

Edizione di giovedì 4 dicembre 2014

ADEMPIMENTI

[Lettere di intento: da quando si cambiano le abitudini?](#)

di Francesco Zuech, Giovanni Valcarenghi

ACCERTAMENTO

[Il transfer price interno](#)

di Nicola Fasano

IVA

[La non imponibilità IVA conseguente alla lettera d'intento](#)

di Marco Peirolo

IMPOSTE SUL REDDITO

[Contributi assistenziali: indeductibilità dal reddito complessivo](#)

di Alessandro Bonuzzi

ACCERTAMENTO

[Quali sanzioni per questa Italia](#)

di Massimiliano Tasini

BUSINESS ENGLISH

[Exchange Rate, Currency: come tradurre 'tasso di cambio' e 'valuta' in inglese](#)

di Stefano Maffei

ADEMPIMENTI

Lettere di intento: da quando si cambiano le abitudini?

di Francesco Zuech, Giovanni Valcarenghi

Quella introdotta dall'articolo 20 è certamente una delle novità più interessanti del D.L. n. 175/2014 (c.d. Decreto Semplificazioni), pubblicato sulla G.U. di venerdì scorso; infatti, si **ribalta**, direttamente **sull'esportatore abituale**, il compito di **comunicare al Fisco le dichiarazioni d'intento emesse**. Dopo dieci anni, con effetto per le operazioni effettuate dal 01/01/2015, quindi, **si cambia impostazione** e la novità sta generando fra gli operatori un po' di imbarazzo, proprio con riferimento alla decorrenza. Una volta superati i primi disagi (inevitabili quando si cambiano regole consolidate), la semplificazione **avrà**, tuttavia, il **pregio di dimezzare** – a livello nazionale – gli **adempimenti in materia** e, soprattutto, di **assorbire le pesanti ripercussioni sanzionatorie** in capo al fornitore. Vediamo di fare il punto.

La novità per l'esportatore abituale

Con la riscrittura dell'art. 1, comma 1, lett. c) del D.L. n. 746/1983 la norma carica direttamente sull'esportatore abituale (il cessionario/committente), e non più sul fornitore, l'onere di trasmettere telematicamente all'Agenzia delle entrate la dichiarazione d'intento e **aggiunge** quello di consegnare al proprio fornitore, oltre alla citata dichiarazione, anche la **relativa ricevuta di presentazione all'Agenzia**. Da questo versante la novità implementa qualche tassello nell'operatività del cessionario/committente che, però, è anche il soggetto che chiede l'agevolazione.

La novità per il fornitore

Dal lato del fornitore, invece, da una parte è chiesto il **riepilogo nella dichiarazione annuale Iva** delle dichiarazioni d'intento ricevute (aspetto che in futuro potrebbe essere eliminato a seguito delle probabili novità comunitarie che imporranno, anche all'Italia, di ridurre a massimo 27 le informazioni da inserire in dichiarazione) ma, dall'altra, la soppressione dell'onere comunicativo e la modifica all'art. 7, comma 4-bis, del D.Lgs. n. 471/1997 **elimina** (questo l'aspetto più importante), le **pesanti ripercussioni sanzionatorie** (dal 100% al 200% l'imposta e la responsabilità solidale sul tributo) che in base all'impianto ancora in vigore per le operazioni fino al 31/12/2014 si abbattono, invece, sul fornitore in caso invio con dati incompleti, inesatti, omissione o ritardo (caso non così remoto). La novella, più precisamente, libera il fornitore dall'onere comunicativo, ma **mantiene** in capo al medesimo le **sanzioni** per la

sola ipotesi in cui **emetta fattura** ex art. 8, comma 1, lett. c) **senza aver ricevuto la dichiarazione** d'intento e (questa la particolarità voluta dall'Amministrazione finanziaria), senza aver riscontrato telematicamente la ricevuta rilasciata dall'Agenzia. Il Fisco, in sostanza, non si fida di quanto l'esportatore abituale potrebbe formalmente consegnare ai propri fornitori e chiede, quindi, un riscontro telematico prima di applicare la sospensione d'imposta in fattura.

Il riscontro telematico della dichiarazione d'intento

Da quanto ci risulta, il citato **riscontro** avverrà in **modalità "light"** e cioè attraverso una sezione del sito dell'Agenzia dove il fornitore potrà direttamente verificare i riferimenti risultanti nell'attestazione consegnata dal cliente (un po' come avviene per il controllo delle partite Iva). Inoltre, se dovesse essere accolta la proposta avanzata da alcune Associazioni, il disagio per i fornitori (e per i loro consulenti) risulterà ridotto ai minimi termini laddove fosse la stessa **Agenzia a inviare** al fornitore un **messaggio all'indirizzo PEC** (Inipec) oppure a quello mail eventualmente inserito dal cliente in quella che sarà la nuova modulistica elettronica trasmessa dal cliente.

La responsabilità solidale

Il decreto non interviene, invece, nella disciplina della responsabilità solidale, prevista dal comma 384 della L. n. 311/2004, per l'**imposta evasa** a seguito della **dichiarazione rilasciata** dal cessionario in **mancanza dei presupposti**. Appare, tuttavia, ragionevole ritenere che l'eliminazione, a regime, dell'onere comunicativo del fornitore dovrebbe trascinare anche l'eliminazione della solidarietà salva, ovviamente, l'ipotesi di frode e mala fede (che la giurisprudenza, tuttavia, colpisce già nel vigente sistema).

Le dichiarazioni d'intento di dicembre 2014 con effetto 2015

Come anticipato in premessa, le novità entrano in vigore con effetto per le operazioni effettuate dal 01/01/2015. Due, principalmente, sono le **situazioni imbarazzanti** che sorgono per effetto di tale disposizione e riguardano:

- da una parte, la possibilità di emettere a dicembre dichiarazioni d'intento con efficacia 2015 e,
- dall'altra, il comportamento che dovrà essere conseguentemente adottato dal fornitore.

In merito al **primo aspetto**, a nostro giudizio, per quest'anno non sembra essere in discussione l'abitudine, già riconosciuta dalla prassi ministeriale (R.M. n. 355803 del 26/07/1985) di inviare in anticipo le dichiarazioni che si vuole rendere operative già con effetto dal primo giorno del nuovo anno (laddove, ovviamente, si sia certi di avere i requisiti). A tal riguardo basta, infatti, osservare e considerare che:

- l'art. 20 del decreto richiede anche l'emanazione, entro 90 giorni, di un provvedimento con le modalità applicative (quindi entro il 13/03/2015);
- lo Statuto del Contribuente vieta l'introduzione di nuovi adempimenti con scadenza anteriore al sessantesimo giorno dall'adozione dei provvedimenti di attuazione (il tutto, quindi, potrebbe diventare operativo, addirittura, a maggio inoltrato, che, del resto, è quello che è successo esattamente 10 anni fa).

In attesa della definizione dei provvedimenti attuativi o, comunque, di chiarimenti ufficiali, si ritiene pertanto **possibile** (oltre che **opportuno**) che il **forniture continui a seguire le vecchie regole** e che, quindi, comunichi le dichiarazioni ricevute; non solo quelle eventualmente riferibili all'ultima parte del 2014 (per le quali si continua sicuramente con la vecchia impostazione), ma anche quelle riferibili al 2015.

Va da sé, infine, che per il fornitore, dal lato operativo, tale **problematica non si manifesterà fino al 16/02/2015** (in base alla vecchia disciplina – ancora vigente – le dichiarazioni ricevute, infatti, vanno spedite telematicamente entro la scadenza della liquidazione Iva in cui confluiscе la prima fattura emessa con la dichiarazione ricevuta) ed è ragionevole considerare che per quel periodo saranno comunque forniti chiarimenti ufficiali.

ACCERTAMENTO

Il transfer price interno

di Nicola Fasano

Una delle **contestazioni spesso mosse** dall'Amministrazione finanziaria a società facenti parte di un gruppo nazionale è quella del c.d. "transfer price interno" che può essere collocata nel più generale filone delle **condotte ritenute "antieconomiche"** da parte del Fisco. In sostanza, vengono contestati alla società verificata o **maggiori ricavi** (qualora le operazioni antieconomiche siano quelle attive) o **minori costi** che, in ragione della supposta antieconomicità, sono considerati in tutto o in parte **indeducibili in quanto non inerenti**.

In proposito è opportuno ricordare che **nessuna norma** all'interno del Tuir (né tanto meno in materia di accertamento) preveda espressamente la possibilità per l'Amministrazione finanziaria di **sindacare la congruità dei rapporti infragruppo** fra società italiane, in quanto il fenomeno del "transfer price", notoriamente, riguarda le società facenti parte di **gruppi internazionali** che potrebbero avere tutto l'interesse, da un lato, ad allocare **ricavi maggiori** presso le consociate ubicate in Paese con **fiscalità di vantaggio**, e dall'altro a concentrare i **costi nei Paesi con fiscalità più onerosa**. Proprio per contrastare tale fenomeno l'art. 110, comma 7, del Tuir detta per questo tipo di transazioni fra società italiane ed estere, facenti parte del medesimo gruppo internazionale, il **criterio del valore normale**, da individuarsi sulla base dell'art. 9 del Tuir.

L'impossibilità di applicare il transfer price anche nei rapporti esclusivamente nazionali, peraltro, è stata chiaramente affermata dalla **Corte di Cassazione con la sentenza n. 23551/2012**, orientamento però che **sembra essere stato superato** dalle sentenze più recenti di seguito menzionate.

E' evidente, peraltro, come nell'ambito interno i **timori dell'Erario di perdere "materia imponibile" sono molto meno fondati**, in quanto, in linea di principio, a fronte di maggiori costi in capo ad una società del gruppo, vi saranno comunque maggiori ricavi in capo alla consociate che dovrebbero comunque scontare tassazione in Italia. Certo, non sempre è così. Potrebbe accadere, per esempio, che i (presunti maggiori) ricavi siano allocati presso un soggetto che gode di un **regime fiscale, in senso lato, di vantaggio** (come per es. cooperative, società con sedi in aree svantaggiate beneficiarie di talune agevolazioni, società in perdita ecc.) a fronte di (presunti maggiori) costi che maturano in capo ad una società a fiscalità ordinaria.

E proprio con riferimento ad uno di questi casi, la **Cassazione, con la sentenza n. 8849/2014**, ha concluso che il principio del valore normale dei prezzi, in materia di transfer pricing, vale non solo nei rapporti fra due imprese, una residente in Italia e l'altra all'estero, ma anche con

riferimento a soggetti italiani di cui una, la controllante, **costituita in forma di cooperativa**, beneficiaria in quanto tale di un regime fiscale di vantaggio.

In via ancor più generale è stato inoltre affermato dalla sentenza della Cassazione n. 17955/2013 (che riguardava, fra l'altro, società del gruppo ubicate nel Mezzogiorno) come il criterio del **valore normale** di cui all'art. 9 del Tuir sarebbe un **principio di carattere generale** di cui il contribuente dovrebbe sempre tenere conto nel considerare i propri proventi. Portato alle estreme conseguenze, questo ragionamento porterebbe a concludere che addirittura anche in caso di **consolidato nazionale** alle società facenti parte del gruppo il transfer price domestico potrebbe essere contestato in termini di **sanzioni per dichiarazione infedele** (pur in assenza, nella sostanza, di una imposta evasa), il che, obiettivamente, pare proprio una aberrazione.

E' facile prevedere che la questione **dovrà essere risolta dalle Sezioni Unite** della Cassazione, stante i due opposti indirizzi sviluppatisi in sede di legittimità. Tuttavia, si deve prendere atto di questo, discutibile, orientamento, più recente, per cui una **efficace (e non agevole) difesa** dovrà incentrarsi a monte, da un lato su **come l'Ufficio abbia quantificato il valore normale** e, dall'altro, sul **concreto rispetto** del "valore normale" nella transazione infragruppo. Così, per esempio, qualora oggetto di contestazione siano i servizi resi fra consociate sulla base di uno specifico **contratto di servizi**, la società beneficiaria degli stessi, a cui sono stati addebitati i relativi costi ritenuti "antieconomici" e non inerenti dall'Agenzia delle entrate, dovrà evidenziare che **il reperimento sul mercato dei medesimi servizi sarebbe avvenuto a prezzi più alti** (per esempio, se si tratta di prestazioni professionali, potrebbe farsi riferimento a tariffe e parametri) e che, magari, non sono stati acquistati servizi del genere da altri fornitori terzi.

Ai fini iva, invece, sarà opportuno eccepire la **sentenza della Cassazione n. 22130/2013** secondo cui i rilievi fondati sull'antieconomicità non possono essere estesi al comparto Iva, in quanto, in particolare per quello che riguarda i componenti negativi, ciò che rileva ai fini della detrazione è **l'effettivo sostenimento del costo e l'inerenza** rispetto all'attività di impresa, a nulla rilevando il giudizio di congruità sullo stesso, in ossequio anche al principio di neutralità dell'imposta più volte sancito dalla Corte di Giustizia europea.

IVA

La non imponibilità IVA conseguente alla lettera d'intento

di Marco Peirolo

La lettera d'intento che l'esportatore abituale consegna al proprio fornitore **vincola** quest'ultimo all'applicazione della non imponibilità di cui all'art. 8, comma 1, lett. c), del D.P.R. n. 633/1972 anche quando l'operazione, **senza dichiarazione d'intento**, beneficierebbe di un diverso titolo di non imponibilità, come quello previsto per le cessioni in triangolazione.

Si consideri l'ipotesi in cui l'impresa italiana vende i beni ad un'altra impresa italiana con **destinazione della merce in altro Paese membro** dell'Unione europea.

In linea di principio, se il trasporto/spedizione dei beni nel Paese comunitario di destinazione avviene **“a cura o a nome del cedente”**, la **cessione interna** si considera **non imponibile** ai sensi dell'art. 58 del D.L. n. 331/1993, mentre la seconda cessione, posta in essere dal cessionario nazionale, è una “normale” cessione intracomunitaria, che deve essere fatturata come non imponibile ex art. 41 del D.L. n. 331/1993. Entrambe le operazioni concorrono a formare il **plafond** e sono rilevanti ai fini dell'acquisizione dello **status di esportatore abituale** (circolare dell'Agenzia delle Dogane 27 febbraio 2003, n. 8, § 2).

L'indicato trattamento IVA **non cambia** se i beni sono trasportati/spediti in altro Paese membro non già in esecuzione di una vendita compiuta dal cessionario italiano, ma a seguito di un **trasferimento “senza vendita” assimilato**, però, alle **cessioni intracomunitarie** ai sensi dell'art. 41, comma 2, lett. c), del D.L. n. 331/1993 (si pensi al caso in cui i beni siano trasferiti allo stabilimento estero dell'operatore nazionale).

L'agevolazione prevista per lo schema della triangolazione **non ha carattere oggettivo**, non essendo applicabile quando il cessionario italiano è un esportatore abituale che ha consegnato la lettera d'intento al proprio fornitore, unitamente – secondo la novità prevista dal decreto sulle semplificazioni fiscali – alla ricevuta di presentazione rilasciata dall'Agenzia delle Entrate. A quest'ultimo riguardo, si ricorda che, per le lettere d'intento relative alle operazioni che saranno effettuate senza addebito d'imposta **a decorrere dal 1° gennaio 2015**, il riformulato art. 1, comma 1, lett. c), del D.L. n. 746/1983 stabilisce che sia l'esportatore abituale, anziché il suo fornitore, ad informare l'Amministrazione finanziaria dell'intenzione di effettuare acquisti di beni e servizi, nonché importazioni, senza applicazione dell'imposta.

È, viceversa, la **qualifica di esportatore abituale** che, secondo la normativa italiana, riveste **carattere oggettivo**, quando invece l'art. 164 della Direttiva n. 2006/112/CE – corrispondente all'art. 16, par. 2, dell'abrogata VI Direttiva CEE – subordina la detassazione del singolo bene/servizio alla sua specifica destinazione. L'esenzione presuppone, infatti, che i beni siano

oggetto di esportazione o di cessione intracomunitaria e che i servizi siano **riconducibili all'attività diretta all'estero** dell'esportatore abituale.

Tale specifico vincolo di destinazione dei beni/servizi era previsto nella legislazione nazionale **in vigore fino al 13 marzo 1997**, posto che l'art. 8, comma 1, lett. c), del D.P.R. n. 633/1972, nel testo all'epoca vigente, qualificava come cessioni all'esportazione, non imponibili IVA, “*le cessioni di beni fatte, anche tramite commissionari, ad un soggetto che intenda esportarli o destinarli a cessioni intracomunitarie, anche tramite commissionari, nello stato originario o previa trasformazione, lavorazione, montaggio e simili, nonché le prestazioni di servizi inerenti alla trasformazione, lavorazione, montaggio e ogni altra prestazione di servizi inerente all'attività di esportazione o a quella diretta a scambi intracomunitari, rese da terzi al soggetto medesimo (...)*”.

A seguito delle modifiche introdotte dall'art. 2 della L. n. 28/1997, **in vigore dal 14 marzo 1997**, la non imponibilità è riconosciuta per “*le cessioni, anche tramite commissionari, di beni diversi dai fabbricati e dalle aree edificabili, e le prestazioni di servizi (...)*”; l'agevolazione ha pertanto assunto **natura oggettiva**, applicandosi **indipendentemente dalla destinazione dei beni/servizi** acquistati dall'esportatore abituale, il quale ha diritto alla non imponibilità in dipendenza dello *status* posseduto.

In pratica, nella disciplina previgente, gli acquisti compiuti dall'esportatore abituale avvenivano **in sospensione d'imposta** siccome la non imponibilità applicata in fattura era condizionata alla specifica destinazione dei beni/servizi acquistati; nella disciplina attualmente vigente, invece, l'esportatore abituale ha diritto di acquistare i beni/servizi **senza applicazione d'imposta** in quanto l'agevolazione è riconosciuta in funzione della sola qualifica dell'acquirente. A conferma di questa conclusione, possono richiamarsi le indicazioni fornite dall'Amministrazione finanziaria nella C.M. 10 giugno 1998, n. 145/E (§ 7), secondo cui l'utilizzo del *plafond*, a seguito delle modifiche operate dalla citata L. n. 28/1997, **è stato esteso “a tutti gli acquisti di beni e servizi ed importazioni di beni con la sola esclusione dei fabbricati e delle aree edificabili”**; inoltre, “*poiché nelle attuali disposizioni non si riscontra più alcun riferimento all'intento, da parte dell'operatore economico, di esportare i beni o di inviarli in altro Stato comunitario, ne consegue che, rispetto al passato, l'agevolazione si rende applicabile anche ai beni ammortizzabili, ai beni acquisiti in leasing ed all'acquisto delle spese generali, a nulla rilevando, per queste ultime, la loro inerenza o meno con l'attività agevolata*”.

Per le considerazioni esposte, il diverso orientamento della giurisprudenza di legittimità, che esclude la non imponibilità per i beni non oggettivamente destinati all'estero (Cass., 20 giugno 2014, n. 14072), appare opinabile al di fuori dei casi di frode.

IMPOSTE SUL REDDITO

Contributi assistenziali: indeducibilità dal reddito complessivo

di Alessandro Bonuzzi

Indeducibili dal reddito complessivo ai sensi dell'art. 10 del Tuir i contributi versati da un professionista ad un fondo con finalità assistenziale destinato a finanziare prestazioni già erogate dal Servizio sanitario nazionale, ancorché gli stessi siano comunque oggettivamente indeducibili dal reddito derivante dall'attività svolta. Lo ha chiarito l'Agenzia delle Entrate con la [risoluzione n.107/E](#) di ieri.

È noto che l'art. 10 del Tuir regola la disciplina degli oneri deducibili che possono essere sottratti dal reddito complessivo del contribuente. A tal fine si deve trattare di oneri sostenuti dal medesimo contribuente che li indica in dichiarazione e non deducibili nella determinazione dei singoli redditi che, una volta calcolati in modo autonomo, concorrono alla formazione del reddito complessivo.

La relativa lettera e-ter) del comma 1 si occupa nello specifico della deducibilità dei contributi sanitari e prevede la deducibilità "generale" dal reddito complessivo solo per quelli versati ai fondi integrativi del Servizio sanitario nazionale istituiti o adeguati ai sensi dell'art. 9 del D.L.gs. n.502/92.

L'art. 51, al comma 1, lett. a), Tuir disciplina, invece, la deducibilità "specifica" dal reddito di lavoro dipendente dei contributi per l'assistenza sanitaria; il beneficio fiscale è concesso solo per quei contributi versati ad enti con finalità esclusivamente assistenziale.

La risoluzione in commento indaga la possibilità di dedurre dal reddito complessivo ai sensi dell'art. 10 dei contributi versati da un lavoratore non dipendente (professionista) ad un fondo di natura assistenziale iscritto all'Agrafe dei fondi sanitari ai sensi dell'art. 51.

Infatti, tenuto conto dell'impossibilità oggettiva di dedurre le erogazioni dal reddito della propria attività professionale, l'istante ha chiesto all'Amministrazione finanziaria se poteva dedurre quanto versato "in via generica" dal proprio reddito complessivo.

L'Agenzia delle Entrate, per meglio inquadrare la fattispecie e individuare l'ambito di operatività dei fondi sanitari integrativi del Servizio sanitario nazionale rispetto ai fondi di natura assistenziali, ha chiesto il supporto del Ministero della salute.

A parere di quest'ultimo gli enti aventi esclusivamente finalità assistenziale non possono essere equiparati ai fondi sanitari integrativi; pertanto, ad essi non può applicarsi il regime di deducibilità generico dal reddito complessivo previsto dall'art. 10.

La ragione è da individuare proprio nel fatto che gli ambiti di intervento dei due fondi sono differenti. In particolare, i fondi sanitari integrativi hanno la finalità di favorire forme di assistenza integrative rispetto a quelle assicurate dal Servizio sanitario nazionale. Lo scopo di tali fondi infatti è quello di erogare trattamenti e prestazioni non comprese nei livelli uniformi ed essenziali di assistenza. In tal senso, chiarisce sempre il Ministero, il finanziamento privatistico dell'assistenza sanitaria è stato collocato in una prospettiva di complementarietà rispetto al finanziamento pubblico, il quale invece deve essere teso a garantire le prestazioni sanitarie ritenute essenziali.

In pratica, i fondi sanitari integrativi sono finalizzati all'erogazione di prestazioni non "essenziali", mentre i quelli assistenziali possono finanziare anche prestazioni sostitutive rispetto a quelle già erogate dal Servizio sanitario.

Inoltre, con preciso riferimento alla disciplina fiscale, il Ministero precisa che "*mentre l'art.10, comma 1, lett. e-ter) disciplina gli oneri deducibili dal 'reddito complessivo', ricomprendendo, tra questi, i contributi versati ai fondi integrativi nazionali, ma non a quelli versati ad enti o casse aventi esclusivamente fine assistenziale, l'art. 51, comma 2, lett. a), si riferisce specificamente al reddito da lavoro dipendente, prevedendo espressamente la deducibilità dei contributi versati ad enti o casse aventi esclusivamente fine assistenziale, ma non a quelli versati ai fondi integrativi del servizio sanitario nazionale ... Il legislatore, dunque, aveva ben presente la predetta distinzione, e il fatto che, con riguardo al reddito complessivo, abbia previsto la deducibilità dei soli contributi versati ai fondi integrativi del servizio sanitario nazionale, mentre quella dei contributi versati agli enti o casse aventi esclusivamente fini assistenziali sia stata riferita solo al reddito da lavoro dipendente, depone a favore della tesi secondo cui le due fattispecie non possano essere accomunate".*

In base al parere reso dal Ministero, l'Agenzia ha quindi ritenuto indeducibili dal reddito complessivo del professionista istante i contributi versati in un fondo assistenziale diverso dai fondi integrativi di cui all'art. 9 del D.Lgs. n.502/92. Infine, ha ribadito l'indeducibilità di tali contributi anche ai fini del reddito professionale in quanto reddito di natura diversa rispetto a quello di lavoro dipendente.

ACCERTAMENTO

Quali sanzioni per questa Italia

di Massimiliano Tasini

La macchina fiscale sta letteralmente schiacciando questo Paese: norme assolutamente farraginose, tecnicamente scorrette, quando non anacronistiche, asfissiano la classe degli imprenditori, il cui compito è quello di “dare le idee”, e quella di amministratori e manager, il cui compito è quello di “attuare le idee”.

In un simile quadro, spesso parlare di sanzioni sembrerebbe un fuor d'opera; invece, **violazioni che nemmeno avremmo ipotizzato sussistere trovano spazio in atti impositivi** che, nella seconda sezione, irrogano sanzioni sempre più spinte verso l'alto, sfruttando i moltiplicatori previsti, e fino ad oggi quasi mai utilizzati, dall'art. 12 del D. Lgs. n. 472/1997.

A fianco delle **sanzioni amministrative**, il cui impianto è stato disegnato nel 1997, convivono le sanzioni penal-tributarie, la cui attuale disciplina si rinviene nel “modificando” D. Lgs. n. 74/2000.

Vorremmo mettere in evidenza due problemi, sui tanti che si affollano.

Il primo: **si può colpire lo stesso fatto con due sanzioni diverse?** Se leggiamo l'art. 19 del D. Lgs. n. 74/2000, titolato principio di specialità, sembrerebbe proprio di no; eppure, la Suprema Corte ha dato di tale previsione una lettura quanto mai restrittiva, così da legittimare, di fatto, la **contemporanea irrogazione di sanzioni su entrambi i fronti**.

Peraltro, detto art. 19 viene letteralmente “spiazzato” nel caso, invero assolutamente dominante, in cui la **violazione sia commessa da una persona fisica che ricopre l'incarico di amministratore di una società di capitali**: la violazione è qui compiuta nel suo ruolo di immedesimazione organica, di talché la sanzione penale incombe sulla persona fisica, mentre quella amministrativa, stante la “novella” dell'art. 7 del D.L. n. 269/2003, incide sul soggetto rappresentato e, dunque, sulla società.

A tutto questo si aggiunge che, per effetto della Legge Finanziaria 2008, un istituto tipico del diritto penale, il **sequestro finalizzato alla confisca per equivalente** – disciplinato dall'art. 322-ter del Codice Penale – incombe sul “gestore” della società (ma, per il vero, anche sui soci della società, che costituiscono una sorta di “concorrenti in re ipsa” laddove sussista il requisito della ristrettezza della base sociale), così che **alle pretese del fisco si sommano quelle dell'Autorità Giudiziaria, in mancanza di norme di coordinamento**: ciò che determina effetti dirompenti sulla stabilità sociale.

Intendiamoci, non vogliamo qui certo affermare, nemmeno fra le righe, che le società che si fondano su gestioni allegre siano meritevoli di stabilità. Nondimeno, ci pare di poter rilevare che **l'esigenza di trovare un giusto equilibrio tra necessità di colpire i fatti realmente connotati da patologia e quelli (a dir poco) opinabili è oramai sentita a tutti i livelli: il sequestro per equivalente, finalizzato alla successiva confisca, non distingue la frode esattoriale dalla dichiarazione infedele, piuttosto che omessa, piuttosto ancora che fraudolenta.**

Una seconda questione, connessa alla prima, riguarda la **possibilità che i beni sequestrati possano essere destinati alle necessità operative della Guardia di Finanza**; il prof. Sgubbi, in un recente e (ci si permetta) efficacissimo intervento, al di là delle valutazioni "sociologiche", ha messo in evidenza la **paradossalità di tale previsione**, nella considerazione che tale destinazione avverrebbe "a monte" cioè nella (mera) fase del sequestro, e non, come invece pare assolutamente necessario, in quella "a valle", ovvero della confisca. Utilizzando (malamente, e ce ne scusiamo) le sue parole, sarebbe come se l'Amministrazione Finanziaria potesse aprire una succursale presso la casa di un imprenditore, che si vede sequestrare la casa di proprietà, quando ancora non è iniziato il processo penale.

Tutto questo sta accadendo proprio perché le norme sono farraginose, tecnicamente scorrette, quando non anacronistiche. E stupisce che la politica non sia in grado di rendersi conto della direzione verso la quale stiamo andando. **Abbiamo bisogno e necessità di rigore, ma al contempo di uno Stato di garanzia.**

BUSINESS ENGLISH

Exchange Rate, Currency: come tradurre ‘tasso di cambio’ e ‘valuta’ in inglese

di Stefano Maffei

In [un'altra occasione](#) vi ho spiegato che *rate* è un falso amico e che il **contratto di rateizzazione** si traduce con *instalment agreement*.

Oggi mi occupo, invece, del vocabolo *rate* (letteralmente ‘**tasso**’) che è assai versatile e si trova spesso associato a sostantivi: *unemployment rate*, *interest rate*, *success rate*. *To rate* è anche un verbo, il cui significato principale è **valutare**, **giudicare**: così, in azienda, capiterà di sentirsi dire che **the supervisor will rate your performance** (il capo valuterà la tua prestazione). Con riferimento al tema delle **valute** (*currencies*), il **tasso di cambio** tra l'una e l'altra si traduce con *exchange rate*.

La definizione di *exchange rate* è piuttosto semplice: *it is the price at which one currency can be exchanged for another*. Se volete mettere in difficoltà un amico potreste chiedergli: *do you know the names of the currencies of the members of the G20?* (le **valute più famose**: *dollar*, *euro*, *peso*, *pound* (la sterlina), *yen*, *rupee*, *real*). Quando **l'euro è in calo** rispetto al dollaro e alla sterlina, si leggerà sui **quotidiani finanziari** che *the EUR has come under pressure recently against both the GBP & the USD*, oppure più semplicemente che *after six years, the US Dollar is again on the rise*.

Chi viaggia spesso sa che *as a traveler, your main concern will be getting the most favourable exchange rate possible* (hotel, porti e aeroporti non sono sempre i luogo ideali per scambiare valuta). Uno studio recente afferma che *the worst (il peggiore) international exchange rates are usually at airport kiosks*.

Se cercate un **tasso di cambio aggiornato** su internet potete cercare sui motori di ricerca un *currency converter*, e ne troverete a decine

Per iscrivervi ai **nuovi corsi di inglese commerciale e finanziario** a Verona e Roma organizzati da Euroconference e EFLIT visitate il sito www.eflit.it