

Edizione di martedì 17 febbraio 2015

IVA

[La nota di variazione per il recupero dell'IVA sulle operazioni inesistenti](#)

di **Marco Peirolo**

IMPOSTE INDIRETTE

[Agevolata la successiva cessione di area già concessa in diritto di superficie](#)

di **Maria Paola Cattani**

OPERAZIONI STRAORDINARIE

[Conferimento comunitario di partecipazioni: dove il domestico non arriva](#)

di **Ennio Vial, Vita Pozzi**

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

[Stabile organizzazione personale](#)

di **Nicola Fasano**

CRISI D'IMPRESA

[Inquadrato il toro, c'è fieno in cascina per sfamarlo?](#)

di **Claudio Ceradini**

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

[2015, il boom dei gadget intelligenti](#)

di **Teamsystem.com**

IVA

La nota di variazione per il recupero dell'IVA sulle operazioni inesistenti

di **Marco Peirola**

In base all'art. 203 della Direttiva n. 2006/112/CE, "l'IVA è dovuta da chiunque indichi tale imposta in una fattura".

Più nel dettaglio, l'art. 21, comma 7, del D.P.R. n. 633/1972 dispone che, *"se viene emessa fattura per operazioni inesistenti, ovvero se nella fattura i corrispettivi delle operazioni o le imposte relative sono indicati in misura superiore a quella reale, l'imposta è dovuta per l'intero ammontare indicato o corrispondente alle indicazioni della fattura"*.

Tale previsione deve essere coordinata con quella dell'art. 26, comma 3, del D.P.R. n. 633/1972, ove è stabilito che il cedente/prestatore, **entro il termine di un anno** dall'effettuazione dell'operazione (imponibile) originaria, può attivare la procedura di **variazione in diminuzione** dell'imponibile e dell'imposta per rettificare le *"inesattezze della fatturazione che abbiano dato luogo all'applicazione del settimo comma dell'art. 21"*.

Sul punto, l'Amministrazione finanziaria ha precisato che la nota di variazione è **ammessa** solo in caso di **"errori materiali commessi in sede di fatturazione"**, dovendosi ritenere **esclusa** "nel caso di **fatturazione per operazioni inesistenti**" (C.M. 10.01.1974, n. 3/500025).

Nello stesso senso si è espressa la giurisprudenza della Corte di Cassazione, nel presupposto che l'emissione di fatture per operazioni inesistenti sia imputabile ad un **comportamento doloso, penalmente rilevante** ai sensi degli artt. 2 e 8 del D.Lgs. n. 74/2000, in quanto caratterizzato dalla volontà del contribuente di evadere l'imposta o di consentirlo a terzi (cd. "dolo specifico di evasione").

L'**imposta acquisita dall'Erario** costituisce, pertanto, una **sanzione atipica ed indiretta**, siccome giustificata dalla sola rappresentazione documentale delle operazioni inesistenti.

In considerazione della **natura "speciale"** dell'art. 21, comma 7, del D.P.R. n. 633/1972, è stato affermato che *"la norma – come incide direttamente sul soggetto emittente la fattura, costituendolo debitore d'imposta (non già, secondo i principi generali, in base all'operazione realmente effettuata, ma) sulla base dell'applicazione del solo principio di cartolarità – così incide indirettamente, in combinato disposto con gli artt. 19, comma 1, e 26, comma 3, anche sul destinatario della fattura medesima, il quale non può esercitare il diritto alla detrazione o alla variazione dell'imposta in totale carenza del suo presupposto, e cioè dell'«acquisto» (o dell'importazione) di beni e servizi"*

nell'esercizio dell'impresa, arte o professione" (Cass., 10.06.2005, n. 12353).

In argomento, la Corte di Giustizia ha stabilito che l'esercizio del diritto di detrazione contemplato dalla normativa comunitaria deve limitarsi alle sole **imposte dovute**, vale a dire alle imposte corrispondenti ad un'**operazione soggetta ad Iva** e non si estende all'imposta addebitata solo perché indicata in fattura (sent. 13.12.1989, causa C-342/87, Genius Holding).

Nella pronuncia in esame, è stato anche affermato che, *"per garantire l'applicazione di questo principio spetta agli Stati membri contemplare nei rispettivi ordinamenti giuridici interni la possibilità di rettificare ogni imposta indebitamente fatturata purché chi ha emesso la fattura dimostri la propria buona fede"*.

Dato che le operazioni inesistenti sono imputabili al **comportamento doloso** del contribuente, sembrerebbe corretto ritenere che la procedura di variazione sia vietata.

Occorre, tuttavia, osservare che la Corte di Giustizia, nella sentenza di cui alla causa C-454/98 del 19.09.2000 (Schmeink & Cofreth e Strobel), è giunta ad una diversa conclusione nel caso in cui il cessionario/committente **non abbia detratto l'imposta** addebitata nella fattura originaria o, in caso contrario, abbia già provveduto alla relativa rettifica.

Nella situazione considerata, in cui risulta **eliminato completamente il rischio di perdita di entrate fiscali**, i giudici comunitari hanno, infatti, ritenuto applicabile la procedura di variazione, affermando, in particolare, che *"il principio della neutralità dell'IVA richiede che l'IVA indebitamente fatturata possa essere regolarizzata, senza che una tale regolarizzazione possa essere subordinata dagli Stati membri alla buona fede di chi ha emesso tale fattura"*.

In definitiva, le operazioni inesistenti, anche ove caratterizzate dal dolo specifico di evasione, dovrebbero consentire al cedente/prestatore di recuperare l'imposta addebitata in fattura se il cessionario/committente non l'ha portata in detrazione o, in caso contrario, abbia provveduto alla rettifica.

IMPOSTE INDIRETTE

Agevolata la successiva cessione di area già concessa in diritto di superficie

di **Maria Paola Cattani**

Ammissa l'imposta di registro in misura fissa e l'esenzione da imposte ipotecarie e catastali per gli **atti di cessione** dal Comune agli assegnatari degli alloggi e delle aree **già concessi in diritto di superficie**. Lo ha chiarito l'Agenzia delle entrate con la [Risoluzione n. 17/E di ieri](#).

Il caso riguarda i contribuenti istanti, aderenti ad una cooperativa edilizia che ha realizzato negli anni '80 un fabbricato, in attuazione di un piano di zona consortile per l'edilizia economica e popolare, che sono **assegnatari della proprietà superficiaria** degli alloggi realizzati. Il **Comune, ancora proprietario dell'area di sedime, ha proposto loro la stipula di una convenzione per il trasferimento in proprietà dell'area, inclusa in tale piano di zona, su cui insiste l'immobile**.

Gli istanti propendevano, ricorrendone i requisiti, per l'applicazione, in luogo dell'imposta di registro proporzionale al 9%, anche per l'area su cui insiste il fabbricato, dell'aliquota agevolata al 2%, prevista per l'acquisto della "prima casa", sulla base della motivazione, che *"il diritto di superficie, ancorché diritto reale, non è equiparabile al diritto di proprietà esclusiva, che si acquisisce nel momento in cui i superficari acquistano il diritto sull'area su cui insiste l'immobile"*.

L'Agenzia delle entrate, correttamente obiettando che le agevolazioni **'prima casa'** si applicano ai trasferimenti aventi per oggetto **solo "case di abitazione, ad eccezione di quelle di categoria catastale A1, A8 e A9"**, esclude che le stesse possano applicarsi anche agli atti di trasferimento delle aree su cui insiste il fabbricato, in virtù dell'**impossibilità di applicare le dette agevolazioni, estensivamente, anche a fattispecie non espressamente contemplate dal legislatore** (si veda *ex plurimis*, Cassazione sentenza n. 6925/2011).

Per altro, l'Agenzia in prima battuta sembra **escludere anche la possibilità di applicare l'imposta di registro in misura fissa**, originariamente prevista per gli atti con cui i Comuni cedevano in proprietà le aree già concesse in diritto di superficie **ai sensi dell'art. 35 della L. n. 865/1971**. Difatti, tale previsione agevolativa è stata abrogata dall'art. 10, comma 4, del D.Lgs. n. 23/2011, mediante il quale è stata sancita la **soppressione di tutte le esenzioni e agevolazioni tributarie, anche se previste in leggi speciali**, con riferimento agli atti costitutivi o traslativi di diritti reali su immobili a titolo oneroso (cfr **C.M. n. 2/E/2014**).

Tuttavia, le ulteriori più recenti modifiche apportate all'art. 10, con il **D.L. n. 133/2014** (poi convertito in L. n. 164/2014), hanno **escluso la soppressione "delle esenzioni e delle**

agevolazioni tributarie riferite..., tra l'altro, **"...all'articolo 32 del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 601"**.

Questo implica che rimangono in vigore l'applicazione dell'**imposta di registro in misura fissa e l'esenzione dalle imposte ipotecaria e catastale** per **"gli atti di trasferimento della proprietà delle aree previste al Titolo III della legge (..) n. 865 del 1971...e gli atti di concessione del diritto di superficie sulle aree stesse"**, all'interno del quale sono disciplinati, **tra gli altri, anche i piani delle aree da destinare ad edilizia economica e popolare (piani PEEP)**, acquisite per esproprio dai Comuni e poi concesse in diritto di superficie per la edificazione di case di tipo economico e popolare e dei relativi servizi urbani e sociali.

L'Ufficio riconosce l'**intento del Legislatore di agevolare il perseguimento della finalità solidaristica**, sia nell'ipotesi in cui i Comuni concedano, su aree individuate a tal fine, il diritto di superficie per la costruzione di case di tipo economico e popolare, sia nell'ipotesi in cui gli stessi comuni trasferiscano la proprietà delle stesse aree e ritiene che siano **riconducibili**, estensivamente, nell'ambito dell'agevolazione di cui all'art. 32 citato, anche gli atti, non espressamente contemplati, con cui i Comuni dispongono la cessione delle aree comprese nei piani approvati ai sensi della L. n. 167/1962, già concesse in diritto di superficie ai sensi dell'art. 35 della L. n. 865/1971.

In sostanza, la **successiva cessione in favore degli assegnatari degli immobili delle aree sulle quali insistono gli immobili già realizzati, già concesse in diritto di superficie, concretizza un atto senz'altro connesso** con l'atto di concessione del diritto di superficie e, essendo riconducibile agli atti attuativi dei piani di edilizia economica e popolare, è **ascrivibile alla medesima ratio agevolativa dell'art. 32 del D.P.R. n. 601/1973**.

Nel caso prospettato viene, pertanto, **riconosciuto** il regime di favore e, quindi, **la possibilità di applicare l'imposta di registro in misura fissa e l'esenzione dalle imposte ipotecaria e catastale**.

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Conferimento comunitario di partecipazioni: dove il domestico non arriva

di **Ennio Vial, Vita Pozzi**

Uno dei temi che saranno affrontati durante il corso sulle riorganizzazioni societarie è quello dei

conferimenti domestici e comunitari. Il

conferimento transnazionale di partecipazioni è un'operazione che sicuramente risulta più rara rispetto al conferimento nazionale, ma che presenta in ogni caso i propri pregi.

Il

conferimento in una società

nazionale, come noto, presenta talora alcune criticità. Ci limitiamo a ricordare come la

C.M. n. 33/E/2010 non lo abbia completamente ammesso, mantenendo alcune riserve sulla sua legittimità. Ci limitiamo in questa sede a ricordare la chiusura della Circolare nella quale, dopo aver legittimato l'operazione, l'estensore del testo sembra quasi ritrattare, sostenendo che

*“in presenza di operazioni **strumentalmente** realizzate al precipuo fine di ottenere un **vantaggio fiscale** da considerarsi indebito, resta impregiudicato ai sensi dell'articolo 37-bis del DPR n. 600 del 1973 ogni potere di **sindacato** dell'**Amministrazione finanziaria** volto a verificare se l'operazione di conferimento ed eventuali altri atti, fatti o negozi ad essa collegati s'inseriscano in un più ampio **disegno elusivo**, pertanto, censurabile”.*

Quali sono i motivi che possono indurre un soggetto a scegliere una **società comunitaria** al posto di un'italiana?

1. una maggiore **immagine internazionale** dell'impresa;
2. la possibilità, se la società estera offre le azioni al portatore, della **riservatezza** e quindi della protezione;
3. la possibilità di poter applicare **Convenzioni più favorevoli** rispetto a quelle stipulate dall'Italia, qualora si tratti di un piccolo gruppo a vocazione internazionale; infatti, le società degli altri Paesi verrebbero detenute, piuttosto che dalla società italiana, da una **società di diritto comunitario** che potrebbe godere di **trattati favorevoli** per il rimpatrio dei **dividendi**, per il pagamento degli interessi o dei canoni.

L'operazione è disciplinata dagli artt. 178 e 179 del Tuir e presenta i seguenti **requisiti fondamentali**:

- la conferitaria e la conferita devono essere **società di capitali** (qui si evidenzia un aspetto tutto sommato classico delle Direttive comunitarie, le quali spesso sono applicabili solamente alle società di capitali e non alle società di persone);
- la società conferitaria deve **acquisire/integrare il controllo** della società conferita;
- a differenza dell'ambito domestico, dove l'art. 177, comma 2 del Tuir prevede un regime di realizzo controllato, in contesto comunitario opera una vera e propria **neutralità fiscale**.

La storia di questa operazione ebbe inizio con la **Direttiva comunitaria n.**

434/1990/CE, con la quale fu introdotta la prima normativa sulle operazioni transnazionali. La Direttiva non affrontava solo il conferimento, bensì anche operazioni come la fusione e la scissione. La normativa fu **recepita in Italia** con il **D. Lgs. n. 544/1992**.

Uscirono quindi un paio di Risoluzioni: la **R.M. n.55/E/1996**, mediante la quale fu statuito che la **neutralità fiscale** fosse garantita **solo** se c'era una **continuità di valori**, con la conseguente esclusione del disallineamento di valori. Successivamente, la tesi fu ribadita anche dalla **R.M. n. 190/E/2000**.

La Commissione Europea ha tuttavia avviato una **procedura d'infrazione** contro l'Italia per l'errata applicazione della Direttiva, in quanto – a parere dell'Unione europea – **non** risulta **scritto** da nessuna parte che il **disallineamento sia vietato**. La Risoluzione in assoluto più importante è la successiva **R.M. n. 159/E/2003**, mediante la quale si assistette ad un'inversione di rotta nelle posizioni dell'Agenzia delle entrate che, adeguandosi alle posizioni della Commissione Europea, si vide costretta a rivedere le tesi precedentemente espresse nelle Risoluzioni citate, per aprire la strada al

**conferimento neutrale con
possibile disallineamento.**

La riforma del Testo Unico delle imposte sui redditi, entrata in vigore dal 2004, ha trasfuso il decreto n. 544/1992 negli artt.

178 e 179 del Tuir, per collocare le operazioni straordinarie comunitarie insieme alle altre domestiche.

L'ultimo tassello è infine rappresentato dalla

Direttiva n. 133/2009/CE, che sostanzialmente ha sostituito la precedente Direttiva n. 434/1990/CE.

Per approfondire le problematiche relative alle riorganizzazioni societarie ti raccomandiamo questo master di specializzazione:

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Stabile organizzazione personale

di **Nicola Fasano**

Uno dei rischi più diffusi a cui vanno incontro le imprese che si **affacciano su mercati esteri** è quello della contestazione, da parte dell'Amministrazione finanziaria del Paese estero, di avere **ivi una stabile organizzazione**, come tale tenuta ad assolvere **le imposte sul reddito ad essa riferibile**.

I rischi maggiori in tale ambito si corrono quando sia configurabile una fattispecie di **stabile organizzazione "personale"**, che prescinde da una formale e fisica base fissa nello Stato estero, e per ciò stesso, non di rado le imprese, soprattutto quelle meno abituate a trattare le tematiche di fiscalità internazionale, si espongono a tali rischi **in modo quasi inconsapevole**.

Cercando di semplificare, premesso che è sempre doveroso partire dalla definizione di stabile organizzazione che **ciascun Paese adotta nel proprio ordinamento**, nonché verificare la definizione dettata dall'eventuale **Convenzione contro le doppie imposizioni** stipulata fra gli Stati interessati, è noto che, in linea di principio, in virtù di quanto dettato dall'art. 5 del Modello Ocse e dal relativo commentario, si configura stabile organizzazione personale quando:

1. **una persona** (da intendersi tanto come persona fisica che come persona giuridica) esercita in uno Stato estero il potere di concludere **abitualmente i contratti in nome dell'impresa** non residente e
2. sempre che **non si tratti di agenti indipendenti** che agiscano nell'ambito della loro **ordinaria attività**.

Per quanto riguarda il requisito di cui alla lettera a) che precede, molto spesso **le Convenzioni escludono** la sussistenza di una stabile quando i contratti abbiano ad oggetto **l'acquisto di merci** o quando l'agente si limiti ad **attività preparatorie o ausiliari** rispetto al "business". Perché **l'agente "rappresenti" l'impresa** sul mercato estero, inoltre, **non è necessaria l'attribuzione formale** di specifici poteri di rappresentanza, posto che questi possono essere **implicitamente dedotti** da una serie di circostanze di fatto come per esempio la **costante e acritica approvazione delle proposte contrattuali dell'intermediario** da parte del mandante, piuttosto che la **presenza** di quest'ultimo **nella stretta finale** della contrattazione fra mandante e cliente finale.

Per quanto concerne, invece, il ruolo degli **agenti indipendenti** che svolgano la loro **ordinaria attività**, che in quanto tali non costituiscono stabile organizzazione personale, è chiaro che questa fattispecie, al di là del dato formale, **non ricorre, e si potrebbe pertanto configurare la**

stabile, quando ad esempio l'intermediario:

- pone in essere **attività che esulano da quelle tipiche degli agenti** (garantendo per esempio anche l'assistenza post vendita);
- è **monomandatario** lavorando solo (o quasi esclusivamente) per il medesimo mandante;
- ha una **scarsa esperienza e riceve direttive e/o autorizzazioni** per lo svolgimento di determinate attività.

E' chiaro che il rischio di contestazioni da parte del Fisco del Paese in cui l'agente svolge la sua attività è tanto maggiore **quanti più "indizi" ricorrano** fra quelli sopramenzionati a titolo esemplificativo.

E' sempre consigliabile, pertanto, **porsi la questione prima di implementare i rapporti con l'intermediario** nel Paese estero, riflettendo, sia sotto il profilo formale/contrattuale che sotto l'aspetto sostanziale, su **modalità e tipologia di attività** che l'agente in concreto andrà a svolgere.

Per approfondire gli aspetti della gestione del personale all'estero ti raccomandiamo questo seminario di specializzazione:

CRISI D'IMPRESA

Inquadrato il toro, c'è fieno in cascina per sfamarlo?

di **Claudio Ceradini**

Nel numero precedente della nostra rubrica settimanale dedicata alla crisi di impresa ci siamo concentrati sull'analisi di mercato e l'analisi del conto economico per verificare se esistono prospettive di recupero di redditività. Oggi cercheremo invece di analizzare come individuare il fabbisogno finanziario e pervenirne alla copertura.

[Martedì scorso](#) abbiamo inquadrato il toro e con il dovuto anticipo lo abbiamo preso per le corna per domarlo. La crisi che si stava palesando, manifestando inconfondibili sintomi, è stata diagnosticata e il paziente collabora. Un quadro fortunato ed abbastanza raro, per molte ragioni che abbiamo già esposto, ma che consente di sviluppare il **ragionamento** sul secondo degli elementi costituenti un serio piano di risanamento, i **soldi che servono**. Il lavoro di verifica delle modalità di governo e gestione dell'impresa è riuscito ed il **conto economico** previsionale evidenzia nel medio periodo **segnali di ripresa** ragionevolmente probabili, cui l'imprenditore assegna una **rischiosità accettabile**. E' una prospettiva di recupero della redditività seria, come spesso capita piuttosto lontana dai desideri onirici; richiede **sacrificio** e la possibilità di dotarsi di fieno in misura adeguata per sfamare il toro, che altrimenti non corre. Occorre, cioè, la **copertura** del **fabbisogno finanziario** che il risanamento richiede.

E' il **secondo** passaggio, che ha senso solo se il **primo** presupposto, la redditività prospettica, appare **accertato** e presuppone due momenti logici ed operativi successivi: la determinazione del **fabbisogno** nelle sue diverse componenti e la verifica delle modalità di **copertura**. E' il nostro regno ed è qui che la nostra capacità professionale si misura.

Si parta dalla situazione iniziale

Crediti Vs clienti	3.800
Magazzino	3.500
Attivo Circolante	7.300
Impianti	1.900
Immobili	5.600
Attivo immobilizzato	7.500
Totale Attivo	14.800
Banche passive	3.700
Fornitori	5.800
Passivo circolante	9.500

Mutuo passivo	3.900
TFR	1.300
Passivo consolidato	5.200
Capitale e riserve ante perdita	1.200
Perdita	-1.100
Patrimonio	100
Totale passivo	14.800

L'**indebitamento** appare immediatamente rilevante (14.700) anche semplicemente rapportandolo al fatturato (per i numeri, si rimanda al [prospetto contenuto nell'articolo di martedì scorso](#)), senza nemmeno scomodare **indicatori** o indici dotati di effetto segnaletico. Il risanamento parte da qui e deve tendere al **recupero delle condizioni di equilibrio**. Non dev'essere un tentativo di "tappare una falla", poiché se ne aprirebbero immediatamente altre e ben più pericolose: è una completa ristrutturazione, definitiva e risolutiva.

Vediamo le **determinanti** del fabbisogno finanziario, una per volta.

Banche: l'utilizzo dei fidi appare, per così dire, sovrabbondante, la società **sconfina** ampiamente (3.700 contro fidi per 3.100):

Utilizzo affidamenti:
Anticipo fatture / SBF
Cassa
FIDI
Anticipo fatture / SBF
Cassa
Totale

E' ragionevole ritenere, per ben che vada, che si debba **rientrare** nel fido per **600**, ammesso e non concesso che si riesca, successivamente, a **mantenerlo**. Nel tempo, annualmente serviranno anche i soldi per il rispetto dei piani di ammortamento e, quindi, si supponga, **200** l'anno in linea capitale. In tutto fa **800** per il primo anno.

Capitale circolante: complessivamente ci si deve aspettare un **aumento** di capitale circolante, che andrà finanziato; il credito verso **clienti** potrà anche aumentare di poco (es. **100**) e la gestione del magazzino consentire un aumento della **rotazione**, per giungere a una **riduzione** delle rimanenze di **500**, ma il problema è il debito verso **fornitori** di **5.800**, per buona parte costituito da **scaduto**. Le condizioni normali di pagamento condurrebbero ad una esposizione verso fornitori di 2.500. L'utilizzo del credito di fornitura appare pertanto subito come **esasperato** e richiede un consistente rientro per **3.300**. Difficile pensare che si possa realizzare **immediatamente**, ma impossibile immaginare che la situazione possa perdurare senza **interventi**. Il punto quindi è capire come intervenire, ma si supponga, al momento, che si possano ottenere **24** mesi di tempo. Serviranno, pertanto, per i fornitori, **1.650** l'anno.

Investimenti: la prosecuzione dell'attività richiede un investimento di **350** in un nuovo macchinario, in sostituzione di una **vecchia** linea obsoleta e priva di un qualsiasi valore di realizzo.

In sintesi, occorrono molti soldi, circa **2.400**, così sintetizzati.

	variazioni
Crediti Vs clienti	100
Magazzino	-500
Fornitori	-1.650
Variazione CCN operativo	1.250
Manutenzioni straordinarie vitali	350
Rimborso mutuo	-200
Rientro negli affidamenti	-600
Fabbisogno finanziario lordo	2.400

Le domande sono a questo punto **due: dove** li trovo e quanto **tempo** mi serve.

Per la prima delle domande è necessario cercare la risposta nella **capacità** dell'impresa di

creare denaro (**autofinanziamento** prevedibile) e subito dopo nei rapporti con i **creditori**, con i **soci**, e nelle eventuali opzioni di **dismissione**.

Già dal primo anno, seppur in perdita, la società lascia presagire una capacità di autofinanziamento, di **poco**, ma meglio di niente. E quindi la **quota** di fabbisogno da coprire per via esogena cala a **2.220**.

Risultato netto	-250
Ammortamenti / accantonamenti TFR	430
Autofinanziamento	180
Fabbisogno finanziario netto	2.220

Il resto va trovato **altrove**.

Immaginiamoci pure, che a fronte dell'**investimento** (l'unica cosa che possa generare un pur pallido entusiasmo in un istituto bancario) si ottenga un **finanziamento** di **120**.

I soci, oggettivamente chiamati ad intervenire sul capitale, si dichiarano disponibili ad una **ricapitalizzazione** di **500** e, tra gli immobili, è possibile dismetterne uno poco strategico, il quale, in questo periodo congiunturale difficile, è **cedibile** per **800**. Altro non c'è, o, al momento, non pare trovarsi.

Finanziamento impianto	120
Ricapitalizzazione	500
Cessione cespiti	800
Totale	1.420

La coperta pare quindi **corta**, mancano 800 per completare la copertura del fabbisogno.

φ	70%
$1-\varphi$	30%
E_{LIQ}	-3.930
$E_{RIS,\varphi}$	757
PA	-250
$(E_{LIQ} + PA) \times (1-\varphi)$	-1.254
$E_{RIS,\varphi} \times \varphi$	530
E_{RIS}	-724

A conti fatti, pertanto, il appare . Primo, i soldi per rendere il piano realizzabile e si pone il problema di . Secondo, serve , in ogni caso per ottenere la necessaria per consentire all'azienda di continuare a , ma il tempo , bisogna conquistarselo.

Le soluzioni tuttavia si trovano e risiedono nei **rapporti** con **clienti, fornitori, banche e soci** e nella scelta degli **strumenti**, meta concorsuali o concorsuali, che possono, se necessario, assistere il progetto, consentendone la realizzazione.

Partiremo dall'inizio, come sempre, martedì prossimo.

SOLUZIONI TECNOLOGICHE

2015, il boom dei gadget intelligenti

di **Teamsystem.com**

C'è chi la definisce “pura esaltazione dell'inutilità” e chi invece è convinto che sia “un passo in avanti verso il futuro”. Stiamo parlando della “tecnologia indossabile” e quindi di tutti quei dispositivi che ormai appaiono ovunque sul web e nelle vetrine dei negozi: bracciali, collane, anelli e orologi, ma anche vestiti e biancheria intima. Tutti, rigorosamente intelligenti. Sarà vero?

In principio fu Apple

Da quando **Apple** ha annunciato il suo **Watch**, l'orologio ipertecnologico atteso in Italia la prossima primavera, l'attenzione è cresciuta in maniera esponenziale. Da allora, le case concorrenti hanno giocato d'anticipo presentando diverse soluzioni. Eppure, una diffusione capillare, come quella ottenuta da tablet e smartphone, la tecnologia indossabile stenta ancora ad averla.

Un po' per i prezzi ancora alti, un po' per la paura di imbattersi in oggetti che, per quanto semplici da usare, richiedono comunque un minimo di impegno.

In linea di massima, gli “indossabili” si distinguono in dispositivi per il benessere, la salute fisica e il fitness – i bracciali in particolare -, e in orologi smart, moderni, con **display touch** a cristalli liquidi oppure **Oled**, super precisi, equipaggiati con sensori di ogni tipo, da usare così come sono o in abbinamento al proprio **smartphone** o **iPhone**. Il mercato li ha battezzati “**smartwatch**”, avvicinandoli non a caso al familiare mondo degli smartphone. Funzioneranno? È successo in più occasioni che gadget e oggetti tecnologici ritenuti poco utili o “fuori mercato”, si siano trasformati in breve tempo in autentici oggetti del desiderio.

Sensori ovunque

Se c'è qualcosa che accomuna quasi tutti gli oggetti “**wearable**”, termine inglese con cui si indicano i prodotti tecnologici da indossare, è la presenza di sensori. L'idea delle case produttrici è, infatti, quella di offrire a chi acquista un indossabile intelligente, la possibilità di tenere sotto controllo la propria frequenza cardiaca, la qualità del sonno, l'attività fisica, le calorie bruciate o l'esposizione ai raggi solari. Nasce così una nuova generazione di

“**braccialetti della salute**”, basata per fortuna più sulla scienza che sulle credenze popolari. I modelli disponibili sono già parecchi. Alcuni sono più orientati al fitness: contapassi, velocità media, consumo di calorie, valutazione degli obiettivi da raggiungere; altri alla produttività: rispetto impeccabile degli appuntamenti, distribuzione razionale delle energie mentali e via dicendo. Tutte informazioni che con grande precisione – assicurano i produttori – saranno in grado di cambiare la vita delle persone.

Per chi non si accontenta, ci sono gli **smartwatch**, veri e propri orologi di precisione, dai look personalizzabili, che da soli o in abbinamento agli smartphone offrono informazioni sul tempo, sulle fasi lunari, sugli appuntamenti in agenda, sui luoghi in cui ci si trova. Notificano inoltre l'arrivo di mail, di SMS, di messaggi o richieste di amicizia su **Facebook** o altri social network, permettendo di rispondere mediante comandi vocali, quindi senza più sfilare il telefonino dalla tasca o dalla borsa. Almeno per quanto riguarda gli smartwatch, oggi il problema più grande riguarda però l'autonomia della batteria. Gli orologi smart adottano pile ricaricabili che durano al massimo un paio di giorni. Poco, troppo poco se si fa il confronto con l'autonomia quasi decennale di tantissimi orologi tradizionali in commercio. È forse questa la vera sfida che i produttori di hardware sono chiamati ad accogliere: ridurre uno svantaggio che al momento costituisce un problema apparentemente senza soluzione.

Guanti, collane e anelli

Oltre che su bracciali e orologi da polso, la tecnologia indossabile si trova a bordo di guanti, cappelli, collane, calze e anelli. Talvolta si tratta di accessori studiati per farci rispondere al telefono o comporre un SMS senza sfilare via i guanti, altre volte di qualcosa di più avanzato e invisibile. Gli **hi-Call** di hi-Fun (da 40 € in su) per esempio, sono guanti Bluetooth con i quali è possibile rispondere alle telefonate senza sfilare il telefonino dalla borsa. Nel pollice è contenuto un altoparlante, nel mignolo un microfono e nell'indice una penna invisibile per controllare i touchscreen di ultima generazione. Un tasto nascosto nel polsino permette infine di iniziare e concludere le chiamate.

Poi c'è il **Gear Circle** di Samsung (99 €), una collana che nasconde al suo interno una cuffia stereo e un microfono Bluetooth, perfetta sia per rispondere al telefono, sia per ascoltare la musica contenuta nello smartphone, oltre che per fare tendenza. L'avviso di chiamata avviene mediante una lieve vibrazione, una sorta di brivido che corre lungo il collo.

Ci sono infine gli indossabili annunciati e non ancora in commercio: la startup milanese **Virtual** ha annunciato per i primi mesi del 2015 l'**U-Ring**, un anello in vetroceramica particolarmente discreto che al suo interno custodirà un database di informazioni come codici bancomat, password, seriali e via dicendo. Il prezzo non è ancora noto.

Insomma, le aziende hanno prodotto, distribuito e stanno puntando molto su questo nuovo settore, ma il mercato come risponderà? Per ora in giro di oggetti smart non se ne vedono

tanti, ma ci aggiorneremo fra qualche mese.