

Edizione di giovedì 9 ottobre 2014

ENTI NON COMMERCIALI

["Spigolando" tra le regole di tassazione del reddito degli immobili degli enc](#)

di Guido Martinelli, Marta Saccaro

REDDITO IMPRESA E IRAP

[L'eccedenza ACE trasformabile in credito di imposta](#)

di Sergio Pellegrino

CRISI D'IMPRESA

[Imposte dirette e concordato preventivo](#)

di Claudio Ceradini

IMPOSTE SUL REDDITO

[Plusvalenza su espropri in zona F: non rileva la potenziale edificabilità](#)

di Giancarlo Falco

PROFESSIONISTI

[Modalità di finanziamento delle imprese e ruolo del professionista](#)

di Luca Dal Prato

BUSINESS ENGLISH

[Enactment, Entry into force: come tradurre 'entrato in vigore'?](#)

di Stefano Maffei

ENTI NON COMMERCIALI

“Spigolando” tra le regole di tassazione del reddito degli immobili degli enc

di Guido Martinelli, Marta Saccaro

Ottobre, tempo di TASI. Per molti immobili si torna a calcolare le **imposte da pagare sulla proprietà**. Anche gli **enti non commerciali** non sfuggono alla tassazione e, come tutti gli altri proprietari, in questi giorni sono alle prese con la verifica delle delibere e delle diverse aliquote.

Ma la scadenza della TASI è l'occasione per approfondire le particolari **regole di tassazione** che, ai fini dell'imposta sul reddito, riguardano gli **immobili di proprietà degli enti non commerciali** e per evidenziare le differenze rispetto a quanto è previsto per le persone fisiche.

In primo luogo, è bene sottolineare che, per gli enti non commerciali,

non è previsto alcun principio di alternatività

tra IMU e le imposte sui redditi, diversamente da quanto disciplinato per le persone fisiche, per le quali gli art. 8, comma 1, e 9, comma 9, del D.Lgs. n. 23/2011 hanno stabilito che l'IMU sostituisce l'IRPEF e le relative addizionali in relazione al reddito fondiario dei **fabbricati non locati** e dei terreni non affittati. Il legislatore ha quindi voluto introdurre un elemento di distinzione nella determinazione della categoria reddituale dei redditi fondiari (di terreni e fabbricati) tra quanto previsto per le persone fisiche e gli enti non commerciali. Ma questa, in ordine di tempo, è solo l'ultima delle **eccezioni** che, negli ultimi anni, hanno interessato la regola generale.

Come si ricorderà, infatti, nonostante l'imposta di riferimento sia diversa (IRES/IRPEF) per gli enti non commerciali il criterio di **determinazione del reddito complessivo** è lo **stesso previsto per le persone fisiche**: l'imponibile complessivo è cioè dato dalla **somma dei redditi delle singole categorie** di cui il soggetto passivo si sia reso intestatario nel periodo d'imposta.

In linea generale, poi, per la

determinazione dei diversi redditi gli enti non commerciali seguono le regole che il Testo Unico ha descritto per le persone fisiche, salvo specifiche eccezioni. Nello specifico, le regole per la determinazione del reddito dei fabbricati degli enti non commerciali hanno alcune differenze rispetto a quanto previsto per le persone fisiche. E, come si vedrà, le modifiche si risolvono sempre, per lo più, in un incremento della base imponibile per gli enti non

commerciali.

La prima deroga, come più sopra accennato, è quella descritta dall'ultima parte del comma 9 dell'art.9 del D.Lgs. n. 23/2011, secondo il quale, dal 2013, il reddito degli immobili ad uso abitativo

non locati situati nello stesso comune nel quale si trova l'immobile adibito ad abitazione principale, assoggettati all'IMU, concorre alla formazione della base imponibile dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e delle relative addizionali nella misura del 50%. Questa norma si riferisce chiaramente solo alle persone fisiche mentre per gli enti non commerciali valgono le regole "ordinarie" di tassazione, compresa quella contenuta nell'art. 41 del Tuir che prevede

l'aumento di un terzo del reddito delle unità immobiliari tenute "a disposizione", tranne nel caso in cui gli

immobili siano considerati

di interesse storico-artistico.

Nel caso di immobili storici il criterio di tassazione per enti non commerciali e persone fisiche è

analogo: in linea generale, infatti, si applica una riduzione del 50% del reddito medio ordinario, tenuto conto che, se sono concessi in locazione, il reddito si determina in misura pari al maggior valore tra il canone di locazione ridotto del 35% e il reddito medio ordinario dell'immobile (ridotto al 50%).

Le differenze principali riguardano invece il regime di

tassazione degli immobili locati non relativi all'attività commerciale. Si ricorda, in particolare, che mentre per determinare il reddito fondiario relativo agli immobili relativi alla attività istituzionale degli enti non commerciali non concessi in locazione si deve fare riferimento alla rendita catastale rivalutata, secondo quanto prevedono gli articoli da 36 a 43 del Tuir, la tassazione degli immobili locati non relativi all'impresa per questi soggetti segue le regole previste dall'ultimo periodo dell'art. 90 del Testo Unico. Secondo questa norma, in caso di immobili locati, qualora il canone risultante dal contratto di locazione ridotto, fino ad un massimo del 15% del canone medesimo, dell'importo delle spese documentate sostenute ed effettivamente rimaste a carico per la realizzazione degli interventi di cui alla lettera a) del comma 1 dell'art. 3 del D.P.R. n. 380/2001, risulti superiore al reddito medio ordinario dell'unità immobiliare, il reddito è determinato in misura pari a quella del canone di locazione al netto di tale riduzione. Le persone fisiche, invece, devono considerare il

maggiore tra il reddito catastale ed il canone di locazione risultante dal contratto di locazione, ridotto forfetariamente del

5% a titolo di spese generali. Per i fabbricati siti nella città di Venezia centro e nelle isole della Giudecca, di Murano e di Burano, la riduzione è elevata al **25%.**

La differenza, in questo caso, è evidente:

gli enti non commerciali possono dedurre dal reddito solo le spese di manutenzione

sostenute, mentre alle persone fisiche è sempre riconosciuto un abbattimento forfettario, a prescindere dalle condizioni dell'immobile.

REDDITO IMPRESA E IRAP

L'eccedenza ACE trasformabile in credito di imposta

di Sergio Pellegrino

Il

D.L. 91/2014 (Decreto Competitività) ha introdotto alcune modifiche alla disciplina ACE con riferimento alle società quotate e alle modalità di utilizzo dell'eccedenza del rendimento nozionale per incapienza del reddito complessivo.

Nello specifico, il potenziamento per le società che si quotano a partire dal 25 giugno, data di entrata in vigore del Decreto, consiste in una **maggiorazione dell'incentivo alla ricapitalizzazione** nell'esercizio di ammissione e nei due successivi.

Le società che quoteranno le azioni in mercati regolamentati, di altri Paesi Ue o aderenti allo Spazio Economico Europeo, potranno infatti usufruire di un **moltiplicatore del 40%** da applicare all'incremento patrimoniale rilevante realizzato nell'esercizio di quotazione e nei due esercizi successivi rispetto all'esercizio precedente, fermo il limite del patrimonio netto di cui all'art. 11 del D.M. 14 marzo 2012.

Va evidenziato, comunque, che trattandosi di una misura destinata solo ad alcune imprese, l'agevolazione è subordinata all'autorizzazione della Commissione Europea ai sensi dell'articolo 108 del Trattato UE.

L'altra novità è stata introdotta per consentire alle imprese l'utilizzo dell'incentivo anche in esercizi con **perdita fiscale o con redditi imponibili incapienti rispetto** alla deduzione spettante, prevedendo la facoltà di convertire le eccedenze ACE inutilizzate in crediti d'imposta da utilizzare ai fini Irap.

L'ACE è infatti applicabile nel **limite del reddito complessivo netto dichiarato**: l'eventuale eccedenza è stata sin qui utilizzabile esclusivamente nei successivi periodi d'imposta, senza alcun limite temporale (art. 3, comma 3, D.M. 14 marzo 2012), ad incremento dell'importo deducibile dal reddito d'impresa, a norma dell'art. 1, comma 4, D.L. 201/2011.

Con decorrenza dal periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2014, è stato aggiunto un ultimo periodo al comma 4 dell'articolo 1, D.L. 201/2011, per stabilire che, in alternativa al

riporto a nuovo senza limiti temporali, la
base ACE non sfruttata può essere convertita in credito d'imposta.

I problemi nascevano infatti nell'ipotesi di incipienza: una società in perdita fiscale, eventualmente tenuta a versare l'IRAP, che aveva maturato l'ACE, doveva versare per intero l'imposta regionale sulle attività produttive riportando a nuovo negli esercizi successivi l'ACE maturata dall'inizio dell'esercizio in questione.

La modalità di utilizzo alternativa consente invece di optare per il regime del credito di imposta ai fini dell'IRAP:

- i soggetti IRES devono applicare l'aliquota d'imposta del 27,5% all'eccedenza ACE per la quale rinunciano, di fatto, al riporto a nuovo;
- i soggetti IRPEF, invece, devono applicare le aliquote corrispondenti agli scaglioni di reddito previste dall'art. 11 TUIR: determinano il credito d'imposta nello stesso modo in cui si calcola l'IRPEF distribuendo le eccedenze ACE secondo gli scaglioni di reddito previsti ai fini del calcolo dell'imposta.

L'utilizzo dell'ACE è obbligatorio, sino a concorrenza del reddito residuo. Nel caso di eccedenze derivanti dal mancato esercizio della deduzione, queste non possono essere "riportate avanti" né "trasformate" in credito d'imposta IRAP.

Il credito d'imposta così generato è utilizzato in
diminuzione dei versamenti Irap, in cinque quote annuali di pari importo, nei limiti di quanto dovuto in ogni esercizio.

Si tratta comunque di una facoltà fruibile con la presentazione di Unico 2015: la scelta finanziaria si porrà quindi in vista del saldo Irap da versare nel giugno 2015 per i soggetti "solari".

Si pensi ad esempio ad una società che presenta una quota di ACE non utilizzata nel modello UNICO 2015 pari a 40.000 euro, il credito di imposta dovrà essere determinato nella misura di 11.000 euro. Lo scomputo potrà essere effettuato ogni anno in ragione di 2.200 euro dai versamenti IRAP degli anni 2015-2019.

CRISI D'IMPRESA

Imposte dirette e concordato preventivo

di **Claudio Ceradini**

La

Fondazione DCEC di Reggio Emilia ha diffuso lo scorso 3 ottobre il documento “**La fiscalità nel concordato preventivo in continuità aziendale**”, che consente di svolgere qualche riflessione e fare il punto su un tema tutt'altro che scontato.

Il documento, oltre ad una rapida incursione nel campo dell'**imposta di registro**, si sofferma sulle **imposte dirette** in concordato, preoccupandosi di esaminare la compatibilità delle norme attuali, per parte nemmeno troppo nuove, con la struttura in **continuità** prevista dall'art. 186bis L.F.

In assenza di **chiarimenti** ufficiali, che non sono ancora giunti, rimangono aperte alcune questioni applicative che nel particolare caso del **concordato in continuità** si aggiungono alla oggettiva carenza nelle norme.

Gli interventi normativi che nel 2012 hanno sostanzialmente **innovato** la disciplina del risanamento nella Legge Fallimentare, hanno invece aggiornato solo **parzialmente** le regole **fiscali**. Nessuna variazione in particolare all'art. **86, co. 5, Tuir**, e modifiche all'art. **88, co. 4, Tuir**, per effetto dell'art. 33, co. 4, DL 83/2012 n. 83, (L. 134/2012), anche se forse non abbastanza strutturate.

Ci sono ancora **numerosi** aspetti relativi alla tassazione del reddito nell'ambito di alcune delle nuove procedure previste dalla Legge Fallimentare, che andrebbero meglio **coordinati** con le regole del Tuir. Lo strumento concordatario presenta già **vistose incertezze**, sarebbe quanto mai opportuno che non se ne aggiungessero di **natura tributaria**. Completamente inesplorato dalla riforma, infine, l'approccio IRAP.

La

Fondazione di Reggio Emilia correttamente ricorda come la fiscalità del concordato attenga tre aspetti, due tradizionali (tassazione di **sopravvenienze da falcidia e plusvalenze**) ed uno nuovo (il reddito prodotto in

continuità).

Procediamo con ordine, dagli aspetti più tradizionali.

La cosiddetta

sopravvenienza da falcidia è il risultato più classico della procedura concordataria, e normalmente anche dell'omologa di un

accordo di ristrutturazione del debito (art. 182bis L.F.). La regola è da tempo quella della **irrilevanza fiscale** del naturale effetto esdebitatorio del concordato, ed il già citato D.L. 83/2012 ha riformulato l'art. 88, co 4, Tuir,

ampliando la franchigia alle sopravvenienze da falcidia generatesi nell'**accordo di ristrutturazione** che sia stato

omologato e nel

piano attestato di risanamento (art. 67, co. 3, lett. D, L.F.) che sia stato

iscritto al Registro Imprese, e che peraltro raramente le contempla. Il beneficio da un lato è rigorosamente riservato alle sopravvenienze derivanti dall'utilizzo dei citati strumenti concorsuali o meta-concorsuali, rimanendo totalmente

estranee quelle originate da transazioni

extra giudiziali, che rimangono integralmente tassabili, e dall'altro non è incondizionato, ma **misurato** per accordi di

ristrutturazione e piani di

risanamento sulla parte di sopravvenienza che

eccede le

perdite utilizzabili, con riferimento sia a quelle

pregresse che a quelle di

periodo. Sul punto la Fondazione non si sofferma, ma in realtà si pongono problemi applicativi, non essendo chiaro se

l'utilizzo delle perdite pregresse a detassazione della sopravvenienza possa essere **integrale** o

limitata all'80% secondo le regole di cui all'art. 84 Tuir, come a suo tempo Assonime ebbe modo di sostenere con Circ. 15/2013.

Secondo gli aspetti tradizionali, il trattamento delle

plusvalenze da cessione di beni. Si è già ricordato che l'art.

86, co. 5, Tuir non ha subito modifiche per effetto del D.L. 83/2012.

Ne conseguono alcuni effetti.

Il

primo, l'esenzione è limitata alle procedure di

concordato preventivo, non se ne comprende la ragione, ma è così. Gli altri strumenti di risanamento, dall'accordo di ristrutturazione al piano attestato, non beneficiano della franchigia.

Ulteriore questione che la Fondazione ricorda, risolta sul piano giurisprudenziale e interpretativo, riguarda il **tenore letterale** della norma, che assegnerebbe la franchigia alle sole cessioni perfezionate a **favore dei creditori**.

La Cassazione da molti anni, prima con sentenza 5112/1996 e poi successivamente con ulteriore pronuncia 22168/2006, ha sempre interpretato in senso **ampio** la norma assumendo l'**irrilevanza** del **destinatario** della cessione, ed assegnando la franchigia in ragione della **condizione** del cedente, **assoggettato** alla procedura concordataria. Nello stesso senso anche l'Amministrazione Finanziaria con **risoluzione 29/E/2004**.

Il **terzo aspetto**, relativo al caso della continuità ai sensi dell'art. 186bis L.F., è invece meno tradizionale ed obbliga a qualche riflessione. Bene fa la Fondazione a rilevare come l'attuale formulazione dell'art. 86, co. 5, del Tuir **mal si adatti** alla nuova struttura concordataria, e del resto non ci si poteva attendere nulla di diverso, essendo stata **scritta** in tempi in cui **altro non c'era** se non la versione **liquidatoria** del concordato.

L'esenzione da imposta deve limitarsi oggi alle **plusvalenze da cessione** di beni e magazzino, **non** potendo estendersi anche ai **risultati della gestione**. Appare piuttosto ardito il tentativo di allargare la franchigia anche agli utili di periodo in forza solo dell'**inclusione** della parola "**magazzino**" nel testo di legge. Quella norma è **antecedente** di anni alle nuove forme di concordato, e ogni tentativo di "**stiracchiarla**" è indubbiamente pericoloso.

Condividiamo la conclusione della Fondazione, che riconduce alla esenzione la sola parte di **proventi derivanti dalle cessioni** di beni non funzionali, che ben possono convivere con un piano in continuità. E del resto, va anche detto che uno dei motivi di **attrazione**, uno dei pochi oggi, del piano concordatario in continuità giuridica, e quindi da parte dello stesso debitore, è proprio la **disponibilità** di **perdite pregresse** utilizzabili che una newco non potrebbe ereditare.

Interessante puntualizzazione, infine, sull'

impatto fiscale da prevedersi nei piani concordatari pur **liquidatori**. La franchigia offerta per plusvalenze e sopravvenienza da falcidia non esclude la maturazione di **imponibile** sui risultati economici generati da proventi per affitti di azienda o semplicemente di macchinari. Se la **contrapposizione** di proventi e costi evidenziasse un **imponibile**, al netto delle perdite riportabili che normalmente offrono ampia capienza in questi casi, va **stimato** il **carico tributario**, nel rispetto dell'art. **182 Tuir**, e quindi in misura diversa in relazione alla **natura giuridica** del debitore ed alla **durata** del piano.

IMPOSTE SUL REDDITO

Plusvalenza su espropri in zona F: non rileva la potenziale edificabilità

di Giancarlo Falco

Con riferimento ai soggetti che non esercitano attività d'impresa, il Legislatore, con la Legge 30 dicembre 1991, n.413, ha introdotto tra le fattispecie impositive comprese tra i “**redditi diversi**” due ipotesi di plusvalenze: l'una riguardante la cessione di aree fabbricabili e l'altra relativa alla **percezione d'indennità di esproprio**.

In merito all'indennità di esproprio, l'art. 11 della menzionata legge, ed, in particolare, il comma 5, qualifica come plusvalenza le somme “

*conseguenti alla percezione, da parte di soggetti che non esercitano imprese commerciali, di indennità di esproprio o di somme percepite a seguito di cessioni volontarie nel corso di procedimenti espropriativi nonché di somme comunque dovute per effetto di acquisizione coattiva conseguente ad occupazioni di urgenza divenute illegittime relativamente a terreni destinati ad opere pubbliche o ad infrastrutture urbane all'interno delle **zone omogenee di tipo A, B, C, D** di cui al decreto ministeriale 2 aprile 1968, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 97 del 16 aprile 1968, definite dagli strumenti urbanistici ovvero ad interventi di edilizia residenziale pubblica ed economica e popolare di cui alla L. 18 aprile 1962, n. 167, e successive modificazioni [...].*

Il tenore letterale della norma disciplina, dunque, come tassabili le sole plusvalenze derivanti da terreni collocati all'interno di determinate zone omogenee, a nulla rilevando l'eventuale edificabilità delle stesse (come invece è previsto nel caso di cessione di aree fabbricabili).

In altri termini, non conta la suscettibilità edificatoria del terreno espropriato, essendo necessaria, invece, la **sola circostanza che esso rientri effettivamente in una delle zone omogenee richiamate dalla norma**.

Si tratta, nello specifico, delle zone omogenee di tipo A (centri storici o di pregio ambientale), B (zone diverse da quelle di cui al punto A, totalmente o parzialmente edificate), C (zone di espansione inedificate o quasi totalmente inedificate) e D (zone per nuovi insediamenti industriali) di cui al D.M. 2 aprile 1968.

Per contro, devono assolutamente ritenersi escluse dalla tassazione, in quanto non

esplicitamente menzionate dal legislatore, le indennità per espropri in zona F, ossia all'interno delle aree destinate ad attrezzature ed impianti di interesse generale.

D'altro canto, se il legislatore avesse voluto rendere tassabili le plusvalenze indiscriminatamente, non avrebbe, di certo, specificato, elencandole tassativamente, solo le zone interessate.

Tale logica deduzione è stata, del resto, più volte confermata pure dall'Amministrazione finanziaria nei vari documenti di prassi emanati (Risoluzione del Ministero delle finanze n.111/E/96, Risoluzione del Ministero delle finanze n.30/E/97, Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 194/E/98).

A detta dell'Amministrazione, la norma *de qua* “

non fa alcun riferimento alla suscettibilità edificatoria del terreno, bensì alla collocazione dello stesso all'interno delle zone omogenee espressamente richiamate (zone omogenee di tipo A, B, C, D). Ai fini dell'imponibilità, quindi, è necessario verificare se il terreno rientri in una delle zone omogenee richiamate dalla norma e non, invece, se esso sia suscettibile di edificabilità”, (Risoluzione n. 111/E/96).

Inoltre, con esplicito riferimento alle indennità relative ai terreni ricadenti nella zona omogenea F, la stessa Amministrazione precisa che “

non sono da assoggettare a ritenuta; ciò in quanto la lettera F era stata inserita, dall'art. 3, comma 1, lettera a), del decreto legge 28 febbraio 1992, n. 174, decreto legge 27 aprile 1992, n. 269, e decreto legge 25 giugno 1992, n. 319, tutti non convertiti”, (Risoluzione n.111/E/96).

È pur vero, come anche osservato in dottrina, che, sebbene nella maggior parte dei casi i due concetti coincidano, può verificarsi eccezionalmente che nelle zone omogenee previste dal legislatore rientrino non soltanto terreni suscettibili di edificabilità, ma anche quelli **non edificabili**. In tal caso, quanto percepito a titolo di indennità di esproprio è tassato per il semplice fatto che il terreno rientra in una delle zone omogenee di cui al citato art. 11, comma 5, definite dagli strumenti urbanistici.

In buona sostanza, è possibile che

un terreno non edificabile rientri in una delle zone omogenee per le quali il legislatore dispone la tassazione e viceversa.

Sul punto, in realtà, si è espressa più volte anche la Corte di Cassazione, sancendo che “*in tema di imposte sui redditi, l'art. 11, comma 5, della legge 30 dicembre 1991, n. 413, sottopone a tassazione le plusvalenze conseguenti alla percezione di indennità di esproprio in relazione alla mera collocazione dei suoli nelle zone omogenee di tipo A, B, C, D di cui al D.M. 2 aprile 1968, senza operare alcuna distinzione tra aree aventi vocazione edificatoria e terreni agricoli*, sicché, ai fini dell'assoggettamento ad imposizione, è irrilevante che l'area espropriata si trovi, secondo le previsioni del locale piano regolatore, all'interno di zone altrimenti definite (nella specie “zona

agricola normale” e “zona di rispetto infrastrutturale e urbanistico”), poiché ciò che rileva è la destinazione effettiva del bene (Rigetta, Comm. Trib. Reg. Napoli, 07/03/06)” (Cass. Civ., Sez. V, n. 652 del 18/01/12).

PROFESSIONISTI

Modalità di finanziamento delle imprese e ruolo del professionista di Luca Dal Prato

In questi anni molto **difficili dal punto di vista finanziario per le imprese**, è divenuta un'esigenza imprescindibile anche per i commercialisti più orientati alle questioni "fiscali" quella di fornire un adeguato supporto ai Clienti nella gestione della **pianificazione finanziaria** e dei **rapporti con le banche**.

E' quindi fondamentale dotarsi di quelle conoscenze necessarie delle problematiche finanziarie per poter svolgere al meglio questo ruolo.

La **struttura finanziaria** di una società si considera **equilibrata** quando le fonti di finanziamento, come il **capitale proprio** e i **debiti consolidati**, sono destinate al **fabbisogno durevole** (i.e. immobilizzazioni) mentre le **altre fonti** (passività correnti) sono destinate al fabbisogno di **breve periodo**.

Nell'arco del ciclo aziendale, **tuttavia**, una società può affrontare situazioni di **insufficienza finanziaria** legate non solo alla crisi di mercato ma, anche, all'esigenza di espandere la propria attività.

Per poter ottenere nuova finanza è quindi **necessario conoscere da parte del professionista**, oltre agli **strumenti di finanziamento** tradizionali o innovativi più opportuni, le **principali indagini** svolte dagli **istituto di credito** per determinare durata e ammontare dei finanziamenti.

Ad esempio, una società che necessita di maggiore credito da parte di una banca può optare per la richiesta di un **fido bancario** – o affidamento – che consiste nell' **impegno**, assunto da una banca, di mettere una

somma a disposizione del cliente o di assumere per suo conto un'obbligazione nei confronti di un terzo.

In termini monetari, il fido **identifica la massima cifra** con cui una banca, attraverso la concessione di credito, ritiene di poter esporsi al **rischio**.

Per determinare questo importo, la banca formulerà un **giudizio sull'idoneità** di concessione del credito attraverso l'analisi di differenti **fattori**, tra cui:

- il **fabbisogno** di **liquidità minima** dell'azienda e la sua **composizione**, individuando quale parte è coperta da capitali propri aziendali e quanta parte del fabbisogno può essere aumentata, basandosi principalmente sugli **effetti** che il **prestito** crea all'impresa contraente sul piano economico finanziario e di cassa;
- il fattore **"morale"** del richiedente, ottenibile attraverso contatti con i principali clienti e fornitori della società (che, ad esempio, potranno fornire informazioni utili in merito alla puntualità dei **pagamenti**, alla capacità di transazione, alla **qualità** delle **merci** o alla puntualità di **consegna** dei prodotti);
- le informazioni evase dalla **Camera di Commercio**, per comprendere meglio l'attività svolta e le variazioni sociali intervenute;
- i diritti di **ipoteca**, utili per identificare eventuali passività collegabili agli **immobili**.

Più in generale, un dato fondamentale nella valutazione dell'affidamento bancario è dato dalle **garanzie che la società può fornire**, divise in **personalì** e **reali**.

Le **garanzie personali** sono date dalla **fideiussione**, prestata da terza persona o impresa di fiducia della banca, e dall'**avallo**, fideiussione prestata in forma cambiaria. In genere, le fideiussioni hanno la **stessa durata** del **credito**.

garantito e,
se la fideiussione è
concessa da una
società, la capacità di assumere tale esposizione deve essere
necessariamente
prevista nell'
oggetto

sociale. La banca, quindi, richiederà una copia autentica dello statuto per verificare che l'oggetto sociale preveda la possibilità per la società di assumere impegni di garanzia. In questo modo, il
fideiussore è
obbligato in
solido con il debitore al pagamento del debito e, normalmente, nell'atto di fidejussione può essere inclusa una
clausola con cui il
fideiussore
rinuncia apertamente alla preventiva
escussione del
debitore principale e a qualunque intimazione o costituzione in mora.

Le
garanzie reali possono essere di
due tipi:
pegni e
garanzie ipotecarie. I
primi consistono nella dazione in pegno di
titoli o
merci o documenti rappresentativi delle stesse. La garanzia
ipotecaria riguarda,
invece,
immobili e trova applicazione negli affidamenti a media e lunga scadenza, mentre nelle operazioni di credito a breve termine non è utilizzata.

Infine, nei casi di richiesta di fidi per importi rilevanti,
è possibile che la banca richieda di verificare la situazione aziendale attraverso la
presenza,
in azienda stessa, di propri
funzionari, per valutarne la struttura produttiva e commerciale, i tipi di impianti, il loro aggiornamento e i canali di vendita.

Fatte le
valutazioni di cui
sopra, a seconda delle finalità del finanziamento, si potranno individuare
tre principali

modalità di intervento:

- apertura in c/c;
- sconto carta commerciale;
- sovvenzioni cambiarie.

La

prima è il tipo di finanziamento più ricorrente e opportuno per ovviare a **temporanee insufficienze** di liquidità.

Lo

sconto di

carta

commerciale, così come il factoring, gli anticipi su fatture o ricevute bancarie, serve a **rendere liquido il credito mercantile**, così che l'azienda possa usufruire **subito** dei crediti concessi con elevate dilazioni ai propri clienti.

La via del finanziamento mediante

sovvenzioni cambiarie (sostanzialmente sconto di pagherò diretti) può essere percorsa quando l'azienda deve soddisfare

bisogni intensi di

durata determinata.

BUSINESS ENGLISH

Enactment, Entry into force: come tradurre ‘entrato in vigore’?

di Stefano Maffei

In Italia, continui **cambiamenti legislativi** in tutti i settori del diritto mettono in difficoltà avvocati (*lawyers*) e commercialisti (*accountants*).

Può capitare di dovere spiegare ad un collega straniero che una norma in vigore fino a pochi giorni prima è stata improvvisamente *repealed* (tradurrei così ‘**abrogata**’, mentre sconsiglio il pur corretto *abrogated*). I giuristi distinguono spesso tra un *express repeal* (abrogazione espressa) e *implied repeal* (nel caso in cui una norma divenga incompatibile con un’altra, emanata successivamente).

La questione più interessante, tuttavia, riguarda l’ **entrata in vigore di nuove norme**. Laddove si tratti di leggi del Parlamento (*statutes*) si parla tecnicamente di *enactment* (letteralmente: **promulgazione**).

Enactment è il sostantivo del verbo *to enact* che a sua volta deriva da *Act* (legge):

In the USA, the Patriot Act was signed into law by President George W. Bush on October 26, 2001, subito dopo l’attentato al World Trade Center

Suggerisco di tradurre ‘entrare in vigore’ con *enter into force*, *come into force* ovvero *bring into force*. Ad esempio è corretto scrivere *In Italy, new bankruptcy legislation entered into force in 2012*. Talvolta, i Governi nazionali hanno

fitte agende di

proposte legislative che contemplano scadenze più o meno ravvicinate: in relazione ad una prossima

riforma fiscale capiterà di leggere

they hope to bring new tax legislation into force before the end of the year (entro la fine dell'anno).

When do the new regulations come into force? È la domanda ricorrente di chi si chiede che fine abbia fatto quel progetto legislativo di cui si era tanto parlato fino a qualche tempo fa.

È certamente corretta, anche se più informale, l'espressione

to pass legislation. Ecco due esempi:

legislation was passed in some Countries to allow same-sex marriage (il

matrimonio tra individui dello stesso sesso) ovvero

in 2001, legislation was passed in Italy to introduce the criminal responsibility of corporations (il noto Decreto legislativo 231).

Per iscrivervi al

nuovo corso di inglese commerciale e finanziario a Milano organizzato da Euroconference e EFLIT a novembre visitate il sito

www.eflit.it