

Edizione di mercoledì 28 maggio 2014

DICHIARAZIONI

[Anche il fisco richiede un po' di serietà](#)

di Giovanni Valcarenghi

ENTI NON COMMERCIALI

[Legittimato il voto per testa nelle srl: importanti conseguenze per le società sportive senza scopo di lucro](#)

di Guido Martinelli

IMPOSTE SUL REDDITO

[Il credito d'imposta per i canoni non percepiti](#)

di Luca Mambrin

IVA

[La non imponibilità Iva delle cessioni di beni in occasione di fiere mercato in Paesi extra-Ue](#)

di Marco Peirolo

BACHECA

[Il Punto sul Concordato Preventivo nel convegno alla Gran Guardia a Verona](#)

di Comitato di redazione

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

[Professionisti e ITC, intervista a Claudio Rorato del Politecnico di Milano](#)

di Teamsystem.com

DICHIARAZIONI

Anche il fisco richiede un po' di serietà

di **Giovanni Valcarenghi**

Esordisco con una domanda banale: quando un cliente di studio ha presentato in modo ordinato e tempestivo tutto la necessaria documentazione per il modello Unico, a qualche professionista verrebbe mai in mente di presentare la **dichiarazione in modo approssimativo**, sulla scorta del motto “tanto poi se qualche cosa non va bene posso **correggere** tra una settimana oppure un mese”?

Io credo proprio che questo non sia l'approccio giusto, così come non credo sia corretto che l'Amministrazione finanziaria adempia ad i propri doveri in modo approssimativo e per tentativi.

La riflessione è stata stimolata dalla pubblicazione, in data 26 maggio scorso, della **seconda versione di Gerico**, mediante la quale si provvede a **sistemare alcuni errori** presenti nella precedente (per lo studio WM05U è stata corretta un'anomalia nell'applicazione della territorialità per i comuni di Montoro e di Quero Vas; per gli studi UK29U, VG72B, VG73A, VG73B, VG77U, VG92U, VK01U, VK08U, VK20U, VK23U, VM09A è stata corretta un'anomalia nel calcolo in presenza di più unità locali; per lo studio VD46U è stata rimossa un'anomalia nel calcolo in presenza di aggi).

Non siamo certamente stupiti da queste evoluzioni, posto che lo scorso anno ci fu addirittura una *escalation* sino alla seconda metà di luglio; appare però evidente che non si potrà certo far passare il messaggio che gli studi di settore quest'anno sono stati varati con adeguato anticipo, in quanto **ciò che conta è la versione definitiva e corretta** del software e non i vari “tentativi”.

Altrimenti anche il contribuente potrebbe adempiere alle proprie obbligazioni a singhiozzo, versando entro i termini un piccolo acconto, per poi provvedere a sistemare la propria posizione in un momento successivo, proprio come fa l'Agenzia delle entrate.

Insomma, in momenti di proclami di trasparenza del rapporto tra amministrazione e cittadino nonché di roboanti annunci del varo di non meglio precise “deleghe fiscali”, con estrema semplicità **basterebbe applicare le norme già vigenti**.

Norme, si badi bene, che non sono uno scherzo, bensì massime discipline regolatrici del rapporto tributario; intendo riferirmi allo Statuto dei diritti del contribuente ove, ad esempio, si

prevede che debbano essere concessi 60 giorni di tempo per adempiere ai propri oneri (in caso di introduzione di modifiche o nuovi adempimenti), oppure ancora che le modifiche ai tributi periodici acquisiscano efficacia solo per l'annualità successiva a quella di introduzione.

Quando gli studi professionali sono soggetti a periodi di stress, proprio come accade in tempi di bilanci e dichiarazioni, l'ultima cosa che si vorrebbe è proprio quella di dover inseguire le capriole dei politici sulla TASI, piuttosto che le evoluzioni di Gerico e gli aggiornamenti delle istruzioni per la compilazione dei modelli. Qualcuno ha mai pensato che, dopo avere fatto i conti, **il professionista deve avere un adeguato lasso di tempo per trasmettere i risultati al proprio cliente** che, giustamente, vorrà che gli sia dedicato qualche minuto per fornirgli un resoconto ed una motivazione?

Insomma, personalmente non sento grande bisogno di grandi trasformazioni fiscali, mentre un piccolo sogno di natura fiscale ce l'ho bene in mente: un mondo ideale in cui si rispettino le promesse ed i termini e, quantomeno nelle linee di massima (tralasciando pure i piccoli particolari), **si eviti di intervenire sulle norme nei primi mesi dell'anno nuovo**. Un mondo nel quale non sia tollerabile l'esistenza di un Legislatore che prevede il termine per la fissazione delle delibere TASI al 31 maggio quando il termine di versamento scade il successivo 16 giugno. Un mondo nel quale un commercialista non debba dire al proprio cliente, alla data del 26 maggio, che non è in grado di confermare quando dovrà pagare le TASI; un mondo nel quale non sia considerato un brutto vizio quello di dare importanza alle norme e non ai comunicati stampa, alle dichiarazioni ascoltate per radio o alle indiscrezioni lette sui giornali. Un mondo, infine, in cui non ci siano percentuali di ricavi presunti e le medie di settore abbiano il giusto peso di elementi puramente indicativi.

In questo mio sogno, voglio confessare con un po' di vergogna, il tema dell'abuso del diritto e delle grandi filosofie non sono assolutamente una priorità e possono aspettare. Quello della **serietà fiscale**, invece, è saldamente cementato al primo posto. Temo, però, di vivere da solo questo sogno....; forse è meglio che corra a verificare se qualche comunicato dell'ultima ora ha mutato le regole che sto applicando.

ENTI NON COMMERCIALI

Legittimato il voto per testa nelle srl: importanti conseguenze per le società sportive senza scopo di lucro

di Guido Martinelli

Il Consiglio Notarile di Milano ha emesso una [massima](#), in materia di società a responsabilità limitata, di estremo interesse per il mondo delle società sportive dilettantistiche. Viene precisato, infatti che:

“L’atto costitutivo delle s.r.l. può derogare, per tutte o alcune delle decisioni di competenza dei soci, al principio di proporzionalità del diritto di voto sancito dall’art. 2479, comma 5, c.c.

Ciò può avvenire: (i) con clausole applicabili in via generale e astratta a tutti i soci (ad esempio: *tetto massimo di voto, voto scalare, voto scaglionato, voto capitario, etc.*), nonché (ii) con clausole che attribuiscono a taluni soci particolari diritti che comportano una “maggiorazione” del diritto di voto (ad esempio: *voto plurimo, casting vote, voto determinante, etc.*) o che lo limitano (ad esempio: *voto limitato, voto condizionato, etc.*); non trovando in ogni caso applicazione il limite e il divieto di cui all’art. 2351, comma 2, ultimo periodo, e comma 4, c.c.

Le clausole sub (i), applicabili in via generale e astratta a tutti i soci, costituiscono normali clausole “statutarie”, la cui introduzione, modificazione e soppressione può essere decisa, salvo diversa disposizione dell’atto costitutivo, con la maggioranza richiesta dall’art. 2479-bis, comma 3, c.c. Le clausole sub (ii), invece, danno luogo a diritti particolari ai sensi dell’art. 2468, comma 3, c.c., e possono essere introdotte, modificate e sopprese, salvo diversa disposizione dell’atto costitutivo, solo con il consenso unanime di tutti i soci“.

Tale affermazione porta finalmente chiarezza sui contenuti degli statuti delle società sportiva dilettantistiche a responsabilità limitata senza scopo di lucro.

Nei loro confronti la circolare 21/2003 della Agenzia delle entrate aveva riconosciuto l’applicabilità delle agevolazioni portate dall’art. 148 del Tuir, purchè, come già imposto alle associazioni, introducessero nel loro statuto i principi contenuti nel comma otto della medesima norma.

Qui si pone il problema, tra gli altri, del contenuto del punto e) che prevede: **”principio del voto singolo di cui all’articolo 2532, comma 2 del codice civile”.**

Tale affermazione, ictu oculi, appare in **contrastò con l'art. 2479, comma 5, c.c., che afferma "ogni socio ha diritto di partecipare alle decisioni previste dal presente articolo ed il suo voto vale in misura proporzionale alla sua partecipazione"**, senza fare espressamente salva una diversa disposizione dell'atto costitutivo. Dall'altro lato, l'art. 2468 c.c., dopo aver sancito in via generale lo stesso principio di proporzionalità dei diritti dei soci ("salvo quanto disposto dal terzo comma del presente articolo, i diritti sociali spettano ai soci in misura proporzionale alla partecipazione da ciascuno posseduta"), ne contempla una deroga stabilendo che *"resta salva la possibilità che l'atto costitutivo preveda l'attribuzione a singoli soci di particolari diritti riguardanti l'amministrazione della società o la distribuzione degli utili"*.

L'affermazione della regola della proporzionalità del diritto di voto e la mancanza di una norma che espressamente ne consente la deroga hanno condotto una parte dei primi commentatori a sostenerne l'inderogabilità.

Questo aveva fatto ritenere inapplicabile la norma. **Secondo alcuni, presto smentiti dalla Giurisprudenza, l'art. 90, essendo successivo avrebbe abrogato tacitamente la precedente norma incompatibile (senza valutare la diversa portata delle due disposizioni), secondo altri si doveva prevedere che tutti i soci sottoscrivessero la medesima percentuale di quote**

Entrambe le interpretazioni non sembravano convincenti e oggi, **la tesi della applicabilità alle società a responsabilità limitata del voto pro capite, appare confermata da questa massima del collegio notarile in commento.**

La massima continua chiarendo, appunto, che: "non si può ritenere che **la disciplina della s.r.l. post riforma sia caratterizzata dal generale dogma della inderogabilità di tutte le disposizioni per le quali il legislatore non ha espressamente fatto salva la possibilità di deroga da parte dell'atto costitutivo. Pur non potendosi affermare con certezza il contrario – ossia che tutte le norme debbono intendersi suppletive ove il legislatore non faccia chiaramente intendere la loro imperatività – occorre discernere la natura derogabile o inderogabile delle disposizioni in tema di s.r.l. sulla base dell'insieme degli elementi interpretativi e in coerenza con le caratteristiche del tipo, con il quadro sistematico delle norme della s.r.l. e degli altri tipi sociali, nonché della loro dimensione funzionale e degli interessi da esse tutelati.**

In questa prospettiva, assume grande rilevanza il canone interpretativo rinvenibile nella legge delega da cui origina la riforma del 2003, con precipuo riferimento all'art. 3, comma 1, lett. b), l. 366/2001, là dove imponeva di "prevedere un'ampia autonomia statutaria" e al comma 2, lett. f), dello stesso art. 3, che richiedeva di "ampliare l'autonomia statutaria con riferimento alla disciplina del contenuto e del trasferimento della partecipazione sociale". Il che val quanto dire che l'interprete, di fronte a una regola dettata in tema di "contenuto della partecipazione", senza chiari segni circa la natura imperativa della regola stessa, deve tendenzialmente orientarsi verso la sua natura derogabile"

IMPOSTE SUL REDDITO

Il credito d'imposta per i canoni non percepiti

di Luca Mambrin

Ai sensi **dell'art. 26** del D.P.R. 917/1986 i redditi derivanti **da contratti di locazione di immobili** concorrono alla formazione del reddito imponibile del locatore **indipendentemente dalla loro percezione**; lo stesso art. 26 del Tuir dispone poi che tali redditi, **se non percepiti, non concorrono** a formare il reddito dal momento **della conclusione del procedimento giurisdizionale di convalida di sfratto per morosità del conduttore**. Per le **imposte versate sui canoni scaduti e non percepiti**, come da accertamento avvenuto nell'ambito del procedimento giurisdizionale di convalida di sfratto, viene **riconosciuto un credito d'imposta di pari ammontare**.

Si ricorda che tale agevolazione può essere applicata **esclusivamente alle locazioni ad uso abitativo**, ovvero agli immobili appartenenti alla categoria catastale A, con esclusione della categoria A10; tale posizione, che emerge chiaramente anche dal dettato normativo è stata infatti recentemente ribadita anche dall'Agenzia delle Entrate nella [C.M. 11/E/2014](#).

L'Agenzia infatti, dopo aver ricordato la regola generale di cui all'art. 26 del TUIR, secondo cui i redditi **fondiari sono imputati al possessore indipendentemente dalla loro percezione**, ha ribadito che nel caso in cui il reddito fondiario sia costituito dal canone di locazione, non rileva il canone effettivamente percepito dal locatore, bensì l'ammontare di esso contrattualmente previsto per il periodo di imposta di riferimento; solo a seguito della cessazione della locazione, per scadenza del termine ovvero per il verificarsi di una causa di risoluzione del contratto, il reddito è determinato sulla base della rendita catastale.

Nel caso di mancata percezione dei canoni, per le sole locazioni di immobili ad uso abitativo è possibile che i canoni non percepiti non concorrono alla determinazione del reddito complessivo del locatore dal momento della conclusione del procedimento di convalida di sfratto per morosità; **per gli immobili non abitativi il legislatore tributario non ha previsto una disposizione analoga**.

In tali circostanze l'Agenzia chiarisce che:

- i **canoni, ancorché non percepiti, vanno comunque dichiarati**, nella misura in cui risulta dal contratto di locazione, fino a quando non intervenga una causa di risoluzione del contratto medesimo;
- le **imposte assolte** sui canoni dichiarati e **non riscossi non possono essere recuperate**.

Viene precisato infine che la stessa **Corte Costituzionale**, con la **sentenza n.362 del 2000**, investita sulla questione di legittimità costituzionale dell'art. 26, nella sentenza n. 362 del 2000 l'ha ritenuta non fondata in quanto *“il sistema di tassazione che presiede alle locazioni non abitative non risulta gravoso e irragionevole dal momento che il locatore può utilizzare tutti gli strumenti previsti per provocare la risoluzione del contratto di locazione (dalla clausola risolutiva espressa ex art. 9 1456 del codice civile, alla risoluzione a seguito di diffida ad adempiere ex art. 1454, alla azione di convalida di sfratto ex artt. 657 e ss del c.p.c....) e far “riespandere” la regola generale di attribuzione del reddito fondiario basata sulla rendita catastale.*

Al contrario, i locatori di immobili ad uso abitativo che:

- **non hanno incassato i canoni di locazione risultanti dal contratto;**
- **sono in possesso di una sentenza di sfratto per morosità (emessa entro il termine di presentazione della dichiarazione),** possono non assoggettare a tassazione l'importo relativo ai canoni non percepiti nel corso del periodo d'imposta. I contribuenti dovranno quindi dichiarare l'immobile assoggettando a tassazione la rendita catastale (rivalutata del 5%) invece del canone di locazione.

Al contribuente **spetterà poi un credito d'imposta** relativamente agli importi dei canoni non riscossi **ma comunque assoggettati a tassazione in anni precedenti** (in quanto non si era in possesso della sentenza di sfratto).

Ai fini della **determinazione** del credito d'imposta, è necessario **calcolare le imposte pagate in più**, relativamente ai canoni non percepiti, riliquidando la dichiarazione dei redditi di ciascuno **degli anni per i quali, in base all'accertamento avvenuto nell'ambito del procedimento giurisdizionale** di convalida di sfratto per morosità del conduttore, sono state pagate maggiori imposte per effetto di tali canoni di locazione non riscossi.

Nell'effettuare le operazioni di riliquidazione si deve tenere conto:

- **della rendita catastale degli immobili;**
- **di eventuali rettifiche ed accertamenti operati dagli uffici.**

Per calcolare la nuova imposta il contribuente dovrà:

- sottrarre da reddito complessivo i canoni non percepiti;**
- aggiungere il valore della rendita catastale;**
- ottenere così un nuovo reddito imponibile;**
- calcolare la tassazione sulla base delle aliquote vigenti nel periodo d'imposta interessato al calcolo.**

Ulteriore condizione per fruire del credito d'imposta è la verifica che alla **determinazione del reddito complessivo abbia concorso il canone d'affitto e non la rendita catastale** (nei casi in cui debba essere assoggettata a tassazione la rendita catastale rivalutata se superiore al canone d'affitto ridotto della percentuale forfetaria); in queste circostanze il non aver percepito il canone di locazione non determina il diritto a fruire del credito d'imposta.

L'eventuale successiva riscossione totale o parziale dei canoni per i quali si è usufruito del credito d'imposta come sopra determinato, comporterà l'obbligo di **dichiarare tra i redditi soggetti a tassazione separata** (salvo opzione per la tassazione ordinaria) **il maggior reddito imponibile rideterminato**.

Il credito d'imposta in questione può essere indicato nella **prima dichiarazione dei redditi utile successiva** alla conclusione del procedimento giurisdizionale di convalida dello sfratto, e comunque non **oltre il termine ordinario di prescrizione decennale**: pertanto per le dichiarazioni relative all'anno 2013, si può effettuare detto calcolo con riferimento alle dichiarazioni presentate negli anni precedenti, ma non oltre quelle relative ai redditi 2004, sempre che per ciascuna delle annualità risulti accertata la morosità del conduttore nell'ambito del procedimento di convalida dello sfratto conclusosi nel 2013.

IVA

La non imponibilità Iva delle cessioni di beni in occasione di fiere mercato in Paesi extra-Ue

di Marco Peirolo

In un [precedente intervento](#):

- è stata consigliata l'applicazione della procedura di **esportazione temporanea** con utilizzo del “**carnet ATA**” in caso di invio, al di fuori dell'Unione europea, di **merci per esposizioni, materiale professionale o campioni commerciali**;
- osservando che la **mancata reimportazione** delle merci implica l'**obbligo di regolarizzazione** dell'operazione da parte del soggetto titolare del carnet, che deve presentare la dichiarazione di esportazione all'Ufficio doganale dove, a suo tempo, sono state effettuate le formalità di esportazione temporanea (anche se diverso da quello che ha emesso il carnet ATA).

Nello stesso intervento si è detto, inoltre, che la **vendita** dei beni durante la loro permanenza all'estero **non dà luogo ad una cessione all'esportazione** – e, quindi, **non genera plafond** – in quanto la nota del Dipartimento delle dogane 5 giugno 2000, n. 839 ha chiarito che la cessione di beni già temporaneamente esportati con utilizzo del carnet ATA **non soddisfa il presupposto territoriale**, essendo quest'ultimo “agganciato” al luogo in cui i beni esistono (fisicamente) nel momento della cessione.

A ben vedere, questa interpretazione risulta ulteriormente confermata dalla lettura, **a contrariis**, dell'art. 7-bis, comma 1, del D.P.R. n. 633/1972, dato che, nella situazione opposta, in cui i **beni di provenienza extracomunitaria** siano **introdotti in Italia in regime di temporanea importazione e ivi ceduti**, è dovuta l'IVA in quanto l'operazione si considera **territorialmente rilevante** (R.M. 10 marzo 2000, n. 30/E).

Sembrerebbe, tuttavia, possibile ipotizzare una **diversa conclusione** per i beni ceduti successivamente all'invio al di fuori dell'Unione europea in regime di temporanea esportazione (con o senza carnet ATA).

Lo spunto è fornito dalle considerazioni espresse dalla **norma di comportamento n. 161** dell'Associazione italiana Dottori commercialisti ed Esperti contabili, peraltro recepite, in tempi recenti, dalla Corte di Cassazione (sent. 20 dicembre 2012, n. 23588) e dall'Agenzia delle Entrate (risoluzione 13 dicembre 2013, n. 94) in riferimento, però, a casistiche diverse

dalle cessioni di beni eseguite all'estero in occasione di fiere mercato.

Con una interpretazione finalistica e sistematica della normativa italiana, giudici e Agenzia hanno affermato che, ai fini della formazione del *plafond*, assumono rilevanza, qualificandosi come cessioni all'esportazione non imponibili IVA:

- i trasferimenti di beni in territorio extracomunitario con successiva cessione;
- a condizione che l'operazione, **“fin dalla sua origine e nella relativa rappresentazione contabile**, sia stata **concepita in vista del definitivo trasferimento e cessione** della merce all'estero”.

Alla luce della citata norma di comportamento, viene osservato che l'art. 8, par. 1, lett. a), della VI Direttiva (ora art. 32 della Direttiva n. 2006/112/CE) qualifica la cessione all'esportazione in funzione della **compresenza di due elementi distinti**, costituiti:

- dalla consegna o spedizione dei beni;
- dall'atto negoziale in base al quale avviene il trasferimento della proprietà, che può essere immediato o differito.

Per contro, l'esistenza dell'operazione **non dipende dall'ordine cronologico** in cui i suddetti elementi si verificano, in quanto la momentanea assenza di uno di essi si pone esclusivamente come **condizione di sospensione degli effetti della cessione**, espressamente prevista – nell'ordinamento interno – dall'art. 6, commi 1 e 2, del D.P.R. n. 633/1972.

In definitiva, affinché l'esportazione, con effetto traslativo posticipato rispetto all'invio dei beni all'estero, assuma rilevanza ai fini del *plafond* è indispensabile che l'**intervallo temporale** tra il trasporto/spedizione e la cessione successivamente eseguita trovi giustificazione nell'**intenzione** dell'operatore nazionale di vendere i beni **sin dal momento del loro trasferimento** in territorio extracomunitario.

Ed è proprio per questa ragione che la norma di comportamento ha (condivisibilmente) **esteso** l'applicazione del trattamento di non imponibilità alle cessioni di beni eseguite all'estero in occasione di fiere mercato e che, conseguentemente, sarebbe auspicabile che l'Amministrazione finanziaria rivedesse il proprio orientamento, esplicitato nella nota n. 839/D/2000.

BACHECA

Il Punto sul Concordato Preventivo nel convegno alla Gran Guardia a Verona

di Comitato di redazione

Lunedì 26 maggio, più tardi, a Piazza delle Gran Guardia di Verona, il convegno sull'«Concordato Preventivo: l'appalto con la vita, Stag Legati e il futuro di Verona**».**

Si è fatto il punto sull'utilizzo di questo strumento concorsuale, che riformulato quasi completamente nel settembre 2012, costituisce una potenzialmente un'efficace **opzione di risanamento** per aziende in crisi, che abbiano la capacità di percepire il pericolo con sufficiente tempismo.

Nel 2014 i dati Cerved confermano che il tempo della sofferenza per le imprese italiane è lunghi dall'essere alla fine. E' pur vero che il trend è migliorato, nel senso che **l'aumento di fallimenti** (3.800 nel primo trimestre 2014 – dati Cerved – Osservatorio sui Fallimenti) non è più in doppia cifra, ma "solo" del 4,6%, e tuttavia il momento dell'inversione di tendenza non è ancora arrivato.

Nel corso del convegno è stato evidenziato come il numero dei fallimenti sia sempre troppo elevato rispetto al ricorso a **concordato preventivo** o ad altri strumenti meta-concorsuali come **l'accordo di ristrutturazione**. Solo queste soluzioni, tranne casi rari, possono evitare la morte di un'attività, favorendone invece il risanamento. Rimane quindi di estrema attualità la discussione, per verificare per quali aspetti debbano essere affinati, **se una così grande parte delle imprese in crisi non riesce ad evitare il fallimento**.

Questione quindi molto attuale, tra integrazioni normative e interpretazioni giurisprudenziali che impongono una evoluzione quasi quotidiana, e spesso purtroppo tutt'altro che univoca. Eppure lo **strumento del concordato preventivo è potentissimo**. Tecnicamente potrebbe essere utilizzato molto più frequentemente di quanto accade, diminuirebbero i fallimenti e aumenterebbero i risanamenti, creando nel poco o nel tanto continuità di lavoro per dipendenti e fornitori, che di questo in realtà hanno bisogno, **con indubbio vantaggio generale anche per il tessuto economico**.

Su questi temi si sono confrontati i relatori intervenuti, a partire dal punto sull'**operatività del concordato in continuità**, per proseguire approfondendo temi procedurali e di dettaglio, estremamente interessanti.

Il concordato il continuità, ha riferito il **dott. Claudio Ceradini, Major Partner di SLT – Studi Legali e Tributari di Verona**, patisce sotto due aspetti, il primo di carattere ambientale, il secondo normativo e giurisprudenziale. Lo strumento non è ancora sufficientemente acquisito dagli operatori, professionisti ed imprenditori insieme, che tendono ad associare alla parola scenari necessariamente infausti, simili al fallimento. Chi entra in concordato soffre quindi di cali di attività dovuti anche, e forse soprattutto, all'aspetto psicologico che induce i clienti a rivolgersi altrove. Sotto altro versante, fornitori e finanziatori tendono a loro volta a limitare il loro coinvolgimento con il debitore in concordato in continuità, e questa volta la psiche c'entra poco. La **solidità dell'obbligazione contratta** in prenotazione ed in esecuzione del piano dal debitore, oscilla pericolosamente oggi, tra la prededuzione e il chirografo, per effetto sia della interpretazione autentica che il Decreto Salva Italia ha voluto, forse non serviva e non ve n'erano nemmeno i presupposti, sia anche per le indicazioni giurisprudenziali che, soprattutto in alcuni Tribunali, stupiscono.

In queste condizioni, il fabbisogno finanziario del debitore esplode e la copertura diventa difficile, quasi impossibile, con **buona pace della continuità**, che rimane ad oggi una soluzione riservata ad occasioni troppo rare. **Ed è un vero peccato.**

Entrando negli aspetti processuali, sulla questione della contestuale presenza della istruttoria prefallimentare e del ricorso per ammissione al concordato preventivo, la **Prof.ssa Ilaria Pagni, ordinario di Diritto Processuale Civile**, ha sintetizzato gli aspetti salienti. L'indicazione più frequente che proviene dai Tribunali è che si conceda al debitore termine, affinché prenda corpo la **proposta concordataria**, e tuttavia non possono sottacersi anche interpretazioni più restrittive, ma minoritarie secondo cui la domanda di concordato in pendenza di istruttoria fallimentare dovrebbe considerarsi inammissibile (Milano, Monza e Terni), pur se nella misura in cui sia abusiva, e quindi dilatoria.

La questione è tutt'altro che banale, dovendosi considerare i due procedimenti processualmente del tutto autonomi e non trovando alcun appiglio normativo il tentativo di inibire l'istruttoria.

Dalla procedura alla operatività, l'**avv. Vittoria Giustiniani, socio di Bonelli Erede Pappalardo**, ha affrontato gli aspetti più delicati della disciplina dei contratti pendenti, che rispetto alla disciplina in vigore prima della riforma del 2012 prevedono oggi una regolamentazione pur sintetica, ma essenziale nell'economia della procedura. A tutela del ceto creditorio, si prevede la possibilità di sospensione o scioglimento, con eventuale indennizzo in moneta concorsuale. Il pregiudizio del contrente *in bonis* trova giustificazione negli interessi superiori tutelati.

Proseguendo nella operatività, il **prof. Marco Arato, socio di Bonelli Erede Pappalardo**, ha approfondito il tema degli atti compiuti dal debitore in prenotazione e del pagamento dei crediti anteriori, maturati prima dell'accesso alla procedura. Il debitore anche in quella delicata fase può compiere atti di ordinaria amministrazione, mentre per gli atti straordinari ed urgenti è richiesta l'autorizzazione del giudice, come previsto dagli art. 167 in corso di procedura e 161, co. 7, in fase prenotativa.

La nomina dei consulenti è **atto di ordinaria amministrazione**, e la **Cassazione, con pronuncia n. 6031/2014**, precisa in modo univoco che il vantaggio per i creditori, che qualifica il contributo dei professionisti, deve essere rilevato non a posteriori, e secondo parametri di cui non si conosce il contenuto come ha sostenuto con **sentenza dell'11 marzo 2014 il Tribunale di Vicenza**, ma già e solo per il fatto che l'accesso alla procedura cristallizza il passivo ed anticipa gli effetti tutelanti per il ceto creditorio, tra cui i termini della revocatoria.

L'avv. **Vittorio Lupoli, socio di Bonelli Erede Pappalardo**, ha ribadito il connubio naturale ed indissolubile tra continuità e prededuzione. L'art. 111 distingue la prededuzione atipica (obbligazioni assunte in occasione o in funzione della procedura, finanziamenti ex art. 182quinquies e quater, obbligazioni di cui all'ultimo periodo del comma 7 dell'art. 161 LF, correttamente posti in essere), da quella tipica, riconosciuta in forza di disposizioni di legge. Il Decreto Salva Italia ha aggiunto tre condizioni per il riconoscimento della prededuzione: (i) che la proposta finale sia presentata entro il termine, (ii) che la procedura sia ammessa ex 163 LF, e (iii) che vi sia consecutio. La consecutio pare essere rigida, diversa da quella cui un certo orientamento di legittimità e di merito (Cass. 18437/2010, 9289/2010 e Corte d'Appello di Genova, depositata il 9 gennaio 2014). La buona notizia è che la Cassazione è recentemente di nuovo intervenuta, con pronuncia del 14 marzo 2014 n. 6031, confermando le interpretazioni del 2010, in cui la consecutio trovava riferimento più nella identità della fattispecie di insolvenza che nella autonomia della procedura.

Ha poi chiuso le relazioni l'avv. **Passalaqua, socio di Bonelli Erede Pappalardo**, che ha riferito di una fattispecie operativa, il concordato di gruppo, che costituisce modalità non prevista dalla legge ma che ha trovato applicazione recente. L'operazione consiste nel conferimento, risolutivamente condizionato all'omologa, in nuova società in nome collettivo di attivo e passivo di tutte le società coinvolte. La criticità è costituita dalla forzata confusione di diversi ed autonomi patrimoni, che confluendo nella nuova società concorrono indistintamente alla liquidazione. L'operazione appara estremamente critica, mentre la formula adottata ad esempio nel caso Parmalat, che ha previsto l'assegnazione ai creditori di azioni poi soggette a quotazione, nel rispetto una sorta di *recovery ratio*, ha consentito l'assegnazione ad ogni categoria di creditori di valori rispettosi del "proprio" concordato.

A conclusione del pomeriggio il **dott. Alberto Mion, Presidente dell'ODCEC di Verona**, ha moderato la tavola rotonda cui ha partecipato il **Presidente della Sezione fallimentare del Tribunale di Verona, dott. Fernando Platania**. Il dott. Platania ha commentato, fornendo il suo contributo personale, i diversi aspetti approfonditi nel corso del pomeriggio, evidenziando come un diverso approccio normativo, basato sui principi e non sulla minuta regolamentazione, consentirebbe maggiore linearità di applicazione e minimizzerebbe i contrasti interpretativi.

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

Professionisti e ITC, intervista a Claudio Rorato del Politecnico di Milano

di Teamsystem.com

www.teamsystem.com

La tecnologia riforma alleato e non come estacolo: è fatto la sfida più grande che le aziende del Politecnico di Milano elettronica prima persona da Claudio Rorato, ITC & Professionisti del

A Claudio Rorato abbiamo posto delle domande per cercare di capire meglio e mettere in pratica i risultati di questo lavoro.

Dalla ricerca è emerso che utilizzare dispositivi mobile come smartphone e tablet aiuta a svolgere meglio il proprio lavoro, ma quali sono le funzionalità per cui questi dispositivi risultano più utilizzati?

Gli smartphone sono i più usati per la gestione delle **mail** e la navigazione in **Internet** nel **57% e nel 48% dei casi**. Ormai l'uso è consolidato per queste attività. Gli smartphone sono strumenti "agili" e sono diffusissimi. I tablet, pur avendo un enorme potenziale, sono ancora per molti un "giocattolo": chi lo usa di più, lo impiega per leggere libri e riviste; per le mail e la navigazione in Internet vale circa la metà degli smartphone. Ancora non sono entrati nel "ciclo di lavoro" delle singole attività anche se l'attenzione verso il mondo delle **App professionali**, fanno ben sperare. Proprio il **lavoro in mobilità** potrebbe stimolare l'adozione di soluzioni tecnologiche per i Professionisti. Nelle tre Professioni il **25% utilizza App professionali** e circa il **30% è interessato a usarle entro due anni**. La comodità e l'efficacia di recarsi dal cliente senza troppa carta o di poter consultare documenti e dati senza essere fisicamente nello studio, vengono percepiti anche da chi è un po' meno preparato sull'uso delle ICT.

Quanto è importante oggi per un'azienda prevedere degli investimenti in ICT? Dalla ricerca si evince che il 17% dei Professionisti consultati ha manifestato disinteresse a investire in tecnologia per i prossimi due anni, mentre il 48% sostiene di voler investire al massimo 3mila euro. Come vede questi dati?

Ormai esiste una vasta letteratura e talmente tanti casi pratici che dimostrano i benefici delle tecnologie nell'ambito delle attività lavorative, che risulta quasi superfluo citare ancora il medesimo concetto. Bisogna lavorare molto sulla cultura, sull'**alfabetizzazione digitale**. Solo

così si riesce anche a far percepire che investire in ICT non significa acquistare una macchina o un software se poi non ne uso il potenziale e non ho un disegno strategico alla base. Quel **17% di indifferenti alle tecnologie non saranno mai un target**, finché non percepiscono che la tecnologia **non** è un **costo**, ma un **investimento**, dal quale ci si aspetta un rendimento. Le cifre citate nella domanda sono vere a livello di media generale sulle tre Professioni coinvolte; poi, nel dettaglio, esistono categorie più inclini, come i **Consulenti del Lavoro** e gli **Studi multidisciplinari** con oltre 8 e 12 mila euro rispettivamente. I **Commercialisti** sono sui 6 mila euro nel biennio, mentre gli **Avvocati** sono il fanalino di coda con appena 2 mila euro. Altre ricerche da me condotte con la **School of Management del Politecnico di Milano**, evidenziano che gli investimenti saranno indirizzati in prevalenza verso **PC più performanti**. I PC più potenti vanno benissimo, ma questo testimonia che si è ancora lontani dal percepire la tecnologia come un componente di processo che genera benefici in termini di efficienza o, addirittura, diventa parte di un servizio erogato al cliente. Che fare? **Formazione, formazione, formazione** da parte di tutto il sistema: **enti, ordini, vendor**.

Quindi informazione e formazione sui temi legati alla tecnologia sono la priorità?

Formazione e informazione non solo sono **necessarie**, ma indispensabili per ampliare le conoscenze ICT del mondo delle Professioni. Solo in questo modo sarà possibile far percepire i benefici che le tecnologie digitali sono in grado di generare. Dall'indagine emerge chiaramente che **il 42% dei Professionisti** individua come prima causa del ritardo digitale degli Studi la **scarsa alfabetizzazione** informatica dei Titolari, a cui seguono gli **elevati costi dei software** (30%) e la difficoltà a conoscere l'offerta del mercato (23%). Da sole queste motivazioni spiegano quanto sia utile spingere sulla formazione.

Ma è l'intero sistema a doversi muovere in questa direzione: gli Ordini territoriali, gli enti in genere come le **Camere di Commercio**, le **Associazioni Artigiani** o delle **piccole Imprese**, giusto per citare qualche nome, senza dimenticare il mondo politico e i vendor. Questi ultimi devono fare una profonda riflessione sulle modalità e i contenuti utilizzati nella loro proposta commerciale. La percezione di **prezzi troppo elevati** da parte dei Professionisti, nonché le difficoltà a conoscere l'offerta e i relativi benefici delle soluzioni ICT, nascondono incertezze di fondo, su cui i vendor dovrebbero lavorare, cercando di rendere concreti i benefici in termini di tempo risparmiato, diminuzione dei consumi di carta e materiali consumabili e così via. Gli Ordini e gli altri Enti devono dare gli strumenti per capire le differenze tra una soluzione e l'altra, quando conviene investire un po' di più e quando meno.