

## Edizione di martedì 28 luglio 2015

### IMPOSTE INDIRETTE

[I contratti di franchising, service e di locazione: non fare confusione](#)

di Leonardo Pietrobon

### CONTROLLO

[Sindaci e controllo di gestione interno](#)

di Luca Dal Prato

### BILANCIO

[La classificazione dei software tra le immobilizzazioni immateriali](#)

di Luca Mambrin

### ACCERTAMENTO

[Società di comodo. C'è abuso della persona giuridica in liquidazione?](#)

di Enrico Ferra

### CRISI D'IMPRESA

[Il vero volto del decreto sulla giustizia civile](#)

di Claudio Ceradini

## IMPOSTE INDIRETTE

---

### ***I contratti di franchising, service e di locazione: non fare confusione***

di Leonardo Pietrobon

Il panorama delle “**tipologie**” contrattuali utilizzate per lo **svolgimento di un’attività d’impresa**, ricoprendenti sempre più spesso anche gli immobili, si presenta sempre più ampio, con alcune preferenze quali ad esempio i **contratti di franchising**, i **contratti di service** e naturalmente i **contratti di locazione** immobiliare. Di fronte a tale scenario le possibilità di commettere errori in ordine al corretto trattamento fiscale di tali contratti è concreto, di conseguenza è **necessario capire se**, in base alle disposizioni normative e ai chiarimenti forniti dall’Agenzia delle entrate, si è davanti ad un **contratto che può assumere lo stesso trattamento previsto per le locazioni di immobili**.

In ordine a tale problematica, è innanzitutto utile ricordare che l’Agenzia delle entrate con la C.M. n. 12/E/2007 ha fornito un’interpretazione contenente **criteri stringenti** per individuare le **tipologie contrattuali qualificabili come contratti di locazione**. In particolare, in base a quanto stabilito nel citato documento di prassi “*il contenuto tipico della locazione consiste nel conferire all’interessato, per una durata convenuta e dietro corrispettivo, il diritto di occupare un immobile come se ne fosse il proprietario e di escludere qualsiasi altra persona dal beneficio di un tale diritto*”. Da un’interpretazione asettica e letterale di tale indicazione emerge quindi che deve escludersi la sussistenza di una locazione qualora il contratto **non abbia per oggetto la sola messa a disposizione passiva di una superficie** o di uno spazio, con i servizi a ciò funzionali, bensì anche servizi aggiuntivi, come nei c.d. “contratti di service”.

Si fa riferimento ai c.d. “**contratti di service**” qualora il contratto sia caratterizzato da una **pluralità di prestazioni finalizzate a supportare lo svolgimento di una attività lavorativa**, quali ad esempio servizi di segreteria, postali ecc. e la concessione di occupare alcuni spazi di un edificio si ponga solo come un mezzo per attuare una prestazione complessa. In tal caso, non **si è di fronte a una locazione**, bensì ad una **prestazione di servizi generica**, soggetta **all’applicazione dell’Iva in base ai criteri ordinari ed estranea al regime di esenzione** di cui all’articolo 10 comma 1 n. 8 del D.P.R. n. 633/72, previsto invece (come regola generale) per i contratti di locazione immobiliare.

La seconda tipologia contrattuale che potrebbe creare “confusione” è rappresentata dal contratto di **franchising** (affiliazione commerciale), ossia quella forma contrattuale di collaborazione tra imprenditori per la **produzione o distribuzione di servizi e/o beni**, nella quale sono presenti due figure, quali un’azienda con una formula commerciale consolidata (affiliante, o franchisor) e dall’altra una società o una persona fisica (affiliato, o franchisee) che

aderisce a questa formula. Dal punto di vista pratico, l'azienda madre, che può essere un produttore o un distributore di prodotti o servizi di una determinata marca od insegna, concede all'affiliato, in genere rivenditore indipendente, il diritto di commercializzare i propri prodotti e/o servizi utilizzando l'insegna dell'affiliante oltre ad assistenza tecnica e consulenza sui metodi di lavoro. In cambio l'affiliato si impegna a **rispettare standard e modelli** di gestione e produzione stabiliti dal franchisor. In genere, tutto questo viene offerto dall'affiliante all'affiliato in **cambio del pagamento di una percentuale** sul fatturato (royalty) e/o di una commissione di ingresso (fee) insieme al rispetto delle norme contrattuali che regolano il rapporto.

Sotto il profilo fiscale, l'Agenzia delle entrate è intervenuta con la **R.M. n. 49/E/2007**, la quale ha previsto che nell'ipotesi in cui nell'insieme di **beni e diritti concessi in godimento dal franchisor** (affiliante) sia **compreso anche l'immobile** in cui viene esercitata l'attività commerciale del franchisee (affiliato), **l'atto di concessione in godimento dell'immobile** è soggetto, separatamente, **all'imposta proporzionale di registro dell'1%**.

La **concessione del diritto di godimento di un immobile**, infatti, **non rientra tra le prestazioni riconducibili nello schema tipico del contratto di franchising** di cui alla L. n. 129/2004, sicché, ai fini dell'imposta di registro, deve essere inquadrata come "**contratto di locazione**". Viceversa, se il contratto di **franchising e locazione di immobile integra la fattispecie del contratto di affitto di azienda**, allora si applica la disciplina propria di questa tipologia contrattuale, compresa la **clausola antielusiva di cui all'articolo 35 comma 10-quater del D.L. n. 223/2006**, come noto **volta ad evitare il ricorso al contratto di affitto d'azienda**, anziché a quello di locazione immobiliare, al solo fine di **evitare il prelievo fiscale** legato alla disciplina delle imposte indirette gravanti sulle locazioni di fabbricati strumentali.

La citata norma prevede infatti che, a determinate condizioni, all'affitto d'azienda, in deroga al regime fiscale proprio dell'operazione, si applichino le disposizioni previste in materia di imposte indirette per la locazione di fabbricati.

*Per approfondire le problematiche relative ai contratti di locazione ti raccomandiamo il seguente seminario di specializzazione:*

## CONTROLLO

---

### **Sindaci e controllo di gestione interno**

di Luca Dal Prato

Inauguriamo con questo articolo un argomento sensibile ai **collegi sindacali** di società dotate di un sistema di **controllo di gestione** interno.

La razionale conduzione di un'impresa comporta la risoluzione di due fondamentali problemi:

- la **definizione** degli **obiettivi** o traguardi da conseguire nel tempo, in armonia con l'evoluzione dell'ambiente;
- la costante **guida** dell'impresa verso tali **obiettivi**.

Se consideriamo che il **primo punto** si identifica con la **pianificazione e programmazione** e che il **secondo** punto si identifica con il **“controllo”**, il **controllo di gestione** si può **definire** come l'insieme delle **azioni** volte ad **assicurare** che le **risorse** (da quelle finanziarie a quelle umane) siano **acquisite** ed **impiegate** secondo gli **obiettivi** prestabiliti nella fase di pianificazione e programmazione.

Il meccanismo attraverso il quale si concreta l'**attività di controllo** è quello della **“retroazione”**. Una volta definiti gli obiettivi, si svolgono le operazioni **rilevando** i connessi **risultati**: il confronto tempestivo tra obiettivi e risultati mette in evidenza eventuali **scostamenti**, dalla cui analisi scaturiscono le opportune azioni **correttive**, sempre che gli obiettivi siano ancora ritenuti congrui.

Il controllo di gestione è quindi un'attività di guida svolta da manager che applicano il meccanismo di retroazione, per assicurare l'acquisizione e l'impiego delle risorse in modo efficace ed efficiente, al fine di conseguire gli obiettivi economici prestabiliti.

Il sistema di **controllo di gestione** si compone di una **struttura organizzativa** e di un **processo**. La struttura organizzativa riguarda la **distribuzione** della **responsabilità economica** nell'ambito dell'organizzazione mentre il **processo** è la **metodologia**, inserita in una realtà organizzativa, in base alla quale si svolge il **controllo**: definizione degli **obiettivi**, svolgimento dell'**attività**, **verifica** dei risultati mediante raffronto con gli obiettivi, **analisi** degli scostamenti e azioni **correttive** o ritaratura degli obiettivi.

Affinché il controllo risulti efficiente è **indispensabile** che vengano **assegnate chiaramente** le sfere di autorità e di **responsabilità**: il sistema di controllo dovrebbe essere progettato in modo tale da misurare gli effetti economici delle attività per le quali il manager è responsabile.

In particolare, i tipi di **responsabilità economica** assegnabili ad una parte dell'azienda, possono essere i seguenti:

- responsabilità di centro di spesa,
- responsabilità di centro di costo,
- responsabilità di centro di ricavo,
- responsabilità di centro di profitto,
- responsabilità di centro di investimento.

Nel **centro di spesa** manca la possibilità di quantizzare in termini monetari i risultati e manca, tra l'altro, la definizione obiettiva e precisa della relazione tra risorse impiegate e risultati conseguiti. È la situazione tipica di tutti i centri con servizi non obiettivamente misurabili: amministrazione, personale, ricerca etc..

Nel **centro di costo** i risultati finali possono esprimersi in termini di costo obiettivo, vale a dire costi che si sarebbero dovuti sostenere per il volume di beni o servizi effettivamente prodotti.

Anche nel **centro di ricavo** i risultati vengono espressi monetariamente ma, a differenza del centro di costo, questi sono determinati dai beni e servizi ceduti a terzi, valorizzati a prezzo di vendita.

Il **centro di profitto** assomma in sé le responsabilità di cui sopra. Il responsabile è tenuto a realizzare la migliore combinazione possibile tra costi e ricavi, agendo sulle connesse leve di intervento. Si può quindi parlare di responsabilità di profitto quanto vi sia una effettiva possibilità di intervento sulle variabili chiave del profitto: prezzi di acquisto delle risorse, prezzi di vendita dei prodotti o servizi ottenuti, volumi mix ed efficienza.

Lo stadio ulteriore nella scala delle responsabilità è il **centro di investimento**: il responsabile è tenuto non solo a produrre reddito ma anche a rispettare un certo volume di capitale investito in crediti, scorte e impianti. L'indice che sintetizza queste due quantità è il ROI cioè il tasso di redditività del capitale investito.

In **sintesi**, nel monitorare il **controllo di gestione**, i **sindaci** devono fare riferimento alla **convenienza economica** delle direttive prescelte e al ruolo, nonché alle **responsabilità e risultati** raggiunti dai **collaboratori** (c.d. controllo di gestione **esecutivo**).

## BILANCIO

---

### **La classificazione dei software tra le immobilizzazioni immateriali**

di Luca Mambrin

Una delle categorie di **immobilizzazioni immateriali** che riscontriamo più frequentemente nei bilanci è costituita dai **software**: per “software” si intende quell’insieme di programmi necessari allo svolgimento di elaborazioni elettroniche con specifiche istruzioni impartite all’hardware cioè alle macchine elettroniche che consentono loro di operare. La rappresentazione in bilancio dei costi sostenuti per l’acquisizione di software riflette innanzitutto le caratteristiche del software stesso. In particolare andiamo a distinguere:

- **software di base**: costituito dall’insieme delle istruzioni indispensabili per il funzionamento dell’elaboratore (hardware); nel software di base sono ricompresi tutti i programmi che consentono la generale funzionalità dell’elaboratore, senza alcun tipo di impiego specifico;
- **software applicativo**: costituito dall’insieme delle istruzioni che consentono l’utilizzo di funzioni del software di base al fine di soddisfare **specifiche esigenze dell’utente**;
- **software standardizzato**: trattasi di pacchetti applicativi su **supporto materiale**, non modificabili a seconda delle singole esigenze e trasferiti a tempo illimitato a fronte di un corrispettivo una tantum. Diventando proprietari del supporto non si ha alcun diritto sulla sua componente immateriale, pertanto viene considerato un **bene materiale**.

Ai fini della classificazione in bilancio è necessario innanzitutto **distinguere tra il software di base e il software applicativo**.

**Software di base**: come indicato nel documento OIC 24, essendo **strettamente correlato all’hardware** e considerata la stretta complementarietà economica tra i due elementi, i costi per la produzione o l’acquisto del software di base devono essere trattati alla stregua **di una componente di un’immobilizzazione materiale** e come tali quindi capitalizzati insieme al bene materiale (hardware) cui esso appartiene. Il relativo ammortamento deve essere effettuato nel periodo minore tra quello di utilità futura del software di base e la vita utile del bene materiale pertinente.

**Software applicativo**: le modalità di iscrizione in bilancio del software applicativo sono molteplici e differiscono a seconda della modalità di acquisizione dello stesso. Il software applicativo può essere infatti acquisito:

- mediante acquisto a **titolo di proprietà**;
- a titolo di **licenza d’uso**;

- mediante **produzione interna**.

Analizziamo le varie casistiche:

1. nel caso di **software applicativo acquisito a titolo di proprietà** il relativo costo sostenuto per l'acquisto, compresi gli eventuali oneri accessori di diretta imputazione, deve essere iscritto nella voce **B.I.3 dello S.P.** tra i *"Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno"* e sottoposto al processo di ammortamento. Nel caso in cui sia determinabile il **periodo di prevista utilità futura**, i **costi capitalizzati vanno ammortizzati** in quote costanti lungo tale periodo mentre **se non determinabile** il periodo di prevista utilità futura i costi capitalizzati devono essere ammortizzati in **tre esercizi**, inteso come periodo presunto di utilità, data l'elevata obsolescenza tecnologica cui è sottoposto di norma il software;
2. nel caso di **software acquisito a titolo di licenza d'uso a tempo indeterminato** i relativi costi (ed il processo di ammortamento) devono essere trattati alla stregua dell'acquisto a titolo di proprietà e quindi classificati alla voce **B.I.3 dello S.P.** tra i *"Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno"*;
3. nel caso di **software applicativo acquistato a titolo di licenza d'uso a tempo determinato** invece se il contratto di licenza d'uso prevede il pagamento di un corrispettivo periodico, i relativi costi sono imputati a conto economico quando sostenuti. Se, invece, il software acquistato in licenza d'uso prevede il pagamento di un corrispettivo "una tantum" pagato all'inizio a valere per tutto il periodo di licenza, i relativi costi sono iscritti alla voce **B.I.3 dello S.P.** tra i *"Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno"*. Tali costi sono **ammortizzati a quote costanti nel periodo di durata della licenza d'uso**;
4. nel caso di **software applicativo prodotto per uso interno "tutelato"** ai sensi della legge sui diritti d'autore, i relativi costi sostenuti internamente sono iscritti nella voce **B.I.3 dello S.P.** *"Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno"*. Per quanto riguarda il processo di ammortamento valgono le indicazioni fornite per i software acquistato a titolo di proprietà;
5. infine nel caso di costi sostenuti per la realizzazione di un **software applicativo prodotto per uso interno "non tutelato"** il principio contabile prevede la possibilità di capitalizzare tali costi solo se danno luogo a **programmi utilizzabili** per un certo numero di anni all'interno dell'impresa. In tal caso i relativi costi sono capitalizzati ed iscritti nella voce **B.I.7 dello S.P.** tra le *"Altre immobilizzazioni immateriali"*; se la condizione richiesta non è soddisfatta allora **i costi sostenuti vanno spesati a conto economico**. I costi capitalizzabili comprendono i **costi diretti ed indiretti** nella misura in cui possano essere riferiti alla realizzazione del software mentre ne sono **esclusi** i costi indiretti attribuibili al progetto, quali gli affitti, gli ammortamenti, i costi del personale con funzioni di supervisione. Il costo del software non tutelato deve essere ammortizzato nel **prevedibile periodo di utilizzo**.

## ACCERTAMENTO

---

# **Società di comodo. C'è abuso della persona giuridica in liquidazione?**

di Enrico Ferra

La liquidazione volontaria costituisce una delle vicende estintive della vita dell'impresa, che rappresenta, soprattutto di questi tempi, una scelta forzata in ragione delle enormi difficoltà che il quadro congiunturale offre.

Per effetto di tale scelta, come noto, l'impresa passa da una gestione puramente lucrativa al perseguitamento di finalità di realizzo del patrimonio aziendale, abbandonando di fatto l'obiettivo prefissato nell'oggetto sociale.

A fronte di tale *trend*, la reazione dell'ordinamento tributario è pressoché nulla. Anzi, a dire il vero, negli ultimi tempi il quadro normativo si presenta oltremodo pressante nei confronti di tali soggetti, i quali, spesso anche per non aggravare ulteriormente l'esposizione debitoria, propendono per l'anticipata "eutanasia" giuridica.

Basti pensare alle stringenti norme in materia di **riscossione delle imposte iscritte a ruolo** (si veda "Equitalia: revoca della dilazione con 8 rate scadute (ma anche meno)" del 30 giugno 2015) o alle norme introdotte dal "**decreto semplificazioni**" (D.Lgs. n.175/14), decreto che però al riguardo non semplifica ma introduce una deroga ai principi civilistici di cui all'art.1495 c.c., andando a "resuscitare" di fatto le società già estinte e cancellate dal Registro delle imprese per un periodo di cinque anni dalla relativa richiesta di cancellazione, pur se "**ai soli fini della validità e dell'efficacia degli atti di liquidazione, accertamento, contenzioso e riscossione dei tributi e contributi, sanzioni e interessi**".

Passando all'aspetto che in questa sede rileva, ossia la disciplina delle "**società di comodo**", è noto come anche le società in liquidazione siano pienamente sottoposte alle **due condizioni** che determinano la presunzione di non operatività della società e, segnatamente, il c.d. "**test di operatività**" di cui all'art.30 della Legge n.724/94 e il conseguimento di **perdite fiscali** nel quinquennio precedente; circostanza quest'ultima prevista dal D.L. n.138/11 originariamente in relazione ad un arco temporale più ristretto (tre periodi d'imposta) e poi attenuata con le modifiche apportate dal citato decreto sulle semplificazioni fiscali.

Per quanto sia condivisibile un approccio repressivo nel contrastare l'abuso della persona giuridica per scopi non prettamente imprenditoriali, appare evidente, d'altro canto, come, soprattutto in relazione al primo presupposto che fa scattare la presunzione relativa di non operatività, le norme – peraltro, piuttosto datate – mal si adattano a tali soggetti che

sostanzialmente “rinunciano” allo scopo lucrativo e si avviano alla definizione dei rapporti pendenti procedendo alla disgregazione del patrimonio aziendale.

È pur vero che le società in liquidazione volontaria possono ottenere la **disapplicazione** di entrambe le disposizioni, e cioè sia del “test di operatività” sia delle perdite sistematiche, assumendosi l'**impegno** in dichiarazione **a richiedere la cancellazione dal Registro delle imprese** entro il termine di presentazione della dichiarazione successiva e salvando di fatto tre periodi d'imposta (ossia quello in cui viene assunto l'impegno, il precedente e il successivo), ma in molti casi, soprattutto in presenza di importanti *assets* aziendali, appare estremamente difficile riuscire ad immaginare quale sarà l'esercizio di effettiva chiusura. Nondimeno, come è già stato evidenziato più volte in dottrina relativamente alle società per così dire “in bonis”, appare del tutto inappropriata, a maggior ragione in questi casi, l'applicazione indiscriminata di percentuali di redditività che fanno scattare l'ulteriore **presunzione del reddito minimo** forfettariamente determinato. Quantomeno in linea di principio, sembra incoerente continuare a desumere una determinata capacità contributiva dall'applicazione di coefficienti di redditività rispetto ad un complesso aziendale in disgregazione (assunto, peraltro, al lordo di tutti gli ammortamenti) e ciò sul presupposto che i flussi reddituali rimangano costanti (anche) durante l'intero periodo di liquidazione.

La via di uscita, per tali soggetti, rimane quindi quella dell'**interpello disapplicativo**, posto che lo stato di liquidazione formale da solo non basta ad escludere la società dall'ambito di applicazione della disciplina e a superare le notevoli penalizzazioni che la stessa implica (maggiorazione dell'Ires e dell'Irap, divieto di rimborso e compensazione dei crediti Iva).

Al riguardo, la stessa Agenzia delle entrate nella **circolare n.5/E/07** ha avuto modo di chiarire che, al fine di ottenere la disapplicazione delle disposizioni in commento, l'impresa in liquidazione dovrà produrre *“ogni tipologia di documentazione utile a sostenere l'effettività del proprio stato di liquidazione, nonché ogni informazione idonea a dimostrare l'inequivocabile intenzione di portare a compimento tale procedura”*, riportando, tra l'altro, l'indicazione delle strategie, dell'andamento, delle prospettive reddituali e temporali della liquidazione, gli eventuali contratti stipulati con agenzie immobiliari o altri accordi preliminari perfezionati e la descrizione dell'utilizzo che viene fatto dei cespiti aziendali.

*Per approfondire le problematiche relative all'accertamento ti raccomandiamo il seguente seminario di specializzazione:*

## CRISI D'IMPRESA

### ***Il vero volto del decreto sulla giustizia civile***

di Claudio Ceradini

La Camera dei Deputati ha approvato la scorsa settimana il disegno di legge di conversione del DL 83/2015 “recante modifiche alle disposizioni in materia **fallimentare**, civile e processuale civile, e di organizzazione e funzionamento dell'amministrazione giudiziaria”. Non prevedendosi, secondo autorevoli fonti, scossoni in **Senato**, la fisionomia della mini riforma della legge fallimentare dovrebbe essere pressoché **definitiva**. Avevamo riferito che voci di corridoio indicavano come possibile qualche non trascurabile modifica al testo, e le novità sono puntualmente **arrivate**, belle e meno belle, talune forse bruttine.

Procediamo come di consueto con ordine, e partiamo dal **concordato preventivo**, la più in crisi tra le procedure che la crisi dovrebbe gestire (calo del 25% nei primi tre mesi del 2015). Vediamo se l'assetto finale potrà **aiutare** o meno, perlomeno nella sensazione che le modifiche nella loro versione finale suscitano.

Nessun cambiamento all'art. 1 del decreto, che riforma la **finanza interinale**, cosiddetta ponte. Ne abbiamo già parlato nel primo dei nostri contributi sul decreto. Adesso vedremo se debitori e professionisti sapranno farne un uso **saggio ed equilibrato**, quale senso a saggezza ed equilibrio daranno i **tribunali**, e soprattutto se e quando le banche getteranno il cuore oltre l'ostacolo **erogando** denaro.

La prima novità della conversione riguarda le **offerte concorrenti** (art. 163bis L.F.), e non è per nulla banale. L'apertura di una procedura competitiva quando il piano concordatario comprenda un'offerta da parte di un soggetto già individuato, diventa **automatica**, di *default*, e tra l'altro piuttosto complicata, indipendentemente dal giudizio del Commissario Giudiziale sulla congruità di prezzo e condizioni generali. Pur nelle modifiche è **confermata** la possibilità che il trasferimento dell'azienda avvenga anche **prima dell'omologa**, e la questione che abbiamo qualche settimana fa posta diventa quindi attuale a questo punto: la disapplicazione dell'art. **2560 c.c.** di cui al combinato disposto degli artt. 182 e 105 L.F., e secondo **interpretazione** piuttosto piana limitata alla fase esecutiva del piano, dopo l'omologa, sarebbe **anticipata**? Si aprirebbero scenari interessanti, e si consentirebbero impostazioni più semplici, rapide ed efficienti per il mantenimento della continuità. Speriamo di aver **ben compreso** la modifica all'art. 182, co.5, L.F., che pare deporre in questo senso.

Alla scoppettante modifica dell'art. 163 L.F., che consente e **disciplina** le offerte concorrenti, è stata aggiunta una **diversificazione** delle soglie minime. La falidia del **60%** rimane per i soli concordati liquidatori, mentre sale al **70%** per quelli in continuità, ex art. 186bis L.F.. Rimangono tutte le **incertezze** sulla possibilità concreta per il Commissario Giudiziale di

ottemperare, senza che gli siano stati conferiti poteri **ispettivi** o di **accesso** ulteriori rispetto a quelli tradizionali, agli obblighi **informativi** a favore dei creditori interessati che il nuovo quarto comma gli impone, e sulla possibilità e **convenienza reale** degli stessi creditori di tentare una proposta dall'esterno. Personalmente ne dubito, fatti salvi casi particolari, e non mi aspetto la ressa nei trenta giorni che precedono l'adunanza.

Piccola novità anche sulla **lunghezza**, perlomeno quella ufficiale, delle procedure. I "sei mesi" dell'art. 181 L.F. diventano "nove". Poichè già oggi, nella realtà, la lunghezza delle procedure di concordato si calcola in multipli di sei, apprezziamo ma non ne rimaniamo sconvolti.

**Massicce** le novità all'art. 4 del decreto, e quindi agli artt. 160, 161, 163, 165, 172 e 178 L.F., alcuni dei quali appena incisi dai precedenti articoli del decreto stesso.

All'art. 160 L.F., viene introdotta la percentuale minima di soddisfazione dei creditori chirografari nei concordati **liquidatori**, diversi da quelli di cui all'art. 186bis L.F.. È del 20%. Data la possibile interpretazione estensiva, fino ad essere debordante, dell'art. 186bis L.F. e del concetto giuridico di continuità, ho la vaga sensazione che fatti salvi i casi inequivocabili, i concordati saranno **tutti in continuità** dall'entrata in vigore della modifica.

La proposta (art. 161 L.F.) deve indicare la **specifica utilità** per i creditori cui si obbliga il debitore. Già nel decreto, dove non si parlava di **obbligo** non era chiaro il significato. La relazione non ci ha aiutato. Commenteremo quando ci capiremo di più.

Si prevede **l'obbligo** (art. 163, co. 2, n. 4bis L.F.) di consegna al Commissario Giudiziale, su supporto informatico o analogico, delle **scritture** contabili e fiscali obbligatorie. Appare piuttosto ridondante, dovendo l'attestatore esprimersi, si presume positivamente, sulla **veridicità** dei dati. Tra l'altro l'art. **170** L.F., diverso nel contenuto ma simile per finalità, è **disapplicato** da anni, e varrebbe perlomeno la pena di abrogarlo. Il Commissario è gravato poi di due **ulteriori oneri**. Deve comunicare al PM i **fatti** che lo possono interessare e di cui viene a **conoscenza** nello svolgimento delle sue funzioni, e includere nella relazione, aspetto importante e delicato, il **beneficio** che l'eventuale **fallimento** potrebbe consentire, per effetto dell'esercizio delle azioni di recupero o revocatorie che gli sono riservate. Apprezzabile intervento, doveroso, forse mancante del riferimento agli effetti dell'applicazione degli **artt. 72 e ss. L.F.**, possibile solo nel fallimento e talvolta suscettibile di conseguire risultati significativi.

Infine, *dulcis in fundo*, sparisce il **silenzio assenso** sul voto (art. 4, co. 1, lett. f, in modifica dell'art. 178 L.F.) e si torna al giro delle sette chiese per ottenere il consenso creditore per creditore. Tutelebene i creditori, si dice. Non credo proprio che questo sarà l'effetto. Ne falliranno molti di più, semplicemente.

Martedì prossimo, prima delle **vacanze** estive, concluderemo l'analisi di quanto in sede di conversione è cambiato, ma **fin da adesso** sembra che lo **spirito** delle modifiche da più parti annunciato, e cioè il tentativo di **arginare i furbetti** che con il concordato semplicemente si

esdebitano per continuare tranquillamente poi, sgravati dal peso, **traballi dalle basi**. Primo, nessuno va in concordato volentieri, ed è semplicemente falso che poi si continui tranquillamente. Chiedetelo a chi per anni non ha più visto un euro di **fido bancario** e una **dilazione** di anche soli dieci giorni da parte dei fornitori, per non parlare degli effetti psicologici sui **clienti** della sola parola concordato. I furbetti quindi, se ci sono, sono proprio pochi, e neanche tanto furbi. Secondo, se i furbetti vuoi prendere, **attrezza** chi deve dargli la caccia, e stabilisci **sanzioni**, non costellare di paletti una procedura che già soffre di suo, e parecchio. Altrimenti anche in questo campo rischiamo di assomigliare al fisco, che non riuscendo a prendere gli evasori veri, cerca di presumerli, e talvolta li crea proprio, con gli studi di settore e i redditometri.