

Edizione di martedì 9 giugno 2015

REDDITO IMPRESA E IRAP

[La correzione degli errori contabili non raddoppia i termini](#)

di **Alessandro Bonuzzi**

IMPOSTE SUL REDDITO

[La residenza delle persone fisiche](#)

di **Sergio Pellegrino**

IVA

[Rapporto tra esenzione e non imponibilità ai fini della detrazione IVA](#)

di **Marco Peirolo**

CONTENZIOSO

[Voluntary e violazioni doganali](#)

di **Luigi Ferrajoli**

CRISI D'IMPRESA

[Osservatorio, il concordato fallisce l'obiettivo](#)

di **Claudio Ceradini**

REDDITO IMPRESA E IRAP

La correzione degli errori contabili non raddoppia i termini

di **Alessandro Bonuzzi**

La [risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 57/E di ieri](#) esclude la possibilità di utilizzare la procedura di correzione degli errori contabili in bilancio chiarita dalla **circolare n.31/E/2013** oltre i termini di accertamento ordinari ancorché prorogati per effetto dell'astratta configurabilità di un reato. Ciò in quanto la disciplina del **raddoppio dei termini** risponde esclusivamente all'esigenza dell'Amministrazione finanziaria di indagare illeciti tributari.

La presa di posizione dell'Ufficio trae origine da un interpello presentato da una società che voleva chiarimenti sull'eventuale possibilità di recuperare, attraverso la procedura di riliquidazione autonoma, i costi non dedotti nel periodo 2008 e evidenziati nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2013, posto che per l'istante il periodo 2008 è ancora suscettibile di accertamento per effetto dell'avvenuta denuncia penale.

È noto, infatti, che la circolare n.31/E/2013 ha precisato il corretto trattamento fiscale da applicare nell'ipotesi in cui si proceda a una correzione di errori contabili per mancata imputazione di componenti negativi e/o positivi nel corretto esercizio di competenza.

In particolare, per evitare fenomeni di doppia imposizione, è riconosciuta la possibilità di imputare fiscalmente il componente reddituale nel corretto periodo di competenza e di sterilizzarlo nel momento in cui è imputato in bilancio a seguito della correzione contabile.

Ai fini del riconoscimento dei componenti negativi emersi a seguito della correzione di errori, qualora l'annualità oggetto di errore non sia più emendabile con la dichiarazione integrativa a favore, occorre **riliquidare autonomamente** la dichiarazione relativa all'annualità dell'omessa imputazione e, nell'ordine, le annualità successive fino all'annualità emendabile ai sensi dell'art.2, comma 8-bis, del d.P.R. n.322/1998.

Per tale ultima annualità, il contribuente presenta apposita **dichiarazione integrativa** agli uffici dell'Amministrazione finanziaria, in cui devono confluire le risultanze delle precedenti riliquidazioni dallo stesso autonomamente effettuate.

Tale possibilità deve però essere coordinata con i termini di accertamento ordinari di cui all'art.43 del d.P.R. n.600/1973 in forza del quale *“gli avvisi di accertamento devono essere notificati, a pena di decadenza, entro il 31 dicembre del quarto anno successivo a quello in cui è stata presentata la dichiarazione”*; in tal senso, la correzione riguarda **i soli periodi d'imposta ancora accertabili al momento di scadenza dei termini di presentazione della dichiarazione.**

Pertanto, nel caso in cui la dichiarazione integrativa sia effettuata modificando il modello Unico 2014 potrà essere fatta valere l'esistenza di elementi di costo non dedotti a partire:

- dal 2009, se la dichiarazione integrativa è stata presentata nel 2014;
- dal 2010, se la dichiarazione integrativa viene presentata nel 2015.

La risoluzione n.57/E ha precisato che tale principio non è derogabile a beneficio del contribuente nell'ipotesi in cui sia intervenuta una denuncia penale che abbia avuto l'effetto di allungare i termini ordinari dell'accertamento; **ciò in quanto in questo caso, ai fini della determinazione dei periodi ancora accertabili, il maggior termine è disposto esclusivamente a favore dell'Amministrazione finanziaria per poter "acquisire e valutare dati utili a contrastare illeciti tributari"**.

Di conseguenza, nel caso specifico, la società istante non potrà utilizzare la procedura di correzione degli errori in bilancio di cui alla circolare n.31/E del 2013 con riferimento al periodo d'imposta 2008, essendo questo "scaduto".

IMPOSTE SUL REDDITO

La residenza delle persone fisiche

di **Sergio Pellegrino**

Nel momento in cui approcciamo le **problematiche dichiarative delle persone fisiche** è fondamentale innanzitutto verificare se sussiste o meno la **residenza fiscale** nel territorio dello Stato del cliente del quale stiamo esaminando la situazione.

Il **soggetto residente** deve infatti dichiarare in Italia, sulla base del principio della c.d. tassazione mondiale, i **redditi ovunque prodotti**, mentre quello **non residente** si limiterà a dichiarare nel nostro Paese i **redditi che si considerano prodotti nel territorio dello Stato** ai sensi di quanto previsto dall'**articolo 23 del Tuir**.

Il concetto di residenza della persona fisica è individuato dall'**articolo 2 del Tuir**, che fissa **tre criteri tra loro alternativi**: è sufficiente che ne sia verificato uno per la maggior parte del periodo di imposta per considerare il soggetto in questione fiscalmente residente in Italia.

Il primo criterio è quello relativo alla **residenza anagrafica**.

Se il soggetto risulta **iscritto all'anagrafe della popolazione residente per almeno 184 giorni nel periodo d'imposta**, è pacifico che sia anche fiscalmente residente in Italia: laddove abbia spostato la propria residenza nella seconda parte dell'anno, ciò comunque non toglie che egli si debba considerare fiscalmente residente in relazione a quel periodo d'imposta.

Nella **risoluzione 471 del 2008** l'Agenzia delle Entrate ha analizzato il caso di un cittadino svedese che aveva lavorato in Italia fino al 10 luglio 2007, cancellandosi quindi dall'anagrafe della popolazione residente e tornando in Svezia a partire dal 12 luglio, percependo da quel momento redditi di lavoro dipendente in Svezia. Nell'interpello il soggetto in questione, che l'Amministrazione finanziaria svedese considerava fiscalmente residente in Svezia a partire dal 13 luglio di quell'anno, indicava come riteneva corretto essere tassato in Italia per i redditi percepiti nel nostro Paese fino al momento del trasferimento in patria.

L'Agenzia delle Entrate è invece arrivata alla conclusione che **il soggetto dovesse dichiarare in Italia anche il reddito percepito in Svezia nella seconda parte dell'anno**, avendo riconosciuto un credito d'imposta per le imposte pagate nel suo Paese: questo alla luce del fatto che si doveva considerare fiscalmente residente nel territorio dello Stato per l'intero periodo 2007, **avendo avuto la residenza anagrafica in Italia per la maggior parte dell'anno**.

Questa "regola" trova un'eccezione nel momento in cui l'altro Paese sia **la Svizzera o la Germania**: in questi casi la convenzione contro le doppie imposizioni stipulata dall'Italia con

questi Stati prevede un **frazionamento della tassazione** laddove la residenza si sposti in corso d'anno.

Al di là della residenza anagrafica, che è il primo criterio, un soggetto potrebbe essere considerato fiscalmente residente in Italia sulla base degli altri presupposti individuati dall'articolo 2, ossia **la residenza civilistica ovvero il domicilio civilistico**.

Il concetto di **residenza da un punto di vista civilistico** fa riferimento al luogo dove il soggetto ha la **propria dimora abituale**, che naturalmente non è facile poi da un punto di vista operativo andare effettivamente ad accertare.

Il **domicilio civilistico** invece è la **sede principale degli interessi e delle attività di un soggetto**.

La **risoluzione 351 del 2008** affronta la problematica della residenza fiscale sulla base della sussistenza del domicilio civilistico alla luce di un interpello presentato da Fabio Capello, che all'epoca era diventato allenatore della nazionale inglese e quindi si era trasferito in Inghilterra.

Sulla base del fatto che la famiglia era rimasta in Italia, nonostante nell'interpello fosse precisato che la moglie era economicamente indipendente, così come la figlia, che aveva tra l'altro un domicilio distinto, l'Agenzia ha ritenuto che in Italia rimanevano i legami personali e di conseguenza il **centro degli interessi vitali** dell'allenatore, arrivando alla conclusione che la residenza fiscale fosse quindi nel nostro Paese.

Diverse sul punto appaiono invece le conclusioni recentemente raggiunte dalla **Cassazione nella sentenza 6501**, depositata lo scorso 31 marzo.

Nel caso di specie i giudici della Suprema Corte hanno ritenuto che le relazioni familiari non debbano assumere una rilevanza preponderante nella verifica della sussistenza della residenza fiscale di un soggetto: **se questi dimostra che la sede centrale della propria attività è effettivamente all'estero, non sono sufficienti legami personali mantenuti nel nostro Paese per renderlo fiscalmente residente in Italia**.

Il principio affermato dalla sentenza è sicuramente **condivisibile**, ma la questione rimane comunque controversa, essendoci anche numerose pronunce di legittimità, altrettanto recenti, che invece **valorizzano l'aspetto dei rapporti personali**.

IVA

Rapporto tra esenzione e non imponibilità ai fini della detrazione IVA

di **Marco Peirolò**

In un [precedente intervento](#) sono stati esaminati i **riflessi del regime di esenzione da IVA sul diritto di detrazione** previsto, dall'art. 19, comma 3, lett. a-bis), del D.P.R. n. 633/1972, per le operazioni bancarie, finanziarie e assicurative di carattere internazionale.

Tali operazioni, benché aventi natura esente ai sensi dell'art. 10, comma 1, nn. 1)-4), del D.P.R. n. 633/1972, se effettuate nei confronti di soggetti stabiliti al di fuori dell'Unione europea o se relative a beni destinati ad essere esportati al di fuori dell'Unione europea, danno comunque diritto alla detrazione dell'imposta assoluta "a monte".

Nella Direttiva n. 2006/112/CE in materia di IVA, le esenzioni sono disciplinate nel Titolo IX, a sua volta suddiviso in più Capi. In particolare, nel Capo 2 sono contemplate le "**esenzioni a favore di alcune attività di interesse pubblico**", mentre nei Capi 4 e 6 sono contenute, rispettivamente, le "**esenzioni connesse alle operazioni intracomunitarie**" e le "**esenzioni all'esportazione**".

È di interesse approfondire il **rapporto** esistente tra le **esenzioni di interesse pubblico** e le **esenzioni riconosciute in dipendenza del carattere intracomunitario dell'operazione**.

Un caso tipico è quello delle **protesi dentarie**, le cui cessioni, se poste in essere da dentisti ed odontotecnici, rientrano nell'art. 132, par. 1, lett. e), della Direttiva e sono, quindi, esenti in quanto di "interesse pubblico".

Il punto da chiarire è se la stessa operazione, ove **effettuata nei confronti di un cliente di altro Stato membro**, perda l'esenzione in esame, siccome "assorbita" nell'esenzione (*rectius*, non imponibilità secondo la normativa italiana) riconosciuta, in via generale, alle cessioni intracomunitarie, ex art. 138 della Direttiva.

In sintesi, se a prevalere è l'**esenzione "interna"**, la detrazione resta **preclusa**, in conformità al divieto previsto dall'art. 168 della Direttiva, trasposto nell'art. 19, comma 2, del D.P.R. n. 633/1972. Se, invece, a prevalere è l'**esenzione "esterna"**, cioè quella accordata alle cessioni intracomunitarie, la detrazione può essere **regolarmente esercitata** ai sensi dell'art. 169, lett. b), della Direttiva, corrispondente all'art. 19, comma 3, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972.

La questione è stata risolta dalla Corte di giustizia nella sentenza *Eurodental* (causa C-240/05

del 7 dicembre 2006).

Secondo i giudici europei, **il regime di esenzione prevale su quello di non imponibilità proprio delle cessioni intracomunitarie**. Nel dettaglio, se l'operazione risulta, per sua natura, detassata con diritto di detrazione "a monte" precluso, la circostanza che la stessa operazione assuma matrice intracomunitaria, essendo posta in essere nei confronti del cessionario di altro Stato membro, non legittima, di per sé, la detrazione in capo al cedente, in quanto l'esenzione "interna" – che riveste **carattere specifico** essendo riconosciuta esclusivamente a favore di talune attività di interesse generale tassativamente disciplinate dalla Direttiva – prevale su quella "esterna", che riveste invece **carattere generale**, riguardando in modo indeterminato le operazioni compiute fra operatori economici di Stati membri diversi.

La conclusione esposta si giustifica alla luce del **principio di non concorrenza e distorsione**: ammettere la detrazione a favore delle imprese che operano sul mercato intracomunitario determinerebbe un evidente danno nei confronti delle imprese che realizzano cessioni interne e che, quindi, non hanno diritto alla detrazione.

A questo punto, è utile chiedersi se lo stesso principio di prevalenza dell'esenzione interna rispetto a quella esterna si applichi, **specularmente**, alle operazioni aventi per oggetto **beni di provenienza estera**.

Sempre con specifico riguardo alle **protesi dentarie**, le norme di riferimento sono contenute negli artt. 140, lett. a) e b), e 143, lett. a), della Direttiva, secondo cui sono esenti da IVA, rispettivamente, gli acquisti intracomunitari di beni la cui cessione/importazione è esente e le importazioni di beni la cui cessione è esente.

Sempre sul piano normativo, dal momento che l'esenzione degli acquisti intracomunitari e delle importazioni è "schiavo" del regime impositivo applicato, **nel Paese di destinazione**, alle cessioni, occorre considerare – anche nella fattispecie in esame – l'art. 132, par. 1, lett. e), della Direttiva, che subordina l'esenzione delle protesi dentarie alla **qualifica dell'operatore**, che deve essere necessariamente un **dentista** o un **odontotecnico**.

Sul tema, si è pronunciata la Corte di giustizia nella sentenza *VDP Dental, X e Nobel Biocare Nederland*, di cui alle cause riunite C-144/13, C-154/13 e C-160/13 del 26 febbraio 2015.

Secondo i giudici comunitari, il **principio di supremazia dell'esenzione "interna" rispetto a quella "esterna"** si applica anche ai beni di provenienza estera. A parte, infatti, la condizione relativa alla qualifica dell'operatore, che deve essere verificata in relazione allo **status del fornitore non residente**, sono i requisiti di imponibilità o di esenzione applicabili **all'interno del Paese di destinazione** a determinare il regime impositivo dell'acquisto intracomunitario o dell'importazione.

In definitiva, calando la conclusione raggiunta dalla Corte nel contesto nazionale, se il fornitore estero è un dentista o un odontotecnico, gli acquisti intracomunitari e le importazioni

di protesi dentarie **non danno diritto alla detrazione**, in quanto le relative cessioni devono ritenersi **esenti** ai sensi – rispettivamente – dell'art. 42, comma 1, del D.L. n. 331/1993 e dell'art. 68, comma 1, lett. c), del D.P.R. n. 633/1972, interpretati alla luce delle disposizioni comunitarie precedentemente richiamate.

CONTENZIOSO

Voluntary e violazioni doganali

di **Luigi Ferrajoli**

La procedura di **emersione** e rientro dei capitali detenuti all'estero introdotta dalla L. n.186/2014 ha sollevato molti dubbi e problemi a livello applicativo. Alcuni chiarimenti circa le modalità attuative e le implicazioni derivanti dalla stessa sono stati forniti con la Circolare esplicativa dell'Agenzia delle Entrate n. 10/E del 13.03.2015, ma ulteriori chiarimenti, come è stato da più parti sostenuto, sarebbero auspicabili.

Alcuni commentatori hanno osservato che dalla presentazione della Voluntary potrebbero derivare effetti sanzionatori in materia **valutaria**, in particolare riguardanti la violazione delle norme sulla sorveglianza dei **movimenti transfrontalieri di denaro**, previste nel D.Lgs. n.195/2008.

In via generale, la disciplina recata nel detto decreto ha integrato, in attuazione di obblighi Comunitari, la normativa antiriciclaggio di cui al D.Lgs. n. 231/2007, prevedendo un generale **obbligo di dichiarazione** dei movimenti di denaro contante in entrata nella Comunità europea o in uscita da essa, esteso ai movimenti di denaro contante tra l'Italia e gli altri Paesi comunitari.

L'art. 3 nello specifico dispone che *“chiunque entra nel territorio nazionale o ne esce e trasporta denaro contante di importo **pari o superiore a 10.000 euro** deve dichiarare tale somma all'**Agenzia delle dogane**. L'obbligo di dichiarazione non è soddisfatto se le informazioni fornite sono inesatte o incomplete.”*

Per denaro contante si intendono: i) le banconote e le monete metalliche aventi corso legale; ii) gli strumenti negoziabili al portatore, compresi gli strumenti monetari emessi al portatore quali traveller's cheque; gli strumenti negoziabili, compresi assegni, effetti all'ordine e mandati di pagamento, emessi al portatore, girati senza restrizioni, a favore di un beneficiario fittizio o emessi altrimenti in forma tale che il relativo titolo passi alla consegna; gli strumenti incompleti, compresi assegni, effetti all'ordine mandati di pagamento, firmati ma privi del nome del beneficiario.

La **dichiarazione** redatta su appositi modelli deve essere trasmessa **telematicamente** prima del passaggio in dogana o **consegnata** alle Autorità Doganali all'atto del passaggio.

L'obbligo è esteso anche a tutti i trasferimenti di denaro contante, da e verso l'estero, effettuati mediante **plico postale** o equivalente mentre non si applica ai trasferimenti di vaglia postali o cambiari, ovvero di assegni postali, bancari o circolari, tratti su o emessi da banche o

Poste italiane s.p.a. che rechino l'indicazione del nome del beneficiario e la clausola di non trasferibilità. In tal caso la dichiarazione deve essere consegnata a Poste Italiane s.p.a. o ai fornitori di servizi postali all'atto della spedizione, che provvederanno ad inoltrarla all'Agenzia delle Dogane.

La **violazione** dell'obbligo dichiarativo è punita con una **sanzione amministrativa pecuniaria**, con un minimo di 300 euro nella seguente misura:

1. dal 10 al 30 per cento dell'importo trasferito o che si tenta di trasferire in eccedenza rispetto alla **soglia** di cui all'articolo 3, se tale valore non è superiore a 10.000 euro;
2. dal 30 per cento al 50 per cento dell'importo trasferito o che si tenta di **trasferire in eccedenza** rispetto alla soglia di cui all'articolo se tale valore è superiore a 10.000 euro;

In caso di contestazione immediata, all'atto del passaggio in frontiera, può altresì essere disposto il **sequestro**, nei limiti di cui all'art. 6 del decreto, delle somme eccedenti i 10.000 euro.

Tornando agli adempimenti relativi alla **voluntary disclosure** si osserva che il contribuente deve indicare all'Amministrazione finanziaria *"tutti gli investimenti e tutte le attività di natura finanziaria costituiti o detenuti all'estero, anche indirettamente, o per interposta persona, fornendo i relativi documenti e le informazioni per la determinazione dei redditi che servono per costituirli o acquistarli, nonché dei redditi che derivano dalla loro dismissione o utilizzazione a qualunque titolo"*.

Dalla **ricostruzione** fornita all'Amministrazione finanziaria potrebbe emergere che le **provviste** sono state costituite mediante il trasporto all'estero di denaro contante, in **assenza della prescritta dichiarazione**, circostanza sanzionabile ai sensi del D.Lgs. n.195/2008.

Dalla lettura delle norme che disciplinano la contestazione della violazione in commento sembrerebbe che questa debba avvenire **contestualmente** all'atto del passaggio o, comunque, **nell'immediatezza** in caso di intercettazione dei valori spediti. Tuttavia, l'art. 9 ultimo comma, ai soli fini dell'applicazione della sanzione amministrativa pecuniaria, rinvia all'art. 24 del D.P.R. n. 148/1988 (c.d. "T.U. in Materia Valutaria") il quale disciplina la **prescrizione** del diritto dello Stato alla **riscossione delle sanzioni** amministrative pecuniarie nelle violazioni valutarie nel termine di **cinque anni** dal giorno in cui questa è stata commessa.

Appare quindi possibile che a seguito di quanto emergerà dalla Voluntary **potrebbero essere irrogate** le sanzioni per la violazione della prescritta dichiarazione di trasporto di contanti oltrefrontiera commessa sino a cinque anni precedenti.

CRISI D'IMPRESA

Osservatorio, il concordato fallisce l'obiettivo

di **Claudio Ceradini**

Avevamo salutato con grande entusiasmo nel **2012** la riforma del concordato preventivo, certi che le **novità** introdotte da quell'11 settembre avrebbero potenziato le funzioni **salvifiche** di quella che tra le procedure **concorsuali** avrebbe dovuto diventare, appunto, la più funzionale a sostenere un serio piano di **risanamento**. La disciplina della **prenotazione**, delle **prededuzioni**, della **continuità**, dei **finanziamenti** in funzione, in esecuzione e cosiddetti ponte, tutto faceva ben sperare, pur dovendocisi immaginare un periodo di **collaudo**, forse anche di incertezza, che progressivamente avrebbe però lasciato il campo ad un sempre più **diffuso** utilizzo.

E invece **niente**, non funziona.

Il rapporto **Cerved** appena pubblicato (Osservatorio su fallimenti, procedure e chiusure di imprese – Giugno 2015) relativo al **primo trimestre 2015** è impietoso sotto questo profilo, pur tracciando un quadro che complessivamente lascia trasparire un filo di **luce** sull'andamento dei **default** in generale. Il concordato preventivo **non sfonda**, non funziona come dovrebbe e potrebbe.

Tra il mese di gennaio e marzo **2015** ventunomila società hanno chiuso i battenti, semplicemente **liquidando**, o adottando una delle procedure **concorsuali**. Il **3,5%** in **meno** rispetto allo scorso medesimo periodo, che è **bene**, specie perchè ne beneficia largamente il settore **costruzioni**, di gran lunga il più colpito per non dire martoriato dalla crisi, e **l'industria**.

Per la prima volta dopo dieci trimestri consecutivi di **aumento** dei fallimenti, i dati evidenziano un **calo**, rispetto al primo trimestre 2014. Il **2,8%** in meno per l'esattezza. Falliscono meno soprattutto le società di **persone** e le cosiddette "**altre forme di esercizio di impresa**". Le società di **capitali** sono sostanzialmente stabili (-0,9%). Nell'**industria** continuano a soffrire il sistema casa, i prodotti di largo consumo e la chimica, inoltre, permane la crisi della **distribuzione** e dei servizi, ed anche delle utilities. Gli **altri settori**, industriali e non, segnano un miglioramento, con in testa la moda, la meccanica ed i mezzi di trasporto. Tradisce il **mitico Nord-Est**, tra le zone meno interessate dal miglioramento. Si fallisce meno al Nord-Ovest, al Sud e nelle Isole, il centro rimane costante mentre aumentano del 5% i fallimenti dalle mie parti. Dettagli a parte, è forse il segno del **trend** che si inverte, qui al Nord-Est saremo un po' in **ritardo** ma ci affiancheremo presto, ne sono sicuro.

Ma veniamo al **punto dolens**, la situazione dei **concordati**. Già volendo considerare i dati aggregati degli ultimi tre anni, dal 2012 al 2014, la **riflessione** si impone. Primo, la enorme **prevalenza** di procedure fallimentari rispetto ai concordati insegna che nella **gestione precoce**

della crisi molto abbiamo da imparare. In un paese in cui siamo tutti CT e quasi tutti imprenditori (5,3 milioni di imprese attive, di cui meno di 30mila, lo 0,5%, sono società di capitali non piccole), la cultura **manageriale** che consente di riconoscere con oggettività le **difficoltà** e l'emergere della crisi dovrebbe essere forse più **diffusa**. Se così fosse avremmo **probabilmente** ed in **ogni caso**, indipendentemente dalle modifiche del 2012, meno fallimenti e più concordati. Ma, e va detto, anche lo **strumento** fino al 2012 era zoppo, di natura sostanzialmente **liquidatoria**. Gli ottimisti, tra i quali mi riconosco, erano convinti che le **novità** avrebbero portato ad un utilizzo consapevole e professionale del nuovo concordato, così arricchito e **potenziato**. Purtroppo l'incremento dei concordati, che da un **misero 8,4%** sul totale procedure attivate nel 2012 passa al 13,9% nel 2013, è in certa misura **falsato** dall'ormai noto fenomeno, che fino al giugno 2013 è perdurato, dell'abuso troppo generalizzato della **prenotazione**, senza costrutto, ai soli fini dilatori. Ma non era solo questo, l'evoluzione dello strumento e del suo utilizzo erano evidenti.

Anno	Fallimenti	Concordati	Totale	% CP sul totale
2012	12.519	1.122	13.641	8,2%
2013	14.134	2.289	16.423	13,9%
2014	15.651	1.819	17.470	10,4%

Purtroppo però il periodo di cosiddetto **collaudo**, è diventato sempre più problematico. Le incertezze invece che **risolversi** progressivamente sono sempre **aumentate**, e le condizioni di lavoro per i professionisti che di questo si occupano sono divenute sempre più **precarie**, in ragione anche del variegato e ondivago orientamento che su troppe questioni i tribunali hanno assunto, spesso e volentieri scarsamente **coordinati** oltre che tra loro anche con l'orientamento di **legittimità**, condivisibile o meno che fosse.

Ed il trend nel 2015 **non migliora**, anzi peggiora.

	Fallimenti	Concordati	Totale	% CP sul totale	% CP, stesso trimestre, anno precedente
I quadrimestre 2012	3189	268	3457	7,8%	
I quadrimestre 2013	3640	485	4125	11,8%	81%
I quadrimestre 2014	3887	526	4413	11,9%	8%
I quadrimestre 2015	3777	393	4170	9,4%	-25%

Nei primi tre mesi del 2015 si è avuto un **calo** del 25%, che se analizzato rispetto all'andamento 2014 in cui si è realizzato un calo annuo del **21%** (anche se nel primo trimestre i concordati erano **aumentati** dell'8%), porta ad immaginare un tracollo dell'istituto nel corso del 2015, che invece che affermarsi sta **naufragando**. È tutt'altro che remota l'ipotesi che **regredisca** ad un livello inferiore rispetto a quello **antecedente** la riforma che avrebbe dovuto rilanciarlo.

A questo punto **ognuno**, e intendo proprio tutti, dagli imprenditori, ai giudici, ai professionisti, alle banche, fino al legislatore, devono **interrogarsi**, perchè dall'insuccesso del concordato nessuno trae vantaggio. I **professionisti** si chiedano se talvolta non hanno concorso a generare la sensazione di utilizzare i concordati per scaricare i loro compensi, a volte sontuosi, sui creditori, assorbendo parte troppo cospicua di attivo; i **giudici** sappiano distinguere chi correttamente lavora da chi se approfitta, ammettendo i primi in prededuzione, senza tentennamenti, ed escludendo i secondi. L'**imprenditore** sia tempestivo, non viva nelle **illusioni** di un domani salvifico solo perchè è domani, e reagisca tempestivamente alle difficoltà; le **banche** tornino a fare le banche, e come tutti quelli che fanno impresa si adeguino al loro mercato che cambia e creino prodotti anche per i soggetti in crisi; il **legislatore** prenda atto dei problemi, delle numerose questioni sul tavolo che non trovano soluzione, e provveda a fare chiarezza. Onestamente la nomina della **Commissione** di Esperti presso il Ministero di Giustizia dello scorso 28 gennaio evidenzia una **prontezza** e un desiderio del legislatore di comprendere i problemi e risolverli che non possono che essere apprezzati.

L'ultimo **Rapporto PMI 2014** del Cerved evidenzia un dato: delle società che ricorrono al concordato e sopravvivono, il 30% circa è sul mercato dopo un anno, solo il 19% dopo due, e solo il 13,6% dopo tre. Allora **non è solo** un problema giuridico, giurisprudenziale o di approccio professionale. A ben voler guardare, è il **sistema** nel suo complesso che deve volere i concordati e saperli gestire ed utilizzare, tutti compresi.

E noi siamo sempre ottimisti.