

Edizione di giovedì 27 febbraio 2014

IVA

[Esenti da Iva le commissioni di delega versate ai coassicuratori](#)

di Sergio Pellegrino

IVA

[Esterovestizione a rischio Iva](#)

di Ennio Vial, Vita Pozzi

IMPOSTE SUL REDDITO

[San Marino espunta dalla “black list” fiscale](#)

di Luca Mambrin

REDDITO IMPRESA E IRAP

[Fatture soggettivamente inesistenti: costi deducibili ai fini delle dirette](#)

di Alberto Alfredo Ferrario, Luigi Scappini

REDDITO IMPRESA E IRAP

[Norma confusa? Niente sanzioni](#)

di Giovanni Valcarenghi

NON SOLO FISCO

[La gestione dei rischi finanziari: un’opportunità per le aziende italiane](#)

di Andrea Giovannetti

IVA

Esenti da Iva le commissioni di delega versate ai coassicuratori

di Sergio Pellegrino

Sono esenti da IVA le **commissioni di delega** versate, nell'ambito di un **rapporto di coassicurazione**, all'impresa incaricata di gestire gli adempimenti amministrativi relativi ai singoli contratti di assicurazione. Tale qualificazione discende direttamente dall'**art. 10, comma 1, n. 2), del D.P.R. n. 633/1972**, che prevede l'esenzione per le "operazioni di assicurazione, riassicurazione e vitalizio", nel cui ambito di operatività ricadono le prestazioni remunerate attraverso le commissioni di delega.

È la conclusione alla quale è giunta la Commissione Tributaria Regionale di Roma con la [sentenza n. 80 del 14 gennaio 2014](#), in esito ad una controversia sorta con l'avviso di rettifica emesso dall'Ufficio per recuperare l'IVA su tali commissioni, ritenute **imponibili** in quanto versate a fronte di **prestazioni non riconducibili all'attività assicurativa**.

I giudici d'appello, nel confermare la decisione di primo grado, hanno respinto la pretesa dell'Amministrazione finanziaria.

Il **contratto di coassicurazione** è regolato sia dall'art. 1911 c.c., sia dalla L. n. 772/1986, come modificata dal DLgs. n. 49/1992. La finalità perseguita è la ripartizione del rischio, secondo quote predeterminate, tra i vari assicuratori in modo che ciascuno di essi risponda unicamente della quota personalmente assicurata. Il contratto in esame genera, pertanto, separati atti giuridici, in ordine ai quali ciascun coassicuratore diventa titolare di singole posizioni giuridiche soggettive, sostanziali e processuali, relative al proprio contratto.

L'intera procedura gestionale/liquidativa viene snellita attraverso la **clausola di delega**, con la quale i coassicuratori, **in forza ad un mandato con rappresentanza** (**Cass., 2 aprile 2001, n. 4799** e **Cass., 16 febbraio 2000, n. 1712**), delegano ad uno di essi il compimento di determinati atti nell'interesse comune (es. trattativa, stipula del contratto, riscossione dell'intero premio, determinazione del danno da risarcire o dell'indennità da liquidare).

Atteso, dunque, che oggetto del contratto di mandato conferito con la clausola di delega è la **gestione in autonomia** del contratto di assicurazione, l'impresa delegataria non si sostituisce agli altri coassicuratori nel compimento dei singoli atti, bensì **nell'espletamento dell'intera fase del rapporto assicurativo** e soprattutto in quella relativa **all'accertamento ed alla liquidazione del danno**.

Individuato il negozio come mandato con rappresentanza, l'esenzione da IVA potrebbe discendere dal semplice richiamo del **n. 9) del comma primo dell'art. 10 del D.P.R. n. 633/1972**, che riguarda le prestazioni di mandato, mediazione ed intermediazione relative alle operazioni di assicurazione, coassicurazione e di vitalizio.

Come, tuttavia, osservato dai giudici d'appello, più concretamente, l'applicazione dell'esenzione in esame deve essere subordinata, non tanto e non solo alla presenza di un rapporto di mandato intercorrente tra i coassicuratori, quanto alla **funzione** e al **servizio reso dal delegatario**. Infatti, non è sufficiente che l'attività svolta per conto dell'impresa di assicurazione abbia ad oggetto una prestazione assicurativa nell'ambito di un rapporto assicurativo, ma è necessario che essa costituisca una **fase imprescindibile del rapporto** stesso da ricondursi, come tale, alla prestazione dovuta da ciascun assicuratore. Occorre, in buona sostanza, che l'assicuratore delegatario sia comunque tenuto a svolgere l'attività, pena l'inadempienza contrattuale, e che, in forza del patto di delega, egli agisca anche nell'interesse degli altri coassicuratori.

Ora, sotto il profilo civilistico, l'impresa delegataria svolge, in base di un contratto di mandato con rappresentanza, ma anche in rem propriam, una **fase fondamentale del rapporto assicurativo** ed in particolare la gestione del contratto e la liquidazione del sinistro. Queste attività, secondo la sentenza, devono essere considerate **operazioni assicurative in senso stretto**, poste in essere dalla società delegataria con **effetti diretti** sulla situazione giuridica dell'assicurato, di se stessa ed, in forza del contratto di mandato, anche delle società coassicuratrici.

Considerato che le prestazioni fornite dalla delegataria sono **necessarie ed indispensabili** per l'attività assicurativa, e **di diretto interesse** anche di chi riceve la prestazione, è pienamente legittimo che la prestazione della delegataria sia remunerata dalle coassicuratrici.

Le commissioni di delega riconosciute all'impresa delegataria vanno, pertanto, considerate **esenti da IVA** ai sensi dell'art. 10, comma 1, n. 2), del D.P.R. n. 633/1972.

Tale conclusione è allineata all'orientamento maggioritario della giurisprudenza in materia (**C.T. Reg. di Genova, 26 febbraio 2013, n. 18** e **C.T. Reg. di Firenze, 21 febbraio 2012, n. 22**; in senso contrario, **C.T. Reg. di Roma, 8 luglio 2013, n. 269**).

IVA

Esterovestizione a rischio Iva

di Ennio Vial, Vita Pozzi

In un precedente intervento ([“Non tutta l'esterovestizione vien per nuocere”](#) di venerdì 21 febbraio 2014) abbiamo avuto modo di illustrare come **l'accertamento da esterovestizione** in ipotesi di **società estere operative** non presenti una portata particolarmente dirompente in materia di fiscalità diretta.

Fino a un po' di tempo fa, problematicità non si ponevano nemmeno in relazione al **comparto dell'Iva** in quanto la società esterovestita venendo riqualificata come **stabile organizzazione** della casa madre italiana, effettuava normalmente **operazioni fuori dal campo di applicazione dell'imposta**.

Una delle **novità** di maggior rilievo in materia di Iva, entrata in vigore dal 2013 (legge di stabilità 2013, n.228/2012), è contenuta nel **comma 6-bis dell'art. 21 del D.P.R. 633/1972**. La norma ha introdotto un'ampia **estensione** (ancorchè non totale) dell'**obbligo di fatturazione** delle operazioni extraterritoriali (sia cessioni di beni che prestazioni di servizi).

La norma distingue l'ipotesi di operazioni con **paesi UE** (lettera a) e **paesi Extra-UE** (lettera b).

Nel caso della **lett. b)** le cose sono molto semplici da decifrare: quando un'operazione (vuoi **cessione di beni**, vuoi **prestazione di servizi**) risulta “territoriale” in un Paese o territorio **extra Ue** (ex artt. da 7 a 7-quinquies del D.P.R. 633/72), la **fattura** va sempre **emessa** (indicando “operazione non soggetta” e, se si vuole, la relativa norma).

Quanto detto opera a prescindere dallo **status** (privato od operatore) e dalla **residenza** (IT, Ue o extra Ue) della controparte. Più complessa è la situazione della **lettera a)** che prevede l'**obbligo di fatturazione** (dalla posizione italiana) delle operazioni extraterritoriali solo quando si verificano contestualmente le **seguenti condizioni**:

1. l'operazione (sia cessione di beni che prestazione di servizi) non è “**territoriale**” nel nostro Paese ma in un **altro Stato Ue**, secondo i criteri fissati dagli articoli da 7 a 7-quinquies del D.P.R. Iva;
2. la controparte è **soggetto passivo** che è (anche) il debitore dell'IVA nell'altro Stato Ue;
3. si tratta di **servizi diversi** da quelli contemplati nell'art. **10 nn. da 1) a 4) e 9)** (ossia operazioni “finanziarie” e le prestazioni di mandato, mediazione e intermediazione relative alle predette operazioni).

Appare di tutta evidenza come le operazioni realizzate dalla **stabile organizzazione** estera dovranno essere **regolarmente fatturate** ai sensi dell'art. 7 bis e, conseguentemente, indicate anche nella **comunicazione black list** mensile o trimestrale se la controparte è un soggetto fiscalmente residente in un paradiso fiscale.

Si ricorda come, in base alla [**R.M. 121/E/2010**](#), la **casa madre** dovrà comunicare tutte le operazioni poste in essere con soggetti residenti nel **paese black list** se la propria stabile organizzazione è ivi residente. In sostanza, la casa madre dovrà segnalare sia le **cessioni** di beni con la **stabile** sia le operazioni poste in essere in loco dalla stabile.

Tornando al tema in esame, la questione che più preoccupa è proprio il **nuovo obbligo di fatturazione**.

Qualora l'Agenzia delle entrate contestasse **l'esterovestizione** della **società estera**, la stessa si tramuterebbe in una **stabile organizzazione** senza particolari conseguenze sul piano fiscale se la **tassazione** del paese estero è **equiparabile** a quella domestica.

Il problema che si pone, tuttavia, è rappresentato dal profilo Iva. **L'Amministrazione finanziaria** potrebbe contestare, infatti, **l'omessa fatturazione** delle **cessioni fuori campo iva** poste in essere dalla stabile.

La norma di riferimento è rappresentata dall'art.**6 co.2 del D.lgs. 471/1997** dove si prevede che chi viola gli obblighi inerenti alla **documentazione** e alla **registrazione** di operazioni non imponibili, esenti o **non soggette ad IVA** è punito con una sanzione amministrativa compresa tra il **cinque** ed il **dieci per cento** dei corrispettivi non documentati o non registrati.

E' previsto inoltre che quando la **violazione non rileva** ai fini della **determinazione del reddito**, si applica la sanzione amministrativa da lire cinquecentomila a lire quattro milioni, ossia da **258 euro a 2.065 euro**.

Il punto cruciale è valutare se nel caso di specie gli stessi rilevino ai fini della **determinazione del reddito**.

La risposta è sicuramente **positiva** in caso di **livello impositivo** nel paese estero **inferiore** a quello nazionale, ma appare tutt'altro che scontato in ipotesi di un **credito di imposta capiente** che permetta di annullare il prelievo impositivo italiano.

IMPOSTE SUL REDDITO

San Marino espunta dalla “black list” fiscale

di Luca Mambrin

Con la pubblicazione sulla G.U **del 24 febbraio 2014** del [**D.M. del 12 febbraio 2014**](#) è effettiva l'esclusione della Repubblica di San Marino dalla lista dei Paesi black list, come individuati dal **D.M. 4 maggio 1999**.

Come si evince dal [**comunicato stampa del 12 febbraio 2014 del MEF**](#) tale esclusione rappresenta "un passo fondamentale per la piena normalizzazione delle relazioni economico finanziarie tra i due Paesi".

Si ricorda infatti che già il 3 ottobre scorso è stata **ratificata** la "Convenzione tra il Governo della Repubblica italiana ed il Governo della Repubblica di San Marino per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le frodi fiscali", nonché sono stati attuati numerosi interventi di adeguamento sostanziale del quadro normativo sanmarinese ai più avanzati standard internazionali in materia di trasparenza e scambio di informazioni.

Ulteriore **elemento determinante** per la decisione del Governo italiano è stata l'approvazione, da parte delle autorità sanmarinesi, di una **importante riforma fiscale** che persegue l'obiettivo di un recupero di efficienza nel prelievo tributario e lo avvicina a livelli adeguatamente congrui rispetto a quelli italiani.

Da un punto di vista operativo tale esclusione ha effetto:

- **sull'obbligo di presentazione delle comunicazioni black list per le operazioni effettuate con operatori della Repubblica di San Marino;**
- **sulla presunzione di residenza in Italia** per i cittadini italiani che **si trasferiscono** in stati o territori a fiscalità privilegiata.

Per quanto riguarda la comunicazione "black list" sarebbe opportuno che venisse **chiarita la data di decorrenza** del venir meno dell'obbligo di segnalare tali operazioni nella comunicazione black list.

Il D.M. del 12 febbraio 2014 è in vigore dal 24 febbraio 2014; tuttavia in assenza di un'esplicita previsione normativa o di un chiarimento dal parte dell'Agenzia delle entrate i soggetti che presentano la comunicazione black list con **periodicità mensile** (quindi entro il 28 febbraio per le operazioni effettuate nel mese di gennaio) **dovrebbero includere nella**

comunicazione anche tutte le operazioni effettuate a gennaio con operatori della Repubblica di San Marino, mentre per la scadenza del 31 marzo 2014 (per le operazioni di febbraio) dovrebbero essere incluse le operazioni effettuate con operatori della Repubblica di San Marino **fino al 23 febbraio 2014**.

Lo stesso dicasi anche per i contribuenti che presentano la comunicazione black list con **periodicità trimestrale**: nell'elenco da presentare entro il 30 aprile 2014 relativo al I° trimestre 2014 dovrebbero essere incluse **tutte le operazioni effettuate con operatori della Repubblica di San Marino fino al 23 febbraio 2014**.

Non ha alcuna influenza invece l'eliminazione della Repubblica di San Marino dalla lista dei Paesi black list sull'obbligo di comunicazione (con utilizzo del modello polivalente) nel caso di acquisti di beni senza addebito di iva da operatori sanmarinesi.

Nella procedura prevista **senza addebito di Iva** infatti **il cedente sammarinese emette la fattura in 3 esemplari, senza evidenziare l'Iva dovuta**, indicando il proprio numero di identificazione fiscale e il numero di partita Iva del cessionario italiano, oltre che la natura, qualità e quantità dei beni oggetto della compravendita e trasmette poi al cessionario italiano la fattura originale vidimata dall'Ufficio Tributario di San Marino.

Il cessionario italiano deve integrare con l'Iva la fattura vidimata dall'Ufficio Tributario sammarinese, da registrarsi poi nel registro degli acquisti, ed emettere autofattura in base al comma 2 dell'articolo 17 del D.P.R. 633/1972, da registrarsi poi nel registro delle fatture emesse o dei corrispettivi.

L'operatore italiano **deve dare comunicazione dell'avvenuta annotazione** della **fattura nei registri Iva vendite e acquisti** all'Ufficio dell'Agenzia delle Entrate competente, indicando il numero progressivo annuale di tali registrazioni attraverso il modello di comunicazione polivalente (per le operazioni dal 1 gennaio 2014); nell'ambito del modello deve essere compilato il quadro SE, riservato, oltre che per la comunicazione di acquisti di servizi da soggetti non residenti, alla comunicazione di cui all'art. 16, lettera c), del D.M. 24 dicembre 1993 **relativa proprio alle operazioni di acquisto da operatori economici sammarinesi**.

Infine in merito alla **presunzione di residenza** in Italia per i cittadini italiani che si trasferiscono in stati o territori a fiscalità privilegiata l'art. 2 comma 2 bis del Tuir prevede che si considerino residenti, **salvo prova contraria** (onere della prova che quindi grava sul contribuente), i cittadini italiani cancellati dalle anagrafi della popolazione residente e trasferiti in Stati o territori a fiscalità privilegiata.

Data quindi la cancellazione della Repubblica di San Marino dalla lista dei Pesi black list i cittadini italiani residenti in tale stato **non dovranno più dimostrare di non essere residenti in Italia**, e questo dovrebbe valere per tutto il periodo d'imposta 2014.

REDDITO IMPRESA E IRAP

Fatture soggettivamente inesistenti: costi deducibili ai fini delle dirette

di Alberto Alfredo Ferrario, Luigi Scappini

In una recente sentenza della **CTR di Venezia 58/31/13** è stato riaffermato il principio per cui i **costi** relativi a **fatture** ritenute **soggettivamente inesistenti**, possono comunque ritenersi **deducibili** ai fini delle imposte sui **redditi** e dell'**Irapp** se inerenti rispetto all'attività di impresa, certi nella loro esistenza, oggettivamente determinabili nel loro ammontare e, naturalmente, documentati.

Nella fattispecie controversa l'Agenzia delle Entrate aveva contestato alla contribuente (una impresa individuale) che alcuni servizi acquistati da fornitori stranieri fossero oggettivamente inesistenti e altri soggettivamente inesistenti. L'impresa si è difesa in giudizio producendo la **documentazione contrattuale** e la **corrispondenza** concernente la **gestione** e la **esecuzione** dei **servizi** pattuiti, oltre che i documenti attestanti i pagamenti effettuati. Documentazione prodotta, peraltro, anche nel corso del procedimento penale instauratosi a seguito della denuncia scaturita dal medesimo processo verbale di constatazione e positivamente valutata dal giudice penale per confermare l'insussistenza del reato e la oggettiva esistenza delle operazioni contestate dall'Erario.

Quindi, anche se gli acquisti siano documentati da fatture emesse da soggetto diverso rispetto a quello "effettivo" (è il caso classico della simulazione soggettiva in cui l'operazione documentata in fattura intercorre tra un acquirente effettivo e un fornitore diverso da quello che la avrebbe materialmente posta in essere), il costo è deducibile.

E' però il **contribuente** a dover **dimostrare** l'effettiva **esistenza** del costo, **l'ammontare** e **l'inerenza** (principio ribadito anche dalla Corte di Cassazione con la **sentenza n. 19786/2011**). E la giurisprudenza di legittimità più recente ha precisato che i costi derivanti da fatture soggettivamente inesistenti sono deducibili anche se il contribuente ha consapevolmente partecipato agli illeciti, fermo restando che il giudice è chiamato a verificarne l'effettività, l'inerenza, la competenza e la certezza (Cass. **sentenza n. 12503/2013**). Si consolida quindi l'orientamento per cui, in base alla nuova formulazione testuale dell'articolo 14 comma 4 bis della L. n. 537/1993, come modificato dal D.L. 2 marzo 2012, n. 16, non è più possibile contestare al contribuente l'indeducibilità dei costi per il solo fatto che essi siano esposti in fatture per operazioni c.d. "soggettivamente inesistenti".

Come nel caso di specie. Infatti l'articolo 109 del Tuir, da un lato, consente la deduzione per spese e oneri che siano *"specificamente afferenti i ricavi e gli altri proventi"* e nella misura in cui *"risultano da elementi certi e precisi"*; dall'altro, al comma 5 precisa che tali oneri debbano riferirsi *"ad attività o beni da cui derivano ricavi o altri proventi che concorrono a formare il reddito"*.

Secondo la CTR, *"Nel caso di specie ancorché il soggetto che ha effettuato la prestazione, che a dato luogo alle spese dedotte, è diverso dall'emittente le fatture i contribuenti hanno dimostrato l'effettività dei costi esposti nel loro preciso ammontare quali elementi negativi del reddito, vale a dire tutte le condizioni previste dalla legge e specificate dagli arresti della Corte di Cassazione perché vi sia diritto alla deduzione di costi"*.

Quanto all'**inerenza** dei costi rispetto all'attività di impresa deve essere, infatti, dimostrato il rapporto di **connessione** tra i **costi sostenuti** e la specifica attività posta in essere dall'impresa. Nello specifico i costi dedotti erano stati sostenuti per l'attività di mediazione relativa a contratti di fornitura poi stipulati dall'impresa. La prova, quindi, della correlazione tra il costo (e il contenuto della prestazione ricevuta cui il costo si riferisce) e l'attività concretamente posta in essere (incluso il territorio di riferimento di siffatte operazioni) ha costituito supporto probatorio idoneo.

L'esistenza, nel senso della **effettività**, del **costo**, poi è stata dimostrata sia dai **contratti** sia dalla coerente **documentazione** relativa ai **pagamenti**: se i termini pattuiti trovano puntuale riscontro nei bonifici, per l'ammontare, scadenza e descrizione, la sussistenza del costo non può essere messa in discussione. Così come la oggettiva determinabilità dello stesso. La CTR, nello specifico, dall'esame delle prove addotte dal contribuente ha potuto affermare che *"è quantificabile il suo esatto importo ed anche le modalità di determinazione sulla scorta di documenti formali"*.

E' evidente che in queste circostanze è ben diverso, e sotto molti aspetti anche più semplice, l'oggetto di indagine e di prova cui è chiamato il contribuente (e il giudice a dover dimostrare) rispetto al collegato profilo del diniego di detrazione dell'IVA per consapevolezza (effettivamente provata o "doverosamente necessaria") del contribuente per gli acquisti di cui sia contestata la soggettiva inesistenza della fatturazione. Nel, diverso, ambito dell'Iva infatti, la prova dell'onere di conoscenza o di consapevolezza è alquanto più complesso e deve poter emergere da una serie di elementi, anche (se non soprattutto) presuntivamente discendenti dai documenti. E' chiaro che, in ogni caso, in assenza di una documentazione contrattuale e contabile chiara e lineare la prova, della valida detrazione dell'Iva e della deduzione del costo diventa molto più complessa.

REDDITO IMPRESA E IRAP

Norma confusa? Niente sanzioni

di Giovanni Valcarenghi

Potremmo affermare che tematica della **soggettività passiva IRAP** dei contribuenti ha ormai assunto dimensioni tali da rendere sconsigliabile il tornare a parlarne; pur tuttavia, a parere di chi scrive non si può lasciar passare sotto silenzio la **pregevole sentenza n.4394** che la **Cassazione** (Presidente Cicala, Relatore Di Blasi) ha depositato lo scorso 24 febbraio 2014.

L'interesse è concentrato **non sul tema del diritto al rimborso o meno, ma sulla applicabilità delle sanzioni** in ragione delle indicazioni dell'articolo 10, comma 3, della Legge 212/2000 (Statuto dei diritti del contribuente) e dell'articolo 6, comma 2, del decreto legislativo 472/1997 (disposizioni generali sulle sanzioni amministrative tributarie). Le richiamate norme, in sostanza, prevedono la **non applicabilità delle sanzioni** in caso di **incertezza oggettiva sul contenuto, sull'oggetto e sui destinatari della norma**, principio **tanto chiaro** nel suo contenuto **quanto sovente trascurato** sia dall'amministrazione finanziaria che dai giudici (forse anche per mancanza di specifiche richieste del contribuente).

Nel caso di specie, si verteva su una istanza di **rimborso relativa alle annualità 2003-2004-2005** (denegata) e sulla applicazione di **sanzioni**; non è dato di sapere il motivo per cui si pretendessero tali sanzioni, anche se potrebbe essere presumibile che il contribuente non avesse versato il tributo, pur avendolo evidenziato a debito nel modello. La parte attrice (uno studio associato professionale), impugna la sentenza solo per chiedere la censura delle sanzioni stesse.

Il **Relatore**, riscontrato che la vicenda si è incardinata nel 2008, **ritiene del tutto assente qualsiasi dubbio** sulla portata applicativa della norma, posto che nel corso del 2007 la Corte si era già pronunciata in modo indiscutibilmente chiaro (con il "famigerato" IRAP day); **richiede**, pertanto, il **rigitto** del ricorso per **manifesta infondatezza**.

La **Corte, invece**, ritiene di dovere **analizzare con maggiore compiutezza** la vicenda, anche alla luce del principio espresso nella sentenza 22252/2011, ove si afferma che possa sussistere **incertezza** quando il **complesso normativo di riferimento** si articoli in una **pluralità di prescrizioni**, il cui **coordinamento** si riveli concettualmente **difficoltoso**, a causa della relativa **equivocità**.

E sulla scorta di questo principio, riscontra ancora la Corte, non può trascurarsi che **nel periodo oggetto di imposizione (dal 2003 al 2005) sussistesse una obiettiva incertezza** in ordine al

presupposto dell'attività “autonomamente organizzata” e segnatamente in merito al contenuto da dare ai termini **“organizzazione”** ed **“autonomia”**.

Si riscontra ancora che tale obiettiva **incertezza** era **desumibile** dal **lessico** utilizzato e dalla difficoltà di darne una lettura inequivoca, anche con riguardo all'**esigenza** dell'indispensabile **coordinamento** con il complesso **quadro normativo** di riferimento, sia fiscale che ordinamentale.

Per tali motivi, la **sentenza della CTR viene cassata** e rinviata ad altra sezione, con l'indirizzo di adeguarsi ai principi generali dettati.

Ed allora, tali **conclusioni** non possono che salutarsi con **estremo favore**, in quanto riportano la giustizia tributaria sulla retta via che deve esserne propria; vale a dire, avere il **coraggio** di **affermare** con fermezza che la **conseguenza più frequente** nella **applicazione delle norme tributarie**, così per come sono frequentemente scritte, è proprio **quella della disapplicazione delle sanzioni**.

Così, se tale approccio dovesse essere correttamente applicato, il legislatore e l'amministrazione perderebbero certamente il vizio, il primo, di **scrivere le norme in modo approssimativo** e spesso atecnico e, la seconda, di **chiarire il proprio pensiero in modo tardivo** e non sempre parziale.

Perché si possa applicare con tranquillità **una norma** (anche tributaria) quest'ultima deve essere **chiara, precisa ed inequivoca**; diversamente, eventuali errori dei contribuenti non potranno essere sanzionati.

E, verrebbe la voglia di dire, le sanzioni non dovrebbero essere **applicate** neppure qualora il **comportamento** adottato fosse evidentemente **teso al puro risparmio** di imposta, a titolo di sanzione indiretta (stavolta sì!) per l'incapacità di chi dovrebbe ben legiferare e ben interpretare.

NON SOLO FISCO

La gestione dei rischi finanziari: un'opportunità per le aziende italiane

di Andrea Giovannetti

Tutto lo sforzo che negli ultimi anni sono stati effettuati in Italia sul fronte dell'etica dei valori da fare è stato pale maggiore aggiornamento per le imprese, ma anche per i

Vogliamo vedere il bicchiere mezzo pieno? Pensiamo a quanta efficienza possiamo recuperare solo migliorando questi aspetti, a quanti margini di miglioramento cui possiamo puntare solo decidendo di volerlo fare.

Non vuole essere una banalizzazione, alcuni aspetti sono sicuramente complessi, ma **è una questione di approccio**: il primo passo è accendere l'interruttore e decidere di affrontare il problema, poi si va avanti, un passo dietro l'altro.

Pensate a quante azioni aziendali sono finalizzate a **tentativi di risparmio** di un solo punto percentuale rispetto al fatturato e qui ce ne sono 17 potenzialmente in ballo, solo per quanto riguarda le valute; pensate a tutte quelle aziende (e sono tante) la cui massa di rischio valutario è alta perché il fatturato extra UE è particolarmente significativo sul totale.

La **gestione** di questo **rischio specifico** nelle aziende italiane è ancora largamente **insufficiente**. Quello che potrebbe essere un fattore distintivo per aumentare la competitività con l'estero in realtà è un elemento che va a peggiorare l'impatto di una crisi diffusa in vari settori.

Se il mio fatturato estero in euro è aleatorio, ma i ricavi sono in espansione e i margini sono alti, pur non essendo un comportamento virtuoso, posso anche non accorgermi del rischio che ho corso, ma quando tutto si contrae non posso permettermi un'alea così grande.

Il 2013 non è stato tra gli anni con maggior volatilità, ma 100\$ incassati a luglio valevano 78 Euro, incassati ad ottobre ne valevano 72, il 7,7% in meno in 3 mesi! Gli stessi 100\$ un anno prima consentivano di incassare 83 Euro.

Se in economia e in finanza l'informazione è tutto, pensiamo quanto sia importante conoscere questi aspetti per poterli gestire al meglio. La **parola chiave** è **"gestire"** che in questo contesto significa **agire informati**. Non gestire significa automaticamente speculare, magari in modo inconsapevole (quindi molto peggio di chi lo fa consciamente) ma tale è il comportamento che fa dipendere i propri conti dall'andamento di una misura finanziaria su cui non si ha il

controllo.

“Gestire” è anche la parola chiave della norma ISO 31000 che fissa le modalità di verifica e controllo dei rischi aziendali e che a sua volta è basata sul **concetto di “risk approach”**, struttura portante delle linee guida per i revisori e per i collegi sindacali.

In estrema sintesi la norma definisce un processo iterativo che porta ad un **miglioramento degli standard di rischio e quindi a savings importanti**. Tale processo ha un fondamento lapidario: prima di poter gestire un rischio è necessario identificarlo e misurarlo, solo dopo aver proceduto con queste due fasi possiamo verificare i mezzi migliori per immunizzarlo e le strategie da mettere in atto. Ma possiamo andare anche oltre. Se dopo la fase di identificazione e quella di misura si dovesse vedere che un determinato rischio ha un impatto che possa essere ritenuto ragionevolmente basso sui conti aziendali, **gestire significa in quel caso anche non fare nulla, ma in modo consapevole e documentato**.

Pianificare, in questo campo, porta a coprire meglio i rischi e a spendere meno per gli strumenti di copertura.

Coprirsi dall’eventualità che il dollaro possa superare una determinata soglia invalicabile può costare quasi niente, se siamo distanti da quella soglia, ma può costare molto se ormai siamo arrivati a ridosso di quel livello.

L’inconsapevolezza è, dati alla mano, la causa principale del “non agire”. Per inconsapevolezza si intende in modo generico uno o più dei seguenti approcci aziendali:

1. non so che ho il problema;
2. so che ho il problema, ma sottovaluto gli impatti;
3. so che ho il problema, ma non so che esistono le soluzioni.

Questi tre approcci spesso convivono e si autoalimentano. Si basano tutti su informazioni non corrette che spesso sono generate dalle stesse logiche aziendali. E’ frequente, infatti, parlare con vari esponenti aziendali che hanno gradi di consapevolezza diversi (e questo è normale) ma la qualità di informazione e comunicazione è bassa, quindi invece di crescere la consapevolezza complessiva si appiattisce sul più basso, in una sorta di entropia irreversibile.

Se, per esempio il vecchio direttore finanza era avverso in modo generalizzato ai derivati, il nuovo che subentra troverà un ambiente che considererà ostile a questo strumento, senza nemmeno entrare nel merito di quali possono essere utili, quali inutili e quali addirittura dannosi (della serie: dal momento che esistono i serial killer, tutti gli uomini sono cattivi...).

Questo nuovo direttore non affronterà il tema, per paura di contravvenire a policy non scritte, mentre la direzione assumerà questa posizione come una scelta propria e che va a consolidare quella già assunta dal precedente.

L'eventuale consulente esterno si sentirà dire "guardi che in questa azienda non amiamo speculare, la direzione vieta l'utilizzo di derivati" e via così.

Il nemico non è il rischio, ma lo strumento che dovrebbe servire a mitigare quel rischio.

L'azienda che non utilizza forme di copertura dai rischi finanziari sta speculando sull'andamento delle valute o delle materie prime o dei tassi. La mancata immunizzazione della gestione caratteristica costituisce speculazione, non il contrario. Quindi **chi è convinto di non speculare solo perché non fa nulla in realtà di fatto sta facendo l'opposto**. Non a caso i futures sono nati in epoche lontane proprio per ridurre il rischio, non certo per il contrario.

Spesso si attribuiscono colpe agli strumenti in sé e non al loro utilizzo: questo è il caso dei derivati. E' l'utilizzo distorto e spesso truffaldino che li ha resi impopolari, ma questi strumenti non fanno altro che il loro mestiere: dobbiamo solo conoscerli meglio. D'altra parte sapevate che i fulmini uccidono mille volte più degli squali?

Andrea Giovannetti