



NEWS Euroconference

L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA

Direttori: Sergio Pellegrino e Giovanni Valcarenghi

Edizione di mercoledì 23 aprile 2014

ISTITUTI DEFLATTIVI

[InterPELLI: è arrivato il momento di una revisione generale della disciplina](#)

di Giancarlo Falco

IVA

[Le implicazioni IVA nell'e-commerce](#)

di Fabio Pauselli

DIRITTO SOCIETARIO

[Il Notariato del Triveneto chiarisce le modalità di versamento del capitale nella costituzione di SRL](#)

di Fabio Landuzzi

AGEVOLAZIONI

[Per i Piani Particolareggiati nessuna sanzione per la mancata comunicazione](#)

di Leonardo Pietrobon

AGEVOLAZIONI

[Il nuovo Regolamento per gli aiuti “de minimis”](#)

di Luigi Scappini

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

[Pubblicità e contenuti per il sito del nostro studio](#)

di Teamsystem.com

ISTITUTI DEFLATTIVI

Interpelli: è arrivato il momento di una revisione generale della disciplina

di **Giancarlo Falco**

L'interpello è l'istanza del contribuente volta ad ottenere, prima di porre in essere il comportamento giuridicamente rilevante o di dare attuazione alla norma oggetto del quesito, il parere dell'amministrazione finanziaria in ordine alla **interpretazione di una norma tributaria obiettivamente incerta** rispetto ad un caso concreto e personale riferibile all'istante.

Le **istanze di interpello** all'Agenzia delle entrate concernenti i tributi gestiti dalla stessa sono raggruppabili, sotto il profilo procedurale, in diverse categorie. In estrema sintesi, possiamo riassumerli nelle seguenti:

- l'interpello **ordinario**, ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 212 del 2000 (Statuto dei diritti del contribuente), consiste nella facoltà, da parte di ciascun contribuente, di porre quesiti alla Direzione regionale dell'Agenzia delle entrate, se vi sono obiettive condizioni di incertezza nella normativa fiscale relativamente a casi concreti e personali. La risposta deve essere resa nel termine di **centoventi giorni**; in caso di silenzio sull'istanza si forma l'assenso sulla soluzione interpretativa prospettata dal contribuente; il parere dell'Agenzia non vincola il contribuente ma gli uffici dell'amministrazione finanziaria i quali, salva la possibilità di rettificare il parere, non possono emettere atti impositivi e/o sanzionatori difformi dal contenuto della risposta fornita in sede di interpello, limitatamente al quesito oggetto di interpello ed in ogni caso nel presupposto che i fatti accertati coincidano con quelli rappresentati nell'originaria istanza.
- l'interpello cosiddetto **“Controlled foreign companies” (Cfc)**, attraverso il quale il soggetto residente dimostra preventivamente, fornendo le informazioni necessarie e allegando idonea documentazione, la sussistenza dei presupposti per ottenere la disapplicazione della normativa sulle imprese estere partecipate, relativamente a ciascuna controllata estera.
- l'interpello **speciale**, istituito dall'articolo 21 della legge n. 413 del 1991, volto ad ottenere un parere sul carattere potenzialmente elusivo di alcune operazioni o sulla corretta classificazione di alcune spese. Tale interpello può avere per oggetto soltanto **determinate operazioni (trasformazioni, fusioni, ecc.)**, **considerate potenzialmente elusive**; rientrano, inoltre, in questa categoria le istanze, presentate ai sensi dell'articolo 110, comma 10, del TUIR per ottenere la deducibilità delle spese e degli

altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse con soggetti residenti o domiciliati nei territori o Stati diversi da quelli che consentono un adeguato scambio di informazioni (articolo 168-bis del Tuir).

- l'interpello **disapplicativo**, previsto dall'art. **37-bis del D.P.R. n. 600 del 1973**. Mediante tale interpello, il contribuente può chiedere la disapplicazione di una norma antielusiva speciale. Rientrano, inoltre, in questa categoria le istanze presentate dalle **società non operative** (articolo 30, comma 4-bis, della legge 23 dicembre 1994, n. 724).

Le istruzioni specifiche sulla trattazione delle istanze di interpello sono contenute nella [**Circolare n. 32/E**](#) dell'Agenzia delle entrate del 14 giugno 2010. La [**Circolare n. 42/E**](#) del 5 agosto 2011 contiene, inoltre, le istruzioni sulla trattazione delle richieste di consulenza giuridica.

Dalla semplice disamina degli istituti oggi vigenti, si delinea, dunque, un quadro generale tutt'altro che definito, in cui si combinano istanze con finalità e presupposti completamenti diversi.

Ciò determina non pochi problemi: molto spesso, infatti, a causa delle diverse normative poste alla base degli attuali interPELLI, gli Uffici hanno fornito risposte spesso anche contrastanti tra di loro. Tale situazione è sicuramente da imputare alla difficoltà dell'Agenzia delle entrate Centrale di monitorare tutte le risposte fornite dai singoli Uffici periferici; tuttavia è doveroso sottolineare che, molto spesso, gli operatori fanno ricorso in maniera massiccia all'istituto dell'interpello rendendo pertanto complesso l'operato degli Uffici.

Appare pertanto fondamentale sfruttare al meglio l'occasione fornita dalla **Legge Delega** (Legge 11 marzo 2014 n. 23) che, all'**articolo 6 comma 6**, prevede espressamente la seguente disposizione: *"Il Governo è delegato ad introdurre, con i decreti legislativi di cui all'articolo 1, disposizioni per la revisione generale della disciplina degli interPELLI, allo scopo di garantirne una maggiore omogeneità, anche ai fini della tutela giurisdizionale e di una maggiore tempestività nella redazione dei pareri, procedendo in tale contesto all'eliminazione delle forme di interpello obbligatorio nei casi in cui non producano benefici ma solo aggravi per i contribuenti e per l'amministrazione".*

L'obiettivo è, dunque, quello di strutturare delle disposizioni che rivedano completamente la disciplina degli interPELLI, con l'obiettivo di garantire:

- **una maggiore omogeneità;**
- **una migliore tutela per i contribuenti;**
- **una maggiore tempestività ed esaustività nelle risposte fornite ai contribuenti.**

Importante, dunque, è riformare l'intero istituto con l'obiettivo non secondario di garantire anche una **tempistica certa** per le risposte: molto spesso infatti i pareri dell'Agenzia arrivano troppo in ritardo rispetto al tempo utile per le imprese per programmare, ad esempio, un'operazione di riorganizzazione societaria. Infine, ulteriore obiettivo della Delega è quella di

eliminare le forme di **interpello obbligatorio**, che creano, per i motivi sopra rappresentati, solo un'inutile congestione al lavoro degli Uffici.

IVA

Le implicazioni IVA nell'e-commerce

di Fabio Pauselli

Il commercio elettronico o *e-commerce* si suddivide in **commercio elettronico diretto** e **commercio elettronico indiretto**. Il primo rappresenta l'*e-commerce* per eccellenza, svolgendosi esclusivamente *on-line*; dall'acquisto, al pagamento, al ricevimento del servizio, tutto viaggia per i canali informatici. Il commercio elettronico indiretto, invece, si riferisce alla cessione di beni materiali scelti sulla base di quanto offerto dal fornitore sulla scorta di un catalogo *online* ed inviati al cliente nei modi tradizionali (ad esempio consegna a mano o spedizione), a nulla rilevando la modalità di pagamento. In sostanza nel commercio elettronico indiretto la transazione avviene per via telematica ma la consegna del bene, rispetto a quello diretto, è effettuata in modo tradizionale.

Per ciò che concerne l'Iva nell'*e-commerce* sono molto interessanti i risvolti di quelle operazioni svolte con controparti estere, in particolare le cessioni di beni tra un soggetto italiano e un soggetto residente in un paese UE. Nel caso di **cessioni effettuate nei confronti di un privato consumatore**, si rendono applicabili le disposizioni previste per la vendita a distanza; queste prevedono che le operazioni svolte con controparti residenti in un altro Stato membro **risultano imponibili in Italia** se il cedente residente ha effettuato vendite nell'altro Paese europeo **per un ammontare inferiore ad € 100.000 o al minore importo eventualmente stabilito nel paese UE**. Viceversa, nel caso di superamento del limite o di opzione da parte del cedente per il regime ordinario, l'operazione si considererà **imponibile nell'altro paese membro** e il soggetto residente dovrà nominare un rappresentante fiscale o identificarsi nello Stato estero al fine di assolvere l'Iva.

Nel caso di cessioni ad un soggetto passivo Iva, invece, l'operazione seguirà le ordinarie regole previste per le cessioni intracomunitarie, con fatturazione dell'operazione come non imponibile e il rispetto dei conseguenti adempimenti in materia di Intrastat.

E' evidente che nel caso di operazioni svolte con controparti soggetti passivi Iva, le norme appena analizzate s'intrecciano inevitabilmente con quelle relative all'obbligo di iscrizione negli elenchi VIES (Vat Information Exchange System) sia per il **soggetto residente cedente** sia per il **soggetto estero cessionario**. Il cedente nazionale, infatti, deve preventivamente essere incluso in tale archivio, facendone espressa richiesta al competente ufficio dell'Agenzia delle Entrate in fase di apertura della partita Iva oppure successivamente; nei trenta giorni successivi alla richiesta viene temporaneamente sospesa la soggettività attiva e passiva per le operazioni intracomunitarie poste in essere. Ciò significa, come ha avuto modo di chiarire la

stessa Agenzia delle Entrate, che tutte le cessioni e le prestazioni di servizi intracomunitarie effettuate da un soggetto Iva nazionale non iscritto nel VIES, dovranno essere assoggettate ad Iva in Italia, in quanto considerate operazioni interne e non intracomunitarie. Analogamente, l'acquirente estero che si è qualificato come soggetto passivo Iva ma che non risulta iscritto nell'archivio VIES, dovrà essere considerato alla stregua di un privato consumatore e, di conseguenza, assoggettare l'operazione all'Iva nazionale.

In entrambe i casi, quindi, gli operatori dovranno porre la massima attenzione a questi aspetti, in quanto il regime derogatorio per le vendite a distanza potrebbe applicarsi non solo alle persone fisiche private, ma anche a tutte le imprese o professionisti, residenti e non, la cui partita Iva non figuri nella banca dati VIES.

DIRITTO SOCIETARIO

Il Notariato del Triveneto chiarisce le modalità di versamento del capitale nella costituzione di SRL

di Fabio Landuzzi

La **Massima del Notariato del Triveneto n. I.A.14** di recente pubblicazione fornisce indicazioni utili riguardo al tema del **versamento del capitale sociale** in occasione della **costituzione di SRL**, dopo che si era aperta la dibattuta questione causata dalla **modifica apportata al testo dell'articolo 2464, comma 4, Cod. Civ.**, per effetto dell'articolo 9, comma 15bis, lettera a), del DL 76/2013.

La novellata disposizione contenuta nel citato articolo 2464, comma 4, Cod. Civ., prevede infatti che il **versamento** di almeno il 25% dei **conferimenti in denaro** (e dell'intero eventuale sovrapprezzo), ovvero dell'intero capitale sociale in caso di società con unico socio, non avvenga più presso un deposito bancario vincolato sino alla iscrizione della società nel registro imprese, bensì **nelle mani dell'organo amministrativo**.

La *ratio* di questo intervento era quella di **semplificare e velocizzare** l'iter costitutivo delle SRL. Il risultato, però, è stato di tutt'altro tenore: anziché semplificare, il Legislatore è riuscito a **complicare un iter** ormai ampiamente rodato e conosciuto dagli operatori, in quanto ha dimenticato che **non è tecnicamente possibile** rendere destinatario di un versamento di denaro un **organo amministrativo che viene nominato** tale solo **nell'atto costitutivo** stesso. Infatti, come si è ampiamente osservato in dottrina:

- In sede di costituzione della società, **non esiste ancora l'organo amministrativo** il quale verrà ad esistenza solo con l'iscrizione della società nel registro imprese e, peraltro, solo dopo che i suoi componenti avranno accettato l'incarico;
- Gli organi delle persone giuridiche **non sono dotati di propria personalità o soggettività distinta** per cui **non possono essere depositari di somme** né rilasciare quietanze. Il versamento deve, dunque, essere fatto agli amministratori ma solo in quanto persone che ne divengono depositari, con la conseguenza dell'insorgere a favore della società un diritto di credito;
- **Non è tecnicamente possibile** rendere beneficiario di versamenti di denaro con mezzi tracciati (ad es.: bonifico, assegni circolari, ecc.) un nominando organo amministrativo di una società; una volta che la società è iscritta al registro imprese, **il versamento di denaro compete alla società** e non certo al suo organo amministrativo.

Su questa vicenda è quindi di recente intervenuto il **Consiglio Notarile del Triveneto** il quale ha in via generale osservato che la norma in questione deve essere **interpretata in senso sostanziale** in quanto, diversamente, la stessa sarebbe in concreto di impossibile applicazione per le ragioni su poste. I Notai del Triveneto ritengono allora che il disposto dell'articolo 2464, comma 4, Cod. Civ., imponga **unicamente di attestare nell'atto costitutivo l'avvenuto deposito dei conferimenti in denaro**, a comprova della serietà dell'impegno assunto dai soci di liberare il capitale; diversamente, lo stesso **non richiede l'intervento in sede di stipula dell'atto dei nominandi amministratori** perché essi rilasciano quietanze.

E' senza dubbio **possibile** che l'avvenuto **deposito dei conferimenti in denaro** possa essere **attestato dai nominandi amministratori** che lo abbiano ricevuto, **se presenti** alla costituzione; ma è altrettanto **fuori di dubbio**, sottolinea la Massima in commento, **che tale deposito possa anche essere attestato dai soci fondatori**, nel caso in cui siano assenti i nominandi amministratori. In questo caso, è preferibile che il deposito avvenga con **modalità idonee a comprovarne l'effettività**, a dimostrare, cioè, la perdita della disponibilità delle somme versate da parte dei soci. In sintesi, quindi, il deposito dei conferimenti in denaro in sede di costituzione di SRL potrà avvenire operativamente:

1. **a mezzo bonifico bancario** a favore di **uno o più dei nominandi amministratori**; oppure
2. **a mezzo assegni circolari** intestati a favore della **costituenda società**; oppure
3. **nelle mani del Notaio rogante**, con iscrizione nel registro appositamente istituito dal Notaio, e con il mandato a consegnare le somme depositate agli amministratori che abbiano accettato l'incarico; oppure, più comunemente
4. **presso una banca**, con un **deposito vincolato a favore della costituenda società**.

AGEVOLAZIONI

Per i Piani Particolareggiati nessuna sanzione per la mancata comunicazione

di Leonardo Pietrobon

Potrebbe sembrare un chiarimento per il passato, in realtà quello contenuto nella [RM 37/E/2014](#), riguardante i **piani particolareggiati**, è una **precisazione sul regime sanzionatorio** rivolta prevalentemente (anche) al futuro.

Come noto, l'art. 1 della Tariffa parte I, DPR n. 131/86 prevede(va) l'applicazione dell'imposta di registro nella misura dell'1% per i **trasferimenti di immobili situati in piani urbanistici particolareggiati (c.d. PUP) diretti all'attuazione dei programmi di edilizia residenziale** comunque denominati.

Naturalmente, tale agevolazione ha trovato applicazione per i **soli trasferimenti immobiliari che si sono conclusi alla data del 31/12/2013**, essendo poi venuta meno per effetto delle modifiche introdotte dall'articolo 10 D.Lgs. n. 23/2011, con il quale è stata modificata l'imposizione dei trasferimenti immobiliari, eliminando tutte le esenzioni e le agevolazioni tributarie, anche se previste in leggi speciali. Di conseguenza, oggi, ai **trasferimenti** aventi ad oggetto **immobili situati in zone comprese in PUP non e? piu? applicabile l'agevolazione** in esame.

Da un punto di vista operativo, la fruizione della citata agevolazione **si "consolida" a condizione che entro 11 anni dal trasferimento**, con il quale è stata chiesta l'applicazione dell'imposta di registro nella misura dell'1%, si **realizzi l'utilizzazione edificatoria** dell'area.

Il termine per l'edificazione, stabilito dalla norma, originariamente fissato in 5 anni, e? stato piu? volte prorogato nel corso del tempo, dapprima ad opera dell'articolo 2, comma 23, D.L. n. 225/2010, che lo ha aumentato di 3 anni portandolo a 8 anni e successivamente ad opera dell'articolo 6, comma 6, D.L. n. 102/2013, che lo ha prorogato di ulteriori 3 anni, portandolo a 11 anni.

Rispetto a tale condizione, con riferimento al **termine per l'edificazione**, l'Agenzia delle Entrate, con la [CM n.11/E/2002](#), ha chiarito che **per aversi utilizzazione edificatoria non e? sufficiente l'inizio solo formale dei lavori di costruzione** entro il termine stabilito dal trasferimento. In particolare, l'Agenzia ha chiarito che e? indispensabile che **l'opera "sia iniziata ed esista un edificio significativo dal punto di vista urbanistico, cioe? sia stato eseguito il**

rustico comprensivo delle mura perimetrali delle singole unità? e sia stata completata la copertura". Ancora secondo quanto stabilito dalla stessa Agenzia, **nel caso di trasferimento di un fabbricato**, affinche? sia realizzata l'utilizzazione edificatoria dell'area, e? necessario che questo sia **demolito e integralmente ricostruito**.

Dal punto di vista sanzionatorio, come accennato, lo stesso trova applicazione nel caso in cui:

1. **non si realizzi l'utilizzazione edificatoria dell'area entro 11 anni** dalla registrazione dell'atto di acquisto;
2. **si ponga in essere un ulteriore trasferimento dell'immobile** (a titolo oneroso o gratuito), e quindi non sia il "primo acquirente" a porre in essere l'edificazione dell'area.

Con riferimento alla decadenza dall'agevolazione, l'Agenzia delle Entrate, con la RM 37/E/2014, ha precisato che **non sussiste alcun obbligo di denuncia ex art. 19, DPR n. 131/86** che prevede la comunicazione all'Ufficio, entro 20 giorni, del "verificarsi di eventi che ... diano luogo ad ulteriore liquidazione di imposta ...", pena **l'applicazione della sanzione ex art. 69, DPR n. 131/86 dal 120% al 240% dell'imposta dovuta**. In altri termini, nel caso in cui si verifichi una delle due condizioni di decadenza di cui sopra, a parere dell'Agenzia il soggetto **beneficiario dell'agevolazione non deve porre in essere alcuna comunicazione** all'Amministrazione finanziaria stessa, in quanto il verificarsi di un'ipotesi di decadenza e? rilevabile direttamente dall'Amministrazione finanziaria senza necessita? di denuncia da parte del contribuente.

In particolare, in caso di:

- trasferimento dell'immobile prima del completamento dell'intervento entro gli 11 anni previsti a seguito della registrazione dell'atto l'Ufficio viene a conoscenza dell'intervenuta cessione, procedendo alla registrazione del secondo atto di compravendita;
- decorso del termine di 11 anni senza utilizzazione edificatoria dell'area, l'Ufficio, avvalendosi della procedura "Campione Unico", in cui sono iscritti gli atti che fruiscono di agevolazioni, esegue "un'attività? di controllo per appurare il completamento edificatorio".

Alla luce di quanto sopra, l'Agenzia precisa che **in caso di decadenza** dall'agevolazione in esame, l'Ufficio deve:

- **liquidare l'imposta complementare**, determinata dalla differenza tra l'aliquota ordinaria e l'aliquota agevolata;
- **applicare gli interessi di mora** dalla data di registrazione dell'atto di acquisto dell'immobile inserito nel piano urbanistico particolareggiato;
- **non applicare la predetta sanzione** (dal 120% al 240% dell'imposta dovuta) applicabile **in caso di omessa presentazione delle denuncia prevista dal citato art. 19 DPR**

131/1986.

Ancora in tema di attività accertativa da parte dell'Agenzia delle entrate, lo stesso documento di prassi, ricorda correttamente che **il termine per l'attività di recupero** della maggiore imposte dovuta è stabilito **dall'articolo 76, comma 2 lett. a) del DPR 131/1986**, secondo cui l'Ufficio **deve notificare l'avviso di liquidazione entro 3 anni**:

- dal decorso del termine di 11 anni dall'acquisto senza che sia stata ultimata l'edificazione dell'unità immobiliare;
- dalla registrazione dell'atto di trasferimento dell'immobile.

In conclusione, si può concludere che avendo l'Amministrazione finanziaria tutti gli strumenti necessari per stabilire e verificare la spettanza di un'agevolazione come quella in commento, spetta agli stessi uffici competenti stabilire che è decaduto dall'agevolazione e non certo al contribuente comunicare tale condizione, al solo fine di evitare l'applicazione della sanzione pecuniaria nelle misure di cui sopra.

AGEVOLAZIONI

Il nuovo Regolamento per gli aiuti “de minimis”

di Luigi Scappini

L'articolo 107, paragrafo 1 del TFUE limita la possibilità degli Stati comunitari di procedere all'erogazione di forme agevolative nei confronti di determinati settori, con il preciso fine di non permettere alle singole sovranità di incidere sulla libera concorrenza e sugli scambi all'interno dell'Unione Europea.

In questo contesto si collocano i cd. **aiuti “de minimis”** che, in ossequio a quanto previsto al successivo articolo 109, consistono in forme di supporto a determinati settori produttivi che non sono soggette all'obbligo di notifica di cui all'articolo 108 sempre TFUE in quanto hanno una dimensione quantitativa tale che si ritiene non possano incidere sulle dinamiche di mercato.

La Commissione Europea, con il [**Regolamento n.1407/2013**](#), approvato il 18 dicembre 2013 e pubblicato sulla GUUE del successivo 24 dicembre 2013 ha rinnovato la disciplina, applicabile a decorrere dal **1° gennaio 2014** e per tutto il periodo 2014-2020, a detti aiuti “*de minimis*”.

I primi due articoli del Regolamento delimitano da un punto di vista soggettivo e oggettivo l'accesso ai suddetti aiuti.

Possono accedere agli aiuti “*de minimis*” le **imprese** intese come “*qualsiasi entità che eserciti attività economica, a prescindere dal suo status giuridico e dalle sue modalità di finanziamento*”.

Si considerano, ai sensi dell'articolo 2, quali **imprese uniche** l'insieme delle imprese fra le quali sussiste almeno una di queste condizioni:

1. un'impresa detiene la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di un'altra impresa;
2. un'impresa ha il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione, direzione o sorveglianza di un'altra impresa;
3. un'impresa ha il diritto di esercitare un'influenza dominante su un'altra impresa in virtù di un contratto concluso con quest'ultima o in virtù di una clausola dello statuto di quest'ultima;
4. un'impresa azionista o socia di un'altra impresa controlla da sola, in virtù di un accordo stipulato con altri azionisti o soci dell'altra impresa, la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di quest'ultima.

Sono, per espressa previsione normativa di cui all'articolo 1, **esclusi** dalla regola “*de minimis*” gli aiuti concessi alle imprese **operanti** tra gli altri nei seguenti **settori**:

1. **pesca e acquacoltura** di cui al Regolamento n.104/2000;
2. **produzione primaria** dei **prodotti agricoli** di cui all'allegato I del TFUE e con esclusione di quelli relativi alla pesca e acquacoltura;
3. **trasformazione e commercializzazione** di **prodotti agricoli** nel caso in cui alternativamente: l'importo dell'aiuto sia fissato in base al prezzo o al quantitativo dei prodotti acquistati dai produttori primari o immessi sul mercato dalle imprese interessate o l'aiuto sia subordinato al fatto di venire parzialmente o interamente trasferito a produttori primari.

La **trasformazione** di un prodotto agricolo consiste in qualsiasi trattamento in cui il prodotto ottenuto resta un prodotto agricolo. Sono escluse dal concetto le operazioni che si rendono necessarie per preparare il prodotto, sia esso animale o vegetale, per la prima vendita. La **commercializzazione** consiste nella detenzione o esposizione di un prodotto al fine della vendita, consegna o immissione sul mercato. Non rientra nel concetto di commercializzazione la prima vendita effettuata dal produttore primario nei confronti di soggetti operanti nel settore della trasformazione, come qualsiasi attività avente il fine di preparare il prodotto per la prima vendita. Il produttore primario mette in atto un'operazione di commercializzazione nell'ipotesi in cui proceda alla cessione dei beni prodotti a consumatori finali in locali separati riservati a tale scopo.

L'**esclusione** per detti soggetti **non** è tuttavia **assoluta** in quanto è previsto, sempre all'articolo 1, che nell'ipotesi in cui un'**impresa operi** non solo in uno di detti settori, ma anche **in altri** che non rientrano nel campo di esclusione, gli aiuti “*de minimis*” sono **ammessi** a condizione che lo Stato garantisca, per mezzo ad esempio della **separazione delle attività** o la **distinzione dei costi**, che detti aiuti vengono fruiti solamente dalle attività ammesse.

Le imprese che soddisfano i requisiti sopra delineati possono accedere agli aiuti “*de minimis*” nella **misura massima**, stabilita dal successivo articolo 3, di **euro 200.000** nell'arco di **3 esercizi finanziari**.

Tale importo si dimezza a **euro 100.000** nell'ipotesi di impresa unica operante nel **trasporto delle merci su strada**, con l'ulteriore precisazione che gli aiuti non possono essere utilizzati per l'acquisto dei mezzi di trasporto. Anche in questo caso è previsto l'accesso al massimale di euro 200.000 in ipotesi di esercizio anche di altre attività oltre a quella di trasporto e alla condizione di separazione delle attività.

Il **periodo** preso a riferimento, che decorre dal momento in cui viene concesso il diritto a ricevere l'aiuto a prescindere dall'effettiva erogazione, è su **base mobile** nel senso che nell'anno di erogazione degli aiuti, ai fini della verifica del rispetto del massimale, si dovrà avere riguardo a quanto eventualmente assegnato nel biennio finanziario precedente.

Da ultimo, ai fini del calcolo del massimale, l'**importo** degli aiuti è espresso in **sovvenzione diretta in denaro**, al lordo di imposte e oneri. L'erogazione **rateizzata** comporta l'attualizzazione al valore al momento dell'erogazione. L'eventuale **superamento** del **massimale** comporta che **nessuna** delle nuove misure di aiuto possa considerarsi *“de minimis”*.

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

Pubblicità e contenuti per il sito del nostro studio

di **TeamSystem.com**

www.teamsystem.com

La pubblicità è l'anima del commercio e ai tempi della Rete, anche questo genere di comunicazione è, per forza di cose, digitale. Ma quali sono i metodi e **le piattaforme giuste** per fare pubblicità sul web e farsi conoscere? Chi riuscisse a rispondere a questa domanda al volo e in maniera secca, o è un genio oppure sta mentendo. Purtroppo **la pubblicità fatta sul web non risponde a domande veloci**, ma ha bisogno di studiare strategie complesse e porsi degli obiettivi specifici prima di ottenere risultati. Poi i risultati arrivano, ma bisogna prima di tutto capire cosa si vuole ottenere e quanto tempo si è disposti ad aspettare.

Il re del web

Uno studio professionale, per esempio, difficilmente conquisterà nuovi clienti con una **pagina Facebook**, ma può invece usare questo strumento per farsi conoscere. Una **campagna su Google** per promuovere il nostro sito, potrà portare visitatori sulle nostre pagine, ma da qui a farli diventare clienti, la strada è ardua. L'importante è sapere subito cosa aspettarsi. Uno studio legale o uno studio di commercialisti non vende qualcosa che si acquista d'impulso, ma offre **servizi che nascono** prima di tutto **da un rapporto di fiducia**. E come si conquista la fiducia? Sul web vige una regola: "Se so qualcosa, te la dico. Se quello che dico ti è utile, allora comincerai a fidarti di me". In parole povere ritorna un concetto che se vogliamo sta alla base del marketing digitale: **Content is king**, il contenuto è re.

Contenuti o banner?

Ogni volta che facciamo una ricerca su Google, ci aspettiamo di trovare dei contenuti e non delle pubblicità. Se ho bisogno di sapere quanto dovrò pagare di Imu, mi aspetto di trovare un articolo scritto da qualcuno che mi spieghi in maniera chiara quello che mi serve.

Dovendo scegliere fra un articolo che chiarisce qualcosa e un banner pubblicitario di un professionista che lo farà per me, io molto probabilmente sceglierò il primo. È questo il motivo per cui, all'interno di un **sito istituzionale** è consigliabile sempre inserire una **sezione di Faq**, domande e risposte su temi trattati dallo studio che possono risultare di interesse generale o, ancora meglio, **un blog con articoli** che espongono in maniera chiara alcuni temi di interesse più specifico e con **aggiornamenti costanti e programmati**.

La merce di scambio

Se il sito del nostro studio ospita anche una sezione di contenuti, diventa più facile condividere questo materiale su un gruppo di **Facebook**, su **Twitter** o, nel nostro caso ancora meglio, su **Linkedin**. I contenuti sul web rappresentano la più **preziosa merce di scambio**. Produrre articoli per il proprio sito ha un altro grosso vantaggio che è quello di renderlo **più indicizzabile**. Cerchiamo di capire meglio questo concetto: in Italia la stragrande maggioranza delle ricerche sul web (circa il 95%) avviene tramite **Google** e questo motore predilige i siti dinamici, cioè quelli che si aggiornano con articoli nuovi, rispetto a quelli statici, detti anche siti vetrina. Sono in pratica quelli che una volta pubblicati, vengono poi lasciati a se stessi perché hanno un semplice scopo informativo, ma in breve diventano come vecchi cartelloni sui bordi di strade poco trafficate. Aggiungendo dei **post con regolarità** sul nostro sito, avremo invece sempre argomenti e **parole chiave nuove** che risponderanno a **nuove ricerche** e porteranno quindi anche **nuove visite**.

La qualità conta

Produrre articoli per il web rappresenta tuttavia **un impegno** e non può essere svolto sporadicamente nei ritagli di tempo, ma il risultato finale, ovvero **gettare le basi** per instaurare un **rapporto di fiducia** con nuovi clienti è fondamentale per qualunque tipo di comunicazione. Quando si scrivono articoli per il proprio sito o si prepara la sezione delle domande più frequenti, bisogna prestare molta attenzione alla **“qualità” dei testi**. C'è una cosa che **Google detesta** più di ogni altra: **i contenuti duplicati** e per un motore di ricerca è facilissimo scoprire chi ha pubblicato prima e chi è arrivato dopo. Riuscire però a scrivere **testi originali**, utili e, soprattutto, citati da altri siti è la migliore strategia per raggiungere nuovi visitatori e guadagnare credibilità sul web.