

Edizione di lunedì 13 gennaio 2014

EDITORIALI

[L'ennesimo inutile orpello](#)

di Giovanni Valcarenghi, Sergio Pellegrino

CASI CONTROVERSI

[Diritti camerali e deduzione per cassa](#)

di Giovanni Valcarenghi

OPERAZIONI STRAORDINARIE

[Tempo di crisi: il conferimento “abbellisce” il bilancio](#)

di Ennio Vial, Vita Pozzi

IVA

[IVA per cassa: vale la pena riprovarci nel 2014?](#)

di Fabio Garrini, Luca Caramaschi

REDDITO IMPRESA E IRAP

[Omaggi ai “testimonials” di prodotti di alta moda fra rappresentanza e pubblicità](#)

di Fabio Landuzzi

AGEVOLAZIONI

[Corsia preferenziale per la costruzione e l'ammodernamento di impianti sportivi](#)

di Ernesto Russo, Guido Martinelli

FOCUS FINANZA

[La settimana finanziaria](#)

di **Direzione Finanza e Prodotti - Banca Esperia S.p.A.**

EDITORIALI

L'ennesimo inutile orpello

di **Giovanni Valcarenghi, Sergio Pellegrino**

Con la **Legge di Stabilità 2014** il Legislatore ha introdotto **nuovi limiti alla compensazione dei crediti erariali**.

Dopo il “successo” dell’operazione nell’ambito **Iva**, si è pensato di replicare il meccanismo anche negli altri **comparti impositivi (imposte sui redditi, addizionali, ritenute alla fonte e imposte sostitutive delle imposte sul reddito, Irap)**, cercando in questo modo di contrastare l’indebito utilizzo in compensazione di crediti inesistenti da parte dei contribuenti più “creativi”.

L’intervento si giustifica per il fatto che, dopo la stretta sulla compensazione dei crediti Iva, i dati che emergono dai bollettini del MEF sulle entrate tributarie riportano un “sospetto” **incremento delle compensazioni nel comparto delle imposte dirette** (ultimi dati disponibili, anno 2012) di ben **375 milioni** rispetto all’anno precedente (quindi 2011).

Nell’evidente impossibilità di contrastare nell’unico modo legittimo questo tipo di comportamenti, ossia con controlli *ad hoc* nei confronti dei contribuenti che li pongono in essere, viene introdotto un obbligo generalizzato di apposizione del **visto di conformità** per consentire la compensazione di crediti di **ammontare superiore a 15.000 euro**.

Ci sarebbe già da discutere sull’opportunità di prevedere limitazioni sulle possibilità di compensazione di crediti, che, in quanto tali, dovrebbero essere **liberamente utilizzabili** da parte dei soggetti che li hanno maturati.

L’**interesse erariale**, che è un interesse “comune” a noi tutti, potrebbe giustificare questo tipo di misure restrittive laddove effettivamente utili. Ma la domanda che ci dobbiamo porre è proprio questa: **può funzionare davvero** una norma di questo tipo?

La disposizione della Legge di Stabilità si ispira, come detto, a quella che limita le compensazioni dei crediti Iva, ma le **differenze** sono profonde.

Nel comparto Iva, la compensazione **oltre la soglia dei 5.000 euro** richiede la **preventiva presentazione** della dichiarazione, che necessita del **visto di conformità** se l’importo da compensare supera i **15.000 euro**. I **modelli F24** devono essere presentati esclusivamente tramite **Entratel o Fisconline**, e questo consente ai sistemi dell’Agenzia di “bloccare”

compensazioni che non soddisfino i requisiti indicati.

Un meccanismo indubbiamente **“invasivo”** – limita di fatto un “sacrosanto” diritto dei contribuenti, ossia quello a poter utilizzare in compensazione il proprio credito Iva – ma con una sua **logica**.

Come **funziona** invece il visto di conformità per le nuove fattispecie contemplate dalla Legge di Stabilità?

A leggere la disposizione:

- non c'è necessità di **preventiva presentazione della dichiarazione**;
- non c'è obbligo di **utilizzo dei canali telematici dell'Agenzia** per la presentazione dei modelli F24;
- non c'è in buona sostanza **alcuna possibilità di blocco delle compensazioni “indebite”**.

Il meccanismo è molto semplice: **prima si compensa** (subito, senza differimenti), **poi** (eventualmente) **si appone il visto sulla dichiarazione** dalla quale emerge il credito.

E' talmente semplice, che ... **non sembra servire a molto**, se non a nulla.

E' presumibile che chi sino ad oggi ha compensato anche **crediti che non c'erano**, in situazione di “necessità” non si fermerà di fronte ad un visto da apporre su una dichiarazione che verrà presentata qualche mese dopo.

Purtroppo tutti gli altri contribuenti che problemi di questo tipo non danno – e sono la stragrande maggioranza – si troveranno a dover affrontare l'**ennesimo, inutile adempimento**: uno sforzo fatto per nulla, perché la capacità di contrasto di questo fenomeno da parte dell'Agenzia non uscirà in alcun modo rafforzata.

Francamente non se ne sentiva davvero il bisogno.

P.S. Fatemi sapere come la pensate twittando la vostra opinione [@sergiopelle13](https://twitter.com/sergiopelle13)

CASI CONTROVERSI

Diritti camerali e deduzione per cassa

di **Giovanni Valcarenghi**

Negli ultimi mesi le aziende stanno ricevendo numerosi **atti di recupero** relativi a carenti od omessi versamenti dei diritti camerali di annualità passate. Supponendo che tali richieste siano legittime, si pone il problema di valutarne la **deducibilità ai fini fiscali**, ragionando sia in termini di criterio applicabile (cassa o competenza), sia in termini di certezza e di determinabilità oggettiva dell'ammontare.

Le due questioni sono ovviamente tra loro antitetiche, nel senso che, ove si reputi che tali diritti siano deducibili per cassa, appare del tutto irrilevante l'analisi sulla certezza e sulla oggettiva determinabilità.

L'articolo 99 del TUIR disciplina le regole di deduzione applicabili agli *oneri fiscali e contributivi* e, al secondo periodo del comma 1 prevede che *le altre imposte* [cioè quelle diverse dalle imposte sui redditi e da quelle per le quali è prevista la rivalsa, anche facoltativa] *sono deducibili nell'esercizio in cui avviene il pagamento*. La dottrina tradizionale definisce:

- **l'imposta** come un prelievo connesso alla esistenza di una capacità contributiva,
- mentre **la tassa** come un prelievo tributario ritenuto necessario a fronte di una prestazione resa da una pubblica amministrazione.

Il tenore letterale della norma è riferito esclusivamente alle imposte, ma è ormai opinione comune che sia più corretto riferire il termine utilizzato alla più ampia categoria dei tributi.

Pertanto, sempre secondo le più diffuse elaborazioni della dottrina, **divengono deducibili per cassa tutti i tributi per i quali si porrebbe concretamente un problema di riferibilità a periodo**, in quanto non direttamente imputabili a beni e servizi o non autonomamente "correlabili" a ricavi. Così, ad esempio, l'imposta di registro sui canoni di locazione, pagata in via anticipata per l'intera durata contrattuale, andrebbe dedotta per cassa (in quanto non riferibile direttamente ad alcun ricavo), così come la tassa di concessione governativa per la vidimazione dei libri sociali.

Diversamente, seguirebbero:

- il principio di competenza le imposte di bollo o sostitutive sui finanziamenti supportate dagli enti creditizi, in quanto riaddebitate alla controparte (quindi correlate

ai ricavi),

- piuttosto che le imposte di fabbricazione sui prodotti per le compagnie petrolifere,
- le imposte di consumo ed i diritti doganali (considerati quali onere accessori di diretta imputazione al costo dei beni)
- o le imposte d'atto qualora "cumulabili" con il costo di acquisto dei beni.

Ad esempio, dunque, ove si corrisponda imposta di registro per l'acquisto di un immobile strumentale, **il tributo viene capitalizzato sul costo del bene e la deduzione dello stesso avviene sotto forma di quote di ammortamento.**

Fatte queste considerazioni generali, proviamo ad analizzare il **caso del diritto camerale**, affermando, innanzitutto, che il medesimo non possa essere ritenuto quale remunerazione diretta di un servizio, posto che il pagamento risulta dovuto anche in caso di completa assenza di qualsivoglia prestazione a favore del soggetto.

Se si condivide tale inquadramento, si può svolgere un ulteriore passo nel ragionamento per riscontrare **l'assoluta indipendenza della voce rispetto ai ricavi prodotti dal soggetto**, con la conseguente impossibilità di individuare qualsiasi collegamento con i ricavi prodotti. Quindi, non resterebbe che la soluzione "residuale" di utilizzare il criterio di deduzione per cassa.

Se, viceversa, si volesse attribuire al diritto camerale la funzione di remunerazione di un ipotetico servizio (tesi che a noi pare assai problematica), si dovrebbe privilegiare la deduzione per competenza. Ne deriverebbe, pertanto, la indeducibilità dei pagamenti avvenuti in esercizi diversi rispetto a quello di riferimento, poiché l'effettivo importo poteva essere tranquillamente determinato dal soggetto, secondo le prescrizioni legislative vigenti.

Nell'una e nell'altra ipotesi, invece, **resterebbero non deducibili** (nell'ottica ormai consolidata della amministrazione finanziaria) **le eventuali sanzioni addebitate per il ritardo.**

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Tempo di crisi: il conferimento “abbellisce” il bilancio

di **Ennio Vial, Vita Pozzi**

Il **conferimento d'azienda** o ramo d'azienda è l'operazione mediante la quale un soggetto (conferente) apporta beni o diritti a titolo di capitale in una società (conferitaria) ricevendone in cambio azioni o quote rappresentanti il capitale sociale della stessa.

L'operazione in esame consente di **“abbellire”** il **bilancio** della **società conferente** ma anche quello della **conferitaria** la quale, sussistendone i presupposti civilistici, si vede iscrivere il valore dei beni aziendali ad un valore incrementato con conseguente evidenziazione di un maggiore patrimonio netto.

Una società maggiormente **capitalizzata** può reperire più agevolmente i **finanziamenti** (si pensi ai quozienti introdotti da Basilea), può emettere, con minori difficoltà di collocamento, **prestiti obbligazionari** e si presenta, in ogni caso, meglio sul mercato di riferimento.

L'incremento dei valori nel bilancio della società conferitaria è possibile nell'ipotesi di **conferimento in sospensione di imposta** ex art. 176 del TUIR; in tale fattispecie è possibile evidenziare i maggiori valori civilistici rispetto a quelli fiscali nella società conferitaria pur in un regime di neutralità fiscale.

In questo modo, i **beni** oggetto del conferimento **vengono rivalutati** dando luogo ad un **doppio binario** civilistico e fiscale del quale dovrà essere dato conto nel quadro RV della dichiarazione dei redditi.

È evidente – lo ribadiamo – che una rivalutazione dei valori di bilancio permette di ottenere un **incremento** del proprio **patrimonio netto**, un **miglioramento** dei propri **ratios patrimoniali** e conseguentemente un miglioramento del proprio rating creditizio utile ai fini della disciplina di Basilea.

Si deve tuttavia prestare la massima attenzione al fatto che il conferimento beneficia della neutralità fiscale solo se conferimento di azienda. Quid iuris nel caso di conferimento di immobili?

La questione è stata affrontata anche dal [Parere n. 52 del 15 dicembre 2005 del Comitato Consultivo norme antielusive](#). Si ricorda come il citato Comitato, che aveva il compito di emettere pareri su richieste dei contribuenti, è stato **soppresso** in base alle disposizioni del

D.L. 223 del 2006.

In quell'occasione il comitato ha affermato che il **conferimento di immobili**, effettuato a valori di mercato, con l'effetto di **incrementare** il proprio **patrimonio netto** iscrivendo la partecipazione ricevuta a valori reali, **non** è operazione **elusiva**.

La società precisa di voler adottare *“la formula tecnica del conferimento al solo fine di assecondare le regole della c.d. Basilea 2, appalesando nel proprio bilancio le attività relative al **ramo immobiliare a valori correnti**, senza ricevere per converso alcun beneficio in termini fiscali, ed ottenendo un incremento del proprio patrimonio netto. Pertanto la forma tecnica prescelta, **non** apportando **alcun beneficio in termini fiscali**, risponderebbe esclusivamente ad esigenze di carattere patrimoniale e finanziario.”*

Infatti, se l'operazione ha per oggetto un conferimento di immobili gli stessi non sono qualificati come azienda. Di conseguenza, **non** potendosi **applicare l'art. 176** (relativo ad un'azienda o ramo d'azienda) né l'art. 175 del TUIR, il conferimento in esame è equiparato ad **una cessione**, ex art. 9 per cui le **plusvalenze** sono immediatamente tassabili.

Si propone il seguente esempio. Ipotizziamo che sia la società conferente Alfa che la società conferitaria Beta siano **due società** a responsabilità limitata. Ipotizziamo inoltre che la società **Alfa** decida di **conferire l'azienda** nella società **Beta**; in tal modo la società Alfa si trasforma da società operativa a holding che detiene partecipazioni. Eventualmente conserva anche il compendio immobiliare per proteggerlo dall'attività operativa.

La società **Alfa** ha iscritto in bilancio **l'azienda** per **100**; tale valore è sia il valore contabile che il valore fiscale. Il patrimonio netto ammonta a 100.

La società **Beta**, anch'essa operativa, detiene **un'azienda** al valore civilistico/fiscale di **50**. Il patrimonio netto ammonta a 50.

Si supponga di conferire **l'azienda** di Alfa al valore di **300**. Si evidenzia come il valore di 300 non possa essere fittizio ma deve essere **periziato** da un esperto che sarà nominato dalle parti in ipotesi di Srl oppure dal Tribunale nel conferimento in una società per azioni.

Ipotizziamo che il conferimento sia effettuato **senza affrancare i maggior valori** civilistici (c.d. doppio binario).

Analizziamo la situazione patrimoniale post conferimento.

La società **Alfa** iscriverà in bilancio il valore della **partecipazione** a **300**; il costo fiscalmente riconosciuto rimane 100. Nel patrimonio netto si iscrive una riserva da conferimento pari a 200.

La società **Beta** iscrive **l'azienda** ricevuta al valore di **300** (il costo fiscalmente riconosciuto è

pari a 100). La precedenza azienda sarà iscritta sempre a 50. Il patrimonio netto della stessa sarà pari a 350.

L'operazione in esame consente quindi di **migliorare** la situazione patrimoniale della società beneficiaria che **incrementa** notevolmente il **patrimonio netto** e può iscrivere in bilancio il valore corrente dell'azienda ricevuta.

L'**affrancamento** dei **maggiori valori** è possibile ai sensi del comma 2-ter dell'art. 176 del Tuir nella dichiarazione relativa al periodo d'imposta in cui è stato realizzato il conferimento o in quello successivo; tuttavia, persa questa opportunità si ripresenta di tanto in tanto l'opportunità di riallineare i disallineamenti esistenti.

IVA

IVA per cassa: vale la pena riprovarci nel 2014?

di **Fabio Garrini, Luca Caramaschi**

A rischio di far perdere immediatamente di interesse a questo contributo, per onesta vale la pena di partire dalla risposta: **assolutamente no**. O meglio: solo in alcuni e specifici casi.

E allora perché parlarne? La risposta è semplice: perché il principio sul quale si basa tale regime – quello di **rinviare il versamento dell'IVA** addebitata al cliente solo al momento in cui perviene materialmente l'incasso della fattura – certamente fa molta **presa sui clienti di Studio**, alle prese spesso volte con importanti difficoltà di liquidità. E l'inizio del periodo d'imposta è proprio il momento in cui vanno valutate queste possibilità.

Occorre quindi essere pronti a spendere le dovute argomentazioni per scoraggiare il cliente che dovesse avanzare tale pretesa. Di seguito si cercheranno di riepilogare gli **aspetti negativi** (molti) di questo regime.

Gli aspetti negativi

Il difetto del presente regime è individuabile sostanzialmente nella mancanza reale di benefici: anzi, in molte situazioni, aderire al regime potrebbe addirittura portare con sé un **danno finanziario** nella gestione dei versamenti IVA. Vediamone il motivo.

Il differimento dell'esigibilità sulle operazioni attive porta con sé il proprio "rovescio della medaglia", ossia il **rinvio del diritto alla detrazione** dell'imposta assolta sugli acquisti al momento in cui andremo a pagare le fatture ricevute dei fornitori. Questo, evidentemente, comprime di molto il vantaggio, lasciando qualche spazio di utilità solo nei casi in cui il tempo medio di incasso dai clienti risulti molto più lungo del tempo medio di incasso dai fornitori.

Ma vi è di più. Occorre infatti ricordare che **alcune operazioni attive sono escluse** dalla generalizzata applicazione del differimento all'esigibilità:

- operazioni effettuate dai soggetti che si avvalgono di regimi speciali ai fini Iva,
- cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate nei confronti di soggetti non Iva, quindi "privati consumatori",
- operazioni effettuate nei confronti dei soggetti che applicano il *reverse charge*,
- operazioni ad esigibilità differita di cui al c.5 art.6 DPR 633/72, ossia operazioni che già beneficiano di un proprio differimento d'imposta (es: operazioni poste in essere nei

confronti di enti pubblici).

Sul punto si ricorda che la [C.M. 44/E/12](#) ebbe modo di affermare come “... *l'adozione del sistema IVA di cassa, riguardando non le singole operazioni ma l'insieme delle operazioni attive e passive poste in essere dal contribuente, comporta il differimento della detrazione dell'IVA al momento del pagamento del prezzo relativamente a tutti gli acquisti, anche in presenza di operazioni attive che non possono usufruire dell'IVA per cassa, qualora quest'ultime e i relativi acquisti non siano oggetto di contabilità separata ai sensi dell'articolo 36 del DPR n. 633*”

Questo significa, ad esempio, che se vengono poste in essere molte operazioni che non beneficiano del differimento all'esigibilità (es: molte operazioni nei confronti dei privati), vi sarà probabilmente molta più imposta a credito differita in acquisto rispetto a quella addebitata ai clienti e differita. Non è remota l'ipotesi per cui la **posizione netta complessiva** possa portare dei **versamenti d'IVA superiori a quelli che vi sarebbero stati se si fosse prescelto il regime ordinario**.

Inoltre, poiché il vincolo di permanenza nel regime è triennale, sarà necessario anche valutare le dinamiche attese di fatturato: si pensi ad un contribuente che vende all'ingrosso e decide di aprire un punto vendita in centro città. Tale soggetto probabilmente aumenterà sensibilmente il peso delle vendite nei confronti dei privati, per cui deve valutare con particolare cautela la possibilità di accedere al regime di IVA per cassa. Quindi non ci si può nemmeno accontentare di fare una valutazione “storica” della posizione”, **ma occorrerà interrogare il futuro e ragionare sul prossimo triennio**.

Si consideri poi che, come detto, quello descritto è un vero e proprio regime, visto che a differenza del precedente sistema abrogato, contenuto nel DL 185/08, il sistema attualmente in vigore deve applicarsi, salvo deroghe, **obbligatoriamente a tutte le operazioni attive**. Quindi perde anche quel vantaggio che il precedente regime aveva: esso poteva essere ad esempio utilizzato quando ci si trovava ad emettere una fattura nei confronti di un soggetto in dissesto, magari prossimo ad una procedura concorsuale (visto che il fallimento blocca il decorso del termine annuale che farebbe venir meno il differimento di esigibilità). Nel nuovo regime questo non può essere fatto, visto che si tratta di una opzione globale: in altre parole, “o tutto o nulla”.

Infine si ricorda che, dovendo procedere a liquidazioni che devono tener conto di incassi e pagamenti, di fatto viene a **scompare** buona parte dei benefici derivanti dall'adozione di un sistema di **contabilità semplificata**; anche per i contribuenti in **contabilità ordinaria** è evidente come la **gestione contabile divenga molto più laboriosa** e comporti la necessità di aggiornamenti molto più repentini che devono seguire i tempi delle periodicità delle liquidazioni IVA stesse.

Pare, quindi, che salvo specifiche eccezioni da valutare con molta attenzione, ci siano **buone argomentazioni per dimenticarsi di questo regime**.

REDDITO IMPRESA E IRAP

Omaggi ai “testimonials” di prodotti di alta moda fra rappresentanza e pubblicità

di Fabio Landuzzi

Si sa che, anche dopo l'intervento del Decreto attuativo del 19 novembre 2008, non è sempre agevole distinguere il labile confine fra **spese di rappresentanza e spese commerciali** (promozionali e pubblicitarie). Un **caso particolare** riguarda le **imprese** che operano nel mercato dell'**alta moda** le quali sono solite avvalersi di forme di comunicazione pubblicitaria molto particolari, che prevedono anche l'**organizzazione di eventi mondani**, di sfilate e feste a cui sono invitati importanti **personaggi del mondo dello spettacolo**, dello sport, del cinema e in generale personaggi pubblici. E' diffusa nel settore la prassi di fare **omaggio** a questi **testimonials di prodotti dell'impresa** di alta moda; l'intenzione è evidentemente quella di consentire a questi personaggi pubblici di **indossare i prodotti dell'impresa** (vestiti, scarpe, borse, e altri accessori) in occasione di **eventi di risonanza pubblica**, così che il marchio e/o il prodotto dell'impresa venga pubblicizzato proprio nell'ambito delle riprese televisive e fotografiche di questi **eventi di ampia visibilità**, spesso a livello internazionale.

Si pone allora il tema del **trattamento fiscale dei costi** sostenuti dall'impresa **per gli omaggi di propri prodotti** a questi **testimonials** del mondo dello spettacolo. Il caso è stato trattato dalla [Commissione Tributaria Regionale della Lombardia \(sentenza n. 113 del 5 luglio 2011\)](#) in quanto l'**Amministrazione Finanziaria** aveva **qualificato tali costi come spese di rappresentanza** e, **sulla base del previgente regime** di limitazione della deduzione fiscale di tali spese, ne aveva contestato la deducibilità ai fini delle imposte sul reddito.

La **CTR della Lombardia**, confermando la sentenza di primo grado, ha invece **riconosciuto** a tali costi una **natura pubblicitaria** con la conseguenza di annullare la ripresa effettuata dall'Amministrazione Finanziaria. Interessanti sono le argomentazioni sviluppate dai Giudici milanesi nella citata sentenza. In primo luogo, viene riconosciuto che **le imprese** che operano nel mercato **dell'alta moda** non possono essere trattate alla stregua delle altre comuni imprese industriali o commerciali, in quanto esse per poter sviluppare con profitto il proprio business **devono avvalersi di mezzi comunicativi** e divulgativi del tutto **particolari** e di certo diversi da quelli tradizionalmente usati dalle imprese. Si parte quindi dal dato di fatto che per poter stimolare adeguatamente nel cliente il desiderio di acquistare il prodotto dell'impresa, è fondamentale che **al prodotto o in generale al marchio** sia **associato un personaggio o uno stile di vita** ben riconoscibile; ecco allora che la ricerca di soluzioni comunicative peculiari, come ad esempio **l'uso di testimonials** che indossano i propri prodotti in occasione di eventi

modani, o che associano il marchio dell'impresa ad alcuni momenti della propria vita anche quotidiana, diventano **veri e propri strumenti di promozione delle vendite** dei prodotti dell'impresa, e non semplice rappresentanza intesa come finalità generale di migliorare la percezione del prestigio della società o della sua immagine pubblica. Nel caso di specie, quindi, **negli omaggi di prodotti ai testimonials** è stata **ravvisata** una evidente **funzione pubblicitaria di stimolo** all'incremento delle **vendite** mediante **ampliamento della clientela**, essendo questo un fattore primario di influenza delle scelte di acquisto dei consumatori finali.

Poiché la sentenza, come detto, riguardava una fattispecie anteriore all'entrata in vigore della nuova disciplina delle spese di rappresentanza (DM 19 novembre 2008), è legittimo **interrogarsi se i principi affermati** in questa sentenza **possano essere ancora applicati**, e quindi se i costi in questione possano ancora essere sottratti dalla nozione di spese di rappresentanza, oppure se oggi essi debbano essere inclusi fra le spese di rappresentanza per via anche della previsione di cui alla lettera e) dell'articolo 1 del DM che menziona in generale il caso dei beni distribuiti gratuitamente se di importo superiore a 50 Euro. Tuttavia, **se si condivide l'affermazione** secondo cui lo strumento dell'**omaggio di propri prodotti ai testimonials** costituisce per le imprese del settore dell'alta moda una primaria ed eccellente **forma di comunicazione pubblicitaria e di stimolo all'incremento delle vendite**, dovrebbe **potersi ancora oggi sostenere** che tali costi presentano una vera e propria intrinseca **natura pubblicitaria**, e quindi che per essi persista l'esclusione dal novero delle spese di rappresentanza; ciò anche in presenza della disciplina senza dubbio più limitante di cui al DM, poiché **prevarrebbe la loro componente commerciale** dove la gratuità della dazione del bene sarebbe solo funzionale al raggiungimento del preminente scopo pubblicitario.

AGEVOLAZIONI

Corsia preferenziale per la costruzione e l'ammodernamento di impianti sportivi

di **Ernesto Russo, Guido Martinelli**

La Legge 147/2013, meglio nota come **legge di stabilità 2014**, contiene delle previsioni che, giornalmisticamente parlando, sono state comunicate come **"norme sugli stadi"**. Una lettura attenta dei commi 303-305 dell'unico articolo di cui si compone la legge ci svelerà, invece, come le nuove disposizioni siano forse maggiormente indicate per tutti gli impianti sportivi di piccole e medie dimensioni.

L'intervento normativo si pone l'obiettivo di **semplificare la procedura** per la costruzione e ristrutturazione di impianti sportivi rendendo così i **tempi di realizzazione ragionevolmente più brevi e certi**. La nuova procedura si pone come una deroga a quanto disposto dal D.lgs.163/2006 (codice dei contratti pubblici) in materia di partenariato pubblico privato, e di finanza di progetto in particolare, le cui previsioni sono ritenute esplicitamente applicabili in quanto compatibili. Anziché inerire delle deroghe puntuali alla procedura ordinaria, in termini di tempistica e modalità, il nostro legislatore continua a preferire l'introduzione di nuove procedure che per la loro sinteticità non potranno che rifarsi, però, alla disciplina ordinaria. Solo la concreta applicazione potrà dirci se questa assenza di coordinamento tra le norme comporterà delle criticità nonostante si sia già previsto che *"resta salvo il regime di maggiore semplificazione previsto dalla normativa vigente in relazione alla tipologia o dimensione dello specifico intervento promosso"*.

Il percorso privilegiato per i privati che volessero realizzare nuovi impianti sportivi o ammodernarne di esistenti consta, fondamentalmente, di **3 fasi**:

1. Il soggetto che intende realizzare l'intervento presenta al Comune interessato uno studio di fattibilità, a valere quale progetto preliminare, corredato di un piano economico-finanziario e dell'accordo con una o più associazioni o società sportive utilizzatrici in via prevalente. È bene rilevare che lo studio di fattibilità non può prevedere altri tipi di intervento, *"salvo quelli strettamente funzionali alla fruibilità dell'impianto e al raggiungimento del complessivo equilibrio economico-finanziario dell'iniziativa e concorrenti alla valorizzazione del territorio in termini sociali, occupazionali ed economici e comunque **con esclusione della realizzazione di nuovi complessi di edilizia residenziale**"*. L'Amministrazione comunale convoca, dunque, una conferenza di servizi preliminare onde **valutare l'interesse pubblico della proposta**

- entro 90 giorni dalla presentazione** tenendo conto che, “*laddove possibile*”, le strutture andranno realizzate **prioritariamente** mediante recupero di impianti esistenti ed in aree già edificate.
2. Ove vi sia stato parere favorevole sullo studio di fattibilità, il privato proponente presenta al Comune il progetto definitivo. Viene dunque convocata conferenza di servizi decisa che, potendo anche richiedere al proponente modifiche al progetto “*strettamente necessarie*”, delibera in via definitiva sul progetto. Detta procedura deve concludersi ordinariamente **entro 120 giorni dalla presentazione del progetto o entro 180 qualora il progetto comporti atti di competenza regionale**. Il provvedimento finale sostituisce ogni autorizzazione o permesso comunque denominato e determina la **dichiarazione di pubblica utilità, indifferibilità e urgenza dell'opera medesima**.
 3. In caso di approvazione del progetto definitivo, il proponente può by-passare l'eventuale inerzia dell'Amministrazione facendo istanza al Presidente del Consiglio dei ministri affinché assegni all'Ente interessato il termine di 30 giorni per adottare i provvedimenti necessari; decorso inutilmente tale termine, il Presidente della Regione interessata nomina un commissario *ad acta* che dovrà provvedere entro il termine di 60 giorni, sentito il Comune interessato. Questa è la procedura prevista dalla legge per gli impianti di medie dimensioni ovvero **omologati per un numero di posti compreso tra 500 e 4.000 al coperto o tra 2.000 e 20.000 allo scoperto**. Per impianti di capienza superiore, decorso infruttuosamente l'ulteriore termine di 30 giorni concesso all'Ente territoriale, il Consiglio dei Ministri, al quale è invitato a partecipare il Presidente della Regione interessata, previo parere del Consiglio superiore dei lavori pubblici, da esprimere entro 30 giorni dalla richiesta, adotta, entro il termine di 60 giorni, i provvedimenti necessari.

La legge specifica altresì che, in caso di interventi da realizzare su aree di proprietà pubblica o su impianti pubblici esistenti, il progetto approvato è fatto oggetto di idonea **procedura ad evidenza pubblica, da concludersi entro 90 giorni dalla sua approvazione**. In quel caso, la procedura è pressoché analoga a quella prevista dall'art. 153, comma 19, d.lgs. 163/2006 (*project financing* ad iniziativa privata) con gara cui dovrà essere invitato il promotore cui è assegnato, nel caso in cui non risulti aggiudicatario, il **diritto di prelazione** da esercitarsi entro 15 giorni assumendo la migliore offerta presentata. Nulla viene detto in merito alle **spese progettuali** sostenute dal promotore nel caso in cui l'opera venga realizzata da soggetto diverso ma si ritiene comunque applicabile quanto disposto al riguardo dal codice dei contratti pubblici (rimborso dell'aggiudicatario al promotore nel limite del 2,5% del valore dell'investimento).

È chiaro che l'aver escluso esplicitamente la possibilità di abbinare interventi residenziali (che in una precedente testo potevano essere anche non contigui all'impianto) ha, da una parte, evitato la “cementificazione” ma, dall'altra, ha scoraggiato investimenti cospicui per la realizzazione di impianti (stadi in *primis*) di grandi dimensioni. Rimane, però, sempre la possibilità di realizzazione di altre opere a vocazione commerciale o di servizi purché funzionali all'impianto sportivi che appare un giusto temperamento delle esigenze del pubblico e del privato. Un ulteriore aiuto in tal senso dalla legge di stabilità è venuto dalla

stanziamento di 45 milioni di Euro ad integrazione del Fondo di Garanzia (sussidiaria a quella ipotecaria) amministrato dall'Istituto per il Credito Sportivo.

FOCUS FINANZA

La settimana finanziaria

di **Direzione Finanza e Prodotti - Banca Esperia S.p.A.**

a cura della **Direzione Investment Solutions – Banca Esperia S.p.A.**

Prime indicazioni dalla performance dei mercati

Dall'inizio dell'anno la performance delle borse americane ha mostrato una pausa dopo la progressione che ha portato gli indici ai massimi storici. I mercati fanno registrare una serie di sedute leggermente negative, con pochi volumi, in attesa dei numeri del Labour Report.

Dow -0.8%, S&P -0.55%, Nasdaq -0.49%. C'è attesa anche per la partenza della reporting season relativa al quarto trimestre 2013.

Mercati asiatici invece decisamente più negativi, con il Nikkei che soffre il rafforzamento dello Yen e i mercati cinesi indeboliti da dati più deboli delle aspettative. Nikkei -2.33%, Hang Seng -2%, Shanghai -4.8%, Sidney -0.74%, Corea -3.5% soprattutto a causa del crollo di Samsung.

La dinamica dell'Europa è stata la migliore tra quelle dei tre blocchi continentali, soprattutto grazie ad una serie positiva di dati che, a cominciare da vendite al dettaglio in Eurozona e dai Factory Orders tedeschi migliori delle attese, è terminata con la Produzione Industriale in Germania +1.9% contro attese per +1.5%. Alcuni analisti sottolineano come in questo momento in Europa i cosiddetti "Hard Data", i dati macro finali veri e propri, si stiano riallineando a quanto era precedentemente emerso dalle varie interviste e dati di carattere previsivo. Una serie di ottimi risultati delle aste spagnole e la progressione del comparto bancario hanno permesso a Milano, +3.4%, e a Madrid, +3.75, di staccare nettamente l'Eurostoxx, -0.1% dall'inizio anno.

Il Dollaro ha aperto il 2014 con un movimento in sintonia con le previsioni macro sugli Stati Uniti, portandosi da 1.38 a 1.35 nel breve volgere di 5 sedute, per poi tornare a 1.366 dopo il dato di Venerdì sulle buste paga.

Grazie alla spinta sui periferici, anche grazie alla già citata asta in Spagna, lo spread tra il Bund a dieci anni e Titoli di Stato spagnoli è sceso a 190 Bp. Il differenziale con il BTP a 10 anni è arrivato a un minimo di 196.

Prospettive per il 2014

Gli ultimi cinque giorni hanno rappresentato la prima vera settimana di attività per i mercati finanziari nel 2014, con il ritorno sui desk della quasi totalità degli operatori, anche se le dinamiche sono rimaste cristallizzate in attesa dei dati relativi alla disoccupazione negli Stati Uniti, pubblicati poi nel pomeriggio di Venerdì 10 Gennaio. Secondo la maggior parte dei commentatori, anche se il nuovo Presidente della FED Janet Yellen seguirà il percorso per lei già tracciato dal suo predecessore Ben Bernanke, l'impostazione "Data Driven" della politica della Banca Centrale americana, tutte le rilevazioni in merito al mercato del lavoro rappresenteranno nel prossimo anno i veri appuntamenti chiave per capire e cercare di prevedere l'entità mensile delle riduzioni degli acquisti di bonds da parte della FED. Comunque, il set di dati pubblicato questa settimana ha messo in evidenza una pausa nella creazione di posti di lavoro negli Stati Uniti, con un numero di buste paga risultate molto minori delle attese che potrebbe essere conseguenza del maltempo nell'ultimo periodo dell'anno.

Inoltre anche l'aumento dei multipli su numerose Small Cap e la ripresa dei Buy Back sono segnali che puntano verso la normalizzazione e verso il ritorno ad una politica monetaria più tradizionale.

Le Borse orientali sono partite in negativo, dopo una serie di dati che evidenziano una situazione in Cina contraddistinta da una crescita minore delle previsioni e, per quanto riguarda il Giappone, da un grafico del Dollaro Yen che sembra aver rallentato la sua corsa verso il livello di 110, penalizzando così le dinamiche dei titoli legati all'esportazione. Inoltre, sulle borse asiatiche a minor capitalizzazione, pesa a inizio d'anno la pubblicazione di una serie di studi da parte di alcune banche d'affari come GS e JPM che vedono perdurare anche per i prossimi anni la "underperformance" dei mercati emergenti. Sulla Cina, che dopo il Plenum del Partito sembra avere imboccato una strada orientata in modo consistente verso le riforme, peserà, secondo molti operatori, lo spettro degli interventi di People Bank Of China, che per mantenere il controllo sul credito potrebbe intervenire, in modo come sempre brutale, sul livello della liquidità di mercato.

In Europa l'attesa era soprattutto per l'intervento di Draghi, anche se nessuno degli operatori si attendeva azioni sostanziali o modifiche delle previsioni economiche precedentemente pubblicate. Draghi ha comunque rinforzato la percezione dei mercati in merito alla disponibilità ad intervenire in caso di bisogno da parte della ECB, sottolineando che la Banca Centrale Europea è pronta a usare tutti gli strumenti previsti in caso di necessità e che le circostanze che la vedrebbero agire sarebbero sostanzialmente riconducibili ad un aumento dei tassi monetari o ad un deterioramento dell'inflazione attesa.

Numerosi gli appuntamenti Macro della prossima settimana. Ripartono le trimestrali USA

Riprende l'attività di pubblicazione di dati federali, con le vendite al dettaglio di Dicembre, gli indici CPI e CPI relativi ad inflazione alla produzione ed al consumo, l'Empire Manufacturing Index. In chiusura di settimana anche una prospettiva sul comparto immobiliare, con la pubblicazione di Housing Starts e Building Permits, unitamente al NAHB Housing Market Index. Venerdì verranno pubblicati la Michigan Confidence e i dati relativi a Industrial Production e Capacity Utilization.

Comincia la Reporting Season dedicata al 4Q 2013 e, come da consuetudine, la prossima è la settimana dedicata alle trimestrali del comparto bancario, con le Conference Call di JPMorgan, Goldman Sachs, Bank Of America, CitiGroup, Morgan Stanley e CharlesSchwab. Per gli altri comparti riporteranno Intel, General Electric e Schlumberger.

Il presente articolo è basato su dati e informazioni ricevuti da fonti esterne ritenute accurate ed attendibili sulla base delle informazioni attualmente disponibili, ma delle quali non si può assicurare la completezza e correttezza. Esso non costituisce in alcun modo un'offerta di stipula di un contratto di investimento, una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario nè configura attività di consulenza o di ricerca in materia di investimenti. Le opinioni espresse sono attuali esclusivamente alla data indicata nel presente articolo e non hanno necessariamente carattere di indipendenza e obiettività. Conseguentemente, qualunque eventuale utilizzo – da parte di terzi – dei dati, delle informazioni e delle valutazioni contenute nel presente articolo avviene sulla base di una decisione autonomamente assunta e non può dare luogo ad alcuna responsabilità per l'autore dell'articolo.