

Edizione di martedì 3 febbraio 2015

IVA

[Inversione contabile e concetto di edifici](#)

di **Giovanni Valcarenghi**

IVA

[Operazioni triangolari e plafond di esportatore abituale](#)

di **Sandro Cerato**

LAVORO E PREVIDENZA

[Esonero contributivo assunzioni 2015: i chiarimenti INPS](#)

di **Luca Vannoni**

IMPOSTE SUL REDDITO

[Cessione di contratto preliminare: l'Agenzia prende una posizione](#)

di **Maria Paola Cattani**

CRISI D'IMPRESA

[Il risanamento passa dalle logiche e arriva agli strumenti, non viceversa](#)

di **Claudio Ceradini**

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

[Sicurezza, i trend del 2015](#)

di **Teamsystem.com**

IVA

Inversione contabile e concetto di edifici

di **Giovanni Valcarenghi**

Abbiamo già cominciato il mese di febbraio e non è ancora giunto alcun chiarimento in merito alle nuove regole da seguire per l'applicazione delle regole sulla inversione contabile di cui all'art. 17, comma 6, lettera a-ter) del D.P.R. n. 633/1972. Come noto, si tratta delle **prestazioni di servizi di pulizia, di demolizione, di installazione di impianti e di completamento relative ad edifici**.

Sul tentativo di inquadramento oggettivo delle prestazioni ricomprese ed escluse, ci siamo già espressi nelle scorse settimane, mettendo già in evidenza come sia necessario individuare, oltre al perimetro applicativo della disposizione, anche il concetto di edificio.

A nostro parere, in effetti, la nuova disposizione prevede **due condizioni generali**, vale a dire che si tratti di **prestazione di servizi** e che tale prestazione sia **relativa ad un edificio**, come a dire che tali concetti debbono essere applicabili a tutte e quattro le tipologie oggettive evocate dalla norma (e non solo, ad esempio, alle attività di completamento).

Il concetto di edificio, però, non è presente nell'ordinamento Iva interno, con la conseguenza che si potrebbe ipotizzare di mutuarne la definizione dai documenti comunitari.

In particolare, soccorre il **Regolamento Comunitario n. 282/2011**, così come integrato dal **Regolamento n. 1042/2013** che, all'**art. 13-ter** **definisce bene immobile** (quindi non solo l'edificio/fabbricato):

- una parte specifica del suolo, in superficie o nel sottosuolo, su cui sia possibile costituire diritti di proprietà e il possesso;
- qualsiasi fabbricato o edificio eretto sul suolo o ad esso incorporato, sopra o sotto il livello del mare, che non sia agevolmente smontabile né agevolmente rimuovibile;
- qualsiasi elemento che sia stato installato e formi parte integrante di un fabbricato o di un edificio e in mancanza del quale il fabbricato o l'edificio risulti incompleto, quali

porte, finestre, tetti, scale e ascensori;

- qualsiasi elemento, apparecchio o congegno installato in modo permanente in un fabbricato o in un edificio, che non possa essere rimosso senza distruggere o alterare il fabbricato o l'edificio.

Scartando la prima linea, che evoca più il concetto di area (ricompresa nella macro classe degli immobili, ma non nella specie del fabbricato/immobile), le altre tre casistiche paiono tutte pertinenti e, peraltro, evocano sempre il concetto di edificio o fabbricato (non si comprende se con intento alternativo o con finalità di sinonimo).

Nella successiva sottosezione 6

-bis l'

art. 31-bis dello stesso Regolamento, si occupa di **individuare i servizi relativi ai beni immobili**, richiedendo che tra i medesimi si considerino esclusivamente quelli che presentano **nesso sufficientemente diretto** con tali beni.

Ne propone poi un elenco esemplificativo in senso positivo (inclusione) e negativo (esclusione).

Infatti, si considera che presentino nesso sufficientemente diretto con beni immobili i servizi:

- **derivati** da un bene immobile, se il bene è un elemento costitutivo del servizio ed è essenziale e indispensabile per la sua prestazione;
- **erogati o destinati** a un bene immobile, aventi per oggetto l'alterazione fisica o giuridica di tale bene.

Nell'ambito di applicazione rientrano in particolare (si mantiene il riferimento alle lettere indicate dalla norma):

- c) l'edificazione di un fabbricato sul suolo, nonché i lavori di costruzione e demolizione effettuati su un fabbricato o su sue parti;
- d) l'edificazione di strutture permanenti sul suolo, nonché i lavori di costruzione e demolizione effettuati su strutture permanenti quali condotte del gas e dell'acqua, condotte fognarie e simili;
- **k) lavori di manutenzione, ristrutturazione e restauro di fabbricati o di loro parti, compresi lavori di pulizia e di posa in opera di piastrelle, carta da parati e parquet;**

- l) lavori di manutenzione, ristrutturazione e riparazione di strutture permanenti quali condotte del gas e dell'acqua, condotte fognarie e simili;
- **m) l'installazione o il montaggio di macchinari o attrezzature che, una volta installati o montati, possano essere considerati beni immobili;**
- n) lavori di manutenzione e riparazione, ispezione e controllo di macchinari o attrezzature che possano essere considerati beni immobili.

Ci paiono di particolare rilevanza le indicazioni contenute nelle lettere k) e m) ove si ha modo di ottenere, nel primo caso, una **indicazione non dissimile** dalla elencazione delle attività che la **tabella Ateco (voce 43)** ricomprende nella **classe dei completamenti** e, nel secondo caso, una risposta al dubbio che è stato sollevato in merito agli interventi su impianti saldamente ancorati al fabbricato.

Nell'ambito di applicazione, invece, **non rientrano:**

- e) **la messa a disposizione di stand in fiere o luoghi d'esposizione, nonché servizi correlati** atti a consentire l'esposizione di prodotti, quali la progettazione dello stand, il trasporto e il magazzinaggio dei prodotti, la fornitura di macchinari, la posa di cavi, l'assicurazione e la pubblicità;
- f) l'installazione o il montaggio, la manutenzione e la riparazione, l'ispezione o il controllo di **macchinari o attrezzature che non siano, o non diventino, parte di beni immobili.**

Sia pure se il Regolamento (per i citati articoli) entrerà in vigore solo dal 2017, crediamo si possa trarre dal medesimo una utile indicazione di indirizzo per cercare di risolvere il dubbio in merito alla applicazione della inversione contabile.

Nel silenzio dell'Agenzia, d'altro canto, appare sempre più urgente cercare di seguire una linea che sia il più possibile coerente con gli strumenti a disposizione.

Per approfondire le problematiche del reverse charge e dello split payment ti raccomandiamo questo seminario di specializzazione:

IVA

Operazioni triangolari e plafond di esportatore abituale

di **Sandro Cerato**

Nella pratica commerciale, le imprese nazionali utilizzano di sovente lo schema delle **operazioni triangolari**, sia finalizzate all'effettuazione di **esportazioni non imponibili** ai sensi dell'art. 8, lett. a), del D.P.R. n.633/72, sia per l'effettuazione di **cessioni intracomunitarie non imponibili** di cui all'art. 42 del D.L. n.331/93, La caratteristica di tali operazioni risiede nella circostanza che il cedente nazionale, promotore della triangolazione, non possedendo fisicamente i beni, chiede al proprio fornitore nazionale (primo cedente) di procedere alla cessione dei beni, con consegna diretta a favore del cessionario non residente. Tale operazione si qualifica alternativamente come:

- **triangolare all'esportazione**, laddove la destinazione del bene sia un Paese non appartenente all'Unione Europea. In tale operazione, sia il primo cedente nei confronti del promotore della triangolare, sia quest'ultimo nei confronti del cessionario extraUe destinatario finale dei beni, effettuano una cessione non imponibile ai sensi dell'art. 8, lett. a), del D.P.R. n.633/72, e per entrambi si rende necessario ottenere la prova dell'avvenuta esportazione;
- **triangolare comunitaria**, laddove la destinazione finale del bene sia un Paese appartenente all'Unione Europea. Anche in tale ipotesi, entrambe le operazioni sono non imponibili Iva, tuttavia segnalando che per il primo cedente la disposizione normativa di riferimento è l'art. 58 del D.L. n.331/93, mentre per il promotore della triangolazione si rende applicabile l'ordinaria disposizione di cui all'art. 41 del D.L. n.331/93.

Denominatore comune delle descritte operazioni triangolari è la **rilevanza del corrispettivo fatturato ai fini della formazione dello status di esportatore abituale**, trattandosi di operazioni non imponibili rilevanti a tal fine. E' dunque evidente che sulla medesima operazione entrambi i soggetti (primo cedente e promotore della triangolazione) maturano il **plafond di esportatore abituale**, ferma restando la condizione che più del 10% del volume d'affari deve essere costituito da operazioni con l'estero non imponibili. Tuttavia, il legislatore ha voluto distinguere le due figure (primo cedente e promotore) non tanto all'atto della formazione dello status di esportatore, bensì al **momento del suo utilizzo**, poiché il corrispettivo fatturato dai due soggetti è "spendibile" in maniera differente. In particolare, in capo al **primo cedente** l'intero corrispettivo fatturato al promotore della triangolazione costituisce plafond utilizzabile liberamente, sia per acquisti beni che per acquisti di servizi (ad eccezione di: immobili, aree fabbricabili, anche se in leasing o tramite contratti di appalto, nonché beni e servizi con Iva indetraibile), mentre il capo al **promotore della triangolare** è necessario distinguere come segue:

- per il **corrispettivo addebitato al cliente finale**, in eccedenza rispetto al costo di acquisto addebitato dal primo cedente, il plafond è liberamente utilizzabile (salve le eccezioni già descritte);
- **fino a concorrenza del costo di acquisto sostenuto**, il plafond è vincolato in quanto è utilizzabile esclusivamente per acquisti di beni da esportare tali e quali (quindi non è possibile eseguire lavorazioni o altri servizi sugli stessi) entro 6 mesi dall'acquisto stesso.

Esempio

La società Alfa acquista beni dalla società Beta per euro 10.000, con incarico di consegnarli direttamente al cliente finale Gamma società svizzera, al quale addebita un corrispettivo di euro 15.000. In tale ipotesi:

- in capo alla società Beta l'intero corrispettivo di euro 10.000 costituisce plafond libero;
- in capo alla società Alfa, il plafond è libero per euro 5.000 (eccedenza rispetto al costo di acquisto), mentre per euro 10.000 (pari al costo di acquisto) è vincolato all'acquisto di beni da esportare entro 6 mesi.

LAVORO E PREVIDENZA

Esonero contributivo assunzioni 2015: i chiarimenti INPS

di **Luca Vannoni**

Dopo una breve, ma febbrile attesa, **l'INPS ha finalmente emanato la [Circolare](#) esplicativa, n. 17 del 29.01.2015, dell'esonero contributivo relativo alle nuove assunzioni 2015 a tempo indeterminato**, introdotto nell'ordinamento giuslavoristico dal comma 118 dell'articolo unico della Legge di Stabilità 2015.

Nell'intento di travasare forme lavorative precarie nel lavoro subordinato a tempo indeterminato, oltre agli attesi provvedimenti sostanziali sulla disciplina dei rapporti di lavoro e la loro semplificazione, al momento non ancora in vigore, il Governo ha inteso abbinare a tali interventi misure volte alla riduzione del costo del lavoro – vero e proprio fattore scatenante, almeno fino a oggi, della “*fuga dalla subordinazione*” – di cui la disposizione in commento ne rappresenta il fulcro.

In via introduttiva, si ricordano gli elementi essenziali. **Il beneficio consiste in un esonero triennale, a partire dal giorno dell'assunzione, dal versamento dei contributi previdenziali a carico datore di lavoro in riferimento alle assunzioni effettuate nel corso del 2015.** Esso è applicabile da **tutti i datori di lavoro**, professionisti compresi, senza limitazioni geografiche o di settore, con regole particolari solo per il settore agricolo. L'esonero, il cui limite annuo è **pari a 8.060 €**, si riferisce esclusivamente ai contributi previdenziali, con esclusione dei premi INAIL.

Entrando nel merito dei chiarimenti forniti, il primo aspetto riguarda la natura dell'esonero contributivo. Secondo l'Istituto previdenziale, **essendo un intervento generalizzato**, senza limitazioni territoriali o settoriali, **non rientra nella previsione dell'art. 107 del Trattato UE** e, di conseguenza, non deve realizzare incrementi occupazionali conteggiati con il meccanismo delle ULA.

Viceversa, **devono essere applicate le condizioni previste dai commi 1174 e 1175 dell'art. 1 della L. n. 296/2006**, che prevedono il rispetto delle norme fondamentali in materia di condizione di lavoro e di assicurazione sociale obbligatoria, che si estrinsecano in particolare nella regolarità contributiva (DURC) e nel rispetto delle disposizioni della contrattazione collettiva applicata.

Il discorso si complica in riferimento alle altre condizioni generali previste dall'art. 4, commi 12 e ss., della L. n. 92/2012.

L'esonero, secondo l'INPS, in linea generale è infatti escluso quando, in virtù della disposizione

sopra richiamata, l'assunzione viola il diritto di precedenza alla riassunzione di altro lavoratore, vuoi per precedente licenziamento per motivo oggettivo, vuoi per la scadenza di un contratto a termine di durata almeno semestrale. Nello stesso modo, si applicano **le limitazioni riguardanti la presenza di sospensioni dal lavoro con interventi di integrazione straordinaria o in deroga, assetti proprietari coincidenti e le violazioni in materia di comunicazioni telematiche obbligatorie (CO).**

Per evitare il disinnescamento di molto del potenziale dell'agevolazione, l'INPS ritiene viceversa non applicabile la condizione contenuta nella lett. a del comma 12 dell'art. 4 della L. n. 92/2012, dove si prevede la non riconoscibilità di incentivi in caso di assunzioni che costituiscono attuazione di un obbligo preesistente, contrattuale o di legge. Se fosse stato considerato applicabile, non sarebbe stato possibile fruire dell'esonero nel caso in cui l'assunzione a tempo indeterminato si fosse riferita alle assunzioni di lavoratori precedentemente impegnati con contratti a termine superiori a 6 mesi, condizione che determina il sorgere di un diritto di precedenza nelle assunzioni a tempo indeterminato e che, pertanto, avrebbe determinato il carattere obbligatorio dell'assunzione.

Il grimaldello interpretativo è rappresentato dalla finalità del **comma 11 della Legge di Stabilità**: se è vero che la norma intende realizzare il fine della promozione di forma di occupazione stabili, allora risulta non applicabile la condizione generale sopra esposta, in quanto impedirebbe la realizzazione prevista da legge speciale.

Tale principio risolve anche uno dei dubbi più profondi emersi, e cioè sulle **trasformazioni in contratti a tempo indeterminato di contratti a termine (o somministrazione)** in quanto, in un'ottica estremamente formalistica, la trasformazione non coincide con nuova assunzione: non è quindi necessario staccare, almeno per un giorno, le due assunzioni, come prudenzialmente e opportunamente si è consigliato in questa prima fase di applicazione in quanto la trasformazione consente la fruizione dell'esonero.

Riguardo ai rapporti di lavoro incentivati, l'INPS esclude, come era prevedibile, i lavoratori intermittenti, anche se con indennità di disponibilità, in quanto non determinano uno stato di occupazione stabile (secondo il Ministero del Lavoro, la percezione dell'indennità di disponibilità, per gli assunti a tempo indeterminato, ne determina la stabilità per il conteggio del limite massimo dei contratti a termine...), e include i dirigenti. Riguardo ai rapporti part time, la circolare prevede la riduzione proporzionale dell'esonero in base all'orario svolto, pur in assenza di disposizioni normative in tale direzione.

In riferimento a precedenti rapporti di lavoro agevolati, la circolare INPS fornisce un'interpretazione particolarmente complessa e macchinosa: no all'esonero in caso di precedente rapporto di lavoro agevolato, ma solo se instaurato con lo stesso datore di lavoro che assume, fermo restando lo stacco di 6 mesi, senza nulla dire se l'agevolazione avrà durata piena nel nuovo rapporto pari a 36 mesi; se il primo rapporto agevolato, a tempo indeterminato, era incastonato in una somministrazione, anche a termine, l'utilizzatore potrà beneficiare dell'esonero, trascorsi 6 mesi, riducendo il periodo massimo di 36 mesi con la

durata del precedente rapporto.

Certo, il testo letterale della norma sembrava più vicino al concetto – peraltro criticabile nell'ottica della ripresa occupazionale – dell'“*one shot*”, dove la fruizione anche per un breve periodo faceva perdere la dote “di esonero” al lavoratore, e comunque non sembra proporre alcuna oscillazione legata alla somministrazione.

Infine, l'INPS procede con il riepilogo delle altre forme di incentivo all'occupazione compatibili con l'esonero.

In particolare, risulta essere cumulabile con:

1. l'incentivo all'assunzione di soggetti disabili di cui all'art. 13, della L. n. 68/1999;
2. l'incentivo per l'assunzione di giovani genitori di cui al decreto del Ministro della gioventù 19.11.2010, pari a euro 5.000,00 fruibili, dal datore di lavoro, in quote mensili non superiori alla misura della retribuzione lorda, per un massimo di cinque lavoratori;
3. l'incentivo all'assunzione di beneficiari del trattamento Aspi di cui all'art. 2, comma 10-*bis*, della L. n. 92/2012, pari al 50% dell'indennità che sarebbe spettata al lavoratore se non fosse stato assunto per la durata residua del trattamento;
4. l'incentivo inerente il “Programma Garanzia Giovani”, di cui al decreto direttoriale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali 08.08.2014, come modificato dal decreto direttoriale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali del 23.01.2015;
5. l'incentivo per l'assunzione di giovani lavoratori agricoli di cui all'art. 5 D.L. n. 91/2014, convertito con modificazioni dalla L. n. 116/2014, limitatamente agli operai agricoli;
6. l'incentivo per l'assunzione di giovani entro i 29 anni di età (art. 1, D.L. n. 76/2013), ma solo per la quota di contribuzione eccedente la soglia mensile ($8.060/12 = 671,66$);
7. l'incentivo per l'assunzione di lavoratori iscritti nelle liste di mobilità (art. 8, comma 4 L. n. 223/1991), pari al 50% dell'indennità che sarebbe spettata.

Definite le condizioni sostanziali dell'esonero, l'INPS si è riservato, con circolare di prossima emanazione, di fornire le istruzioni operative per le dichiarazioni contributive.

IMPOSTE SUL REDDITO

Cessione di contratto preliminare: l'Agenzia prende una posizione

di **Maria Paola Cattani**

Con la [R.M. n. 6/E/2015](#), in risposta ad un interpello presentato da un contribuente sul trattamento fiscale delle plusvalenze derivanti da cessione di contratto preliminare, l'Agenzia fornisce finalmente delle indicazioni chiare sul trattamento da riservare ai fini dell'imposizione diretta.

Il contribuente, **persona fisica non esercente attività di lavoro autonomo o d'impresa**, aveva stipulato un contratto preliminare con un soggetto Iva, per l'acquisto di una unità abitativa. Trovandosi poi nelle condizioni di non poter procedere al rogito definitivo, l'istante desiderava conoscere l'impatto fiscale, in termini di imposizione diretta, qualora fosse riuscito a **cedere il preliminare per un corrispettivo maggiore dell'acconto originariamente versato** in sede di stipula del contratto.

Si precisa che questo caso, da un punto di vista meramente civilistico, **si differenzia dall'altra ipotesi ricorrente di "preliminare per persona da nominare"** (ove in ogni caso si verifica una modificazione soggettiva del preliminare), in quanto il subentro del terzo nella posizione del promittente acquirente originario, nella fattispecie in esame, avviene a titolo derivato e con efficacia *ex nunc*, mentre, nel caso del preliminare per persona da nominare, il terzo nominato subentra nella posizione del cedente con effetto retroattivo, ossia dal momento della stipulazione del contratto preliminare. Tale **distinzione è rilevante ai fini delle imposte indirette**, in quanto la possibilità di recuperare l'imposta di registro o l'Iva versata dal precedente promissario acquirente muta a seconda che la vendita sia soggetta o meno ad Iva. Tuttavia, non essendo stato, tale aspetto, trattato nella Risoluzione in argomento, sarà oggetto di specifico esame in un prossimo intervento; per gli aspetti di imposizione diretta del preliminare con persona da nominare, invece, si rimanda ad un precedente [articolo pubblicato su questo quotidiano](#).

L'istante, con l'interpello citato, ha timidamente, e con poco successo ovviamente, tentato di proporre come soluzione la non tassabilità **ai fini delle imposte dirette** dell'eventuale **eccedenza positiva tra prezzo di cessione del contratto ed acconto inizialmente versato**. La motivazione addotta si fondava sul fatto che, non essendo la fattispecie prospettata riconducibile ad alcuna norma impositrice vigente e non essendo consentita, in ambito tributario, alcuna interpretazione analogica, l'unica conclusione possibile era quella di non far concorrere l'eccedenza alla formazione del reddito imponibile.

Le argomentazioni prospettate nell'interpello erano state in precedenza assunte anche da parte della dottrina, che, in nome del **principio di certezza del diritto tributario**, sosteneva la

tesi della non imponibilità di tale corrispettivo percepito fuori dall'esercizio dell'impresa: l'art. 67 del Tuir, difatti, pur rappresentando una categoria residuale, contiene un elenco esaustivo delle tipologie di redditi annoverabili tra quelli "diversi" e, tra queste, **manca una disposizione che attragga a tassazione in maniera inequivocabile la fattispecie** in parola.

L'Agenzia delle entrate, però, non è stata dello stesso avviso e, si potrebbe dire prevedibilmente, abbraccia la tesi **dell'imponibilità**. Analizzando la fattispecie, la Risoluzione rileva come *"il **contratto preliminare** non ha effetti reali, vale a dire non trasferisce la proprietà del bene, ma produce esclusivamente **effetti obbligatori**, nel senso che comporta il sorgere di determinati impegni in capo alle parti contraenti"*.

Pertanto, affermando che il reddito debba residualmente annoverarsi tra i "redditi diversi" ex **art. 67 del Tuir**, riconduce l'eventuale eccedenza percepita per il trasferimento del contratto alla categoria indicata alla **lettera l)**, dei **corrispettivi percepiti per l'assunzione di obblighi di fare, non fare o permettere**.

Si precisa che tale orientamento era stato in precedenza già sostenuto dalla giurisprudenza tributaria, si veda, tra tutte, la **Sentenza n. 72 del 20.09.2013 della C.T.R. dell'Emilia Romagna**, che aveva appunto ricondotto il corrispettivo di cessione di preliminare ai redditi diversi, lettera l), in virtù del fatto che *"il cedente assume l'obbligo verso il cessionario di farlo subentrare nel contratto originario ottenendo l'assenso dell'iniziale venditore"*.

Analoga motivazione è addotta dall'Agenzia nella Risoluzione in argomento: il contratto preliminare comporta per le parti esclusivamente effetti obbligatori e, nel caso prospettato, il contribuente **"assume l'obbligo di non essere presente al momento della stipula del contratto definitivo e, di conseguenza, di non sottoscrivere lo stesso"**.

L'Agenzia, con questa occasione, conferma invece quanto sostenuto praticamente all'unanimità dalla dottrina: non è possibile inquadrare il corrispettivo della predetta cessione fra i redditi di cui al comma 1, lettera b) dell'art. 67, dal momento che il contratto preliminare pone tra le parti solo vincoli obbligatori, rimandando ad una fase successiva l'effettiva traslazione dei diritti reali, mentre tale disposizione sottopone a tassazione il corrispettivo conseguito dall'effettiva cessione di beni immobili e non il semplice obbligo di cedere il bene.

Conseguentemente, ai fini della determinazione dell'**importo da sottoporre a tassazione**, a fronte dell'assunzione dell'obbligo in argomento, sarà da applicarsi quanto stabilito dall'**art. 71, comma 2, del Tuir**, secondo il quale il reddito è determinato dalla **differenza fra l'ammontare percepito nel periodo d'imposta e le spese specificamente inerenti** alla sua produzione.

CRISI D'IMPRESA

Il risanamento passa dalle logiche e arriva agli strumenti, non viceversa

di **Claudio Ceradini**

Da inguaribili ottimisti apriamo con oggi un **ciclo**, speriamo virtuoso, in cui ci riproponiamo di percorrere, conoscendo il punto di **partenza** e **parte** del percorso, la via del **risanamento** dell'impresa in **crisi**.

Procederemo con ordine, esaminando le **logiche** prima e gli **strumenti** un attimo dopo, per un tempo oggi non prevedibile, poiché il percorso stesso è in **rapida** quanto **significativa** e fisiologica evoluzione e, come detto, ne **conosciamo** bene la **genesì**, la parte ad oggi nota del suo sviluppo, ma non, e altrimenti non potrebbe essere, i **cambiamenti** di cui sarà oggetto, nel tempo.

Inizieremo con il capire quale debba essere l'**approccio** professionale all'analisi e alla, possibilmente **precoce**, individuazione delle condizioni di **crisi**, in una fase in cui le misure necessarie di riequilibrio reddituale e patrimoniale possano rientrare in **ordinarie** logiche di risparmio e ottimizzazione, prima che strumenti **invasivi** e talvolta drammatici divengano **irrinunciabili**. In quella fase, di **diagnosi precoce**, la soluzione passa dalla **correzione tempestiva** e determinata dei conti e delle filiere di **costo**, iniziative che l'imprenditore esperto, attento e sveglio sa assumere, se del caso supportato dal consiglio di chi dall'esterno riesce in molti casi ad avere una visione più **asettica** e meno condizionata dalle relazioni e dalle abitudini. Ne uscirà un giudizio, una valutazione, che costituiscono il **driver** principale del piano, la *conditio sine qua non*, necessaria anche se **non sufficiente**. Se il conto economico **regge**, o può reggere a valle degli interventi, lo sviluppo del piano **ha senso** e si può procedere al successivo momento, quello in cui trova definizione il **fabbisogno finanziario**, e quindi i soldi che servono to *feed the animal*, come dicono gli anglofili.

In ogni caso l'impresa in difficoltà deve avere il **tempo** di reagire e di ritrovare la via del guadagno. In questo spesso l'imprenditore è **spiazzato** e deve operare in ambiti che non gli sono storicamente familiari, purtroppo, dovremmo dire. E' il territorio della **tattica**, di quegli accorgimenti ed attenzioni che **limitano** il **rischio** e favoriscono la **prosecuzione** del lavoro in

una condizione che somiglia alla normalità, che in realtà **non è**. Il rapporto con le **banche** che tendono a rientrare, con i **fornitori** che insistono per ricevere il pagamento, con il **personale**, e non ultimo con l'**erario**, troppo trascurato ed invece talmente importante da poter **compromettere**, se mal gestito, l'intero progetto di recupero. Ognuno di questi aspetti richiede un **approfondimento**, perché nei pochi casi fortunati in cui si possa giocare **d'anticipo** sul default, sapere cosa fare, come comportarsi e che consigli dare è importante, talvolta **determinante**.

Procederemo poi alla verifica dei diversi strumenti che possono **assistere**, mai sostituire, il piano di risanamento. La Legge Fallimentare ne prevede **numerosi**, di cui **quattro** utilizzabili anche se in circostanze totalmente diverse tra loro.

Il **piano attestato**, sopravvalutato alla sua nascita ed attribuito di doti **taumaturgiche** che gli sono estranee, conserva tuttavia la capacità di escludere il rischio di **revocatoria** nella successiva procedura di fallimento, nella denegata, ma statisticamente concreta, ipotesi che il piano non abbia **successo**. Ha l'indiscutibile vantaggio di essere **unilaterale** e per nulla invasivo, oltre che **portatore** di seppur modeste soddisfazioni fiscali, oltre che di sempre più vive **preoccupazioni** per il professionista chiamato a giudicarlo **fattibile**.

L'**accordo di ristrutturazione del debito**, intelligente nella sua struttura, e tuttavia **acerbo** nell'applicazione, di fatto **possibile** quando la parte significativa dei creditori è costituita da pochi soggetti, preferibilmente **banche** o grandi **società**, ed il piano possa prevedere la disponibilità di **denaro** in misura cospicua, per il pagamento dei **creditori dissenzienti**. Strumento flessibile, convenzionale ed ormai pacificamente **fuori** dal novero delle procedure **concorsuali**, e tuttavia **difficile** da applicare in modo efficace.

Il **concordato preventivo**, strumento concorsuale estremamente duttile e di cui l'esperienza professionale e giurisprudenziale ha probabilmente percorso solo **parte** delle **potenzialità**, soffre però di problemi di **gioventù**, naturali per un istituto radicalmente **modificato** due volte in dieci anni. Taluni aspetti sono **estremamente critici**, la giurisprudenza di merito **ondivaga** e spesso in **contrasto** con quella di **legittimità**, per un quadro di fondo difficile da interpretare ed utilizzare. Eppure è in grande **ascesa**, eccessiva, dopo l'introduzione nel settembre del 2011 della facoltà di **prenotazione** della procedura, in attesa che il piano sia confezionato. Troppo spesso **prenotazione** diventa sinonimo di **dilazione**, fine a se stessa, sino a diventare semplicemente e tristemente l'anticamera del **fallimento**, la madre di tutte le procedure concorsuali, ma nel contempo *extrema ratio*, che **raramente** lascia spazio a scenari di anche solo parziale **continuità**.

Raramente, dicevamo, ma non proprio mai, perché le criticità del concordato **preventivo** stanno sempre più spesso riportando di moda un istituto che sembrava **desueto** e che proprio dal fallimento origina: il **concordato fallimentare**. L'ampiezza delle opzioni che offre, ragguardevole e di impianto **simile** alla versione "**preventiva**", l'anzianità di carriera della sua forma attuale ed alcuni indubbi **vantaggi** in termini di incisività sul debito erariale, ne fanno uno strumento **affidabile** e talvolta straordinariamente utile, anche se per definizione

intempestivo.

In questo percorso **logico**, che difenderemo accuratamente, non potremo probabilmente evitare incursioni in argomenti che, di volta in volta, appaiano **irrinunciabili**, anche se “fuori dal coro”.

Ci vediamo allora ogni martedì sulle pagine di Euroconference NEWS.

P

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

Sicurezza, i trend del 2015

di **Teamsystem.com**

Come sarà il 2015 per quanto riguarda la sicurezza informatica? Potremo stare tranquilli o dobbiamo preoccuparci? **G DATA** (www.gdata.it), colosso tedesco del settore, ha stilato una lista dei trend per l'anno appena iniziato. Ecco da cosa bisogna difendersi.

Dati personali

L'interesse crescente nella raccolta ed elaborazione dei dati personali è uno degli obiettivi principali dei cybercriminali. Si prevedono attacchi mirati verso tutte quelle organizzazioni che conservano consistenti database. Dopotutto i dati delle persone sono una delle principali miniere d'oro del web.

Aziende vulnerabili

Le aziende hanno ormai capito che proteggere la rete è fondamentale per tenere al sicuro i propri dati, per questo verranno sempre più presi di mira i dispositivi dei dipendenti che possono rappresentare un vero e proprio tallone di Achille. Si teme un aumento di **malware multi-target** ovvero software maligni che colpiscono indifferentemente qualunque piattaforma: PC, Mac, smartphone e tablet.

Virus preinstallati

Lo scorso anno, GDATA si è accorta che all'interno dello **Star N9500**, uno smartphone cinese nato come clone di un modello Samsung, era stato installato un virus direttamente in fabbrica. Questo telefono è stato venduto a milioni di persone ignare di trovarsi con un dispositivo che memorizzava e rispediva dati personali sensibili. Dispositivi simili sono destinati ad aumentare nel corso del 2015. Occhio ad acquistare tablet e smartphone di dubbia provenienza e dai prezzi troppo bassi.

I Trojan bancari

“I **Trojan bancari** rappresentano un business molto lucrativo per i cyber criminali. L'autenticazione con fattori multipli e le tecnologie più moderne per i chip sono ancora una rarità tra le banche che sono quindi un obiettivo privilegiato per i criminali”. Questo quanto comunica G DATA e, trattandosi di un'azienda impegnata in prima linea è il caso di fidarsi. Quello dei **furti dei dati legati a una carta di credito** o a un conto sono i pericoli più insidiosi del web.

Adaware in aumento

“Massimo risultato col minimo sforzo: i cyber criminali fanno business mostrando pubblicità non richieste. Quest'area è ormai diventato qualcosa di assodato tra i criminali. Per il 2015 i GDATA SecurityLabs si aspettano un ulteriore aumento in questo settore”. Per chi non lo sapesse, gli **Adaware** sono quei software che si installano tramite browser e mostrano pubblicità insistenti e non richieste quando si accede a Internet. Non danneggiano il computer, ma rendono fastidiosissima la navigazione e sono difficili da rimuovere una volta installati.

Crescono gli Spyware

Nel 2015 cresceranno gli attacchi nei confronti di obiettivi ad alto potenziale. [Regin](#), per esempio, “è stato utilizzato per attacchi mirati contro network ad alto potenziale quali quelli di istituzioni nazionali o grandi aziende. Ci si aspetta che altri programmi malware altamente sofisticati siano scoperti in futuro”.