siamo fiduciosi che il nuovo Consiglio Nazionale continuerà a battersi sempre, come sta facendo in questi mesi, con tutte le forze disponibili per invertire la rotta sulla normativa antiriciclaggio; occorre convincere il governo ed il legislatore che le nostre ragioni sono solo di buon senso.

**Presidente dell'ODCEC di Verbania*



NUOVO COMMERCIALISTA: DALLA CONTABILITA' ALLA CONSULENZA PER L'IMPRENDITORE DI ROBERTO PASQUINI*

C'era una volta il bellissimo mestiere del Commercialista, lo stimatissimo professionista "confessore" dell'imprenditore, suo partner, quello a cui se ti rivolgevi a lui sapevi già in partenza che dovevi pagare e magari molto, la persona a cui l'imprenditore consegnava "le chiavi amministrative" dell'azienda. Il commercialista bravo era quello che aveva un ufficio, più o meno di lusso, nel centro storico della città (non importava se difficile da raggiungere perché tanto doveva essere il cliente ad andare da lui, il professionista non si muoveva dal proprio ufficio). Vestito bene, giacca e cravatta immancabile. Il bravo Commercialista aveva tanto lavoro: l'essere bravo – attraverso il passaparola – gli permetteva di aumentare costantemente il numero dei clienti seguiti. Il cliente pagava il conto subito e senza fiatare, senza chiedere informazioni sulla parcella, era quasi una vergogna farlo: chiedere al commercialista chiarimenti sul suo compenso!?? Non era una cosa da fare, lo si offendeva!

Durante l'anno c'erano un po' di adempimenti fiscali da rispettare quali le liquidazioni trimestrali IVA ma i più grossi impegni erano la dichiarazione annuale dell'IVA, da presentare entro il 5 marzo, e la consegna manuale delle dichiarazioni dei redditi, entro il 31 maggio. C'era il tempo per studiare e le scadenze erano sufficientemente rispettabili con il giusto impegno di lavoro. Il mondo correva meno velocemente... poi è arrivato internet...

PASSATO

Il lavoro della gran parte dei commercialisti è molto cambiato negli ultimi anni: a partire dall'avvento della prima trasmissione telematica delle dichiarazioni dei redditi abbiamo assistito ad un continuo susseguirsi di nuovi adempimenti a carico delle aziende – e conseguentemente degli Studi – aventi

l'obiettivo di rendere sempre più efficiente ed efficace il Fisco italiano.

Credo si possa affermare che in effetti l'Italia può vantare una delle Amministrazioni Fiscali più efficienti in Europa e forse al mondo... in alcuni settori... certo, l'Agenzia delle Entrate si trova ora a disposizione valanghe di dati, rapidamente e con poco sforzo, in modo da potersi dedicare alla lotta contro l'evasione. Fino ad anni addietro una volta che i contribuenti avevano consegnato dati e documenti partiva per l'apparato fiscale una serie di lunghe e dispendiosissime attività volte dapprima alla sistemazione e catalogazione di quanto consegnato dai cittadini per poi partire successivamente con una seconda fase, quella dei controlli.

Il risparmio in termini di tempo ha permesso di accorciare da cinque a quattro anni i termini di decadenza per la notifica di accertamenti. Ora invece, dopo tanto tempo, dal 2016 si ritorna ai cinque anni... vabbè...

I risultati ottenuti sono sotto certi aspetti positivi: innanzi tutto un enorme risparmio (mai quantificato?) di soldi, maggiore rapidità nei controlli, macchina più efficiente, ottimi risultati nella lotta all'evasione e tanti altri aspetti positivi.

Ma tutto questo in che modo è stato ottenuto? Man mano che un funzionario si inventa una nuova opportunità per l'Agenzia delle Entrate viene appioppato un nuovo adempimento alle aziende e/o agli studi professionali... semplice! Che problema c'è? A me Agenzia Entrate può essere utile (meglio non aprire la discussione sull'utilità di certi tipi di adempimento...!!) ricevere determinati dati? Benissimo! Si trova subito un decreto, un regolamento, una legge in modo tale da obbligare i contribuenti ad adempiere. Nessun problema! Basta chiedere a Sogei o a chi per essa di stabilire il tracciato software e siamo a posto. Ci pensano poi "gli intermediari" (a tutti i commercialisti viene il nervoso quando si sentono chiamare intermediari!) a fare tutto: gli mettiamo le scadenze che ci servono e via! Fatto!!

Tanti dei risultati positivi raggiunti dall'Agenzia delle entrate sono il frutto di incombenze "inoltrate" ai commercialisti:

prima le predisponeva lo Stato, ora le predispongono loro.

E' corretto e non mettiamo in dubbio che lo Stato debba risparmiare, modernizzarsi, essere efficiente ed efficace: nessun dubbio! E' corretto! Nessuno lo contesta!

Però è anche corretto che venga riconosciuto qualcosa a chi poi farà il lavoro per suo conto, naturalmente fatto meglio e prima di quanto avrebbe fatto lo Stato. Almeno che si venga ascoltati prima di introdurre ancora nuove scadenze! Per questo ci sono l'Ordine Nazionale e le Associazioni di categoria.

Anni fa, all'inizio dell'adempimento, c'era un piccolo compenso per ogni dichiarazione trasmessa telematicamente: un contentino che aveva inizialmente un senso a condizione che fosse successivamente aumentato l'importo e invece è subito eliminato del tutto.

L'ultimo adempimento in ordine di tempo imposto (indirettamente, ovvio) agli studi professionali lo troviamo nel decreto fiscale 193/2016, collegato alla Legge di Bilancio 2017, attraverso il quale sono stati introdotti altri adempimenti: la trasmissione trimestrale di tutte le fatture, emesse e ricevute, e delle liquidazioni periodiche (peraltro con sanzioni molto elevate in caso di errore). A fronte di questo nuovo adempimento è previsto un nuovo contentino: un credito d'imposta di 100 euro – PER UNA SOLA VOLTA, si premura di precisare la legge – a fronte dell'adeguamento tecnologico e solo per chi non supera i 50.000 euro di volume d'affari.

PRESENTE

Eravamo partiti col dire che il lavoro degli studi commerciali è molto cambiato negli ultimi anni: in particolare per quelli che hanno basato la propria attività sulla tenuta delle contabilità e sui conseguenti adempimenti burocratici.

Ragioniamo di questo specifico settore: tutti sappiamo che si tratta di un tipo di attività in fase calante. Chi si occupa di questo settore è ormai diventato un dipendente esterno dell'Agenzia delle entrate, che lavora però con la propria partita iva.

Per tutti i motivi che conosciamo (crisi economica, sviluppo informatico, avvio delle fatture elettroniche a breve anche tra i privati, obblighi imposti dall'agenzia entrate, software che strada facendo registreranno le fatture automaticamente, ecc. ecc.) questo tipo di lavoro è oggi considerato dagli imprenditori-nostri-clienti una attività di basso valore aggiunto, che oramai chiunque può/sa fare mediamente bene: e che meno si paga meglio è.

La contabilità è ovviamente la base amministrativa della corretta gestione imprenditoriale di una azienda ma spesso ritenuta solo un obbligo normativo e nulla più, naturalmente ragionando di piccoli e piccolissimi imprenditori e professionisti: se non vi fosse l'obbligo tanti smetterebbero di tenerla. In ogni caso ormai non c'è bisogno di andare dal più bravo commercialista della città per farsi tenere bene la contabilità ed il conseguente rispetto dei mille balzelli burocratici collegati.

Io credo che ognuno di noi, se guarda indietro, arriva alla conclusione che negli ultimi 10/15 (?) anni i compensi per questo tipo di attività sono in diminuzione, è sempre più difficile incassarli, le spese sono costantemente in aumento. La tendenza non si modificherà. E non parliamo poi delle difficoltà (mi sia permesso l'eufemismo) nell'incassare.

Qualcuno ritiene che esista un modo per invertire questa rotta? Io penso che non ci sia.

Penso che la contabilità verrà sempre più industrializzata e tenuta a prezzi sempre più bassi. Già c'è e ci sarà sempre di più la guerra al prezzo più basso. I commercialisti finché potranno si porteranno via i clienti a vicenda, sì, perché ci sarà sempre qualcuno che farà i prezzi più bassi di noi.

Forse qualcuno non vorrebbe sentirselo dire ma questo tipo di attività – in termini di guadagni ed adempimenti burocratici – non tornerà mai più come era un tempo, ma non solo: non riusciremo mai a mantenerla così come è adesso. I guadagni diminuiranno.

Chiediamo che vengano eliminati alcuni adempimenti? Sì, lo voglio! E comunque

sarà uno spunto in più per il cliente per pagare sempre meno il nostro lavoro.

FUTURO

Cosa fare quindi?

I commercialisti che non crederanno alla industrializzazione e forte diminuzione delle contabilità non faranno nulla, riterranno che ciò di cui stiamo parlando sono fesserie. Che comunque avranno sempre lavoro. Perfetto, bene, spero che abbiano ragione, sarebbe meglio per tutti. Ma temo che non sarà così.

Per chi invece ritiene che non si possa andare avanti così, senza fare nulla di particolare, è arrivato il momento di AFFIANCARE alla tenuta delle contabilità altri tipi di attività, più remunerative, con meno scadenze oppressive, soprattutto che abbiano un più alto valore aggiunto per il cliente-imprenditore e che portino più soddisfazioni anche professionali. Che non tutti i nostri concorrenti fanno. Servizi che non siano solo la risposta ad un obbligo normativo ma che sia un desiderio del cliente, che sia una attività che l'imprenditore possa apprezzare, che gli diventi indispensabile! I Commercialisti, nella stragrande generalità dei casi, godono della massima fiducia dell'imprenditore, e questa è la cosa più importante, da "sfruttare" – ora – per campi diversi dalla contabilità.

Sia chiaro si parla di AFFIANCAMENTO.

Preveggo le prime immaginabili considerazioni: sappiamo bene tutti che un commercialista, uno studio, non può "cambiare mestiere" da un giorno all'altro. Però se mai si comincia ad occuparsi di altre cose mai si arriverà a farle.

E non sono d'accordo con i colleghi che dicono di avere solo piccoli clienti e/o che vivono in piccoli paesi e che non hanno possibilità di offrire servizi migliori. Non è vero! Diciamoci la verità: siamo noi forse a non saper fare certe altre cose... per adesso.... Ci adagiamo alla tenuta della contabilità perché è quello che sappiamo fare. Ma occorre prendere atto che questa attività non renderà più, renderà ogni anno sempre un po' meno!

Altra classica osservazione: io vivo nel paesino tal dei tali e se anche faccio una cosa in più non me la pagano. Ci stiamo avvicinando al 2020... le distanze non sono più un problema vero, forse mentale sì... ma vero no! Quanti professionisti seguono clienti con sedi molto lontane? Qual è il problema di collegarsi ad esempio attraverso skype? O inviarsi dei documenti tramite file, cartelle elettroniche? Ma naturalmente anche prendere la macchina e fare 50-100 km...? Ai nostri attuali tempi non possiamo mentalmente limitare la nostra professione pensando alla difficoltà della distanza! Dai, su! E' una scusa...!

Dobbiamo ri-cominciare a studiare cose nuove/diverse, da poter proporre ai clienti e queste nuove esperienze ci faranno ri-conquistare il cliente e potremo così lavorare con più soddisfazione, meglio pagati, con meno opprimenti scadenze: cominciamo da oggi un nuovo percorso di affiancamento di nuovi servizi ad alto valore aggiunto e lasciamo (gradatamente) gli adempimenti e le scadenze agli altri...!!

... CON L'AIUTO DEL COMMERCIALISTA TELEMATICO

Quali possono essere nuovi servizi da proporre? GRADATAMENTE: ...tanti! L'analisi della Centrale Rischio della Banca d'Italia, ad esempio, può aprire nuovi mondi di lavoro! Purtroppo tanti commercialisti non sanno nemmeno cosa sia. Invece una approfondita conoscenza della stessa ci consentirebbe di dare un forte aiuto alle aziende clienti, può far emergere nuovi business per il commercialista! Però occorre una conoscenza approfondita non una lettura su wikipedia... far sapere alle aziende come muoversi nel sistema bancario sapendo in anticipo come la Banca vede e interpreta la situazione finanziaria del cliente... poter fare una perizia, una relazione, esporre all'imprenditore il punto di vista della Banca prima ancora di andarci, fargli sapere in anticipo come si deve muovere... sono servizi che attualmente nella generalità degli studi non vengono erogati. E porterebbero invece tanti benefici...

L'analisi della azienda attraverso la Balanced Scorecard, altro argomento poco

conosciuto ed invece utilissimo! Una analisi prima interna dell'azienda e poi un biglietto da visita fenomenale per la stessa da mostrare all'esterno...

Sono solo due dei vari ulteriori servizi ad alto valore aggiunto che possiamo erogare al cliente... altri ad esempio sono il controllo di gestione, l'analisi di bilancio, gli indici, programmazione, il budget, il forecast, le verifiche trimestrali dell'andamento dei conti finanziari, ... quante volte i nostri clienti ci hanno detto: *"To lavoro tantissimo, il bilancio riporta nell'ultima voce un guadagno sostanzioso ma invece non mi trovo un soldo, mi si dice che ho un buon utile ma non riesco ad accantonare nulla, DOVE HO MESSO I SOLDI...?"*

Sono questi (ed altri) i servizi che l'imprenditore chiede... la contabilità è solo uno degli aspetti, importantissimo, ma non il più difficile da organizzare: solo un tassello da affiancare agli altri per arrivare a completare il quadro generale; il corretto rispetto della scadenza, del modellino da inviare, della pratica burocratica non gli interessano più! Questo – ai suoi occhi – tutti sono capaci di farlo! Sono solo servizi che non è più difficile trovare a basso prezzo ma con buona qualità.

L'imprenditore ci chiede invece suggerimenti, vuole consigli da una persona che DEVE ESSERE più esperta di lui in certi settori. Il commercialista deve tornare ad essere il partner dell'imprenditore non il fornitore.

Occorre specializzarsi... approfondire bene determinati argomenti: studiarsi bene e continuare nel tempo a farlo; diventare nella città, nella propria zona, un punto di riferimento, ad esempio per il contenzioso tributario, il societario, i trust, la contrattualistica, il settore "fallimentare", crisi da sovraindebitamento... e altri settori...

Naturalmente occorre studiare, impegnarsi! Chi lo farà potrà emergere, chi non lo farà rischia di continuare la sua personale guerra contro l'Agenzia delle entrate e affronterà il costante calo dei suoi redditi...

Un'altra classica considerazione che ci viene fatta è: se anche mi metto diligentemente a studiare, ad approfondire

nuovi servizi come faccio poi a trovare clienti?

Innanzitutto il cambiamento epocale che c'è stato e che continua ad esserci comporta che non basta più il passaparola per trovare nuovi clienti. E non basta più essere bravi. Ora – oltre che essere bravi – occorre riuscire a mettersi in evidenza e comunque essere in grado di risolvere ogni problema dell'imprenditore. Un primo passo è quello di costituire studi associati o comunque società, darsi da fare con il marketing (che non significa farsi la "bieca" pubblicità), migliorare la propria immagine ad esempio attraverso l'implementazione di un bel sito internet, aggiornato, dove risultino le principali competenze ed esperienze dello Studio...

E far parte di una grande organizzazione...

FORMAZIONE E GRUPPO

Le risposte sono: formazione e gruppo. E questi sono dal 1995 gli obiettivi del Commercialista telematico, il cui motto fin dalla nascita è: "L'apprendere è come remare contro corrente, se ci si ferma si TORNA INDIETRO".

E anche il gruppo è sempre stato la nostra caratteristica, da tutti riconosciuta.

Innanzitutto quindi formiamoci, formiamo persone, colleghi che dimostrino voglia di cambiare. Che hanno voglia di impegnarsi. FORMIAMO UN GRUPPO DEL COMMERCIALISTA TELEMATICO. E per questo non serve avere grandi Studi e non importa se uno vive in un paesino sperduto senza nemmeno una attività imprenditoriale!!

Le aziende contattano spesso Commercialista Telematico per avere riferimenti di bravi professionisti a cui rivolgersi ma non capita (quasi) mai che cerchino per la tenuta della contabilità, cercano per i servizi sopra citati: da adesso in avanti Commercialista telematico creerà un gruppo di professionisti dislocato possibilmente su tutto il territorio nazionale, formato da persone che avranno frequentato seminari full-immersion di aggiornamento, che si saranno dimostrati vogliosi di crescere e bravi nelle materie di competenza, in modo tale che – essendo sempre più bravi

– aumenteranno le loro possibilità di trovare clienti e l'aggregazione del gruppo del Commercialista telematico potrà portare ulteriori vantaggi.

E' un'idea sulla quale Commercialista telematico sta lavorando da tempo e ora è stata attivata, attraverso investimenti nella formazione e nel gruppo: organizzazione, programmazione, personale, docenti, aule.

**ODCEC di Rimini, direttore de
Il Commercialista Telematico*



START UP INNOVATIVE: UN MERCATO DI OPPORTUNITA' DI GIANLUCA GIAMBENEDETTI* ED ANTONELLA TRAJA**

La definizione di startup innovativa viene introdotta nell'ordinamento italiano con la legge 221/2012, che ha convertito il Decreto Legge 179/2012, anche denominato Decreto Crescita 2.0.

Nell'ultimo triennio si è assistito a diversi interventi su tale materia.

Le ultime revisioni in tema di startup, di natura fiscale, sono previste nella Legge di Bilancio 2017.

Le agevolazioni fiscali agli investimenti in startup e PMI innovative saranno innalzate al 30%, su un plafond raddoppiato cioè pari ad 1 milione di €.

Secondo l'art. 25, comma 2, del DL 179/2012, la startup innovativa è la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato e che possiede i seguenti requisiti:

- è costituita da non più di 60 mesi dalla data di presentazione della domanda e svolge attività d'impresa;

- ha sede principale dei propri affari e interessi in Italia;
- a partire dal secondo anno di attività della startup innovativa, il totale del valore della produzione annua non è superiore a 5 milioni di euro;
- non distribuisce e non ha distribuito utili;
- l'oggetto sociale esclusivo o prevalente è lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad altro valore tecnologico;
- non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o ramo di azienda;
- presenti almeno uno dei seguenti requisiti:
 - spese di ricerca e sviluppo uguali o superiori al 15% del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della startup innovativa.
 - il team è composto per 2/3 da personale in possesso di laurea magistrale; oppure per 1/3 da dottorandi, dottori di ricerca o laureati con 3 anni di esperienza in attività di ricerca certificata;
 - depositaria o licenziataria di privativa industriale, oppure titolare di software registrato.

Alle startup innovative si affiancano le Piccole e Medie Imprese innovative, in base alla Legge 24 marzo 2015 n. 33 di conversione del Decreto Legge 3/2015. Queste ultime sono società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, residenti in Italia o altro Paese dell'UE purché non eccedano i limiti dimensionali relativi a organico e fatturato tracciati dalla normativa europea sulle PMI e che soddisfino certi parametri sull'innovazione tecnologica, oltre a non essere quotate in

mercati regolamentati e ad aver depositato almeno un bilancio certificato.

Le misure di sostegno per le startup innovative sono definite dall'art. 26 al 31 del DL 179/2012. Esse possono essere sintetizzate come segue:

1. Semplificazioni legate all'avvio e alla gestione:
 - abbattimento degli oneri per l'avvio d'impresa (esclusioni dall'imposta di bollo e dai diritti di segreteria dovuti per gli adempimenti presso il Registro delle Imprese);
 - costituzione e modificazioni mediante modello standard tipizzato con firma digitale; a questo proposito occorre segnalare l'iniziativa degli uffici locali del Registro Imprese, che stanno costituendo appositi servizi (uffici AQI) per l'autentica delle firme qualora i sottoscrittori non siano in possesso di una propria firma digitale.
2. Disciplina sul lavoro agevolata:
 - possibilità di assumere personale con contratti a tempo determinato della durata minima di 6 mesi e massima di 36 mesi, rinnovabili una sola volta per un massimo di altri 12 (dopo tale periodo, il contratto diventa a tempo indeterminato);
3. Possibilità di remunerare i propri collaboratori con stock option e, per i fornitori di servizi esterni, attraverso il work for equity (V. *infra*).
4. Agevolazioni al credito e agli investimenti:
 - detrazione Irpef del 19% per le persone fisiche e deduzione dell'imponibile Ires del 20% per le persone

giuridiche (per gli investimenti, diretti e indiretti, effettuati a partire dal 2017 ci sarà l'aumento dell'aliquota al 30%).

- l'introduzione dell'equity crowdfunding che permette di finanziare iniziative attraverso la richiesta di fondi su piattaforme online rivolte direttamente ai risparmiatori.
 - Accesso semplificato e gratuito al Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese. Tale fondo facilita l'accesso al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari fino all'80% del credito erogato dalla banca alla startup e fino ad un massimo di 2,5 milioni di euro.
5. Sostegno ad hoc nel processo di internazionalizzazione delle startup da parte dell'Agenzia ICE.

Partendo dai dati trimestrali forniti dal Ministero dello Sviluppo Economico, possiamo osservare un trend positivo nell'evoluzione numerica delle startup innovative.

Al 30 settembre 2016 il numero di startup innovative iscritte nella sezione speciale del Registro delle Imprese è pari a 6.363 (cioè lo 0,4% del milione e mezzo di società di capitali esistenti in Italia), con un aumento del +7,07% rispetto al trimestre precedente.

Questa percentuale aumenta se si osserva il trend su base annua: +35,2% da settembre 2015 a settembre 2016.

La crescita di queste tipologie societarie è ancora più rilevante se si confrontano tali valori con la costituzione delle tradizionali tipologie societarie che nello stesso arco temporale registrano un incremento del 3%.

I dati forniti dal Ministero dello Sviluppo Economico evidenziano che il 57% delle startup oggetto di analisi nel 2015

registrano una perdita, oltre che indicatori di ROI e ROE negativi. Tali condizioni economiche sono da un lato fisiologiche, se consideriamo che si tratta di realtà di nuova costituzione.

Probabilmente un fattore rilevante è costituito anche dalla scarsità di specializzazione dei “soggetti a sostegno” di tali società.

Con tali soggetti intendiamo quella rete di partner e professionisti in grado di direzionare e dare supporto all’attività innovativa intrapresa, come ad esempio i commercialisti o i consulenti in generale.

La realtà oggetto di analisi rappresenta un’interessante opportunità di lavoro per gli operatori appena citati per diverse ragioni.

In primo luogo il professionista può essere remunerato tramite azioni, quote o strumenti finanziari da parte della startup innovativa.

Questo istituto è conosciuto come “work for equity” e prevede che l’assegnazione di azioni, quote, strumenti finanziari o diritti similari, ad amministratori, dipendenti o collaboratori continuativi di startup innovative non concorre alla formazione del reddito imponibile del percettore e non è assoggettabile ad oneri previdenziali.

Ma l’aspetto che forse è ancora più interessante per i professionisti è la possibilità di spostare il focus della propria attività da materie prettamente fiscali ad ambiti quali programmazione e controllo, finanza aziendale e diritto societario.

Unitamente ai vantaggi economici e fiscali già evidenziati, quest’ultimo aspetto dovrebbe costituire un ottimo stimolo per iniziare a trasferire la propria attenzione da settori ad elevata competizione concorrenziale, verso un settore che invece offre maggiori possibilità di far valere competenze altamente professionali.

In tale contesto di opportunità professionali le startup necessitano di strumenti volti a supportare la loro attività gestionale: tra questi, oltre ad una accurata opera di definizione dello statuto, dei patti parasociali e dei piani di incentivazione, vi è in primis il business plan.

Si tratta di un documento che viene utilizzato sia per la pianificazione e la gestione aziendale, sia per la comunicazione esterna, in particolar modo verso potenziali finanziatori o investitori, in quanto esplicitativo di un progetto imprenditoriale.

Esso rappresenta uno strumento essenziale allo svolgimento dell’attività della startup.

La problematica più avvertita in tale contesto è causata dalla lentezza nella stesura del documento che, per una startup, comporta il mancato rispetto degli stringenti timing che un’impresa innovativa deve rispettare in un mercato in notevole crescita.

Occorre sfatare però il mito che il business plan possa essere redatto (solo) da persone esterne; la funzione principale del documento è quella di fare chiarezza sulle proprie idee imprenditoriali, e la funzione del professionista è essenzialmente tecnica, che sarebbe un mero esercizio di stile senza l’apporto e l’impegno in prima persona dei proponenti l’iniziativa; ci riserviamo di approfondire ulteriormente questo punto in altra sede.

Questo nuovo mercato ad elevato potenziale necessita di una rete di professionisti in grado di accompagnarlo nelle sopracitate esigenze.

Al fine di assistere gli operatori professionali nel fornire in completa autonomia servizi utili alle startup innovative sono stati elaborati alcuni documenti di prassi, tra i quali:

1. le “Linee guida alla redazione del Business Plan” rilasciate dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, le quali hanno l’obiettivo di indicare le modalità di redazione e rappresentazione del business plan;
2. la “Guida alla costituzione di startup innovative in forma di S.R.L. con modello standard tipizzato” disponibile sul sito del Registro Imprese.

La realtà appena delineata è in crescita e costante rinnovamento, soprattutto in vista delle novità in tema di agevolazioni 2017 e, in tale contesto, le startup

rappresentano nuove opportunità verso le quali orientare la propria professionalità.

**ODCEC di Perugia*

***Dottore in economia aziendale*

a cura di SIC Sindacato Italiano Commercialisti



COMMERCIALISTI E PROPENSIONE AL CAMBIAMENTO DI GIANLUCA TARTARO*

Dopo essermi imbattuto in una serie di “botta e risposta” pubblicati online tra un collega di Vicenza, il Presidente di Assosoftware ed Presidente del CNDCEC, Massimo Miani, mi ha assalito un pensiero. Un dubbio vorrei fosse fugato.

Nessuno, forse, tra gli oltre 115.000 Commercialisti italiani è desideroso di utilizzare software vari e disparati per rispettare le innumerevoli scadenze imposte a noi ed alle imprese.

Sarò forse banale o scontato ma, mi sia consentito: non abbiamo studiato, non continuiamo a studiare, non siamo costantemente formati ed aggiornati per riempire le caselle dei “dichiarativi” sottostando alle esigenze dell’Agenzia, prima, e delle software-house, poi.

Che sia chiaro: faremmo volentieri a meno dei vari e numerosi programmi che circolano nei nostri studi. Faremmo volentieri a meno dei continui aggiornamenti che ci impongono conoscenze informatiche oltremodo ingegneristiche.

Siamo ormai abituati a “ragionare” così come opera il software che utilizziamo. Le nostre menti si sono “geneticamente adattate” al sistema di elaborazione dei dati che emerge dal software utilizzato.

Per quale motivo l’interpretazione di una norma deve necessariamente attraversare le logiche di pensiero e le metodologie insite nel software utilizzato? A mio modo

di vedere dovrebbe essere il contrario ma, forse, sbaglio.

Forse non tutti sanno che i Commercialisti italiani sono “anche” coloro che prestano la loro opera quali ausiliari dei magistrati, quali esperti in gestione dei beni ed aziende sequestrate alla criminalità organizzata, quali gestori della crisi da sovraindebitamento. Ed altro...

Consentitemi lo sfogo, che sia sonoro il mio “ce ne faremo una ragione” all’adempimento ulteriore, ai nuovi software da acquistare o alle difficoltà elefantache di utilizzo dei medesimi.

Come abbiamo fatto sinora, faremo. Da tempo immemore.

Ma che nessuno si azzardi mai a considerare il Commercialista come un lamentoso e piangente professionista poco propenso al cambiamento!

Adegueremo per l’ennesima volta i nostri studi e vorrà dire che, qualora l’evoluzione telematico-informatica dovesse dimostrarsi così stringente, rivoluzionaria e difficoltosa, potrà anche verificarsi l’ipotesi (remota, per carità, ma esistente) di una straordinaria e radicale riorganizzazione destinando “altrove” il personale, i collaboratori, i tirocinanti, i Colleghi, l’indotto che orbita nell’universo a noi vicino.

Potremmo sempre pensare di dirottare il personale di studio verso le software-house, per il tramite del paventato accordo collaborativo.

D’altronde, rifletto, è così preparato ed esperto all’utilizzo dei vari software che costituirebbe certamente una risorsa da non sottovalutare.

Detto, fatto e dimostrato: questa è la NOSTRA propensione al cambiamento.

Affinché il termine “liberi professionisti” assuma il concetto che di diritto, ed etimologicamente, gli spetta.

Liberi di scegliere. Liberi di fare. Nel rispetto delle norme imposte. Ma liberi.

Liberi di decidere se lavorare sui tasti dei nostri aggiornatissimi computers, senza alcun riconoscimento economico, o meno.

Consapevoli di disporre di quella forza necessaria derivante da anni di studi, di costante aggiornamento e formazione.

A dispetto, invece, di altre “attività non ordinistiche” che fanno del software utilizzato il loro “unico” cavallo di battaglia.

**Presidente dell’ODCEC di Tivoli, direttore de Il Commercialista (Tivoli)*

LA VOLUNTARY DISCLOSURE BIS: UN’ULTERIORE, ULTIMA, POSSIBILITA’ DI STEFANO NORO*

L’attuale contesto nazionale e internazionale

Nel 2015 ci avevano detto che la Voluntary Disclosure sarebbe stata l’ultima occasione per i contribuenti italiani di regolarizzare i patrimoni detenuti illecitamente all’estero, ma sappiamo che in Italia c’è spesso una ulteriore “ultima volta” e così, con il DL 193/2016, sono stati riaperti i termini per l’adesione alla procedura.

La prima edizione del programma di rientro dei capitali ha avuto un indubbio successo, ma, a conti fatti, sono stati regolarizzati essenzialmente i capitali che avevano una “anzianità” ultra-quinquennale ed erano depositati nella Confederazione Elvetica, dove le banche, più che in altri Stati, hanno deciso che il “gioco” era finito ed hanno costretto i clienti alla regolarizzazione.

Coloro che avevano espatriato le somme in periodi recenti, essendo in tal caso il costo della VD vicino al 100% del valore del capitale, hanno “resistito” e quindi il Governo, consapevole che vi sono ancora svariati miliardi di euro occultati, spera ottimisticamente di recuperare almeno 1,5 miliardi di gettito (il 40% di quanto incassato con la VD1), riproponendo una norma quasi identica alla precedente, con due anni in più da regolarizzare (2014 e 2015) e quindi con un costo più elevato sia in termini di imposte che di onorari professionali.

Ma quali sono le possibilità per gli “irriducibili” di continuare a rinviare

l’appuntamento con l’Agenzia delle Entrate?

Negli ultimi due anni:

- sono emersi i Panama Papers, i Bahamas Leaks, la lista delle Polizze Bermuda, la lista dei conti nominativi del Credit Suisse e, in generale, il “mercato” di dati e nominativi, dalla Lista Falciani in poi, ha costituito la fonte principale di innesco dei controlli fiscali sui capitali esteri;

- l’Italia ha stipulato o rinegoziato le Convenzioni contro le Doppie Imposizioni con Svizzera, Singapore, Hong Kong, Lussemburgo e Panama ed ha firmato accordi bilaterali per lo scambio di informazioni (Tax Exchange Information Agreement) con Montecarlo, Liechtenstein, Panama e molti altri paesi “black list”; in particolare, nell’accordo siglato con la Svizzera è prevista la possibilità di esperire “richieste di gruppo” con riferimento ai conti ancora aperti dopo il 23 febbraio 2015 e analoghe richieste sono contenute nei testi degli accordi con Montecarlo e Lussemburgo;

- l’OCSE, per contrastare l’evasione fiscale internazionale, ha adottato uno standard per lo scambio automatico delle informazioni finanziarie (CRS) che prevede l’obbligo per le Autorità Fiscali degli oltre cento paesi aderenti di scambiarsi i dati finanziari dei soggetti non residenti, ad esse trasmessi da banche, assicurazioni e sgr.

Lo scambio automatico di informazioni partirà tra 55 stati “early adopters” sin dal 2017, con riferimento al 2016 e con gli altri paesi (tra i quali la Svizzera e Montecarlo) dal 2018, con riferimento al 2017.

E’ quindi in corso una sorta di accerchiamento contro l’evasore internazionale da cui consegue che, avendo tutti i paesi “civili” aderito agli standard OCSE, oltre ad esserci la quasi certezza di essere scoperti, vi è un elevatissimo rischio che i soldi, occultati in paesi e sistemi bancari improbabili, gestiti da consulenti e fiduciari esteri spregiudicati a costi elevatissimi, non si riescano in ogni caso a spendere e non tornino più indietro.

Le residenze fittizie

Anche le migrazioni avvenute negli ultimi anni, ad esempio verso il Ticino per acquisire la residenza svizzera, rischiano di rivelarsi scelte azzardate, in quanto il DL 193/2016 ha anche previsto l'obbligo per i Comuni di trasmettere i nominativi degli italiani che hanno richiesto l'iscrizione all'AIRE dal 1 gennaio 2010 in poi. Coloro che non avranno presentato la Voluntary, saranno inseriti in liste selettive e sottoposti a controllo fiscale o, magari, anche a richieste di gruppo.

La nuova norma

La VD bis, nel caso di paesi white list o black list che hanno siglato un accordo per lo scambio di informazioni, ha ad oggetto le violazioni sul monitoraggio fiscale commesse dal 2009 al 2015 e le infedeltà nella dichiarazione dei redditi dal 2010 al 2015.

L'Istanza va presentata entro il 31 luglio 2017, con facoltà di inviare documentazione e relazione entro il 30 settembre 2017, ma la grande novità è rappresentata dalla possibilità per il contribuente di autoliquidare le imposte, sanzioni ed interessi, versando spontaneamente il dovuto entro il 30 settembre 2017. Ciò permette di minimizzare il costo delle sanzioni (0,5% sul saldo al 31 dicembre di ogni anno per il monitoraggio fiscale e un sesto del 75% dell'imposta per le altre violazioni), mentre, in caso di liquidazione da parte dell'Agenzia, ma anche in caso di errori nell'autoliquidazione, sono previsti dei leggeri aggravamenti nelle penalità.

Entro il 31 dicembre 2018 l'Agenzia notificherà a mezzo pec una comunicazione di avvenuto perfezionamento della procedura, per coloro che hanno autoliquidato e gli atti impositivi per tutti gli altri.

Per le attività finanziarie sotto i duemilioni di euro è sempre prevista la possibilità di calcolare i redditi di capitale in modo "forfettario" con l'applicazione di un coefficiente di redditività del 5% ed un'aliquota del 27%.

La procedura può essere sia "nazionale" che "internazionale" e possono essere

regolarizzate tutte le tipologie di assets (attività finanziarie, immobili, partecipazioni societarie, opere d'arte, valori etc).

I contanti

Un'altra novità, che tuttavia, a mio parere, rappresenterà un grande insuccesso, è la facoltà di far emergere denaro contante e titoli al portatore detenuti in Italia o all'estero, con l'applicazione della presunzione che le somme derivino da redditi sottratti a tassazione pro-quota nell'anno 2015 e nei quattro anni precedenti. Il contribuente dovrà anche rilasciare una dichiarazione con la quale attesta che il denaro non proviene da reati diversi da quelli di natura tributaria ed il contante ed i valori dovranno essere depositati in un rapporto vincolato aperto presso un intermediario finanziario fino alla definizione della procedura.

E' evidente che la tassazione integrale delle somme, pur frazionata in cinque anni, non è di incentivo alla procedura. Meglio sarebbe stato prevedere una aliquota forfettaria omnicomprensiva intorno al 30-35%.

Conclusioni

La VD2 è da accogliere positivamente e sicuramente permetterà a qualche "ritardatario" di regolarizzare sia le posizioni finanziarie, che quelle immobiliari (in questo settore c'è ancora molto, come in quello assicurativo) e il provvedimento sulle "residenze" è ottimo. Se però si voleva stanare tutti coloro che dalla Svizzera hanno trasferito i fondi, evasi negli ultimi anni, in altri lidi più esotici, credo che il risultato non sarà raggiunto perché, di fronte alla certezza di versare all'erario l'intero capitale, il contribuente spera sempre che ci sia una ulteriore ultima volta più favorevole. Con un po' più di coraggio, forfettizzando il costo degli apporti avvenuti dal 2010 ad oggi, il recupero avrebbe potuto essere quasi totale, anche perché il contribuente è stanco di scappare e vorrebbe rientrare pagando un costo decoroso.

**Presidente dell'ODCEC di Verbania*



recensioni

Diritto e management del commercialista Domenico Posca Edizioni Ad Maiora

La professione di commercialista pur essendo una delle più diffuse con i suoi 117mila iscritti all'Albo, è, tuttavia, tra le meno conosciute con riferimento alla varietà e all'ampiezza delle attività nelle quali si estrinseca. La percezione della sola consulenza fiscale e contabile, che rappresenta senz'altro un tratto distintivo, non è esaustiva. La professione è molto più ampia se si considerano le altre attività che contemplano il percorso di studi e l'ordinamento professionale. Il costante aumento delle immatricolazioni alle facoltà di Economia e l'impennata degli iscritti all'Albo dei dottori commercialisti ed esperti contabili negli ultimi quindici anni testimoniano, d'altro canto, quanto sia forte e sostenuta la domanda di formazione universitaria per il successivo esercizio della professione economica. Nel testo si parte dall'impianto normativo e regolamentare della professione di dottore commercialista ed esperto contabile per passare alle fondamentali tecniche di gestione di uno studio professionale. A beneficio tanto degli studenti orientati alla libera professione economica che dei giovani commercialisti che vogliono crescere e sviluppare la loro attività, con l'obiettivo ambizioso di fornire le conoscenze delle regole della professione di dottore commercialista e delle tecniche di management dello studio. Si ripercorre l'evoluzione storica fino alla creazione dell'albo unico e delle successive ulteriori innovazioni, intervenute nell'ultimo

decennio, senza tralasciare l'ampia giurisprudenza che si è formata sugli aspetti più controversi legati ai vincoli del contratto d'opera, alla responsabilità dei professionisti, alla disciplina dei compensi. Aspetti che hanno risentito profondamente delle recenti riforme varate dal nostro legislatore. La seconda parte del volume è dedicata agli aspetti manageriali dell'attività di commercialista con un approccio fondato sul parallelo tra lo sviluppo dei servizi di consulenza alle imprese forniti dai commercialisti e l'evoluzione delle piccole e medie imprese italiane, che rappresentano la principale fonte di clientela dei commercialisti. Il filo conduttore dell'opera è senz'altro rappresentato dalla necessità di innovare l'offerta dei servizi professionali dei commercialisti, spostandosi da quelli basici legati alla contabilità e agli adempimenti fiscali, a quelli a più alto valore aggiunto rappresentati da consulenze specialistiche, per rispondere al meglio alle richieste del mercato.

redazionale a cura di



Il piano individuale di risparmio di Enzo Sarasso*

La legge 11 dicembre 2016, n. 232 (c.d. Legge di Bilancio 2017) ha introdotto il Piano Individuale di Risparmio a Lungo Termine (PIR) (art. 1, commi 100-114).

DEFINIZIONE

Il **PIR** è un contenitore fiscale - un OICR, una Gestione Patrimoniale, un Rapporto di Custodia o Amministrazione o qualsiasi altro Stabile Rapporto con esercizio dell'opzione per l'applicazione del regime di risparmio amministrato, o un Contratto di Assicurazione sulla vita o di Capitalizzazione - all'interno del quale i risparmiatori "retail", solo persone fisiche individuali purché residenti fiscalmente in Italia, possono godere di una agevolazione fiscale totale e l'esenzione dall'imposta sulle successioni, se e solo se rispettano alcuni vincoli di importo: 30.000€ massimi anno e 150.000€

massimi nel corso della vita del PIR e di durata: il PIR deve essere detenuto dal cliente per almeno 5 anni, pena la perdita dei vantaggi fiscali e l'applicazione della fiscalità ordinaria secondo il criterio del FIFO (First In First Out, i primi conferimenti sono considerati i primi disinvestimenti in caso di rimborso).

Ogni cliente non può avere più di un PIR e l'intermediario all'atto dell'incarico deve acquisire dal titolare un'autocertificazione in cui dichiara di non essere titolare di altro PIR.

ASSET

Dal punto di vista della gestione degli asset, il PIR, in ciascun anno solare di durata del piano, per almeno i due terzi dell'anno stesso, deve essere investito per almeno il 70% del valore complessivo in strumenti finanziari, anche non negoziati nei mercati regolamentati, emessi o stipulati con imprese che svolgono attività diverse da quella immobiliare, residenti nel territorio dello Stato italiano, o in stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo con stabili organizzazioni nel territorio italiano; di questo 70%, il 30% deve essere investito in strumenti finanziari di imprese diverse da quelle inserite nell'indice FTSE MIB della Borsa italiana o in indici equivalenti di altri mercati regolamentati.

Esiste per gli attivi un limite di concentrazione pari al 10% relativo agli strumenti finanziari di uno stesso emittente o stipulati con la stessa controparte o con altra società appartenente al medesimo gruppo dell'emittente o della controparte o in depositi e conti correnti.

Nel rispetto di tali condizioni, sono ammessi anche gli investimenti in quote o azioni di organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) residenti nel territorio dello Stato PIR compliant.

POTENZIALI CANALI DI COLLOCAMENTO

Il PIR può:

1. essere aperto direttamente con una SGR, anche per il tramite di un collocatore
 2. essere attivato presso un collocatore.
- In questo caso il fondo PIR compliant può essere inserito, ad esempio, in un

deposito amministrato monointestato nel quale possono rientrare più strumenti finanziari che rispettano quanto previsto nell'articolo 1, commi 100-114 della c.d. Legge di Bilancio 2017.

A tal riguardo, si evidenzia che quasi tutti gli istituti di credito hanno fatto la scelta di aprire il PIR direttamente con una SGR e di non attivare il dossier titoli PIR compliant (punto 2), vista la complessità gestionale (fiscalità, limiti normativi ecc... che dovrebbero essere presidiati da un collocatore o da una banca) e i rischi per il cliente che potrebbero derivare dalla scelta dei singoli asset (PIR compliant) inseribili nel suddetto dossier titoli. Ricordo infatti che, al fine di godere delle agevolazioni fiscali, l'importo Max investibile è di 30.000 euro per anno solare; tale limite potrebbe essere troppo basso per consentire al risparmiatore un'adeguata diversificazione degli asset.

PIR APERTO DIRETTAMENTE CON LA SGR

Ai fini dell'esenzione fiscale la SGR deve, in particolare, verificare la presenza dell'autocertificazione del Cliente (unico PIR e persona fisica residente fiscalmente in Italia), il requisito dei 5 anni di permanenza nel PIR, il rispetto dei massimali e calcolare la fiscalità qualora decadano i benefici dell'esenzione. Il PIR può essere aperto direttamente con la SGR anche per il tramite di un ente collocatore. In questo caso la SGR è sempre il sostituto d'imposta ma ai fini delle altre normative (es antiriciclaggio, adeguatezza investimento ecc) responsabile rimane il collocatore.

Anche ai fini del calcolo dell'imposta di bollo, questa permane in capo al collocatore.

I PIR REALIZZATI DA SELLAGESTIONI

I PIR realizzati da Sella Gestioni SGR sono due Fondi Comuni di Investimento che consentono di beneficiare di agevolazioni fiscali qualora vengano rispettati determinati vincoli di investimento, di durata e di importo come da normativa vigente. Sella Gestioni è tra le prime SGR italiane ad offrire alla sua clientela questa nuova possibilità di investimento.

**Responsabile Commerciale Sella Gestioni SGR SpA*



OPEN Dot Com Spa
Società di servizi dei Commercialisti

CAF Do.C. Spa
il CAF dei Commercialisti

LA TUA SQUADRA!

SERVIZI E PRODOTTI

CAF Do.C.: modello 730, servizi assistenziali e previdenziali

Servizi camerali e catastali

Contabilità e dichiarativi

Soluzioni per lo studio e per la clientela

Formazione professionale

Soluzioni per gli Ordini

Sede amministrativa:
Corso Francia, 121 d
12100 Cuneo
tel. 0171 700700
fax 800 136814
www.opendotcom.it

Orario centralino:
dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 13.00 e
dalle 14.30 alle 18.30

IL COMMERCIA@LISTA®

ISSN 2531-5250

L'AVVOC@TO®

ISSN 2531-4769

Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella

Fondazione Italiana di Giuseconomia

Piazza Vittorio Veneto

13900 Biella

Testata iscritta al Registro Stampa del Tribunale di Biella al n. 576

© tutti i diritti riservati

Direttore responsabile
Domenico Calvelli

Redazione de Il Commerci@lista

Redattore capo

Alfredo Mazzoccatto

Redattore capo area lavoro

Cristina Costantino

Redattore capo area tributaria

Paolo Sella

Redattore capo area societaria

Roberto Cravero

Redattore capo area economia aziendale

Alberto Solazzi

Comitato di redazione area lavoro

Bruno Anastasio, Paride Barani, Maurizio

Centra, Cristina Costantino, Ermelindo

Provenzani, Martina Riccardi, Marco Sambo,

Graziano Vezzoni.

Redazione de L'Avvoc@to

Comitato scientifico

Ilaria Capelli, Massimo Condinanzi, Alessandro

D'Adda, Paolo Ferrua, Giuseppe Finocchiaro,

Mario Gorlani, Paolo Moneta, Giuseppe Porro,

Claudio Sacchetto

Coordinatori di redazione

Marco Borgarelli, Valentina Ciparelli, Claudio

Viglieno, Ketty Zampaglione

Responsabili scientifici e redattori capo per il diritto tributario telematico, l'informatica giuridica ed il diritto dell'informatica

Fabio Montalcini, Camillo Sacchetto

Redattore capo per il diritto societario

Piero Marchelli

Redattore capo per il diritto processuale tributario

Ernestina Pollarolo

Redattore capo per le procedure esecutive, immobiliari e mobiliari

Gabriele Carazza

I contenuti ed i pareri espressi sono da considerarsi opinioni personali degli autori e debbono pertanto ritenersi estranei all'editore, al direttore, alla redazione ed agli organi della testata, che non ne sono in alcun modo responsabili. L'editore non ha alcun rapporto contrattuale con gli autori, che contribuiscono in forma del tutto liberale con l'invio occasionale di propri articoli o lavori. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. Poiché i contributi ed il lavoro di impaginazione sono effettuati su base volontaria, saranno sempre gradite segnalazioni di eventuali refusi o riferimenti inesatti.

INDICE

	PAG. 1
DIRITTO TRIBUTARIO TELEMATICO di Fabio Montalcini e Camillo Sacchetto	
	PAG. 2
LA RESPONSABILITA' PROFESSIONALE DEL COMMERCIALISTA: IL PUNTO DELLA SITUAZIONE di Domenico Calvelli	
	PAG. 3
L'ESERCIZIO DI AZIONI DI RESPONSABILITA' CONTRO COLLEGHI NELL'AMBITO DELLE PROCEDURE CONCORSUALI: SPUNTI DI RIFLESSIONE di Aldo Pagotto	
	PAG. 6
DISCIPLINA DELL'ABUSO DEI TRATTATI: LA BRECCIA DELLE HOLDING STATICHE di Marco Carrozzino e Gaia Baroni	
	PAG. 7
COLLEGIO SINDACALE E ANALISI FINANZIARIA DELLA SOCIETA' di Mario Tagliaferri	
	PAG. 8
IL POTERE E LA GOVERNANCE di Roberto Cravero	
	PAG. 9
LA NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO: IL VERO NERVO SCOPERTO DEI COMMERCIALISTI di Stefano Noro	
	PAG. 11
NUOVO COMMERCIALISTA: DALLA CONTABILITA' ALLA CONSULENZA PER L'IMPRENDITORE di Roberto Pasquini	
	PAG. 13
START UP INNOVATIVE: UN MERCATO DI OPPORTUNITA' di Gianluca Giambenedetti ed Antonella Traja	
	PAG. 15
COMMERCIALISTI E PROPENZIONE AL CAMBIAMENTO di Gianluca Tartaro	
	PAG. 16
LA VOLUNTARY DISCLOSURE BIS: UN'ULTERIORE, ULTIMA, POSSIBILITA' di Stefano Noro	
	PAG. 17
<i>Recensioni</i> DIRITTO E MANAGEMENT DEL COMMERCIALISTA di Domenico Posca <i>Edizioni Ad Maiora</i>	
	PAG. 18
<i>Redazionale</i> IL PIANO INDIVIDUALE DI RISPARMIO di Enzo Sarasso	



**ALPHA
BROKER**

Alpha Broker S.p.A.

Corso Europa, 5/7 - 13900 Biella

Tel. 015/8484.71

Fax 015/8493702

Cell. 333/7308444

Cristiana Pasquini

cristianapasquini@alphabroker.it

Specialist Rc professionale

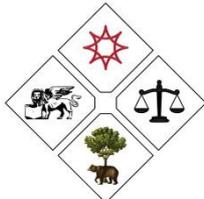
www.alphabroker.it

www.asigestholding.com



**FONDAZIONE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI DI
BIELLA**

Fondazione Italiana di Giuseconomia



in collaborazione con:

- Coordinamento Interregionale degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta
- CIDT Centro Internazionale Diritto Tributario - International Tax Law Center
- AIPGT Associazione Italiana Professionisti della Giustizia Tributaria

- Comitato Scientifico Gruppo ODCEC Area Lavoro
- Affidavit Commercialisti®
- UN.I.CO. Unione Italiana Commercialisti
- ADC Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, Sindacato Nazionale Unitario
- SIC Sindacato Italiano Commercialisti
- AIDC Associazione Italiana Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili
- Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella
- Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella - Fondazione Italiana di Giuseconomia
- Alberto Galazzo
- Silvano Esposito
- UPBeduca - Università Popolare Biellese
- Giornale Il Biellese
- UGDCEC Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Biella
- Unione Italiana Commercialisti di Biella
- Associazione Biellese Dottori Commercialisti



**Associazione Italiana
Professionisti della
Giustizia Tributaria**



**COORDINAMENTO
INTERREGIONALE
DEGLI ORDINI DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
DI PIEMONTE E VALLE D'AOSTA**



**ORDINE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI DI BIELLA**



Affidavit Commercialisti®

UN.I.CO.
UNIONE ITALIANA COMMERCIALISTI



AIDC

Associazione Italiana
Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



ADC

Associazione dei
Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili
*Sindacato Nazionale
Unitario*



**Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Biella**

**SINDACATO COMMERCIALISTI
ITALIANO**



Università Popolare Biellese
per l'educazione continua

giornale
il Biellese



Oltre trent'anni nel settore del risparmio gestito, tra continuità e innovazione.

Nata nel 1983 Sella Gestioni SGR è una delle prime Società di Gestione italiane ad aver lanciato i fondi d'investimento.

Oggi presenta una gamma completa di prodotti e servizi per rispondere adeguatamente alle esigenze degli investitori: fondi comuni di diritto italiano e sicav lussemburghesi, fondo pensione, servizi di advisory per la clientela istituzionale.

Nel rapporto con i nostri investitori ci guidano principi di trasparenza, qualità e professionalità: diamo, infatti, ampia visibilità alle nostre scelte di investimento e alle performance realizzate.

Investiamo in tecnologia per offrire prodotti e servizi in linea con le esigenze dei nostri sottoscrittori: tuteliamo i loro investimenti con sistemi automatizzati di controllo del rischio.

Siamo una SGR al 100% Italiana: siamo vicini ai nostri clienti anche fisicamente; comprendiamo le loro esigenze di investimento, mantenendo una visione globale su tutti i mercati; gestiamo in Italia anche i fondi esteri.

Promuoviamo la diffusione di una cultura finanziaria responsabile e collaboriamo con tutti gli operatori del mercato per implementare le pratiche di sostenibilità ed eticità nel mondo finanziario.

Sella Gestioni SGR è specializzata nella previdenza complementare ed ha istituito e gestisce il Fondo Pensione Aperto EURORISPARMIO al quale possono aderire tutti i lavoratori dipendenti, collaboratori di azienda, lavoratori autonomi e liberi professionisti.



EURORISPARMIO

Il Fondo Pensione Aperto
convenzionato con **UN.I.CO.**

EURORISPARMIO consente a tutti gli Associati di valorizzare i risparmi previdenziali aderendo al Fondo Pensione a condizioni agevolate.

- Scelta personalizzata dei Comparti o scelta guidata con percorsi predefiniti di allocazione del portafoglio (servizio "Lifecycle").
- Comparto "GARANZIA INFLAZIONE" che garantisce la restituzione dei capitali versati ed un rendimento minimo, nei casi previsti dal regolamento.
- Possibilità di aderire direttamente online versando da qualsiasi conto corrente bancario.
- Condizioni economiche agevolate.
- Massima trasparenza sotto il profilo di costi e rendimenti.
- Assistenza e formazione accurata e personalizzata.

Scopri tutti i dettagli sul sito dedicato www.iniziativeprevidenziali.it/unico

EURORISPARMIO è uno strumento di risparmio gestito di tipo previdenziale ed agevolato dal punto di vista fiscale, che consente di aggiungere alla pensione di base un'ulteriore rendita integrativa, con l'obiettivo di mantenere il tenore di vita raggiunto dopo anni di lavoro.

Tutti gli Associati, grazie alla convenzione, possono accedere al Fondo Pensione Aperto Eurorisparmio a condizioni agevolate tempo per tempo vigenti e contare su un'assistenza professionale e gratuita per pianificare un progetto personalizzato di previdenza complementare.

Sella Gestioni offre agli Associati sessioni formative gratuite per approfondire le tematiche della previdenza complementare e sfruttare gli importanti vantaggi fiscali previsti dalla normativa.

Inoltre, in qualità di datori di lavoro, è possibile estendere l'opportunità anche ai propri dipendenti e collaboratori, e contestualmente ottimizzare il costo del personale.

Le agevolazioni sono applicabili anche ai familiari fiscalmente a carico degli Associati aderenti al Fondo.