

Edizione di venerdì 22 luglio 2016

IVA

[Parcelle non incassate: partita IVA per sempre, se non anticipi l'IVA](#)

di Fabio Garrini

BILANCIO

[Il nuovo criterio del costo ammortizzato applicato ai debiti](#)

di Andrea Rossi

ADEMPIMENTI

[Online le istruzioni per la trasmissione telematica dei corrispettivi](#)

di Alessandro Bonuzzi

PENALE TRIBUTARIO

[La responsabilità del liquidatore per omesso versamento delle ritenute](#)

di Luigi Ferrajoli

IVA

[Aspetti Iva degli appalti per la costruzione di immobili abitativi](#)

di Sandro Cerato

BILANCIO

[Il business plan – prima parte](#)

di Luca Dal Prato

VIAGGI E TEMPO LIBERO

Proposte di lettura da parte di un bibliofilo cronico

di Andrea Valiotto

IVA

Parcelle non incassate: partita IVA per sempre, se non anticipi l'IVA

di Fabio Garrini

Il professionista che, **dopo la cessazione dell'attività**, dovesse **incassare** un compenso relativo alla propria attività professionale in precedenza svolta, deve assoggettare ad IVA tale corrispettivo: secondo le **Sezioni Unite** della Cassazione, nella **sentenza 8059 del 21 aprile 2016** la debenza del tributo non viene meno in quanto il fatto generatore si è realizzato al momento del **completamento** della prestazione resa dal professionista.

Il precedente

Prima di analizzare le conclusioni a cui è pervenuta la Cassazione è bene ricordare il **precedente interpretativo**, del tutto **conforme**, dell'Agenzia delle Entrate, contenuto nella **circolare 11/E del 16 febbraio 2007**: in relazione alla rilevanza fiscale della cessione del pacchetto clienti in cui il pagamento avveniva in forma rateale, ha precisato che **l'attività del professionista non si può considerare cessata fino all'esaurimento di tutte le operazioni**, ulteriori rispetto all'interruzione delle prestazioni professionali, dirette alla definizione dei rapporti giuridici pendenti, e, in particolare, di quelli aventi a oggetto crediti strettamente connessi alla fase di svolgimento dell'attività professionale.

La sentenza

Come detto, la sentenza SS.UU. in commento **conferma le medesime conclusioni già proposte dall'Agenzia delle Entrate**; in particolare viene osservato come le disposizioni comunitarie (articoli 62, 63 e 66 della direttiva 2006/112/CE) **distinguono in relazione all'imposta tre diversi momenti**: a) quello del **“fatto generatore”** dell'imposta e, cioè, dell'evento che costituisce la scaturigine dell'obbligazione tributaria e dell'imponibilità ai fini IVA, cui si ricollegano l'operatività dalla disciplina del tributo ed i relativi effetti; b) quello dell'**“esigibilità”** dell'imposta, e, cioè, dell'attitudine attuale dell'imposta ad essere pretesa in riscossione dall'Erario; c) quello, infine, del **“pagamento”**.

Occorre in particolare evidenziare la differenza tra **fatto generatore** ed esigibilità dell'imposta, mantenendo il primo rigorosamente **ancorato al dato temporale della concreta esecuzione dell'operazione** imponibile e riservando al pagamento il solo ruolo di condizione di esigibilità dell'imposta.

Secondo le Sezioni Unite, *“ciò comporta, quale indefettibile corollario, che i compensi di*

prestazioni da attività imprenditoriale o professionale, conseguiti dopo la cessazione dell'attività medesima, devono ritenersi assoggettati ad IVA, risultandone lo "statuto" impositivo definito dalla contestuale ricorrenza, all'atto del manifestarsi del fatto generatore dell'imposta (e suo presupposto oggettivo) anche del relativo presupposto soggettivo".

Pertanto, concludendo sul tema, occorre rammentare che quando si è in procinto di cessare un'attività si deve tenere in giusta considerazione che **eventuali incassi futuri comporteranno la necessità di assolvere l'imposta**; prescindendo da come ci si debba comportare in una tale eventualità, aspetto non formalmente regolamentato (l'unica paradossale conclusione è che il contribuente debba tornare ad assumere una partita IVA), pare più interessante evidenziare una **soluzione**, forse banale ma risolutiva, che già si leggeva nella **risoluzione 232/E del 20 agosto 2009**: riferendosi ai crediti incassati dopo la cessazione dell'attività, si afferma che questi *"dovranno essere regolarmente assoggettati ad IVA, atteso che al momento della loro riscossione risulteranno essere soddisfatti i requisiti richiesti ai fini dell'imponibilità, di cui all'art. 1 del DPR n. 633 del 1972. Tuttavia, qualora l'istante volesse comunque chiudere la propria partita IVA, senza attendere l'esito del procedimento pendente, dovrà procedere al previo versamento dell'imposta indicata in fattura".*

La risoluzione riguardava operazioni ad esigibilità differita, per cui viene chiesto di procedere al versamento della relativa imposta, mentre per le operazioni ad esigibilità immediata questa si realizza tramite la relativa fatturazione.

Quindi, in definitiva, il problema si pone solo per quelle operazioni che il contribuente **incasserà inaspettatamente dopo la chiusura dell'attività**; se infatti in sede di cessazione dell'attività si provvede ad assolvere integralmente l'imposta sulle operazioni che saranno incassate in futuro, al momento dell'incasso non si porrà alcun problema.

Certo, questo significa **anticipare il tributo su tutte queste operazioni**, magari col rischio di non incassare l'imposta addebitata, per la quale il professionista necessariamente risulterà il soggetto inciso.

Ma tant'è, delle due l'una: o anticipare tale tributo, oppure rimanere legati alla partita IVA sino al completo incasso di tutti i compensi, con i correlati adempimenti.

Per approfondire le problematiche relative all'Iva vi raccomandiamo il seguente master di specializzazione:

Master di specializzazione

IVA NAZIONALE ED ESTERA

Bologna Milano Verona

BILANCIO

Il nuovo criterio del costo ammortizzato applicato ai debiti

di Andrea Rossi

Com'è noto il **D.Lgs. 139/2015** ha introdotto importanti novità per quanto attiene le modalità di valutazione dei crediti, debiti e titoli iscritti nel bilancio d'esercizio.

Con particolare riguardo alla **valutazione dei debiti**, il citato decreto ha completamente modificato il punto n. 8 del primo comma dell'articolo 2426 cod. civ., la cui nuova formulazione stabilisce che "*i debiti sono rilevati in bilancio secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale*".

La relazione al decreto precisa che la tecnica del costo ammortizzato, di derivazione comunitaria, "*individua una configurazione di valore riconducibile all'alveo del costo storico e permette una migliore rappresentazione delle componenti di reddito legate alla vicenda economica delle poste in questione, prevedendo la rilevazione degli interessi sulla base del tasso di rendimento effettivo dell'operazione, e non sulla base di quello nominale*".

Si ricorda che le disposizioni contenute nel provvedimento legislativo sono in vigore dal **1° gennaio 2016**; pertanto, per i soggetti con esercizio sociale coincidente con l'anno solare, la metodologia del costo ammortizzato sarà applicata per la valutazione dei debiti (oltre che dei crediti e dei titoli) già a decorrere dalla predisposizione del **bilancio relativo all'esercizio 2016**.

A fronte delle novità introdotte dal D.Lgs. 139/2015, l'Organismo Italiano di Contabilità ha pubblicato lo scorso 7 marzo la **bozza, per la consultazione, dell'OIC 19** da cui è possibile trarre alcune considerazioni di seguito riportate.

Il metodo del costo ammortizzato prevede che il valore di iscrizione iniziale di un debito sia rappresentato dal suo **valore nominale, al netto degli eventuali costi di transazione** e di tutti i premi, gli sconti, gli abbuoni direttamente derivanti dalla transazione che ha generato il debito stesso; i **costi di transazione** sono rappresentati dai costi accessori funzionali alla contrazione di un debito (*in primis* di un finanziamento) quali le spese di istruttoria, gli oneri relativi alla redazione di una perizia, eventuali commissioni passive iniziali nonché gli aggi e disaggi sui prestiti obbligazionari ed ogni altra differenza tra il valore iniziale e il valore nominale a scadenza di un debito. Tali costi di transazione, che sino alla chiusura dei bilanci relativi all'esercizio 2015 erano capitalizzati tra le immobilizzazioni immateriali ed i relativi effetti in conto economico venivano rilevati tramite la contabilizzazione dell'ammortamento, con l'introduzione del D.Lgs. 139/2015 sono contabilizzati sulla base dell'applicazione del criterio applicando **l'interesse effettivo quale tasso interno di rendimento** che eguaglia il valore attuale dei flussi di cassa futuri derivanti dal debito e il valore di rilevazione iniziale del debito

stesso.

Volendo esemplificare, si ipotizzi di dover contabilizzare l'erogazione di un finanziamento di Euro 1.000 a fronte del quale si sono sostenute **spese di istruttoria** pari ad Euro 15 e si è negoziato un tasso di interesse negoziale pari all'Euribor ad un anno maggiorato di uno *spread* del 2%; la metodologia del costo ammortizzato comporta la rilevazione del relativo finanziamento nella voce *Debiti verso Banche* (D4) per un importo pari al netto erogato, ovvero Euro 985. Nel conto economico verranno invece rilevati gli interessi passivi di competenza calcolati innanzitutto sull'importo dell'intero finanziamento (Euro 1.000) e applicando non il tasso di interesse negoziale (Euribor ad un anno pari allo 0,5% maggiorato di uno *spread* del 2%) ma bensì il **tasso di interesse effettivo** che ricomprende anche i costi originariamente sostenuti per contrarre il finanziamento; nel nostro caso il tasso di interesse effettivo sarà pari al **3,0306%** ($985 = 25 / (1,030306)^1 + 25 / (1,030306)^2 + 1.025 / (1,030306)^3$), ossia un tasso maggiore rispetto al 2,5% negoziale.

La contabilizzazione del finanziamento **ante** introduzione del D.Lgs. 139/2015 avrebbe invece comportato la rilevazione nella voce *Debiti verso Banche* (D4) del valore lordo erogato (Euro 1.000) e contestualmente rilevato tra gli oneri pluriennali le spese di istruttoria (Euro 15); nel conto economico si sarebbero invece rilevati gli interessi passivi al **tasso di interesse negoziale** (2,5%), contabilizzando l'ammortamento di competenza delle spese di istruttoria.

Va inoltre ricordato che la nuova formulazione dell'articolo 2426 n. 8 prevede **l'attualizzazione** del debito individuato secondo il criterio del costo ammortizzato, applicando il tasso di interesse di mercato qualora vi sia una **significativa differenza** rispetto al tasso di interesse effettivo.

Com'è evidente si tratta di una metodologia di rilevazione decisamente elaborata rispetto alla precedente configurazione al valore nominale.

Per semplificare il passaggio a questa nuova metodologia di valutazione, la bozza in consultazione dell'OIC 19 prevede una **disciplina transitoria**, evidenziando che il **criterio del costo ammortizzato e l'attualizzazione possono non essere applicati ai debiti iscritti in bilancio al 31 dicembre 2015**.

Va evidenziato inoltre che, ai sensi dell'articolo 2423, comma 4 cod. civ., **il criterio del costo ammortizzato può non essere applicato** ai debiti se gli effetti sono **irrilevanti**; questo, secondo il principio contabile, avviene quando:

- i debiti sono a breve termine (ovvero inferiori ai 12 mesi);
- i costi di transazione sono di scarso rilievo rispetto al valore nominale;
- il tasso di interesse effettivo non è significativamente diverso dal tasso di mercato.

Peraltro, nel **bilancio in forma abbreviata** (ex articolo 2435-bis cod. civ.) e nel nuovo **bilancio delle micro-imprese** (ex articolo 2435-ter cod. civ.), la valutazione dei debiti verrà effettuata al

valore nominale (anziché al costo ammortizzato attualizzato) anche a decorrere dai bilanci 2016.

Valutazione dei debiti

	Ante D.Lgs. 139/2015	Post D.Lgs. 139/2015
Società che redigono il bilancio in forma ordinaria	Valore nominale	Costo ammortizzato attualizzato
Società che redigono il bilancio in forma abbreviata	Valore nominale	Valore nominale
Micro – imprese	Valore nominale	Valore nominale

Per scoprire i nuovi OIC vi raccomandiamo il seguente master di specializzazione:

Master di specializzazione
**NUOVI PRINCIPI CONTABILI OIC E
LE NOVITÀ INTRODOTTE DAL D.LGS. 139/2015**

ADEMPIMENTI

Online le istruzioni per la trasmissione telematica dei corrispettivi di Alessandro Bonuzzi

Pubblicate sul sito Tris della Commissione europea le **bozze** del provvedimento e le relative specifiche tecniche che definiscono le regole per la **memorizzazione elettronica** e la **trasmissione telematica** opzionale dei dati dei **corrispettivi** per i contribuenti Iva.

È stato, quindi, avviato il processo di attuazione delle disposizioni contenute nell'articolo 2 D.Lgs. 127/2015, il quale prevede la **facoltà**, per i soggetti Iva che effettuano operazioni di cui all'articolo 22 D.P.R. 633/1972, di scegliere questo sistema innovativo a partire dal **1° gennaio 2017**.

Per l'esercizio dell'opzione in tal senso è necessario dotarsi di un **Registratore Telematico** che consente di registrare, memorizzare in memorie permanenti e inalterabili, elaborare, sigillare elettronicamente e trasmettere telematicamente i dati fiscali introdotti. Occorre in seguito **attivare** l'apparecchio in modo che venga **censito** automaticamente dall'Agenzia delle entrate e reso identificabile mediante un apposito **QRCODE**. L'attivazione avviene ad opera di personale appositamente abilitato. I Registratori Telematici sono sottoposti a verifiche con periodicità biennale.

Peraltro, è consentito **adattare** il Registratore di cassa posseduto a Registratore Telematico seguendo regole predefinite.

La **trasmissione** telematica dei dati avviene quotidianamente; a tal fine il Registratore Telematico, al momento della chiusura giornaliera, general un file XML, lo sigilla e lo invia all'Agenzia. Il processo si conclude solo quando è completata, da parte dell'Ufficio, la **ricezione** del file. In caso di esito negativo la trasmissione non si considera perfezionata e il contribuente Iva è tenuto a effettuare nuovamente l'invio entro i **5 giorni lavorativi** successivi alla comunicazione di scarto.

La bozza del provvedimento prevede, poi, che l'opzione debba essere esercitata **entro il 31 dicembre** dell'anno precedente a quello di inizio della memorizzazione e trasmissione dei dati; tale periodo di inizio rappresenta il primo dei **cinque** anni solari di efficacia dell'opzione, che, se non revocata, si estende di quinquennio in quinquennio. Per i **soggetti che iniziano l'attività** in corso d'anno e che intendono esercitare l'opzione sin dal primo giorno di attività, l'opzione ha effetto già dall'anno solare in cui è esercitata.

La scelta per la memorizzazione elettronica e la trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi può essere effettuata esclusivamente in **modalità telematica** mediante

un'apposita funzionalità che sarà presente nel sito *web* dell'Agenzia delle entrate.

Anche la **revoca** può essere esercitata solo in via telematica, entro il 31 dicembre dell'ultimo anno del quinquennio e ha effetto a decorrere dal 1° gennaio dell'anno successivo.

PENALE TRIBUTARIO

La responsabilità del liquidatore per omesso versamento delle ritenute

di Luigi Ferrajoli

La Corte di Cassazione si pronuncia per la prima volta sulla **responsabilità penale del liquidatore** della società per omesso versamento delle ritenute d'imposta o acconti IVA.

La vicenda dalla quale deriva la pronuncia della Corte (**sentenza n. 21987/2016**) nasce da un decreto di sequestro preventivo, finalizzato alla confisca, emesso dal Giudice delle indagini preliminari presso il Tribunale di Velletri, nei confronti del liquidatore di una società in liquidazione, indagato per il **reato di cui all'articolo 10-bis del D.Lgs. 74/2000** in relazione all'omesso versamento di ritenute d'imposta.

Nel caso di specie il ricorrente ha contestato la decisione del Tribunale del Riesame il quale, confermando il provvedimento di sequestro preventivo, ha omesso di considerare la dicitura dell'articolo 36 D.P.R. 602/1973 laddove si stabilisce che *“i liquidatori dei soggetti d'imposta sul reddito delle persone giuridiche che non adempiono all'obbligo di pagare, con le attività in liquidazione, le imposte dovute per il periodo della liquidazione medesima e per quelli anteriori rispondono, in proprio, del pagamento delle imposte se non provano di aver soddisfatto i crediti tributari anteriormente all'assegnazione di beni ai soci o associati, ovvero di avere soddisfatto crediti di ordine superiore a quelli tributari. Tale responsabilità è commisurata all'importo dei crediti d'imposta che avrebbero trovato capienza in sede di gradazione dei crediti”*.

Sul tema, è possibile risalire ad un precedente orientamento espresso dalla giurisprudenza di merito (G.I.P. presso il Tribunale di Torino 6 dicembre 2013) secondo cui *“qualsiasi soggetto che assuma la qualifica di pubblico ufficiale non risponde del reato di omesso versamento delle somme INPS o all'Erario”*.

In particolare, in questa pronuncia è stato sostenuto che colui che sia stato nominato commissario liquidatore nell'ambito di un **procedimento di liquidazione coatta amministrativa** non può essere considerato penalmente responsabile ai sensi dell'articolo 10-bis del citato decreto, in quanto al medesimo compete, innanzitutto, accertare il passivo gravante sulla società e, conseguentemente, procedere al pagamento dei creditori attenendosi alle regole procedurali prestabilite. Secondo quanto disposto nell'articolo 36, **è ragionevolmente possibile non adempiere agli obblighi fiscali** qualora ciò sia giustificabile nell'ottica di soddisfacimento di crediti che abbiano priorità rispetto alle pretese avanzate dall'Erario.

La Cassazione con la sentenza n. 21987/2016 estende l'orientamento espresso dalla

giurisprudenza di merito **anche alle ipotesi di liquidazione volontaria**, sottolineando come colui che assume il controllo della società con finalità meramente liquidatorie sia tenuto *in primis* ad assicurare il soddisfacimento delle posizioni creditorie **nel rispetto delle norme procedurali concorsuali**.

Sarà, pertanto, necessario procedere alla previa determinazione del passivo gravante sul patrimonio della persona giuridica ed in seguito provvedere al **pagamento dei creditori**, tenendo conto del momento della presentazione della domanda creditoria d'insinuazione al passivo e delle eventuali cause di prelazione sussistenti.

L'articolo 36 D.P.R. 602/1973, ponendo un limite sia temporale che quantitativo, sancisce la responsabilità del liquidatore solo nelle ipotesi in cui quest'ultimo, una volta pagati i crediti anteriori alle obbligazioni fiscali, **distragga l'attivo della società destinato al pagamento delle imposte e lo devolvi a scopi diversi**. La dottrina ha precisato come il liquidatore per integrare una condotta penalmente rilavante, deve non aver rispettato, nel pagamento dei debiti, l'ordine normativamente fissato e deve aver assegnato beni ai soci od ad altri **in assenza di ragioni di privilegio o priorità**.

La Cassazione interviene, inoltre, a chiarire che le argomentazioni elaborate intorno al dettato dell'articolo 36 non possono ritenersi confinate solo in ambito prettamente civilistico avendo, invece, **"una diretta incidenza in ordine alla configurabilità del reato in caso di insussistenza dei profili limitativi della responsabilità dei liquidatori individuati dal più volte citato articolo"**.

Si evidenzia, altresì, che le osservazioni esposte non si pongono in contrasto con altre pronunce espresse dalla giurisprudenza circa **l'elemento soggettivo** che deve sussistere ai fini della configurabilità del reato di omesse ritenute d'imposta, dovendosi ritenere sufficiente la presenza del mero **dolo generico**, ossia che il soggetto sia consapevole al momento dei fatti del suo inadempimento (in senso conforme Cass. Pen. Sez. III n. 5905/2013).

Al fine di valutare l'eventuale responsabilità penale del liquidatore occorrerà necessariamente, pertanto, avvalersi di un'interpretazione che tenga conto non solo **della normativa fissata in ambito penalistico**, ma anche delle regole procedurali normativamente fissate e dei limiti sanciti dall'articolo 36 D.P.R. 602/1973.

Per approfondire le problematiche relative ai reati penal tributari vi raccomandiamo il seguente master di specializzazione:

Master di specializzazione

TEMI E QUESTIONI DI DIRITTO PENALE TRIBUTARIO ►►

CON LUIGI FERRAJOLI

Milano dal 18 ottobre

IVA

Aspetti Iva degli appalti per la costruzione di immobili abitativi

di Sandro Cerato

Il numero 127-*quaterdecies*), Tabella A, parte III, allegata al D.P.R. 633/1972, prevede l'applicazione dell'aliquota del 10%:

- alle prestazioni di **servizi dipendenti da contratto d'appalto**;
- per la costruzione di **case di abitazione** di cui al precedente numero 127-*undecies*) della Tabella A, parte III, allegata al DPR 633/1972.

Il rinvio alle case di abitazione “non di lusso” di cui al numero 127-*undecies*) della Tabella A, parte III, allegata al DPR 633/1972, se interpretato letteralmente, significherebbe che **l'aliquota ridotta del 10%** spetterebbe solamente agli appalti per la costruzione di case di abitazione “non di lusso”, e non anche **agli appalti per la costruzione dei fabbricati “Tupini”**, fattispecie anch'essa contemplata nel numero 127-*undecies*).

Tale soluzione, evidentemente, non può essere accettata, in quanto si arriverebbe alla conclusione secondo cui la costruzione di **fabbricati “Tupini”** con sole abitazioni sconterebbe l'aliquota agevolata del 10%, mentre quelli in cui sono presenti anche uffici e negozi, nei limiti proporzionali previsti, **sarebbero assoggettati ad aliquota ordinaria del 22%**. Sul punto, correttamente, è intervenuta l'Agenzia delle Entrate, con la **C.M. 2.3.1994, n. 1/E**, in cui si è precisato che “*detta fattispecie, poiché in sostanza consiste nella realizzazione di fabbricati di edilizia abitativa, ancorché comprendenti e nelle percentuali sopra chiarite, uffici e negozi, sia riconducibile nella previsione del citato n. 127-quaterdecies) e quindi assoggettabile anch'essa all'aliquota del 9% (ora 10%)*”.

Pertanto, le imprese a cui vengono commissionati i suddetti appalti, possono emettere fattura con aliquota del 10%, ovviamente **verificando preventivamente la sussistenza dei requisiti oggettivi**, ossia la realizzazione di una casa di abitazione “non di lusso”, ovvero di un fabbricato “Tupini”. Si ritiene sufficiente l'acquisizione di una copia del permesso di costruire e, soprattutto, una **sostanziale coincidenza tra i lavori effettivamente realizzati con quelli contenuti nella dichiarazione**.

Fabbricati “Tupini” e relative opere di urbanizzazione

Secondo quanto precisato dall'Amministrazione Finanziaria, in caso di appalti aventi ad oggetto **fabbricati di cui alla legge “Tupini”** e relative opere di urbanizzazione, si debbono applicare aliquote separate sui corrispettivi, non essendo l'esecuzione delle opere di urbanizzazione, considerata accessoria alla realizzazione dei fabbricati di cui alla legge

“Tupini” (risoluzione n. 229/E/2007).

Società consortile e ribaltamento dei costi

Il ribaltamento dalla **società consortile**, intestataria dell'appalto, agli appaltatori originari **sconta le seguenti aliquote** (in tal senso, si veda anche risoluzione n. 287/E/2007):

- lo **stesso trattamento fiscale applicato nel rapporto tra mandatario e terzo** e quindi la medesima aliquota applicata in sede di acquisto dei servizi presso terzi se il contratto è riconducibile ad un mandato senza rappresentanza (articolo 1703 e seguenti cod. civ.);
- **l'aliquota propria del bene che la società consortile** sta realizzando se il contratto è configurato come una generica obbligazione di fare.

Si propone qui di seguito un **fac-simile** di richiesta per l'applicazione dell'aliquota ridotta del 10%.

COSTRUZIONE DI ABITAZIONI NON DI LUSSO E NON PRIMA CASA E COSTRUZIONE DI FABBRICATI “TUPINI” CON COMMITTENTE DIVERSO DA IMPRESA CHE COSTRUISCE PER LA VENDITA

Spett.le

“...”

Oggetto: richiesta di applicazione dell'Iva ad aliquota ridotta

Il sottoscritto “...” dichiara sotto la propria esclusiva responsabilità, che l’immobile sito in “...” avrà a costruzione ultimata le caratteristiche oggettive per potere beneficiare dell’aliquota del 10% in virtù di quanto previsto dalla voce 127- quaterdecies della Tabella A, parte III, allegata al D.P.R. 633 del 26 ottobre 1972.

A maggiore chiarimento allega fotocopia del permesso di costruire rilasciato dal Sindaco del Comune di “...”.

Il sottoscritto si impegna a comunicare tempestivamente ogni eventuale fatto o circostanza, che faccia venire meno il diritto alla sopra indicata agevolazione, al fine di consentirVi l’emissione della fattura integrativa per la differenza di aliquota, secondo quanto previsto dall’articolo 26, comma 1 del D.P.R. 633 del 26 ottobre 1972 e successive modificazioni.

Data “...”

In fede

Per approfondire le problematiche relative alla fiscalità immobiliare vi raccomandiamo il seguente master di specializzazione:

BILANCIO

Il business plan – prima parte

di Luca Dal Prato

Il **business plan** è un documento che contrapporre informazioni **storiche**, proprie dei bilanci, a informazioni **prospettiche**, tipiche delle previsioni aziendali. Queste due tipologie di dati devono essere strettamente **correlate**, in quanto i dati prospettici sono rilevanti ma basati su stime e ipotesi tanto più soggettive quanto più si allungano le previsioni negli anni. Il *business plan* svolge quindi il ruolo di ***trait d'union*** di queste informazioni attraverso tre funzioni. La prima è di **gestione aziendale**, in quanto la pianificazione degli obiettivi obbliga il vertice aziendale a comunicare con la struttura al fine di pianificare gli obiettivi. La seconda è di **verifica delle performance** aziendali raggiunte, da intendersi come insieme degli obiettivi che si è posta l'azienda, ad esempio di aumento dei ricavi o della quota di mercato, di sfoltimento della struttura aziendale, di diminuzione di costi logistici, energetici o del personale, oppure il raggiungimento di un determinato risultato operativo, margine operativo lordo o margine di contribuzione (dati che, tra l'altro, possono incidere sui premi erogabili al *management*). L'ultima funzione è invece quella di far valere la reputazione dell'azienda nel mercato esterno. Premesso ciò, un esempio di **struttura** del *business plan* potrebbe essere la seguente.

1. **Indice:** composto da 1-2 pagine, è una sezione fondamentale per prendere immediatamente atto del livello di approfondimento e precisione del *business plan*.
2. **Sintesi/executive summary:** lungo da 1 a 3 pagine, contiene la sintesi del documento. È fondamentale in quanto chi valuta il piano potrebbe non sfogliare il resto del documento se ritiene questa parte soddisfacente. È consigliabile inserire in questa parte un *Non-Disclosure Agreement*, un accordo di riservatezza e non sfruttamento economico di quanto contenuto nel *business plan*.
3. **Profilo societario e finanziario:** questo capitolo, lungo circa una decina di pagine, descrive dettagliatamente l'azienda nel suo passato presente e futuro illustrando gli obiettivi di breve, medio e lungo termine.
4. **Mercato:** lungo all'incirca 5 pagine, il capitolo deve contenere l'analisi di mercato, la descrizione del settore di riferimento e le dinamiche che lo regolano.
5. **Ambiente competitivo:** lungo un paio di pagine, deve essere integrato con l'analisi strategica e l'analisi dei concorrenti, necessaria per trasmettere consapevolezza dell'esistenza di altri *competitor*. Non è infatti possibile presentare un *business plan* immaginando che non vi sia concorrenza.
6. **Piano di marketing strategico e operativo:** lungo una decina di pagine, deve distinguere tra implicazioni di carattere strategico (come l'immagine aziendale) e dettagli operativi.
7. **Proiezioni economiche:** questo capitolo, lungo tre o quattro pagine, contiene l'obiettivo del piano in termini numerici, rappresentati attraverso le proiezioni di stato

patrimoniale, conto economico e rendiconti finanziari con la relativa analisi di bilancio.

8. **Allegati:** Questo ultimo capitolo sarà di supporto a tutta l'analisi precedentemente svolta.

In questo primo articolo analizzeremo il contenuto del secondo e terzo capitolo ossia *executive summary* e profilo societario e finanziario. Nei prossimi articoli ci soffermeremo sui restanti capitoli, ossia mercato, ambiente competitivo, piano di marketing strategico e operativo, proiezioni economiche e allegati.

Sintesi (o executive summary)

L'executive summary è il primo paragrafo che si legge ma l'ultimo che si scrive. Non dovrebbe essere più lungo del 10% del documento e si compone di uno **schema** che può essere il seguente: obiettivi del documento, metodologie adottate, risultati, indicazioni e valutazioni. Il contenuto di questo capitolo dipenderà fortemente dal contenuto degli altri capitoli, essendo di fatto una sintesi di quanto il lettore si accinge a leggere più nel dettaglio. Sarà utile rappresentare anche **graficamente** il contenuto del capitolo.

Profilo societario e finanziario

Il secondo capitolo analizza i dati storici della società. Dal punto di vista storico è infatti interessante **capire** come un'azienda sia **nata**, ad esempio attraverso operazioni di finanza straordinaria, lancio di nuovi prodotti o creazione di una nuova azienda. Nel primo caso sarà utile comprendere la precedente esperienza dell'azienda, nel secondo caso sarà invece opportuno delineare il percorso aziendale, mentre, nell'ultimo caso, è utile riportare l'esperienza dei soci fondatori e del ruolo che ricoprono nella nuova società, in base alle singole esperienze tecniche (aspetto tipico delle *startup*).

Nell'illustrare il profilo societario è utile porsi due quesiti: “**Quale sarà il futuro del mercato?**” e “**Cosa facciamo di buono?**”. Questi due quesiti rispondono alla **vision** del mercato e alla **mission** dell'azienda: in altre parole, la *mission* spiega i bisogni presenti e futuri soddisfando lo scenario della *vision*.

Il profilo societario non può prescindere da un'**analisi di bilancio**. In questa sede è infatti indispensabile valutare i dati economico finanziari della società e le *performance* aziendali in termini di vendite e di costi, attraverso la riclassificazione di bilancio. Strumenti utili, in tal senso, sono il conto economico gestionale, percentualizzato, l'analisi dei *trend* e il CAGR.

Sarà poi necessario inserire un paragrafo dedicato ai **prodotti** e **servizi** che l'azienda ha offerto in **passato** e continua a offrire, senza tuttavia spiegarne il funzionamento o la tecnologia, poiché gli interlocutori potrebbero non avere una sufficiente conoscenza del settore.

Un altro aspetto indispensabile è l'analisi del bilanciamento del **portafoglio clienti**, utile a comprendere se l'azienda è molto o poco dipendente da alcuni clienti in particolare. Un

metodo di analisi in questo campo è dato dal **modello ABC** (che non è l'acronimo di *Activity Based Costing*) ovvero l'analisi dell'incidenza dei clienti sul fatturato. L'obiettivo del modello è di portare l'analista a concludere se un'ampia porzione di fatturato è legata a un numero limitato di clienti. Ad esempio, una situazione ideale da tenere in considerazione in caso di alto numero di clienti potrebbe essere la seguente: il primo terzo dei clienti (A) produce una quota molto rilevante del fatturato totale (oltre il 65%-70%), il secondo terzo dei clienti (B) produce una quota modesta di fatturato (10%-20%) e il restante terzo dei clienti (C) produce la quota trascurabile del fatturato totale (5%-10%). Diversamente, se i clienti di fascia A generassero più del 90% del fatturato, le sorti dell'azienda sarebbero legate a pochi clienti: lo svantaggio è che il cliente può compromettere l'andamento aziendale ma il vantaggio è legato al fatto che con pochi impegni mirati è possibile migliorare il fatturato. Al contrario, in aziende in cui la fascia A genera meno del 40% del fatturato è più difficile attuare una politica di incentivi all'aumento del fatturato. Un semplice metodo di calcolo è anche quello di dividere il numero di clienti in 20%, 30% e 50% anziché nel 33,3%.

L'azienda dovrà poi affrontare l'analisi del **business model** mirato a rappresentare il modo in cui la stessa conduce il *business*. A tal proposito sarà necessario illustrare brevemente i processi interni ed esterni che arrivano al prodotto / servizio, anche attraverso il **modello McKinsey** e la **matrice BCG**.

Il modello McKinsey aiuta a classificare i prodotti / *business unit* in base all'attrattività del settore incrociata con la posizione competitiva del prodotto / *business unit*, indicando conseguentemente settori non attraenti o posizioni non competitive.



La matrice BCG rappresenta gli stessi concetti ma sostituisce la posizione competitiva con la quota di mercato relativa e la "attrattività del settore" diventa il tasso di crescita del settore / mercato. Sull'asse delle ordinate viene riportato un tasso annuo di crescita del mercato/settore relativo al prodotto/*business unit*. I valori vanno dallo 0% al 20%: un tasso di sviluppo del mercato superiore al 10% è solitamente considerato elevato. I quadranti distinguono **Question Marks**, **Stars**, **Cash Cows** e **Dogs**.

Crescita mercato Alta

Master di specializzazione

REVISIONE LEGALE DEI CONTI

Milano

Padova

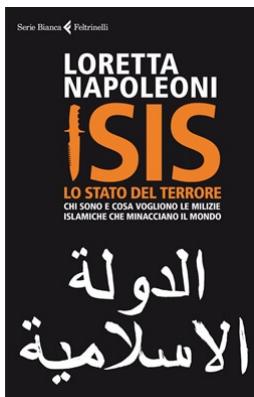


VIAGGI E TEMPO LIBERO

Proposte di lettura da parte di un bibliofilo cronico

di Andrea Valiotto

Isis. Lo Stato del terrore



Loretta Napoleoni

Feltrinelli

Prezzo – 13 euro

Pagine – 144

Dopo il sangue sparso il 13 novembre a Parigi, tutta l'Europa si sente sotto attacco. E dopo le decapitazioni dei prigionieri, la pulizia etnico-religiosa nelle zone occupate dell'Iraq e la proclamazione di un Califfato, fatti che sembravano distanti da noi, l'Isis è diventata una minaccia concreta e vicina. Ma chi sono questi terroristi, da dove vengono, come hanno fatto a diventare così potenti, e fin dove possono arrivare?

Dimenticate i talebani, che tenevano l'Afghanistan nel Medioevo. Dimenticate al Qaeda, che aleggiava senza una vera e propria potenza militare, capace solo di colpi isolati, di scarso valore geopolitico. Questa nuova minaccia ha puntato fin dall'inizio a un obiettivo ambizioso e terribile: far nascere dalle ceneri dei conflitti mediorientali non un nuovo gruppo terroristico, ma un vero e proprio stato – con un suo territorio, una sua economia, una sua enorme forza di attrazione per i musulmani fondamentalisti di tutto il mondo.

Loretta Napoleoni, uno dei massimi esperti di terrorismo internazionale, è stata la prima, nel novembre del 2014, a spiegare al pubblico le origini e le caratteristiche dell'Isis. Le sue diagnosi e le sue previsioni si sono puntualmente dimostrate accurate. In questa nuova

edizione, le approfondisce e le aggiorna agli ultimi, terribili, avvenimenti.

Il crudo e il cotto



Claude Levi-Strauss

Il Saggiatore

Prezzo – 15

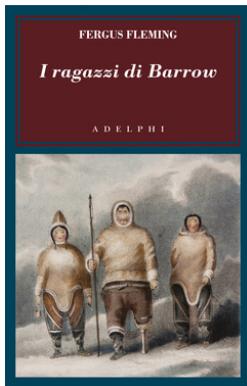
Pagine – 518

La tensione tra natura e cultura è uno dei temi che principalmente innervano la ricerca di Claude Lévi-Strauss, insieme alla consapevolezza che il mito – come la musica, simbolica dedicataria di quest'opera – supera l'antinomia fra tempo storico e struttura permanente: attraverso di esso l'uomo accede a una specie di immortalità. Poiché il passaggio dallo stadio naturale a quello culturale è sovente elaborato dalle società attraverso la creazione collettiva di un mito, la scienza dei miti può illuminare le strutture profonde, universali e atemporali che soggiacciono al pensiero umano.

Per Lévi-Strauss le opposte categorie di crudo e cotto, fresco e putrido, bagnato e bruciato – al pari dei segni linguistici – costituiscono sistemi simbolici rivelatori, grazie ai quali si possono restituire sul piano dell'intelligibile, e non soltanto del sensibile, le funzioni necessarie al commercio della verità. A partire dallo studio di un mito indigeno del Brasile e dall'esame delle sue relazioni di parentela con le varianti tramandate nell'intero continente americano, nonché con racconti, leggende, tradizioni semistoriche, ceremonie e riti, Lévi-Strauss individua nella cottura del cibo un elemento fondante dell'ordine culturale, il mediatore del passaggio di una società dallo stadio naturale a quello delle regole sociali.

Nel Crudo e il cotto, primo dei quattro volumi delle *Mythologiques* ora riedito dal Saggiatore, Lévi-Strauss si avvale delle teorizzazioni metodologiche elaborate in Antropologia strutturale per svelare le potenti logiche che presiedono all'organizzazione del mondo e dare vita a un'opera monumentale, che rappresenta un punto di riferimento teorico imprescindibile per qualsiasi studio sull'argomento e uno degli assi cardinali delle scienze umane contemporanee.

I ragazzi di Barrow



Fergus Fleming

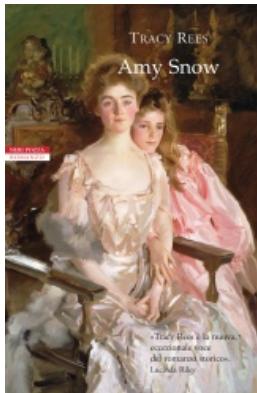
Adelphi

Prezzo 29,75

Pagine 542

Nel 1804, quando John Barrow ascende al soglio di secondo segretario dell'Ammiragliato britannico, sulle carte dei di lì a poco sudditi di Vittoria spicca ancora un numero allarmante di zone bianche. Alcune – l'Australia, e anche l'Antartide – per il momento potevano rimanere tali, ma in altre si annidavano enigmi da sciogliere quanto prima, data l'importanza strategica loro attribuita: il vero corso del Niger, ad esempio, e l'esistenza o meno di un Passaggio a nordovest. Su entrambi Barrow aveva idee spesso sbagliate, ma comunque chiare: e, soprattutto, la possibilità di realizzarle. Quindi, muovendosi dalla scrivania così di rado che in occasione del congedo i superiori, convinti che non potesse separarsene, gliene fecero dono, Barrow trascorse i quarant'anni del suo regno a montare un impressionante numero di spedizioni verso il Polo o l'Equatore. Difficilmente quelle avventure scampavano al disastro, al grottesco, o a una miscela variabile di entrambi. Eppure, ognuna contribuì alla maggior gloria del loro mandante, a tempo perso consulente del più importante editore inglese di viaggi, John Murray, quindi censore alquanto arcigno e non del tutto spassionato dei resoconti con cui i suoi ragazzi, portata a casa la pelle, speravano di arrotondare una paga piuttosto misera. La lunga, entusiasmante, divertentissima storia di caratteri leggendari come Parry, Ross e Franklin – dei loro sogni, delle loro imprese, della loro follia – è stata sempre raccontata come un'epopea. In questo libro, Fergus Fleming l'ha finalmente trasformata in ciò che, in realtà, era fin dall'inizio: una commedia nera, percorsa dalla tensione quasi smaniosa che anima tutti i suoi personaggi, protagonisti o comprimari che siano. E che da queste pagine, per contatto, si trasmette al lettore.

Tracy Rees



Amy Snow

Neri pozza

Pagine – 456

Euro – 18,00

Hertfordshire, 1848. La brina ricopre i campi e le strade quando Amy Snow, la mantella stretta per difendersi dal gelo, si allontana da Hatville Court, la casa in cui ha vissuto per ben diciassette anni.

L'unica persona che lei abbia mai amato, Aurelia Vennaway, figlia unica di Lord Charles e Lady Celestina Vennaway, una delle famiglie più in vista della contea, giace sotto sei piedi di terra in un angolo silenzioso del camposanto. E a Amy non resta che svanire come un'orma che si discioglie nella brina.

Era stata proprio Aurelia a trovarla, diciassette anni prima, in una tersa mattina di gennaio in cui l'aria era tagliente come vetro. L'aveva vista agitarsi nella neve, minuscola neonata con la pelle fredda come gelatina di fragole, piccolo essere glabro e azzurrino abbandonato ai margini di una foresta inospitale. L'aveva battezzata Snow, perché era piena di neve, e Amy, perché era il nome della sua bambola preferita. E l'aveva portata con sé, a Hatville Court, la dimora dei suoi da tempo immemorabile. Erano cresciute insieme, Aurelia e Amy, come due sorelle inseparabili. Perché così si consideravano, loro. Ma a Hatville Court, e nell'intero villaggio, Amy poteva essere, a seconda dei giorni, degli umori della servitù e dei pregiudizi dei Vennaway, una giovinetta rispettabile o una vagabonda, una sorella o una sguattera. E ora, con la scomparsa di Aurelia, non può più restare nella grande dimora dei Vennaway, divenuta un luogo ostile e inospitale. Abbandonarla è un grande dolore, una pena che si aggiunge a quella che l'affligge da sempre: non sapere chi siano stati i suoi genitori, non avere nemmeno un frammento di informazione su di loro: un nome, la forma di un naso, la canzone prediletta... una cosa qualsiasi.

Ad Amy non resta che mettere da parte il dolore e rivolgersi con determinazione al compito che Aurelia le ha affidato poco prima di morire: decifrare una serie di lettere contenute in un

pacchetto occultato con cura, lettere che contengono un segreto cui Aurelia non ha mai fatto cenno quando era in vita.

Lettera dopo lettera, Amy esegue diligentemente il compito per imbattersi in sorprendenti verità, che saltano fuori una dopo l'altra dall'armadio del passato, e hanno a che fare con i segreti più intimi di Aurelia e con la sua stessa misteriosa origine.

Serenata senza nome



Maurizio de Giovanni

Einaudi

Prezzo – 19

Pagine – 384

Sono passati più di quindici anni da quando Vinnie Sannino è emigrato in America, imbarcandosi di nascosto su una nave. Là ha avuto successo, è diventato campione mondiale di pugilato nella categoria dei mediomassimi. Ma il suo ultimo avversario, un pugile di colore, è morto, e lui non se l'è più sentita di continuare. Adesso è tornato per inseguire l'amore mai dimenticato, Cettina, la ragazza che alla sua partenza aveva pianto disperata. La vita, però, è andata avanti anche per lei, che ora è donna e moglie. Vedova, anzi: perché il marito, un ricco commerciante, viene trovato morto. Qualcuno lo ha assassinato finendolo con un pugno alla tempia, simile a quello che, in una sera maledetta, Vinnie ha vibrato sul ring dall'altra parte del mondo. Per Ricciardi e Maione, e per i loro cuori, sarà davvero una brutta settimana di pioggia.