

**Edizione di lunedì 20 ottobre 2014**

## **EDITORIALI**

[Una fragile Stabilità](#)

di **Sergio Pellegrino**

## **ENTI NON COMMERCIALI**

[Attenzione all'obbligo di iscrizione al REA anche per le asd](#)

di **Carmen Musuraca, Guido Martinelli**

## **IVA**

[Cessioni di beni previa lavorazione in altro Paese UE e rimborso IVA](#)

di **Marco Peirolo**

## **CONTENZIOSO**

[Terreni rivalutati: nessuna plusvalenza nel caso di vendita al di sotto del prezzo di perizia](#)

di **Massimo Conigliaro**

## **PATRIMONIO E TRUST**

[La donazione d'azienda](#)

di **Nicola Fasano**

## **ORGANIZZAZIONE STUDIO**

[Sono solo scatolette](#)

di **Michele D'Agnolo**

## EDITORIALI

---

### **Una fragile Stabilità**

di **Sergio Pellegrino**

Che il **Presidente del Consiglio punti moltissimo** (qualche maligno dice tutto) **sulla comunicazione** è cosa evidente da molti anni, sin dai tempi della Leopolda e della “*rottamazione senza incentivi*” dei dirigenti di lungo corso del partito democratico.

Meno scontato è invece che anche il **Ministro dell'Economia**, Pier Carlo Padoan, una vita tra Fondo Monetario Internazionale e OCSE, si sia lasciato “contagiare” dalla **politica degli annunci**, affermando ieri in televisione che, con le misure contenute nella **legge di Stabilità**, si creeranno “*800 mila nuovi posti di lavoro in tre anni, ma potremmo sbagliarci anche per difetto*”.

Inutile evidenziare come a molti sia venuta in mente la famosa **promessa del milione e mezzo di posti di lavoro contenuta** nel “*contratto con gli italiani*” siglato da Silvio Berlusconi a *Porta a Porta* (e si sa come è andata a finire).

Il **testo del disegno di legge di Stabilità approvato mercoledì dal Consiglio dei Ministri** arriverà al Quirinale oggi, ma naturalmente **non mancano le incognite**, a partire proprio dagli incentivi per rilanciare l'occupazione.

Nella conferenza stampa di presentazione della legge di Stabilità Renzi e Padoan avevano annunciato la **decontribuzione totale per tre anni sui nuovi assunti**, ma l'articolo 12 della legge prevede uno **stanziamento** per “*un miliardo per ciascuno degli anni 2015, 2016 e 2017*”, a cui si andranno ad aggiungere 900 milioni provenienti dalla soppressione degli sconti sulla stabilizzazione degli apprendisti e sull'assunzione dei disoccupati da più di 24 mesi.

**Con 1,9 miliardi all'anno, però, non si va lontano**: considerando che lo stesso articolo 12 fissa il tetto dell'agevolazione a 6.200 euro per nuovo assunto, l'algebra ci dice che, con le attuali previste risorse, saranno un po' più di 300 mila i soggetti “agevolabili”, e quindi lo sgravio verrà bruciato in pochi mesi (atteso che nel 2013, senza un incentivo di questo tipo, i contratti a tempo indeterminato sono stati più di un milione e mezzo). “*Se non bastano* – ha detto il Ministro –

*vuol dire che l'economia sta andando molto bene, dunque stanzieremo altri soldi", ma la sensazione è che non sarà così semplice trovare tutti questi denari.*

C'è poi la proposta del  
**"Tfr in busta paga"** per rilanciare i consumi, mortificata però dalla decisione di sottoporre gli importi in questione a tassazione ordinaria, o ancora il  
**criticatissimo aumento del prelievo sui rendimenti dei fondi pensione** (che passa dall'11,5% al 20%).

Altra partita delicata è rappresentata dal  
**capitolo "minimi"**, con una riscrittura integrale delle logiche del regime di imposizione agevolata, che diversificherà le soglie di fatturato massimo sulla base dell'attività svolta (penalizzando in modo evidente i professionisti).

E poi ci sono i  
**tagli alle Regioni e agli enti locali**, già scesi sul piede di guerra, e molto altro ancora.

Insomma, non è difficile prevedere che l'iter del disegno di legge in Parlamento non sarà affatto semplice e che il  
**testo finale sarà probabilmente molto diverso** da quello che emerge dai 47 articoli della bozza uscita dal Consiglio dei Ministri.

Proprio per questo motivo confermiamo la scelta già fatta in passato e nelle prossime settimane

**eviteremo di commentare la legge di Stabilità fino a quando questa non avrà una fisionomia "stabile"**: siamo consapevoli del fatto che i nostri Lettori hanno la necessità di ottimizzare il tempo che dedicano agli approfondimenti e riteniamo che sia più utile far sì che questo venga impiegato ad analizzare disposizioni già in vigore o che lo saranno a breve ...

**insomma,**  
**non è ancora il momento della Stabilità.**

## ENTI NON COMMERCIALI

---

### **Attenzione all'obbligo di iscrizione al REA anche per le asd**

di **Carmen Musuraca, Guido Martinelli**

Difficilmente perderemmo se scommettessimo che oltre l'80% delle **associazioni sportive dilettantistiche che svolgono anche abitualmente attività a carattere commerciale** non hanno mai provveduto a perfezionare **l'iscrizione al REA** e non avevano neanche idea di doverlo fare.

Adesso però, è arrivato il momento di mettere in agenda anche questa incombenza in quanto l'

**Inps e**

**l'Agenzia delle Entrate**, in ipotesi di accertamenti nei confronti di enti che hanno omesso questo obbligo laddove sussistente,

**provvedono a segnalare la situazione alle competenti Camere di Commercio che avviano d'ufficio la procedura d'iscrizione dell'ente nel repertorio.**

Il

**REA (Repertorio delle notizie Economiche ed Amministrative)** è stato istituito presso il Registro delle Imprese delle Camere di Commercio, sotto la vigilanza del Ministero dell'Industria, con lo scopo di raccogliere tutte quelle notizie aventi carattere economico, statistico ed amministrativo delle imprese, non previste a suo tempo dal Codice Civile, e nel quale trovano posto quei soggetti collettivi non iscritti nelle sezioni del Registro che esercitano, in modo sussidiario e non prevalente, un'attività economica di natura commerciale (tra questi gli enti pubblici non economici, le associazioni riconosciute e non, le fondazioni, gli organismi religiosi ecc.).

La

[circolare n. 3407/C del 9 gennaio 1997 del Ministero dell'Industria, commercio ed artigianato](#), ha individuato i soggetti che devono iscriversi al REA.

In relazione a quanto di nostro stretto interesse il documento precisa, infatti, che ”*i soli soggetti iscrivibili, in quanto tali, nel REA siano rappresentati da tutte quelle forme di esercizio collettivo di attività economiche di natura commerciale e/o agricola che si collocano in una dimensione di sussidiarietà rispetto l'oggetto principale di natura ideale, culturale, ricreativa, ecc. del soggetto stesso (ad esempio gli enti pubblici non economici, le **associazioni riconosciute e non** – comprese le associazioni di categoria, i partiti politici e i sindacati – le fondazioni, i comitati, gli organismi religiosi)*”

Il REA, pertanto,

**oltre ai dati economici delle imprese, raccoglie anche le informazioni relative alle associazioni** che pur non essendo imprese e quindi non esercitando attività commerciale in via prevalente, **svolgono comunque un'attività economica, ancorché secondaria e strumentale allo scopo principale dell'associazione** e tra queste rientrano a pieno titolo anche le **associazioni sportive dilettantistiche che svolgono abitualmente attività a carattere commerciale, o anche attività strutturalmente commerciale che, se svolta in favore di associati o tesserati, è talvolta “decommercializzata”.**

**Non essendo però previste specifiche disposizioni sanzionatorie per le ipotesi di mancato adempimento** all'onere di iscrizione e dato comunque il carattere meramente divulgativo del Repertorio, fino ad oggi sono state davvero poche le associazioni che, pur svolgendo attività commerciali strumentali o connesse ai fini istituzionali, hanno ottemperato a tale obbligo.

Diretta conseguenza della mancata previsione di specifiche sanzioni per l'omessa iscrizione è anche la scarsa importanza che da sempre è stata data alla divulgazione dell'esistenza di un simile onere.

**A partire dal 2011 però, è stato introdotto l'obbligo di versamento del diritto annuale** anche per i soggetti iscritti al solo Repertorio Economico Amministrativo (REA) (ma non nel Registro delle Imprese).

L'assoggettamento al diritto camerale per gli iscritti al solo REA, pur in assenza di una specifica previsione sanzionatoria nei casi di mancata iscrizione al Repertorio, ha quindi di fatto creato una **sanzione, per così dire “indiretta”, per coloro che risultando “iscrivibili” non ottemperano al versamento.**

## IVA

---

### ***Cessioni di beni previa lavorazione in altro Paese UE e rimborso IVA***

di **Marco Peirola**

La sentenza resa dalla Corte di giustizia nella causa C-446/13 del 2 ottobre 2014 (si veda “[Individuazione del luogo delle cessioni per i beni lavorati](#)”, in *ECNews* del 14 ottobre 2014) ha messo in luce che, nelle cessioni di beni con lavorazione, il luogo in cui l'operazione si considera effettuata dipende dall'**oggetto del contratto di compravendita**, dovendosi distinguere a seconda che ad essere ceduti siano:

- i **beni lavorati** dal cedente o da un terzo **su incarico del cedente** stesso, ovvero
- i **beni destinati ad essere lavorati** da un terzo **su incarico del cessionario**.

Nella prima ipotesi, sulla quale si è pronunciata la Corte UE, se la cessione è posta in essere nei confronti del cessionario non residente, identificato nello **stesso Paese membro del terzista**, l'operazione è territorialmente rilevante in quest'ultimo Paese, per cui assume **natura interna** e non intracomunitaria.

Nella disciplina applicabile **fino a tutto il 2009**, in cui la lavorazione era assoggettata a IVA in base alla regola del Paese del prestatore, il carattere interno della cessione comportava che, **in assenza dell'obbligo di reverse charge** da parte del cessionario, il cedente italiano **non poteva ottenere il rimborso dell'IVA** dovuta sulla lavorazione, attivabile secondo la procedura prevista dalla Direttiva n. 79/1072/CEE (cd. VIII Direttiva).

In ogni caso, è dato osservare che, a seguito del **trasferimento intracomunitario dei beni a scopo di lavorazione**, che l'art. 41, comma 2, lett. c), del D.L. n. 331/1993 considera **“assimilato” ad una cessione intracomunitaria**, l'operatore nazionale avrebbe dovuto **identificarsi ai fini IVA** nel Paese membro del terzista al fine di assoggettare a IVA il corrispondente acquisto intracomunitario. Tenuto conto che il rimborso “diretto” (di cui all'VIII Direttiva) non era ammesso, il cedente italiano – attraverso la posizione IVA locale

precedentemente “accesa” – avrebbe

**compensato** l’IVA “a credito”, dovuta sulla lavorazione resa dal terzista, con l’IVA “a debito”, dovuta sulla cessione interna dei beni lavorati.

**Dal 2010**, nei rapporti “B2B”, cioè tra soggetti IVA, le **prestazioni di lavorazione** assumono carattere “generico”, per cui sono **assoggettate a IVA nel Paese del committente**, anziché in quello del prestatore.

L’art. 5 della Direttiva n. 2008/9/CE, invece, **in analogia** all’art. 1 dell’abrogata VIII Direttiva, **consente tuttora di ottenere il rimborso** qualora il richiedente non residente, nel periodo di riferimento dell’istanza, abbia compiuto operazioni territorialmente rilevanti nel Paese di rimborso, soggette a IVA mediante **reverse charge**.

Nella situazione descritta, in cui la cessione dei beni lavorati è interna al Paese del cliente, non si pone più il problema del recupero dell’IVA sulla lavorazione resa dal terzista comunitario, siccome il debitore d’imposta è l’operatore italiano.

La **posizione IVA accesa nel Paese del terzista**, che resta indispensabile per l’acquisizione intracomunitaria dei beni trasferiti a scopo di lavorazione, deve essere utilizzata per la **fatturazione della cessione interna**, con addebito della relativa imposta, solo se non opera il **reverse charge** in capo al cessionario; in caso contrario, infatti, il cedente italiano, in applicazione dell’art. 21, comma 6-*bis*, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972, deve emettere **fattura non soggetta a IVA** con la dicitura “inversione contabile”.

Si rammenta, infine, che l’identificazione del cedente nel Paese membro del terzista, nella forma diretta o indiretta, cioè per mezzo di un rappresentante fiscale, **non preclude il rimborso** dell’imposta eventualmente assolta in tale Paese sugli acquisti di beni/servizi.

Una **diversa posizione** è stata espressa dall’Agenzia delle Entrate nell’ambito delle FAQ pubblicate sul proprio sito Internet (aggiornate al 12 luglio 2010). In tale occasione, è stato **negato il rimborso IVA** di cui all’art. 38-*bis*2 del D.P.R. n. 633/1972 se il richiedente di altro Paese membro è identificato in Italia direttamente o per mezzo del rappresentante fiscale.

Come già evidenziato da Assonime nella circolare n. 29 del 24 settembre 2010, il rimborso può essere escluso solo quando il soggetto estero abbia utilizzato la posizione IVA italiana per effettuare operazioni territorialmente rilevanti **diverse da quelle consentite**, che sono le operazioni in

*reverse charge* e le prestazioni non imponibili di trasporto e relative prestazioni accessorie.

L'indicazione dell'Associazione trova conferma nell'orientamento della giurisprudenza comunitaria. Con la sentenza del 6 febbraio 2014, causa C-323/12, la Corte di giustizia ha affermato che il soggetto passivo stabilito in uno Stato membro, qualora abbia effettuato cessioni di beni territorialmente rilevanti in altro Stato membro, ivi soggette a *reverse charge*, ha il diritto di ottenere il rimborso dell'IVA **anche se identificato**, per mezzo di un rappresentante fiscale, in tale ultimo Stato.



## CONTENZIOSO

---

### ***Terreni rivalutati: nessuna plusvalenza nel caso di vendita al di sotto del prezzo di perizia***

di **Massimo Conigliaro**

Nel caso di **vendita** del **terreno edificabile** ad un prezzo inferiore al valore della perizia di rivalutazione, il contribuente mantiene il **beneficio** dell'**affrancamento** della **plusvalenza**. Il principio è stato ribadito dalla **Commissione Tributaria Provinciale di Catania con la [sentenza n. 635 depositata il 20 giugno 2014](#)** (Pres. Lo Monaco, Rel. Pallonetto).

La controversia trae origine dall'art. 7 della legge 448/2001, che nell'introdurre la possibilità di **rideterminazione** dei valori di acquisto dei terreni edificabili, ha espressamente previsto che agli effetti della determinazione delle **plusvalenze e minusvalenze** di cui all'art. 81, comma 1, lettere a) e b), del TUIR per i terreni edificabili può essere assunto, in luogo del costo o valore di acquisto, il valore a tale data determinato sulla base di una **perizia giurata di stima**, a condizione che il predetto valore sia assoggettato ad una **imposta sostitutiva** delle imposte sui redditi. Secondo quanto disposto nei commi da 2 a 6 *la rideterminazione del valore di acquisto dei terreni ..... costituisce valore normale minimo di riferimento ai fini delle imposte sui redditi ...*.

L'art. 67 del TUIR (ex art. 81) al primo comma prevede che “*sono redditi diversi ..b) .... le plusvalenze realizzate a seguito di cessioni a titolo oneroso di terreni suscettibili di **utilizzazione edificatoria** secondo gli strumenti urbanistici vigenti al momento della cessione*”.

Il successivo articolo 68 prevede che “*Le plusvalenze di cui alle lettere a) e b) del comma 1 dell'articolo 67 sono costituite dalla differenza tra i corrispettivi percepiti nel periodo di imposta e il **prezzo di acquisto o il costo di costruzione** del bene ceduto, aumentato di ogni altro costo inerente al bene medesimo .... Il costo dei terreni suscettibili d'utilizzazione edificatoria di cui alla lettera b) del comma 1 dell'articolo 67 e' costituito dal prezzo di acquisto aumentato di ogni altro costo inerente, rivalutato in base alla variazione dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati nonché dell'imposta*

*comunale sull'incremento di valore degli immobili".*

L'Agenzia delle Entrate, nonostante in nessun punto la norma lo preveda, ritiene che l'**efficacia** della rivalutazione *ex lege* 488/2001, possa essere condizionata alla vendita dell'area ad un prezzo superiore al valore periziato.

Tale interpretazione, in verità, sta sempre più **vacillando** ed a livello centrale si sta valutando la possibilità di rivedere le istruzioni fornite agli uffici periferici.

Nel caso trattato dalla Commissione Tributaria Provinciale di Catania, a fronte di un valore del terreno indicato in perizia di € 1.067.926,28 il contribuente aveva venduto ad un corrispettivo leggermente inferiore (€ 1.040.000,00).

I giudici siciliani hanno ritenuto che “*il **valore rivalutato dei terreni edificabili** può essere assunto in luogo del costo o del valore di acquisto*”. Peraltro, aggiungono, “*la ratio della norma vista nella sua teleologica essenzialità, consente di mantenere il **valore di perizia** quale costo fiscalmente riconosciuto, permettendo così la **neutralizzazione della plusvalenza***”.

Tale orientamento ribadisce quanto già affermato dalla **Commissione Tributaria Regionale di Milano** con la sentenza n. 169 del 11 novembre 2011, che ha stabilito che la rivalutazione di un suolo edificabile ex art. 1 L. 448/2001 è efficace ai fini della neutralizzazione della plusvalenza tassabile ex art 81 del TUIR. Solo se i ricorrenti avessero riferito di volere attribuire – in concreto – ai fini fiscali un minore valore a quelli di stima avrebbero avuto l'onere di **motivare** nel senso voluto dalla circolare citata da entrambe le parti. In termini si sono espresse in passato la **Commissione Tributaria Provinciale di Alessandria** n. 11 del 12.2.2009 e la **Commissione Tributaria Provinciale di Treviso** n. 5 del 10.1.2013. La giurisprudenza della **Corte di Cassazione** (Ord. n. 11062 del 9.5.2013), disconoscendo la validità alle circolari emanate che invece ritenevano il contrario, ha ritenuto **legittima la rivalutazione** del contribuente effettuata sulla base di un valore rideterminato con perizia redatta giurata ed asseverata in data successiva alla stipulazione dell'atto, e, pertanto, anche in quel caso, in assenza di perizia, si deve dedurre che il contratto fosse stato stipulato per un valore inferiore.

Di recente la Commissione Tributaria Regionale, Milano, Sez. XIX, con la Sentenza n. 449 del 28 gennaio 2014, ormai passata in giudicato per mancata impugnazione per Cassazione, aveva chiarito che ove il contribuente deroghi al valore minimo di riferimento, rispetto al quale ha versato l'imposta sostitutiva prevista dalla legge, dichiarando un valore inferiore a quello minimo, egli

**non deve versare** (sulla base della sua dichiarazione) alcuna maggiore imposta, posto che, essendo il valore dichiarato addirittura inferiore al valore minimo, non potrà emergere alcuna plusvalenza.

## PATRIMONIO E TRUST

---

### *La donazione d'azienda*

di **Nicola Fasano**

Nel delicato momento del **passaggio generazionale** dell'impresa è possibile, fra i vari istituti, ricorrere alla donazione d'azienda rispetto alla quale il legislatore fiscale, in linea di principio, è abbastanza "magnanimo" assicurando un regime di **neutralità** ai fini delle imposte dirette e di **esenzione** ai fini delle imposte di donazione, purchè, in entrambi i casi, ricorrano **precise condizioni**.

Ai fini delle imposte dirette, l'art. 58, co. 1, Tuir dispone che il trasferimento d'azienda per donazione o successione **non costituisce realizzo di plusvalenze**.

In tal caso, inoltre, con il preciso fine di evitare salti di imposta, è espressamente previsto che il **donatario** acquisisce l'azienda non a valori correnti, ma ai medesimi **valori fiscalmente riconosciuti in capo al donante**. In sostanza la **plusvalenza è "sospesa"** nel senso che viene rinviata nel momento in cui il donatario cederà il complesso aziendale ricevuto, assumendo come costo di carico quello fiscalmente riconosciuto in capo al donante. Ciò anche se il donatario dovesse essere un **soggetto non imprenditore**, stante il disposto dell'art. 67, co. 1, lett. h-bis) secondo cui rientrano **nei redditi diversi** le plusvalenze (da calcolarsi, ai sensi dell'art. 71, co. 2, Tuir, sempre facendo riferimento ai costi fiscalmente riconosciuti in capo al donante) realizzate in caso di successiva **cessione, anche parziale, delle aziende acquisite a titolo gratuito**.

Ai fini delle imposte indirette, inoltre, se sussistono le condizioni previste dall'art. 3, co. 4-ter, D. lgs. 346/1990, spetta **l'esenzione dall'imposta di donazione**.

Tuttavia, potrebbero riscontrarsi talune **criticità** quando beneficiaria del trasferimento a titolo gratuito dell'azienda sia una **società commerciale** (per esempio quella dei figli del donante) in quanto quest'ultima a seguito della liberalità ricevuta sarebbe tenuta a rilevare una **sopravvenienza attiva tassabile** ai sensi dell'art. 88, co. 3, Tuir, da determinarsi, presumibilmente, in assenza di specifiche disposizioni, sulla base del valore normale dell'azienda e dunque a valori correnti, con un

**carico fiscale molto oneroso.** Situazione analoga si avrebbe anche ai fini **dell'imposta di donazione** poiché, evidentemente, il trasferimento dell'azienda a titolo gratuito in favore della società sconterebbe **l'aliquota massima dell'8% senza alcuna franchigia.**

Ecco perché, come evidenziato dallo [Studio n. 36-2011/T del Notariato](#), vale la pena di pensare a **soluzioni alternative** essenzialmente basate sul previo **conferimento dell'azienda nella società** e successiva **cessione a titolo gratuito delle partecipazioni.**

Così facendo in sede di conferimento ai fini delle imposte dirette ci si gioverebbe della **neutralità fiscale prevista dall'art. 176** del Tuir (oltre che della possibilità di affrancare le plusvalenze latenti ai sensi del comma 2-ter della disposizione) e ai fini **dell'imposta di registro** si sconterebbe l'imposta in **misura fissa** pari a 200 euro (art. 4 Tariffa d.P.R. 131/1986), così come, in presenza di immobili, sarebbero dovute in misura fissa le imposte ipocatastali (art. 10, D. lgs. 347/1990).

La successiva **cessione delle partecipazioni** ottenute a fronte del conferimento dal soggetto dante causa (ossia dall' "ex imprenditore") potranno da quest'ultimo essere cedute, quale persona fisica, **a titolo gratuito** senza che sorga ai fini delle imposte dirette **alcun reddito tassabile**, stante l'assenza di corrispettivo.

Anche ai fini **dell'imposta di donazione** i beneficiari, ricorrendo le condizioni previste dall'art. 3, co. 4-ter, D. lgs. 346/1990, potranno godere **dell'esenzione da imposta** (mentre qualora non dovessero sussistere le condizioni specifiche di esenzione previste per il passaggio a titolo gratuito delle partecipazioni, comunque potrebbero ricorrere quelle per riconoscere le elevate franchigie e le aliquote di imposta ridotte).

Certo, **non si può escludere che l'Amministrazione finanziaria aggredisca** operazioni di questo tipo richiamando il famigerato "abuso del diritto" (su cui peraltro i decreti attuativi della delega fiscale faranno, si auspica, maggiore chiarezza), forte di una parte di giurisprudenza favorevole.

Ad ogni modo, pur con tutte le cautele del caso, sembrano esserci **valide ragioni da opporre** all'eventuale contestazione del Fisco, basate in particolare sulla disposizione dell'art. 176, comma 3 che prevede espressamente **l'esclusione** dall'ambito di applicazione dell'art. 37-bis, d.P.R. 600/73 del **conferimento d'azienda seguito dalla successiva cessione, a titolo oneroso, delle partecipazioni.**

Ebbene se detto principio vale in ipotesi di trasferimento a titolo oneroso non si vede perché dovrebbe essere disatteso nell'ambito dei **trasferimenti a titolo gratuito ove manca un corrispettivo**. Il che dovrebbe portare a ritenere che **nessun abuso del diritto sia configurabile**, a maggior ragione, **nell'ambito dell'imposta di donazione** (per le cui regole di accertamento si ricorda che trovano applicazione, ove compatibili, le **disposizioni in materia di imposta di registro** ai sensi dell'art. 60 dal D. Lgs. 346/90) ove l'Amministrazione finanziaria per formulare la relativa contestazione dovrebbe seguire un **percorso particolarmente tortuoso**, richiamando l'applicazione **dell'art. 20, d.P.R. 131/86** (già di per sé opinabile nell'ambito del registro) quale **norma antielusiva "omologa" al citato art. 37-bis**.

## ORGANIZZAZIONE STUDIO

---

### ***Sono solo scatolette***

di **Michele D'Agnolo**

Fino ad oggi abbiamo sempre ritenuto che l'attività professionale richiedesse un adeguato **luogo** fisico dove poter essere esercitata.

Dal momento dell'inizio della pratica professionale, prima ancora dell'abilitazione, ognuno di noi ha cercato uno **studio** dove andare. Al praticante o al giovane di studio veniva concessa prima una scrivania e poi una intera stanza per esercitare l'attività professionale.

Un modo per misurare l'importanza di un professionista è ancor oggi quello di valutare il luogo dove lo studio si trova. Tanto più prestigiosa è la *location* e tanto più caro e probabilmente più bravo sarà il professionista.

Un altro parametro spannometrico è quello dei metri quadri di spazio che sono disponibili per le attività professionali. Contano anche la ricchezza degli arredi, la presenza di una o più sale di attesa o sale riunioni. Importantissimo, per poter operare, era fino a poco tempo fa garantirsi la presenza di una soffitta, una cantina o almeno un box auto nelle vicinanze della sede, per accomodare le tonnellate di carta che ogni anno un professionista giuridico-economico è costretto a produrre.

Oggi invece, i bassi costi e i progressi della tecnologia informatica stanno completamente scardinando il concetto di studio professionale come lo abbiamo conosciuto.

**E il luogo fisico anziché diventare un'opportunità rischia di diventare un limite.**

La tecnologia cloud, fatta di server centralizzati e di reti internet veloci e affidabili, permette di lavorare sempre e ovunque, con strumenti fissi o portatili, o addirittura col proprio telefono portatile.

La smaterializzazione documentale permette oggi che il cliente scannerizzi direttamente i documenti di acquisto e li carichi sul portale dello studio assieme al tracciato record delle fatture e dei corrispettivi. Lo studio può attivare il riconoscimento ottico delle fatture e delle pezze di acquisto e la riconciliazione automatica dei movimenti contabili, attingendo ai dati dell'home banking del cliente.

I dichiarativi e le comunicazioni agli enti sono ormai quasi interamente gestiti in via elettronica. I dichiarativi, i libri contabili, fiscali e del lavoro e le altre produzioni documentali dello studio possono essere assoggettati a conservazione sostitutiva senza bisogno di produrre

un documento fisico.

In una recente intervista su

[Vision Pro](#), la managing partner della filiale italiana di un importante studio legale di origine anglosassone ha confessato che il loro studio di Londra volutamente non dispone di un numero di scrivanie sufficiente ad ospitare tutti gli avvocati. Il concetto, che ha una forte valenza di marketing, è che

**gli avvocati devono stare il più possibile sul cliente e dal cliente.** L'esatto opposto del pellegrinaggio al quale finora abbiamo costretto quasi tutti i nostri clienti, salvo forse i più importanti.

Oltre all'opportunità di presidiare il cliente, occorre considerare che **lo spazio fisico costa.**

Ad esempio, mantenere in archivio le carte del cliente per un periodo corrispondente allo spirare dei termini per l'accertamento è un servizio che abbiamo sempre erogato, e di cui ci assumiamo la responsabilità, ma rispetto al quale non abbiamo mai staccato parcella né dettagliato nel mandato questa circostanza. Il fatto che i clienti siano estremamente recalcitranti nel ritirare la documentazione anche a scadenza ci fa pensare che il servizio sia molto gradito. Oggi detenere gli incartamenti non è come in passato un modo per trattenere il cliente. Mentre se portiamo l'auto in officina e non paghiamo il conto, se la tengono, fioccano fior di sentenze penali per appropriazione indebita per quei professionisti che non restituiscano alla svelta tutto il malloppo al cliente che se ne vuole andare.

Le attività necessarie per ordinare, archiviare, consultare e restituire la documentazione al cliente sono in assoluto quelle più onerose e inutili all'interno dello studio professionale.

È bellissimo avere i documenti tutti ordinati all'interno di un dox, ma questo significa avere una persona che fa buchi e infila pagine tutto il giorno, anche se costa come un contabile. Inoltre, archiviare utilizzando dei dox implica un utilizzo estensivo e non intensivo dello spazio lineare delle scaffalature, in quanto il dox usa lo stesso spazio sia che sia vuoto, sia che sia completamente pieno.

L'archiviazione rimane spesso indietro e quindi ci sono studi che conservano ancora documenti che non potrebbero più detenere. Uno degli aspetti più ignorati della legge sulla privacy è quello che proibisce la conservazione immotivata dei dati oltre il periodo stabilito dalle normative o quello necessario per far valere i propri diritti in giudizio. In molti nostri studi sono illegalmente conservate senza consenso tonnellate di fogli contenenti dati personali ormai ridondanti.

Facendo qualche conto,

**un posto di lavoro**, inteso non nel nobile senso nel quale lo intenderebbe Susanna Camusso ma come mero luogo fisico atto ad accogliere un lavoratore o una lavoratrice, considerando pro quota il canone di locazione, le manutenzioni, le utenze, l'ammortamento della scrivania e



del mobilio, le spese di cancelleria, **può costare da 3 a 5.000 euro l'anno**. Spesso inoltre i nostri posti di lavoro sono occupati solo per alcune ore al giorno in quanto le persone che lavorano nei nostri studi beneficiano del part-time. Le imprese lavorano su tre turni per tenere il capannone sempre occupato mentre noi abbiamo scrivanie quasi sempre vuote. Questo significa che semplicemente spostando in telelavoro un certo numero di persone che oggi lavorano dentro lo studio e restringendo le superfici impiegate è possibile ottenere cospicui risparmi.

**Organizzare e gestire il telelavoro** non è proprio un gioco da ragazzi. Per quanto concerne i dipendenti, non è ancora del tutto chiaro il quadro giuridico entro il quale poter operare, si pensi ad esempio a quale debba essere la ASL competente a vidimare il libro infortuni. Molto meno problematico far lavorare da casa un professionista dotato di propria partita iva. Oltre a qualche problema giuridico, ci sono problemi tecnico logistici e rilevanti profili di riservatezza dei dati. Cosa succede se i bambini sporcano di cioccolata le fatture del cliente giocando in salotto?

Il telelavoratore e la telelavoratrice hanno bisogno di un contatto anche fisico con lo studio per il quale lavorano e devono sentirsi parte di una squadra, ma anche qui la videoconferenza e una serie di riunioni fisiche opportunamente cadenzate possono consentire di coltivare il legame professionale con la propria struttura virtuale.

Potrebbe allora **nascere un modello di business molto diverso** da quelli attuali, con un professionista che opera in modo del tutto **destrutturato**, da casa, e si avvale di una serie molto nutrita di servizi on-line, inclusa la tenuta della contabilità o l'elaborazione dei cedolini, che può demandare ad altri professionisti in rete o a centri di servizi anche delocalizzati all'estero.

Un secondo possibile modello è rappresentato dallo **studio associato virtuale**, dove il lavoro viene elaborato dal singolo professionista delocalizzato e condiviso su un server comune.

Non è lontano il momento in cui si potrà operare addirittura in crowdsourcing. Quando avete bisogno di un albergo, oggi utilizzate il web per selezione e prenotazione. E se il vostro hotel usuale è occupato, poco male. Ne prenotate uno simile poco lontano. Il concetto è quello del radio taxi. C'è un lavoro da svolgere entro una certa data e a un certo prezzo, voi mettete la richiesta in rete e lo eseguirà il primo collega disponibile.

Il problema spesso non viene affrontato perché non si sa che cosa fare dell'immobile divenuto in tutto o in parte ridondante. Non di rado abbiamo acceso mutui o leasing lunghissimi e pesanti, iniziati quando credevamo ancora che le case fossero un investimento e non un peso. Oggi invece sappiamo che una sede di rappresentanza, come abbiamo detto, può essere anche molto ridotta o in condivisione tra più studi. E allora si subaffitta ad altri professionisti, ai propri clienti o addirittura si cambia immobile e in quello vecchio si apre un bed&breakfast.

Anche chi non vuole virtualizzare il proprio studio, tende a **rilocalizzare fuori dal centro**, dove i costi sono minori. Oggi la clientela minuta più che la centralità chiede i servizi, come parcheggio e strade a percorrenza veloce.

La localizzazione nel centro delle città è infatti diventata estremamente scomoda e onerosa e oggi assistiamo ad una fuga da quelle più grandi ed importanti. Zone a traffico limitato, parcheggi che costano più del ristorante, code di ore in tangenziale. Lo sanno molto bene i colleghi del centro di Milano, che subiscono ormai la concorrenza degli studi di mezza Pianura Padana, che hanno costi fissi molto inferiori e i cui professionisti si spostano in giornata andando nelle aziende utilizzando l'alta velocità e i treni suburbani, continuando a lavorare sul loro *laptop* durante il viaggio. La sera si rientra a Como, Pavia, Novara, ma anche a Verona. Bologna e Torino.

Non sempre le istituzioni che governano le professioni sono pronte a queste innovazioni. Si narra che un avvocato francese sia stato oggetto di reprimenda dal proprio ordine professionale perché praticava la professione in un camper.

Eppure, almeno per come la vedo io,  
**è meglio uno studio senza studio, che uno studio senza clienti.**