

Edizione di lunedì 9 marzo 2015

EDITORIALI

[L'incubo della fiscalità locale](#)

di Sergio Pellegrino

IVA

[Reverse charge Iva nella cessione di immobili](#)

di Sandro Cerato

ACCERTAMENTO

[Gli impianti fotovoltaici possono sfuggire alle società di comodo](#)

di Leonardo Pietrobon

CRISI D'IMPRESA

[La crisi nei gruppi di società](#)

di Marco Capra

DIRITTO SOCIETARIO

[Pegno e usufrutto anche “parziali” su quote di Srl](#)

di Fabio Landuzzi

ORGANIZZAZIONE STUDIO

[Il professionista di mamma e papà](#)

di Michele D'Agnolo

EDITORIALI

L'incubo della fiscalità locale

di **Sergio Pellegrino**

Ascoltando le dichiarazioni rilasciate dal **Ministro Padoan** nel corso del *question time* alla Camera a proposito della futura **local tax** ho pensato che non ci si fa a tempo ad **“affezionare” ad una imposta locale** che subito ce la modificano.

Attraverso la *local tax* il Ministro ha indicato come verranno **unificati tutti i tributi locali** con l'obiettivo di una **semplificazione fiscale**, che si tradurrà anche nell'obbligo per i Comuni di dover predisporre il bollettino precompilato da inviare ai contribuenti.

Finalmente, verrebbe da dire, ma poi tornano alla mente **dichiarazioni non troppo dissimili** rilasciate in occasione dell'introduzione dell'attuale **Imposta Unica Comunale o IUC**, che però, come sappiamo, è *una e trina* e, per utilizzare un eufemismo, non ci ha certo semplificato la vita.

Ma vogliamo **essere positivi e dare fiducia al Ministro**, speranzosi che effettivamente una semplificazione si raggiunga, atteso che la complessità raggiunta dal sistema della fiscalità locale danneggia non solo i cittadini, costretti in alcuni casi a disperanti file per avere informazioni su ciò che devono pagare, ma anche gli stessi enti locali, comportando un costo a livello di riscossione dei tributi decisamente fuori controllo.

Il Ministro nel contempo ha precisato che l'implementazione della nuova *local tax* è stata **rinviate al 2016** con l'obiettivo di **“non aumentare nel complesso la pressione fiscale sui contribuenti”** e che verrà garantita per **l'abitazione principale una minore tassazione** confermando, nella sostanza, la valenza delle agevolazioni IMU e TASI e reintroducendo per legge una detrazione con la possibilità per i Comuni di elevarla.

E qui che la **fiducia comincia sinceramente a vacillare**, perché anche queste sono promesse che ad ogni cambiamento abbiamo sentito ripetere e che sono state sempre disattese.

L'indicazione che la pressione fiscale **non aumenterà “nel complesso”** non ci rassicura, anzi, ci dà molto da pensare.

Le stime della Cgia di Mestre ci dicono che oggi la partita dei tributi locali vale l'astronomica cifra di **26 miliardi di euro**, che provengono da Imu e Tasi (21,1 miliardi), addizionale comunale Irpef (4,1 miliardi), imposta sulla pubblicità (426 milioni), Tosap (218 milioni), imposta di soggiorno (105 milioni) e imposta di scopo (14 milioni): dal 2016 questi 26 miliardi di euro dovrebbero essere annualmente garantiti tutti dalla nuova *local tax*.

Il problema è che **dal 2011**, con l'eliminazione della tanto vituperata Ici, **le tasse locali hanno avuto una crescita esponenziale**, prima con l'introduzione dell'Imu e poi della Tasi.

Concentrando la nostra attenzione sulle attività economiche, lo studio della Cgia ci dice che il carico impositivo su botteghe, negozi e uffici in tre anni è sostanzialmente raddoppiato, quello sui laboratori è aumentato di circa l'80%, del 66% quello sui capannoni.

Cifre impressionanti che dimostrano come i contribuenti siano stati **lasciati in balia delle necessità finanziarie degli enti locali**, "frustrati" dai tagli delle erogazioni che arrivano da Roma.

Si è assistito ad un imbarazzante teatrino, con reciproche contestazioni circa la responsabilità dell'incremento dei tributi, che francamente non hanno fatto che alimentare ulteriormente il **senso di fastidio dei contribuenti**, già vessati oltre ogni limite di ragionevolezza.

Il sistema produttivo (e lo stesso discorso vale per i cittadini) non può reggere altri incrementi, anzi, bisognerebbe tornare ad un carico impositivo più sostenibile per **ridare fiato alle attività economiche** e alimentare una prospettiva di ripresa.

Il fatto che il Ministro abbia dichiarato che questa volta il Governo si sta muovendo con la **piena collaborazione dell'ANCI** ci dovrebbe tranquillizzare, **ma ... si sa come vanno "qualche volta" in Italia queste cose**.

IVA

Reverse charge Iva nella cessione di immobili

di Sandro Cerato

L'art. 17, comma 1, del D.P.R. n. 633/1972, dispone che *"l'imposta è dovuta dai soggetti che effettuano le cessioni di beni e le prestazioni di servizi imponibili (...)"*. Tuttavia, in deroga a tale principio generale, i successivi commi 2, 3, 5, 6 e 7, del medesimo art. 17 prevedono l'inversione contabile (o *reverse charge*), obbligando il cessionario, o il committente, al pagamento dell'imposta, mediante **l'emissione di un'autofattura o all'integrazione della fattura del cedente o prestatore**. Le motivazioni alla base di tale inversione sono fondamentalmente rinvenibili in alcuni casi alla **volontà di contrastare fenomeni di frodi Iva**, ed in altre ipotesi all'impossibilità per il cedente di applicare l'imposta in quanto soggetto non identificato ai fini Iva in Italia (generalmente soggetti non residenti privi di stabile organizzazione in Italia e non identificati direttamente, ovvero senza rappresentante fiscale nel nostro territorio). L'art. 17, commi 5, 6 e 7, del D.P.R. n. 633/1972, contengono tutta una serie di disposizioni speciali riferite ad **operazioni interne**, ossia eseguite tra soggetti residenti in Italia, per le quali l'imposta non è dovuta dai cedenti o dai prestatori, bensì dai **cessionari o dai committenti**. In particolare, la lett. a-bis) del comma 6 dell'art. 17 del D.P.R. n. 633/1972, contiene l'ambito applicativo del regime di *reverse charge* per le **cessioni di immobili**, che a seguito delle novità introdotte dal D.L. n. 83/2012, è stato ampliato anche agli immobili abitativi, prevedendo nel contempo che **tal inversione contabile si applichi necessariamente in presenza di una specifica opzione per l'applicazione dell'Iva**. In particolare, l'art. 9 del D.L. n. 83/2012 è intervenuto nell'ambito dell'applicazione del *reverse charge*, tramite la riscrittura della lettera a-bis contenuta nell'art. 17, comma 6 del D.P.R. n. 633/1972. La **nuova formulazione** della lettera a-bis prevede l'applicazione dell'inversione contabile *"alle cessioni di fabbricati o di porzioni di fabbricato di cui ai numeri 8-bis) e 8-ter) del primo comma dell'articolo 10 per le quali nel relativo atto il cedente abbia espressamente manifestato l'opzione per l'imposizione"*. In particolare:

- la **prima differenza** rispetto al quadro normativo in essere precedentemente alle modifiche introdotte dal D.L. n. 83/2012, riguarda il fatto che, visto il richiamo contenuto nella predetta lett. a-bis) dell'art. 17, comma 6, al 8-bis) dell'art. 10 del D.P.R. n. 633/72, rientrano nell'ambito applicativo del *reverse charge*, oltre alle cessioni dei fabbricati strumentali già interessati dalla precedente previsione, anche quelle riguardanti i **fabbricati abitativi** (ovviamente nei casi in cui tali cessioni rientrino nel campo di applicazione dell'IVA e non dell'esenzione);
- la seconda questione da valutare riguarda il fatto che **l'inversione contabile si applica alle sole cessioni in Iva a seguito di opzione** e non a quelle per le quali il cedente è tenuto ad applicare l'Iva nei modi tradizionali (con l'esercizio della rivalsa). Pertanto l'impresa costruttrice, o ristrutturatrice, di fabbricati abitativi o strumentali che ceda

detti immobili entro i 5 anni dal completamento dei lavori, essendo tenuto ad applicare l'imposta (senza alcuna opzione), dovrà anche esporla sul documento (esercitando la rivalsa nei modi ordinari), incassarla dal cessionario e provvedere al versamento facendola concorrere alla propria liquidazione Iva. Al contrario, quando la cessione fosse in Iva per opzione, l'applicazione dell'inversione contabile sarebbe obbligatoria in tutte le situazioni. A tale regola generale pare comunque lecito **sottrarre la cessione di immobile a contribuente privo della partita Iva**, per gli evidenti impedimenti tecnici in capo a tale ultimo soggetto.

Qualche **aspetto di maggior criticità** si pone in relazione alle cessioni effettuate nei confronti di acquirenti che presentano delle limitazioni all'esercizio del diritto alla detrazione, in quanto effettuano operazioni esenti. Come noto, l'art. 19, comma 5, del D.P.R. n. 633/1972, ed il successivo art. 19-bis, prevedono l'applicazione del regime del cd. "pro-rata" di detrazione, calcolato in funzione del volume di operazioni imponibili rispetto al volume d'affari, per il cui conteggio si deve tener conto anche delle operazioni esenti. Nell'ipotesi di **acquirente dell'immobile che applichi il pro-rata**:

- quando questo **acquista un immobile (abitativo o strumentale) entro i 5 anni** dal completamento dell'immobile da un'impresa che ha costruito o ristrutturato, si vedrà l'imposta addebitata in fattura nei modi ordinari;
- nel caso di cessione da costruttore o ristrutturatore oltre i 5 anni (di abitativo o strumentale), il cedente potrà optare per l'Iva, con la conseguenza che tale operazione sarà interessata dall'inversione contabile;
- qualora il **fabbricato strumentale** fosse ceduto da parte di soggetto diverso dal costruttore (e qui senza alcun limite temporale) il cedente potrà optare per l'applicazione dell'Iva (la cessione di abitativo da soggetto diverso dal costruttore, o ristrutturatore, è invece sempre in esenzione Iva), ma essendo in ogni caso una cessione in Iva per opzione, sarà sempre necessario applicare l'inversione contabile.

ACCERTAMENTO

Gli impianti fotovoltaici possono sfuggire alle società di comodo

di Leonardo Pietrobon

Il rapporto tra **impianti fotovoltaici** e la **normativa società di comodo** rappresenta ancora oggi un **problema da non sottovalutare**, nonostante i chiarimenti forniti dall'Agenzia delle entrate con la **C.M. n. 36/E/2013**, mediante la quale l'Amministrazione finanziaria ha fornito una quadro (quasi) "completo" circa l'inquadramento, mobiliare o immobiliare e non solo, degli impianti che producono energia elettrica da fonte fotovoltaica.

In riferimento alla normativa società di comodo, con il citato documento di prassi, l'Agenzia ha stabilito che il contribuente titolare dell'impianto fotovoltaico deve applicare agli stessi **coefficiente del 6%, generalmente previsto per i beni immobili, a prescindere** dal fatto che gli stessi siano inquadrati come **beni mobili o immobili**. Tale scelta "unitaria" è stata giustificata dall'Amministrazione finanziaria dal fatto che "**tali beni producono gli stessi ricavi indipendentemente dalla natura attribuita all'investimento per finalità tributarie**". Tale scelta, quindi, in alcuni casi rispetto ai dubbi del passato ha rappresentato e può sicuramente rappresentare, un'**ottima soluzione**, ma in alcune circostanza può continuare ad essere ancora un **parametro irraggiungibile**.

L'Agenzia delle entrate, infatti, nel citato documento di prassi ha preso atto che **il mercato relativo alla produzione e vendita dell'energia elettrica**, derivante da fonte fotovoltaica, si configura in genere come un **mercato vincolato**, in cui gli operatori **non godono di piena autonomia**, in quanto, generalmente, la vendita di energia avviene da parte degli operatori **a prezzi imposti**, sulla base di **specifici contratti** stipulati con il GSE.

Da un punto di vista pratico, infatti, si ricorda che le modalità di vendita dell'energia elettrica da fonte fotovoltaica da parte del "produttore" sono stanzialmente la **vendita indiretta**, la cui cessione avviene mediante **stipula di una convenzione** di ritiro dedicato **con il GSE**, ovvero **diretta**, attraverso la quale la vendita avviene in borsa o **ad un grossista con la stipula di un contratto bilaterale**.

E' di tutta evidenza, quindi che la prima modalità – la cessione indiretta – rappresenta la **situazione tipica in cui il responsabile dell'impianto ha ridotta autonomia contrattuale e subisce le tariffe "imposte"**.

Sulla base di tale considerazioni, quindi, l'Agenzia afferma che in caso di mancato superamento del test di operatività da parte di un contribuente che scelga la vendita "indiretta", ai fini dell'**accoglimento dell'istanza di disapplicazione** lo stesso può addurre come giustificazione la circostanza che la vendita dell'energia **avviene sulla base di specifici**

contratti stipulati con il GSE, che impone al produttore i prezzi di vendita. In tal caso, quindi, è indispensabile allegare all'istanza disapplicativa:

- la **convenzione sottoscritta con il GSE**, mettendo in evidenza la tariffa attribuita all'impianto;
- **l'energia prodotta annualmente** dall'impianto in questione (dato che può essere estrapolato dal portale dedicato del GSE);
- **il calcolo di determinazione dei ricavi realizzati dall'impianto.**

Nel caso, in cui, invece, il contribuente scelga la vendita **“diretta”**, il mancato superamento del test di operatività impone al contribuente di **dimostrare** – ai fini dell'accoglimento dell'istanza di disapplicazione – **di volta in volta**, l'esistenza di quelle **situazioni oggettive che non hanno permesso il conseguimento di ricavi utili al superamento del citato test**. In tale ipotesi, è utile ricordare che ogni elemento **“oggettivo”** utile a giustificare l'impossibilità a percepire una tariffa maggiore, piuttosto che la ridotta produzione di energia da parte dell'impianto per questioni tecniche, dimostrabili a livello documentale, rappresentano le possibili soluzioni per la disapplicazione della normativa in questione. A titolo esemplificativo potrebbero essere:

- la **disattivazione** per problemi tecnici dell'impianto fotovoltaico;
- la **presenza di fattori esogeni**, quali agenti atmosferici, che hanno impedito il pieno funzionamento dell'impianto;
- il **malfunzionamento o la rottura di parte dell'impianto o della rete elettrica** a cui viene trasferita l'energia.

A livello giurisprudenziale, si ricorda che il rapporto tra impianto fotovoltaico e società di comodo è stata affrontata dalla **Commissione Tributaria Provinciale di Bolzano, con la sentenza del 30.04.2013 n. 46/2/13**, la quale ha stabilito che la cessione di energia prodotta da un impianto fotovoltaico al GSE ed il mancato raggiungimento dei ricavi minimi, previsti dalla disciplina delle società di comodo, di cui all'art. 30 L. n. 724/1994, possono costituire una **condizione oggettiva** che consente la disapplicazione della citata normativa.

In particolare, la stessa CTP di Bolzano, oltre a mettere in evidenza che **gli aspetti quantitativi quali le tariffe per la cessione dell'energia rappresentano un aspetto “difficilmente” negoziabile** dai soggetti responsabili di impianti fotovoltaici, stabiliscono come la realizzazione dei rispettivi ricavi è legata a **fattori esterni**, indipendenti dalla volontà e dalle capacità imprenditoriali. In altri termini, indirettamente, i giudici di primo grado, ancora prima dell'intervento dell'Agenzia delle entrate, hanno affermato l'esistenza di **possibili condizioni oggettive che non permettono il realizzo dei ricavi minimi** presunti in base all'art. 30 L. n. 724/1994 e, quindi, una disapplicazione della normativa relativa alle società di comodo.

CRISI D'IMPRESA

La crisi nei gruppi di società

di Marco Capra

È decisamente consueto, guardando l'attuale contesto culturale, sociale ed organizzativo delle nostre aziende, che l'impresa sia inserita in un compendio più ampio, formalizzato o di fatto.

Stupisce, quindi, che il Legislatore non abbia ancora ritenuto di dover regolare la crisi di gruppo, se non relativamente alle grandi imprese.

Anzi, l'intero **fenomeno dei gruppi è regolato in modo parziale**; tra le principali disposizioni, si ricordano:

- la normativa sull'amministrazione straordinaria delle grandi imprese in stato di insolvenza;
- l'art. 2359 Cod.Civ., sulle società controllate e società collegate;
- gli artt. 2497 e segg. Cod.Civ., sulla direzione e coordinamento;
- gli artt. 11 e segg. del D.Lgs. n. 58/1998, sulla composizione del gruppo e la sua vigilanza;
- il D.Lgs. n. 127/1991, sul bilancio consolidato;
- gli artt. da 127 a 142 del Tuir, sul consolidato nazionale e consolidato mondiale;
- la disciplina dell'Iva di gruppo.

Nel silenzio del Legislatore, la **giurisprudenza** si è più volte occupata della materia, con particolare riferimento al concordato preventivo^[1], nonché all'**abuso**, anche da parte dei soci persone fisiche, **dell'attività di direzione e coordinamento**^[2].

Sul secondo punto, ai fini che qui interessano, si osserva che, in caso di crisi di gruppo, la **holding** – ma la giurisprudenza dilata la previsione **anche al socio persona fisica**, sotto certe condizioni – esercente la direzione e coordinamento può essere chiamata a **rispondere dei danni cagionati alla società controllata o ai suoi creditori**^[3].

Possono rispondere in solido con la holding **coloro che hanno tratto beneficio dal fatto lesivo e/o coloro che ne hanno preso parte** (l'amministratore per gli atti gestori o per l'omessa vigilanza sugli altri membri del consiglio, il sindaco sempre per l'omessa vigilanza, il "socio tiranno").

L'abuso della direzione e coordinamento può configurarsi in vario modo; tra le **fattispecie** più ricorrenti, si segnalano:

- in linea generale, l'induzione, da parte della controllante, a compiere **atti privi di qualsivoglia interesse sociale per la controllata**;
- il rilascio di **garanzie** (fidejussioni, pegni, ipoteche, ecc.) a favore della controllante;
- la **cessione**, su imposizione della controllante, di **beni o compendi essenziali** per la controllata;
- l'imposizione di **prezzi di trasferimento** intragruppo o condizioni contrattuali di svantaggio per la controllata;
- il compimento di **atti di gestione della controllante con impatto negativo sulla controllata** (ad esempio: l'interruzione arbitraria di una produzione di beni, per i quali la controllata garantiva il service di manutenzione).

Il soggetto danneggiato può agire nei confronti della controllante solo se non riesce a soddisfarsi sulla controllata.

Sotto altro profilo, la crisi di gruppo “dà sostanza” alla **postergazione della restituzione dei finanziamenti intragruppo**: ai sensi dell'art. 2497-*quinquies* Cod.Civ., infatti, ai finanziamenti effettuati a favore della controllata da chi esercita l'attività di direzione e coordinamento o da altri soggetti ad essa sottoposti, si applica la disciplina della postergazione di cui all'art. 2467 Cod.Civ. [\[4\]](#).

Di primo acchito, la norma sembrerebbe escludere i finanziamenti “dal basso verso l'alto”, ovvero dalla controllata alla controllante.

La giurisprudenza e la dottrina, paiono, però, orientate verso un'**applicazione estensiva**, ricoprendendo tutti i finanziamenti concessi alla società, anche per interposta persona, quanto meno nell'ipotesi in cui il finanziamento “interposto” sia stato architettato per eludere la postergazione [\[5\]](#).

Anche sulla **legittimazione attiva e passiva** dell'azione da direzione e coordinamento si registrano interessanti posizioni [\[6\]](#).

In linea di principio, si ritiene che la società **controllata possa agire** in responsabilità **nei confronti della sua controllante**.

Ma si ritiene pure che sussista legittimazione passiva **anche nei confronti della persona fisica** che abbia esercitato attività di direzione e coordinamento, almeno quando tale attività sia esercitata professionalmente, stabilmente e con adeguato impiego di mezzi.

Il rischio per l'imprenditore è evidente: posto che l'attività di direzione e coordinamento è un'attività che si esplica come influenza dominante sulla gestione della controllata (in tal senso, si distingue dall'amministrazione di fatto della controllata, perché la controllante non agisce compiendo essa stessa gli atti di gestione), è di tutta evidenza che, **nelle compagnie ristrette, il socio persona fisica potrebbe perdere il beneficio della limitazione di responsabilità dato dallo “schermo” della società di capitali**.

Rammentando che, nel fallimento, l'azione spettante ai creditori è esercitata dal Curatore.

V., tra l'altro: Trib. Firenze 13.7.1992; Trib. Roma 16.12.1997.

[2] V., tra l'altro: Trib. Pistoia 21.09.2008; Trib. Udine 21.02.2009; Trib. Venezia 10.02.2011; Trib. Padova 16.5.2011; Trib. Roma 21.11.2011; Trib. Venezia 11.10.2012; Trib. Roma 19.12.2012; Trib. Milano 20.12.2013; Trib. Milano 07.05.2014; Trib. Bergamo 15.10.2014; Trib. Milano 28.01.2015.

[3] Artt. 2497 e ss. Cod.Civ..

[4] Non si entra, in questo lavoro, nel merito del tema, tutt'altro che banale, dell'applicabilità o meno della disciplina di cui all'art. 2467 Cod.Civ. al di fuori delle società a responsabilità limitata.

[5] V., tra l'altro: Trib. Padova 16.5.2011.

[6] V., tra l'altro: Trib. Milano 20.12.2013.

DIRITTO SOCIETARIO

Pegno e usufrutto anche “parziali” su quote di Srl

di Fabio Landuzzi

Il **Consiglio Nazionale del Notariato** nello **Studio n. 836-2014/I** ha approfondito il tema della costituzione di **diritti di pegno, usufrutto e sequestro** solo una **parte della partecipazione** al capitale sociale di una Srl posseduta da un soggetto.

In dottrina, prevale riguardo alla fattispecie un **orientamento favorevole**, trovando riferimento nella norma di cui all'articolo 2468, comma 5, Cod. Civ., che attiene al caso della **comproprietà della partecipazione** ed alla previsione della nomina del **rappresentante comune** per l'esercizio dei diritti da parte dei comproprietari. Viene peraltro osservato che, dopo la riforma societaria del 2004, il Legislatore non fa più riferimento nel testo normativo alla **divisibilità della quota di Srl**, mentre rivolge la propria attenzione solo alla disciplina dei rapporti fra i comproprietari, e fra essi e la società.

Tuttavia, ciò non può certo autorizzare ad escludere la **naturale divisibilità della quota di partecipazione** al capitale della Srl, anche perché se così fosse si dovrebbe allora concludere che anche la cessione parziale della quota sarebbe di fatto impedita, cosa ovviamente del tutto irrealistica.

Viene poi giustamente rimarcato che ammettere la **divisibilità della quota** non significa anche che la **divisione** della stessa divenga **automatica**, come nel caso degli eredi del socio di Srl i quali acquistano una **proprietà indivisa della quota** che può cessare sì, ma solo mediante un eventuale atto di divisione.

Nel momento in cui, quindi, si dà per assodato che la quota di partecipazione al capitale della Srl può essere divisa, si pone il tema se ciò possa valere anche riguardo alla **costituzione di un diritto di usufrutto**, o di un **diritto di pegno** oppure in caso di **sequestro**, quando questi abbiano per **oggetto solo una parte della quota** stessa.

Da una parte, **alcuni interpreti** prendono una posizione restrittiva, ritenendo che quando lo **statuto sociale** non contempli espressamente il regime di divisibilità della quota, sarebbe da **escludere la possibilità** di costituire in pegno, in usufrutto o in sequestro convenzionale una parte della stessa.

Dall'altra parte, chi invece propende per una **soluzione positiva**, sempre nell'assunto che il **principio di divisibilità della quota** valga in assoluto e quindi sia applicabile anche al caso della **costituzione di vincoli reali solo su una parte** della stessa. In questa direzione fa propendere anche quanto si verifica in caso di **aumento del capitale sociale a pagamento**, dove

alle **“quote di nuova emissione”** non si estende il vincolo gravante su quelle già in circolazione, a meno che non fosse diversamente stabilito dalle parti; oppure, come sottolinea il Notariato, nell'assai più semplice caso del socio che, dopo avere costituito in pegno l'intera quota di partecipazione al capitale della Srl, **acquisti un'ulteriore quota** non gravata da alcun vincolo reale.

Per queste ragioni lo **Studio del Notariato conclude in senso positivo** pronunciandosi a favore dell'ammissibilità della divisione della quota di partecipazione ai fini della costituzione di un vincolo reale parziale.

Al ricorrere di questa circostanza, si pone allora l'ulteriore questione di come dovranno essere esercitati i **diritti del socio**. Il riferimento agli articoli 2471-bis e 2352, Cod. Civ., permette il ricorso a **soluzioni convenzionali** fra le parti; ovvero, pattuizioni volte a consentire **una specifica graduazione dei diritti**, in modo particolare del diritto di voto, sia sul **piano quantitativo** (ovvero, riguardo alla percentuale spettante al titolare del diritto minore) e sia sul **piano qualitativo** (ovvero, riguardo all'oggetto della delibera).

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Il professionista di mamma e papà

di Michele D'Agnolo

Finora i professionisti italiani sono stati scelti dai clienti prevalentemente per *l'intuitus personae*, cioè per il motivo in base al quale più o meno magicamente si è creato un rapporto di **empatia umana** e di **fiducia** professionale tale da creare una relazione duratura tra il professionista e il cliente. Quando indichiamo il **professionista** al quale ci rivolgiamo con assiduità, comunemente parliamo del nostro dentista, del nostro avvocato, del nostro commercialista. Spesso accompagniamo l'aggettivo possessivo con la locuzione **“di famiglia”**, a significare un legame ancora più profondo.

Spesso si è partiti, in Italia, dall'amicizia o dalla conoscenza personale per arrivare al rapporto professionale. Dopotutto, la nostra è un economia del convivio. Altre volte il rapporto parte professionale, ma quasi sempre sulla base della segnalazione di amici o clienti soddisfatti.

Questo ha reso fino ad oggi molto importante per ogni professionista profondersi in una adeguata dose di **presenzialismo**. Occorreva e non guasta neppure oggi coltivare una serie di **pubbliche relazioni** per farsi conoscere innanzitutto per le proprie caratteristiche personali, che poi vengono rinforzate dai contenuti tecnici della prestazione.

E quindi ognuno di noi si è adoperato per diventare socio della bocciofia piuttosto che di qualche altro variegato consesso, offrendosi di farne il tesoriere, risanando pro bono i conti e confidando di venire in contatto con persone che avrebbero potuto apprezzare il nostro modo di essere e la nostra personalità prima ancora che il nostro *savoir faire* professionale.

Queste modalità di approccio, queste regole di ingaggio, sembrano oggi piuttosto antiquate, e decisamente da sostituire, soprattutto per tutta una generazione di giovani nativi digitali, che sono abituati a cercare le cose di cui hanno bisogno non pensando di rivolgersi ad un amico ma **scandagliando la rete delle reti** con uno o più strumenti automatici e di ricerca. Trovando quasi sempre quello che cercano subito e gratis. Purtroppo, **senza guardare in faccia nessuno**.

E, tuttavia, che anche il rapporto dei *baby boomers* con la ricerca di beni e servizi da acquistare profondamente mutato lo vediamo quando prenotiamo le vacanze, i viaggi in genere. Fino a qualche anno fa ci si rivolgeva all'hotel di fiducia, non si consultavano neppure altre fonti. Oppure ci si recava presso un agente di viaggi, anch'esso amico di lunga data, che si adoperava anno dopo anno e viaggio dopo viaggio per trovare la soluzione più adatta per noi, personalizzandola. Un viaggio comportava due o tre colloqui presso l'agenzia e qualche

settimana di tempo per definirlo. L'agente spesso aveva visitato i luoghi e ne conosceva pregi e difetti.

Oggi, andando sul web possiamo vedere per ogni hotel in tempo reale le foto delle stanze, il menù della cucina. Possiamo esplorare le mappe interattive per scoprire se ci hanno nascosto che in realtà l'hotel è dietro una discarica. Possiamo confrontare per lo stesso hotel decine di offerte i cui prezzi sono continuamente cangianti e che dipendono dal giorno e l'ora in cui abbiamo prenotato, dal potere contrattuale dell'intermediario elettronico, e da una serie di altre oscure variabili che ci fanno arrabbiare e appassionano gli antitrust di mezzo mondo.

E l'agente spesso vede solo le stesse informazioni che abbiamo noi, o forse addirittura ne sappiamo più noi di lui sull'hotel che vorremmo scegliere, perché abbiamo avuto il tempo di studiarlo.

Possiamo, infatti, **visitare i siti che contengono decine di recensioni scritte** da ospiti della struttura, che ci raccontano se il cameriere aveva l'ascella sudata o se il risotto con i funghi era immangiabile, o se per avere le blatte in camera hanno richiesto un supplemento.

Non possiamo escludere che una simile situazione possa estendersi nel giro di qualche anno anche alle attività professionali. Stanno, infatti, iniziando a comparire **siti web che si propongono di valutare i professionisti attraverso le recensioni dei loro clienti**.

Forse non è troppo irriferente citare Giulio Andreotti, che diceva che è bene porre in luce le varie questioni ma che a gettare troppa luce si rischia di rimanere accecati.

Ve lo immaginate cosa accadrebbe se i nostri clienti esprimessero le loro candide opinioni sulla preparazione e la cortesia, la puntualità e la disponibilità nostre e dei nostri addetti, citando casi risolti brillantemente ma anche le nostre non poche penose e imbarazzanti *defaillances*, mettendole sulla pubblica piazza?

Nel mondo del *web* è possibile trovare l'hotel macrobiotico, quello con vista sullo stadio, quello che include chissà quali trattamenti o pacchetti. In altre parole, è possibile valorizzare le specializzazioni, anche quelle più spinte e di nicchia e offrirle al mondo intero.

E allora capiamo bene l'insofferenza del giovane rampollo della casata imprenditoriale quando mamma o papà gli impongono il solito consulente, non fosse altro per quello, o magari anche solo per il differenziale di età. Ma, soprattutto, i nostri eredi al trono si chiedono perché dovrei remunerarlo, magari a consuntivo orario per fare una cosa che altri fanno meglio perché lo hanno già fatto, e ad un minore prezzo. Prima di tutto perché i suoi amici sono altri. Ne ha almeno una dozzina, della sua età, che hanno fatto l'università assieme, e che si occupano genericamente della materia. E parlano il suo linguaggio, usano i suoi strumenti. Chattano istantaneamente alle due di notte invece di inviare il pomeriggio successivo lunghissimi pareri. E poi, i nostri principi ereditari si chiedono "Perché non posso scegliere il commercialista dell'operazione straordinaria o l'avvocato per la causa in Gran Bretagna

smanettando sul web e capendo in pochi minuti chi è il migliore, il più competente, referenziato e al migliore costo, e devo invece finanziare i soliti noti, che da bravi tuttologi dovranno reinventare la ruota, mi faranno aspettare un sacco di tempo e mi fattureranno tutta la loro ignoranza e inefficienza? E magari trovo una risposta low cost o gratuita direttamente in uno dei milioni di blog e di gruppi social che parlano di un dato argomento. O magari navigando in pausa pranzo scopro che il nostro professionista di famiglia ha qualche scheletro nell'armadio”.

Pensate che **oggi perfino le trattorie per camionisti si preoccupano della loro web e social reputation**. Una volta i nostri tatuati e corpulenti conducenti si passavano voce col cb o si messaggiavano con i fari e le frecce dei loro autoarticolati, o più semplicemente – come i *lemming* – parcheggiavano davanti al locale col maggior numero di mezzi. Mentre oggi tutti i camionisti frequentano il web, talvolta purtroppo anche durante la guida. E **quindi siamo obbligati da tutta questa trasparenza ad una attenzione maniacale al servizio** perché se siamo scortesi o il riso è scotto, ci infamano su tripadvisor e non viene più nessuno. Per settimane, mesi, o per sempre.

I siti di prenotazione *online* di viaggi e soggiorni sono ormai così potenti che domandano *fees* che a volte sfiorano il 30 per cento del valore della stanza, ma ti riempiono l'hotel. Chissà quanto dovremo pagare per farci segnalare in prima pagina dai siti che un giorno non lontano valuteranno i professionisti. E chissà se ne varrà la pena. E **come ci difenderemo dalle false recensioni**. Chissà se le leggeranno anche i nostri consigli di disciplina.

Allo stesso tempo, i ristoratori e albergatori si danno un gran daffare a chiedere a chi si è trovato bene di parlarne, altrimenti nel mondo virtuale risultiamo assenti e dunque inesistenti. Elicitano il passaparola positivo reale e virtuale molto di più e meglio di noi.

E quindi, anche se non ci interessa spingere la nostra immagine nel mondo virtuale, è **indispensabile oggi sapere cosa si dice di noi in rete e governarlo**. Anzi, cosa si scrive. *Verba volant, scripta manent*. Con tanti saluti al professionista di mamma e papà. Con un irriverente *emoticon*, inviato a mezzo *whatsapp*, naturalmente.