

Edizione di lunedì 22 giugno 2015

EDITORIALI

[Questa volta però fate sul serio](#)

di Sergio Pellegrino

IVA

[L'IVA sulla compravendita di software nei rapporti intra-UE](#)

di Marco Peirolo

DICHIARAZIONI

[La determinazione del reddito dei minimi e compilazione del quadro LM](#)

di Luca Mambrin

AGEVOLAZIONI

[Bonus alberghi anche per l'agriturismo?](#)

di Luigi Scappini

ENTI NON COMMERCIALI

[L'estinzione di una associazione sportiva](#)

di Guido Martinelli

ORGANIZZAZIONE STUDIO

[Consilium interruptus](#)

di Michele D'Agnolo

EDITORIALI

Questa volta però fate sul serio

di **Sergio Pellegrino**

Ci risiamo: sembra che il carrozzone della **delega per la riforma del sistema fiscale**, dopo mesi di assoluto immobilismo, possa adesso effettivamente **ripartire**.

Il premier ha infatti annunciato che domani verranno portati in Consiglio dei Ministri **sei decreti legislativi** che *“cambieranno profondamente il rapporto tra cittadini e Stato”*.

Considerati i precedenti, decisamente poco incoraggianti, **non ci resta che sospendere il giudizio**, in speranzosa, più che fiduciosa, attesa.

Fino ad oggi, infatti, è innegabile che la legge delega possa essere considerata alla stregua dell'elefante che ha partorito il classico topolino: il **decreto semplificazioni**, che, per restare in argomento, ha avuto una gestazione lunga e travagliata, non può certo essere considerato un provvedimento che rimarrà impresso nella nostra memoria. Se quindi dovesse essere la misura della **vocazione riformatrice** del Governo in ambito fiscale, allora sarebbe meglio rassegnarsi e non nutrire eccessive speranze per il futuro.

Nella sua *e-news* di qualche giorno fa, Renzi ha sottolineato la necessità di rendere **più semplice il fisco**, innanzitutto per le **aziende**, ed indicato come il successivo passaggio sarà la **semplificazione del sistema dei tributi locali**, con l'introduzione di un'unica tassa comunale (ma non c'è già la IUC?).

Gli obiettivi sono chiari e condivisibili, ma **non certo particolarmente originali**, atteso che ripetono una litania che tutti i Governi degli ultimi vent'anni hanno recitato, **salvo poi non fare nulla, o quasi, all'atto pratico**.

Stavolta sarà diverso? Certo non sarebbe incoraggiante se il metro di paragone delle semplificazioni che attendono le aziende fosse quello sperimentato dai privati con la dichiarazione dei redditi precompilata (che è stata un grande successo soltanto agli occhi, poco obiettivi in questo caso, dell'Agenzia).

Tutte le **componenti produttive** di questo Paese – aziende, professionisti, lavoratori – sono allo stremo e **totalmente sfiduciate** nella capacità della politica di cambiare effettivamente le cose, e non di limitarsi ad annunciarlo.

Terminata la “luna di miele” con l’**uomo della provvidenza** di turno – e sembra che anche per Renzi, come per i suoi predecessori, sia arrivato questo momento –, ogni annuncio roboante, al

quale poi non segue un'effettiva realizzazione, non è che altro un pericoloso *boomerang* che contribuisce a minare la credibilità (ed il gradimento) dell'Esecutivo.

E' sin troppo banale, ed evidente a tutti, dire che, senza un **sistema tributario efficiente**, il Paese non può avere una **sana prospettiva nel medio periodo**. Non servono a nulla però i "pannicelli caldi", stile **decreto semplificazioni**: il sistema ha bisogno di essere **rapidamente scosso dalle fondamenta**, non soltanto a **livello legislativo**, ma anche nel **funzionamento della macchina amministrativa e giudiziaria**.

Ci permettiamo quindi di dare un **piccolo consiglio** al *premier*. **Questa volta, anziché limitarsi ad annunciare, faccia effettivamente.**

Non riusciamo ad immaginarci **nulla di più rivoluzionario ed in discontinuità** con quanto siamo abituati a vedere dal **nostro privilegiato (si fa per dire) osservatorio di operatori del settore**, oltretutto di cittadini.

IVA

L'IVA sulla compravendita di software nei rapporti intra-UE

di **Marco Peirola**

Ai fini IVA, le operazioni di compravendita relative al *software* vanno esaminate in funzione della **natura standardizzata o personalizzata** del bene.

Il *software* standardizzato è realizzato **in serie**, mentre il *software* personalizzato è prodotto sulla base delle **specifiche esigenze dell'acquirente**.

Di regola, la cessione del *software* standardizzato dà luogo ad una **cessione di beni**, a differenza del *software* personalizzato, la cui cessione integra una **prestazione di servizi**.

Le **modalità di consegna** del *software* standardizzato condizionano, tuttavia, la classificazione dell'operazione nell'ambito delle categorie dicotomiche delle cessioni o delle prestazioni, in quanto l'**utilizzo del canale telematico** implica che il *software* standardizzato sia considerato, agli effetti dell'IVA, come una **prestazione di servizi**, al pari del *software* personalizzato, che si qualifica come tale a prescindere dalla modalità di consegna (su supporto fisico o attraverso Internet).

La **cessione del software standardizzato con la concessione in licenza d'uso del software personalizzato** a seguito dei lavori di adattamento rientra nell'ambito delle **prestazioni di servizi**.

L'Agenzia delle Entrate, nella risoluzione n. 456 del 1° dicembre 2008, ha infatti precisato che la realizzazione di un *software* funzionale alle esigenze del committente, attraverso lavori di adattamento del *software* standardizzato, non configura, ai fini IVA, il trasferimento di un diritto di proprietà intellettuale, bensì una "consulenza tecnica", cioè una **prestazione di servizi "generica"**, ex art. 7-ter del D.P.R. n. 633/1972, nella disciplina in vigore dal 1° gennaio 2010.

Si tratta di una soluzione interpretativa che trova conforto nella sentenza resa dalla Corte di Giustizia nella causa C-41/04 del 27 ottobre 2005 (*Levob Verzekeringen* e *OV Bank*), con la quale è stato affermato che la fornitura di un programma *standard* ed il suo successivo adattamento alle necessità specifiche dell'acquirente costituiscono, in linea di principio, un'**unica prestazione di servizi** ai fini dell'IVA, laddove risulti che l'adattamento non costituisca una mera prestazione secondaria o accessoria, bensì abbia **carattere predominante**, rivestendo importanza decisiva per la **corretta e duratura utilizzazione del software**. Tale ipotesi ricorre, in particolare, allorché, alla luce di elementi quali la sua ampiezza, il suo costo e la sua durata, l'adattamento rivesta un'**importanza decisiva** al fine di consentire l'uso di un programma su misura da parte dell'acquirente. La Corte di giustizia ha, invece, considerato **irrilevante** la

circostanza che siano stati previsti contrattualmente **prezzi distinti** per la fornitura del programma *standard*, da un lato, e per l'adeguamento di quest'ultimo dall'altro.

Passando ad esaminare i profili IVA della compravendita del *software*, standardizzato e personalizzato, in ambito intracomunitario, è possibile ritenere che, in caso di **acquisto di un software standardizzato da un fornitore di altro Paese membro dell'Unione europea**, occorre distinguere a seconda della modalità di consegna del prodotto.

In particolare, in caso di **consegna su supporto fisico** (cd-rom, dvd, ecc.), il soggetto passivo italiano effettua un **acquisto intracomunitario**, imponibile IVA, sicché la fattura passiva deve essere integrata e registrata, ai sensi degli artt. 46 e 47 del D.L. n. 331/1993 e deve essere presentato il modello INTRA 2-*bis* entro il giorno 25 del mese successivo al periodo (mese o trimestre) di registrazione della fattura integrata. Se, invece, il *software* è **consegnato tramite Internet**, il soggetto passivo italiano effettua l'acquisto di una **prestazione di servizi "generica"**, territorialmente rilevante in Italia ai sensi dell'art 7-*ter*, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972, da assoggettare ad imposta, in base all'art. 17, comma 2, del D.P.R. n. 633/1972, attraverso la procedura di integrazione e registrazione prevista dagli artt. 46 e 47 del D.L. n. 331/1993; per tale prestazione, l'operatore nazionale deve presentare il modello INTRA 2-*quater* entro il giorno 25 del mese successivo al periodo (mese o trimestre) di registrazione della fattura integrata.

Gli stessi adempimenti vanno assolti in caso di **acquisto di un software personalizzato da un fornitore di altro Paese membro**; in questa ipotesi, il soggetto passivo italiano riceve una **prestazione di servizi "generica"**, soggetta a IVA, a prescindere dalla modalità di consegna del prodotto (su supporto fisico o attraverso Internet).

Specularmente, in caso di **vendita di un software standardizzato ad un cliente di altro Paese membro**, la **consegna fisica** del prodotto implica la qualificazione dell'operazione come una cessione intracomunitaria, non imponibile IVA ai sensi dell'art. 41, comma 1, lett. a), del D.L. n. 331/1993, per la quale deve essere presentato il modello INTRA 1-*bis* entro il giorno 25 del mese successivo al periodo (mese o trimestre) di registrazione della fattura, che deve essere emessa, in base all'art. 46, comma 2, del D.L. n. 331/1993, entro il giorno 15 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione, con l'indicazione, in luogo dell'ammontare dell'imposta, che si tratta di operazione non imponibile e con l'eventuale specificazione della relativa norma (comunitaria o nazionale).

Se, invece, il *software* è **consegnato tramite Internet**, il fornitore italiano effettua una **prestazione di servizi "generica"**, esclusa da IVA per difetto del presupposto territoriale, per la quale deve emettere fattura entro il giorno 15 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione (art. 21, comma 4, lett. c), del D.P.R. n. 633/1972), con l'annotazione "inversione contabile" e con l'eventuale indicazione della relativa norma, comunitaria o nazionale (art. 21, comma 6-*bis*, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972). La prestazione deve essere dichiarata nel modello INTRA 1-*quater* entro il giorno 25 del mese successivo al periodo (mese o trimestre) di registrazione della fattura.

Gli stessi adempimenti vanno assolti in caso di **vendita di un *software* personalizzato ad un cliente di altro Paese membro**; in questa ipotesi, il fornitore nazionale effettua una **prestazione di servizi “generica”**, non soggetta a IVA in Italia, a prescindere dalla modalità di consegna del prodotto (su supporto fisico o attraverso Internet).

DICHIARAZIONI

La determinazione del reddito dei minimi e compilazione del quadro LM

di **Luca Mambrin**

Il **quadro LM** del modello Unico PF 2015 deve essere compilato dai soggetti che nell'anno **2014** si sono avvalsi **del regime fiscale di vantaggio per l'imprenditoria giovanile e lavoratori in mobilità** di cui all'art. 27, commi 1 e 2, D.L. 98/2011.

Come precisato anche nelle istruzioni ministeriali **non è possibile** la contestuale compilazione del quadro LM con altri quadri di **determinazione del reddito** (RF, RG, RE e RD) in quanto la condizione di accesso al regime in esame riguarda la posizione del contribuente considerata nel suo insieme e non la specifica attività svolta; pertanto, qualora il contribuente nel corso dell'anno abbia svolto **più attività** dovrà verificare se per tutte le attività possiede i requisiti per accedere al regime fiscale di vantaggio per l'imprenditoria giovanile e lavoratori in mobilità, in caso contrario l'accesso al regime è precluso a qualsiasi attività e dovrà essere compilato l'apposito quadro RF o RG e/o RD e/o RE.

Il **reddito di impresa o di lavoro autonomo** dei soggetti che rientrano nel presente regime è costituito dalla differenza tra:

1. **l'ammontare dei ricavi o compensi percepiti nel periodo d'imposta** sulla base del cosiddetto "**principio di cassa**", in considerazione cioè del momento di **effettiva percezione** del ricavo o compenso;
2. **l'ammontare delle spese sostenute** (sempre sulla base del principio di cassa) nel periodo stesso, inerenti l'esercizio dell'attività d'impresa ovvero dell'arte o della professione.

Concorrono altresì alla formazione del reddito **le plusvalenze e le minusvalenze dei beni relativi all'impresa** o all'esercizio dell'arte o della professione.

Le istruzioni al quadro LM specificano cosa va indicato tra i **componenti positivi di reddito (rigo LM2)** e i **componenti negativi di reddito (rigo LM5)**.

In particolare, al rigo **LM2 (totale componenti positivi)** va indicato:

- **l'ammontare dei ricavi di cui alle lettere a) e b) del comma 1 dell'art. 85 del Tuir**, costituito dai corrispettivi delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa e dai corrispettivi delle

- cessioni di materie prime e sussidiarie, di semilavorati e di altri beni mobili, esclusi quelli strumentali, acquistati o prodotti per essere impiegati nella produzione;
- **l'ammontare lordo complessivo dei compensi, in denaro e in natura**, anche sotto forma di partecipazione agli utili, derivanti dall'attività professionale o artistica, **percepiti nel 2014**, compresi quelli derivanti da attività svolte all'estero. Tali compensi devono essere dichiarati **al netto dei contributi previdenziali o assistenziali** posti dalla legge a carico del soggetto che li corrisponde (quali i contributi integrativi), **ma al lordo (invece) della maggiorazione del 4%** ai fini della contribuzione alla Gestione Separata INPS addebitata in via facoltativa al committente che costituisce parte integrante del compenso;
 - l'ammontare delle **sopravvenienze attive realizzate**;
 - l'ammontare delle **plusvalenze attive conseguite**. In particolare:
 - per gli l'ammontare delle plusvalenze patrimoniali di cui all'art. 86 Tuir, afferenti i beni relativi all'impresa, diversi da quelli la cui cessione genera ricavi;
 - per **gli esercenti arti e professioni**, l'ammontare delle plusvalenze patrimoniali determinate ai sensi dell'art. 54, commi 1-bis e 1-ter, Tuir, afferenti i beni strumentali, compresi gli immobili acquistati nel 2007, nel 2008 e nel 2009;
 - **l'ammontare degli altri componenti positivi incassati nel 2014**, che concorrono a formare il reddito d'impresa o di lavoro autonomo.

In tema di plusvalenze si ricorda che:

1. la plusvalenza realizzata per la cessione di un bene strumentale **acquistato nel periodo di vigenza del regime dei minimi** sarà pari all'intero corrispettivo di cessione; tale plusvalenza concorrerà integralmente alla formazione del reddito nel periodo d'imposta in cui è percepito il corrispettivo.
2. la plusvalenza realizzata per la cessione di un bene strumentale **acquistato in periodi precedenti all'applicazione del regime dei minimi** è determinata, ai sensi degli articolo 86 e 101 Tuir, sulla base **della differenza tra il corrispettivo conseguito e il costo non ammortizzato**, intendendo per costo non ammortizzato il valore risultante alla fine dell'esercizio precedente a quello dal quale decorre il regime. Nel caso di **rateizzazione del corrispettivo**, la rata percepita concorre alla formazione del reddito del periodo di imposta, al netto della quota del costo non ammortizzato determinata in misura corrispondente al rapporto tra la somma percepita nel periodo di imposta ed il corrispettivo complessivo.

Nel rigo **LM5 (totale componenti negativi)**, va invece indicato l'ammontare:

- **degli acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci, pagate nel 2014**;
- **delle spese relative a beni ad uso promiscuo** che, indipendentemente dalle specifiche limitazioni previste dalle norme del Tuir, **sono deducibili nella misura del 50%**

dell'importo corrisposto. Per i contribuenti che adottano il presente regime si presumono sempre ad uso promiscuo autovetture, autocaravan, ciclomotori, motocicli e telefonia: pertanto tutte le spese ad essi inerenti (lubrificanti, manutenzioni, tasse di possesso, assicurazioni e altri costi per autoveicoli, leasing, telefonia) sono deducibili al 50%;

- **dei canoni di leasing pagati nel 2014;** tali canoni sono integralmente deducibili, salvo la limitata deducibilità se relativi a beni promiscui;
- **delle spese per omaggi, vitto e alloggio integralmente deducibili se inerenti all'esercizio dell'attività;**
- **del costo di acquisto dei beni strumentali per i quali il pagamento è avvenuto nel corso del 2014;**
- **delle sopravvenienze passive realizzate nel 2014;**
- **delle altre spese sostenute nel 2014.**

Si precisa infine che, dal reddito così determinato (differenza tra componenti positivi e negativi), si devono **dedurre per intero i contributi previdenziali e assistenziali versati nel 2014** (Gestione Separata INPS, IVS, casse di previdenza), compresi quelli corrisposti per conto dei collaboratori dell'impresa familiare fiscalmente a carico e quelli versati per i collaboratori non a carico ma per i quali il titolare non ha esercitato il diritto di rivalsa. Tali contributi si deducono **prioritariamente dal reddito indicato nel rigo LM6**, mentre l'eventuale eccedenza può essere dedotta dal reddito complessivo indicato nel quadro RN.

AGEVOLAZIONI

Bonus alberghi anche per l'agriturismo?

di **Luigi Scappini**

“Gli ultimi saranno i primi e i primi gli ultimi” – Matteo 20, 1-16.

Ha finalmente trovato attuazione il **credito di imposta**, introdotto con l'articolo 10 del D.L. n. 83/2014, concesso, in prima approssimazione, alle **strutture alberghiere**, in riferimento a interventi di **ristrutturazione**. Infatti, il decreto 7 maggio 2015, attuativo del credito, è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 17 giugno 2015.

Scopo dichiarato del credito è quello di permettere alle strutture turistiche di migliorare la qualità della propria offerta ricettiva, tuttavia, tale possibilità viene concessa esclusivamente alle **imprese alberghiere esistenti al 1° gennaio 2012**, il che sta a significare, salvo interpretazioni diverse da parte dell'Agenzia delle Entrate, che, condizione discriminante è l'esistenza dell'azienda, mentre la struttura ricettiva, che sarà oggetto di interventi agevolabili, ben può essere entrata nella sfera della stessa in un periodo successivo.

Nello specifico, l'articolo 2 del decreto definisce la struttura alberghiera come *“una struttura aperta al pubblico, a gestione unitaria, con servizi centralizzati che fornisce alloggio, eventualmente vitto ed altri servizi accessori, in camere situate in uno o più edifici. Tale struttura è composta da non meno di sette camere per il pernottamento degli ospiti. Sono strutture alberghiere gli alberghi, i villaggi albergo, le residenze turistico-alberghiere, gli alberghi diffusi, nonché quelle individuate come tali dalle specifiche normative regionali”*.

Ecco che allora ci si può porre la domanda se gli **agriturismi** rientrino o meno nell'agevolazione in quanto l'articolo 2 della legge n. 96/2006, la cosiddetta Legge quadro dell'agriturismo, si limita a definire come tali *“le attività di ricezione e ospitalità esercitate dagli imprenditori agricoli di cui all'articolo 2135 del codice civile, anche nella forma di società di capitali o di persone, oppure associati fra loro, attraverso l'utilizzazione della propria azienda in rapporto di connessione con le attività di coltivazione del fondo, di silvicoltura e di allevamento di animali”*.

Ne deriva che, limitando l'analisi al dato letterale, l'agriturismo **non dovrebbe rientrare** nella definizione di cui all'articolo 2, salvo verificare caso per caso la definizione che ne viene data a livello regionale.

Infatti, è bene ricordare come la Legge n. 96/2006 si limiti a delimitare il perimetro generale degli agriturismi, rimandando, di fatto, alle singole Regioni l'individuazione delle caratteristiche specifiche che gli stessi debbono avere, soprattutto in termini di rispetto della

prevalenza. E proprio questa potrebbe essere la chiave di volta del *busillis*, in quanto bisogna sempre avere a mente che le **attività connesse**, quale è, ai sensi dell'articolo 2135 codice civile quella dell'agriturismo, riconducibile a pieno titolo tra *“le attività dirette alla fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità come definite dalla legge”*, sono in tutto e per tutto attività commerciali che per *fictio iuris* vengono considerate quali agricole al rispetto di determinati requisiti sia civilistici che fiscali.

Sintetizzando i requisiti in quelli dell'**unisoggettività** e della **prevalenza**, in questa sede, quel che preme evidenziare è la circostanza che, in ipotesi di non rispetto di tali parametri, l'attività si considera quale commerciale e quindi l'agriturismo in quanto struttura, potrebbe rientrare a pieno titolo tra quelli di cui all'articolo 2 del decreto richiamato.

Tuttavia, non si può non segnalare come, per quanto concerne altri tributi quali ad esempio la Tarsu e la tariffa idrica, non sempre gli agriturismi vengono in tutto e per tutto ricondotti tra le strutture alberghiere.

Sul punto consta un unico arresto della giurisprudenza di legittimità che, con la sentenza n.8851 del 13 aprile 2007 ha avuto modo di affermare che *“l'inquadramento dell'attività agrituristica in quella agricola è subordinato alla condizione che l'utilizzazione dell'azienda agricola a fine di agriturismo sia caratterizzata da un rapporto di complementarità rispetto all'attività di coltivazione del fondo, di silvicoltura e di allevamento del bestiame, che deve comunque rimanere prevalente”*. In ragione di ciò, nel momento in cui sono rispettati i detti parametri, all'attività di agriturismo, in quanto attività agricola connessa, deve essere applicata la tariffa idrica agricola corrispondente e non già quella per l'utenza alberghiera.

Dal che sembrerebbe dedursi che l'agriturismo abbia una **natura bifronte**: quando rispetta i parametri richiesti dalla normativa civilistica principale e derivata (intesa come normativa regionale cui la Legge n. 96/2006 rimanda) non potrà fruire del bonus alberghi, mentre nel momento in cui gli stessi vengono meno esso deve essere considerato quale albergo e in quanto tale passibile di agevolazione.

Tuttavia a deporre per una soluzione negativa vi è anche il requisito, ricordato in premessa, richiesto sia dall'articolo 10 istitutivo del credito che dall'articolo 3 del decreto attuativo, che l'impresa alberghiera sia esistente al 1° gennaio 2012 e nel caso di agriturismo siamo in presenza di un'impresa agricola vocata alla ricezione e all'ospitalità, ma pur sempre *in primis* svolgente l'attività, alternativamente, di coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento del bestiame o produzione di vegetali.

ENTI NON COMMERCIALI

L'estinzione di una associazione sportiva

di **Guido Martinelli**

L'aspetto meno noto della vita di una **associazione sportiva dilettantistica** costituita in forma di associazione non riconosciuta appare proprio essere quello del suo **scioglimento**.

L'associazione non riconosciuta si estingue per le cause previste nell'atto costitutivo o nello statuto, quali, a titolo esemplificativo:

- la scadenza dell'eventuale termine di durata,
- la deliberazione in tal senso dell'assemblea,
- il raggiungimento dello scopo,
- la sopravvenuta impossibilità di conseguirlo,
- il venire meno di tutti gli associati.

Il verificarsi di una delle suddette cause, tuttavia, non determina ancora l'estinzione dell'associazione ma colloca questa in uno **"stato di liquidazione"** e, pertanto, si dovrà provvedere ad esigere i crediti e a pagare i debiti previa vendita, se necessaria, dei beni dell'associazione e, solo quando tutti i debiti siano stati pagati, si determina la vera e propria estinzione dell'ente.

La giurisprudenza tende in genere ad escludere l'applicabilità in via analogica della speciale disciplina di liquidazione della persona giuridica prevista per le associazioni riconosciute dagli artt. 30 c.c. e 11 disp. att., rilevando che ciò implicherebbe un sistema di pubblicità legale quale il registro delle persone giuridiche sul quale annotare nominativi dei liquidatori, opposizioni dei creditori, eccetera.

Pertanto, alla definizione dei rapporti giuridici pendenti, devono procedere gli organi ordinari dell'associazione i quali rimangono in carica a tal fine, eventualmente anche in regime di *prorogatio*, conservando il diritto di agire in giudizio per la tutela dei diritti dell'associazione.

Consegue che, qualora si proceda alla liquidazione del patrimonio di un'associazione non riconosciuta, la quale **è da considerare estinta solo quando non sia più titolare di rapporti giuridici**, non trovando applicazione la disciplina prevista per le associazioni riconosciute, non sussiste alcun ostacolo all'esercizio di azioni giudiziali individuali dei creditori dell'associazione stessa.

Tuttavia, la giurisprudenza più recente ammette che, poiché ove l'estinzione della persona giuridica sia dichiarata dall'autorità governativa, o lo scioglimento sia deliberato

dall'associazione, il procedimento di nomina di uno o più commissari da parte del presidente del Tribunale, ai sensi degli artt. 30 c.c. e 11 disp. att., ha natura di intervento di volontaria giurisdizione e non è rivolto a risolvere un conflitto su diritti, detto procedimento è estensibile in via analogica alle associazioni non riconosciute limitatamente ai casi in cui lo scioglimento di questa sia stato negozialmente convenuto dagli associati o sia comunque tra loro non controverso.

Se dopo le operazione di liquidazione residua un attivo, questo sarà devoluto per finalità altruistiche di natura sportiva o, in mancanza, sarà destinato dalla pubblica autorità ad altri enti che perseguano scopi analoghi. Eventuali passivi dovranno essere ripianati dagli associati

È, comunque, da ritenersi esclusa una ripartizione del residuo attivo fra gli associati superstiti, incompatibile con la natura ideale e non economica degli scopi dell'associazione.

Ciò è confermato, implicitamente, anche dalle disposizioni dell'art. 24 c.c. che al comma 4 nega ogni diritto sul patrimonio dell'associazione all'associato che receda o sia escluso; e sarebbe, quindi, incongruo ammettere che gli associati superstiti al momento dell'estinzione possano ripartirsi tra loro il patrimonio dell'ente.

L'organo competente a deliberare lo scioglimento dell'associazione e l'eventuale devoluzione del suo patrimonio residuo è l'assemblea degli associati che ai sensi dell'art. 23, comma 3, c.c., delibera validamente con il voto favorevole dei tre quarti degli associati stessi. Tale quorum deliberativo potrà essere modificato in sede statutaria.

L'eventuale mancato riconoscimento ai fini sportivi da parte del Coni non comporterà, *ipso iure*, lo scioglimento dell'associazione, ma la sua mancata possibilità di qualificarsi "associazione sportiva dilettantistica". Medesima conseguenza accade nel caso in cui l'associazione non provveda alla riaffiliazione ad una Federazione sportiva o ad un ente di promozione sportiva perdendo così il riconoscimento sportivo da parte del Coni.

Ne deriva che l'associazione potrà continuare ad esistere, ma non potrà godere delle agevolazioni fiscali connesse all'acquisizione di tale status e partecipare all'attività indetta dalle Federazioni sportive nazionali, discipline sportive associate o enti di promozione sportiva.

Analogamente l'eventuale disconoscimento della propria natura, in sede accertativa, comporterà il venir meno dello *status* di associazione sportiva ma non la cancellazione del soggetto.

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Consilium interruptus

di **Michele D'Agnolo**

Il lavoro consulenziale di ogni professionista può essere logicamente scomposto in una **serie di fasi**.

Una **fase iniziale**, ricognitiva, destinata a capire sommariamente la situazione e ad emettere un preventivo. Una fase di analisi, volta a rilevare in profondità i problemi del cliente. Una **fase diagnostica**, volta a definirli. Una **fase di risoluzione dei problemi** vera e propria. Che si tratti di un consulto medico o di progettare una villetta a schiera, di predisporre un ricorso civile o di elaborare un'operazione straordinaria aziendale, il processo di consulenza rimane più o meno lo stesso. Spesso, una volta giunto alla risoluzione del problema il professionista la comunica frettolosamente al cliente e poi scompare nel turbinio dei propri impegni.

E così, gran parte del valore che il cliente potrebbe aver percepito dal consulto va gettato alle ortiche. È come abbandonare un amplesso un attimo prima dell'orgasmo, fuggendo rovinosamente lungo le scale con la cintura slacciata e i pantaloni in mano.

Molte volte non è nemmeno chiaro allo stesso professionista il come lascerà il cliente una volta positivamente terminata la relazione professionale. E se non lo sa il professionista come farà ad andarsene, figuriamoci il cliente. È, quindi, utile stabilire fin dal principio come avverranno i saluti e quali saranno i parametri di misurazione del successo.

Vediamo di capire **perché è bene fare le cose fino in fondo**. Esiste innanzitutto un lato emotivo che suggerisce di accomiarsi in modo appropriato e non come una Cenerentola allo scoccar della mezzanotte.

È un po' come se avessimo paura che lo studio si trasformi improvvisamente in una zucca e i nostri collaboratori in tanti graziosi topolini.

Celebrare la vittoria, almeno con una telefonata, è utile per far percepire al cliente il valore di quanto svolto. Meglio se si riesce ad organizzare un breve incontro, magari facendo un'improvvisata. Ma non è solo la carenza di tempo a farci saltare a piè pari questa fase importantissima. Non di rado siamo filosoficamente contrari in quanto l'esternazione contrasta col nostro proverbiale *understatement*. Chi si loda si sbroda, giustamente ci ammonisce la saggezza popolare. Ma farla un pochino fuori dal vaso ha in questo frangente una precisa valenza di *marketing*. L'importante è non esagerare. Tutti abbiamo bisogno del narrativo e del lieto fine. Il problema, il nemico, l'eroe che dopo mille vicissitudini ci salva, la festa finale.

E lavorarono tutti felici e contenti. E per una volta tanto che siamo noi l'eroe, non possiamo far finta di niente.

Celebrare serve anche al cliente a uscire da una relazione di aiuto che può avergli creato dipendenza, appoggiandosi troppo sul consulente. A volte i clienti, come i nostri partner romantici, hanno bisogno di stare un pochino senza di noi per capire il nostro valore. O magari per capire, invece, che gli serviamo come a un pesce la bicicletta. In ogni caso è salutare.

La chiaccherata di fine consulto serve anche a chiarire cosa il cliente dovrà al caso ancora fare per ottenere i risultati che si attendeva. Se non prendi le medicine che ti ha prescritto, la consulenza anche del più illustre dei luminari servirà a ben poco per aggiustarti la salute.

Di solito, inoltre, la conversazione finale serve a evidenziare ulteriori eventuali future necessità e la capacità del professionista di soddisfarle. È quasi matematico: ogni volta che si va a trovare un cliente si porta a casa un nuovo lavoro.

Ove possibile, è utile abbinare alla celebrazione un breve *report* scritto, che però non deve sostituire l'incontro, a meno che il cliente non lo gradisca o sia troppo impegnato. Spesso, inoltre, la natura della consulenza prestata esige una serie di verifiche successive, come quando il chirurgo vuole toglierci i punti dopo una settimana dal tagliuzzamento. Si parla in questi casi di *follow up* consulenziale.

In altri frangenti, invece, il *follow up* è un'opportunità da tenere ben presente. Se abbiamo accompagnato anni fa un cliente a costituire una società in Spagna, sarà felice di sapere tempestivamente che c'è una nuova normativa che incide sulla struttura del suo investimento. È come quando ti richiama la concessionaria auto perché si è accorta che è meglio sostituire un pezzo difettoso.

L'incontro di fine consulenza può essere l'occasione per chiedere al cliente come si è trovato con il *team* che lo ha seguito e avere per questa via un *feedback* organizzativo importantissimo per il miglioramento dello studio.

L'incontro di suggello è utile anche per poter elicitarne elegantemente un passaparola positivo del cliente nei confronti non certo di competitors, ma di amici e conoscenti.

L'incontro di commiato sarebbe bene fosse accompagnato se non addirittura preceduto dall'emissione della notula a saldo, per approfittare della situazione di ricordo del sinallagma per sollecitare il pagamento.

Il *follow up* consulenziale non va confuso con quello commerciale. Dopo la conclusione della relazione professionale è utile non perdere il contatto con i clienti. E allora sono indispensabili le visite pastorali programmate, le newsletter, gli eventi scientifici e culturali, la partecipazione del professionista ai raduni di quel certo settore economico di cui il cliente si occupa. Ogni occasione è buona per rivedere il cliente e per parlargli. E allora godiamocela

fino in fondo questa consulenza.