

Edizione di lunedì 25 luglio 2016

EDITORIALI

[**È cambiato l'atteggiamento dell'Amministrazione dopo la circolare 16?**](#)

di **Sergio Pellegrino**

IVA

[**La definizione di esportatore nel nuovo Codice doganale dell'Unione**](#)

di **Marco Peirola**

DICHIARAZIONI

[**I redditi da attività occasionali da indicare nel quadro RL**](#)

di **Luca Mambrin**

OPERAZIONI STRAORDINARIE

[**Gli adempimenti dichiarativi nella liquidazione**](#)

di **Sandro Cerato**

ENTI NON COMMERCIALI

[**L'iscrizione ai corsi sportivi e l'ammissione come associato**](#)

di **Guido Martinelli, Marilisa Rogolino**

PROFESSIONI

[**L'apprendimento esperienziale**](#)

di **Maatmox**

EDITORIALI

È cambiato l'atteggiamento dell'Amministrazione dopo la circolare 16?

di **Sergio Pellegrino**

Sono passati tre mesi dall'emanazione della **circolare 16/E** con la quale il **direttore dell'Agenzia delle Entrate** ha dato **chiare indicazioni agli uffici** sulla **necessità di un "cambio di passo" nei rapporti con i contribuenti**.

Nel documento di prassi troviamo una serie di affermazioni "rassicuranti":

"È importante, infatti, che i cittadini percepiscano la correttezza e la proporzionalità dell'azione. Il modo con cui si interagisce con il contribuente è un elemento che incide notevolmente sulla percezione della fondatezza della pretesa; nel corso delle attività i funzionari, oltre al rispetto delle regole, si devono preoccupare anche di porsi nel modo giusto verso l'interlocutore, garantendo attenzione, rispetto e con un approccio chiaro, semplice e privo di preconcetti"

e ancora:

"L'attuazione di tutte queste misure non può, tuttavia, prescindere da un approccio ben lontano dalla mera caccia agli errori dei contribuenti e predisposto alla trasparenza e al dialogo con tutti gli operatori che a vario titolo operano nel campo della fiscalità".

I **concetti espressi** e le **parole utilizzate** dal documento di prassi ci facevano ben sperare in una **reale evoluzione** da questo punto di vista e nell'**editoriale del 2 maggio scorso** ("*Dalle parole ai fatti*") avevo espresso questo **auspicio**, non senza qualche **timore**, credo giustificato, atteso il fatto che da anni si parla della necessità di costruire un **rapporto collaborativo tra fisco e contribuenti** ... e la circostanza che se ne continui a parlare dimostra che non sono stati fatti significativi passi in avanti da questo punto di vista.

Nel frattempo però, al di là del **pasticcio della proroga last minute** del versamento delle imposte, sono arrivate in redazione **diverse segnalazioni da parte di colleghi** che evidenziavano come il **comportamento di alcuni uffici** non si fosse per nulla adeguato alle indicazioni contenute nella **circolare 16/E**.

Per capire se si tratta di **casi isolati**, o se invece l'**atteggiamento** da parte dell'Amministrazione a livello periferico **non sia in effetti cambiato**, abbiamo pensato di **dedicare il sondaggio** di questa settimana proprio a questa tematica.

Naturalmente **l'obiettivo non è quello di ricavare un dato scientifico**, cosa che naturalmente non può essere, ma è piuttosto quello di **“intercettare” le sensazioni** di chi, come noi professionisti, opera quotidianamente tra ***l'incudine degli uffici e il martello dei clienti***.

Nel contempo se avete **storie da raccontare** o **suggerimenti** su quali interventi dovrebbero essere realizzati per un effettivo progresso nella tutela dei diritti dei contribuenti, attendiamo le vostre *mail* all'indirizzo redazione@ecnews.it

IVA

La definizione di esportatore nel nuovo Codice doganale dell'Unione

di **Marco Peirolo**

Anche nella nuova disciplina doganale, il soggetto che assume la veste di esportatore deve essere **stabilito nell'Unione** secondo i criteri previsti dall'art. 5, punto 31, del Reg. UE n. 952/2013 (Codice doganale dell'Unione) e, quindi, deve avere in tale territorio:

- la **sede statutaria**, ovvero
- l'**amministrazione centrale**, ovvero
- una **stabile organizzazione**, definita come una sede fissa d'affari in cui sono presenti in modo permanente le necessarie risorse umane e tecniche e attraverso la quale vengono espletate, in tutto o in parte, le operazioni doganali di una persona (art. 5, punto 32, del Codice doganale dell'Unione).

Ai sensi dell'art. 1, punto 19, lett. a) e c), del Reg. UE n. 2446/2015 (Regolamento delegato), infatti, s'intende per esportatore:

- la persona stabilita nel territorio doganale dell'Unione che, al momento dell'accettazione della dichiarazione, è **titolare del contratto concluso con il destinatario nel Paese terzo** e ha la **facoltà di decidere** che le merci devono essere trasportate verso una destinazione situata al di fuori del territorio doganale dell'Unione;
- la persona stabilita nel territorio doganale dell'Unione che ha la **facoltà di decidere** che le merci devono essere trasportate verso una destinazione situata al di fuori del territorio doganale dell'Unione.

Alla regola del luogo di stabilimento all'interno dell'Unione fa **eccezione**, in base all'art. 1, punto 19), lett. b) del Regolamento delegato, il soggetto privato che esporta **beni da trasportare nei bagagli personali** che potrà quindi presentare, qualora necessario, una dichiarazione doganale in qualità di esportatore anche se residente in un Paese terzo, in quanto viaggiatore.

La **circolare n. 8 del 19 aprile 2016**, l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli ha conseguentemente chiarito che il rispetto delle condizioni previste per considerare una persona stabilita nella UE non è garantito dall'attribuzione al soggetto estero di una **partita IVA**, avvenuta a seguito di identificazione diretta (ai sensi dell'art. 35-ter del D.P.R. n. 633/1972) o della nomina di un rappresentante fiscale residente nello Stato e che, del resto, il

possesso del codice EORI, assegnato al soggetto stabilito in un Paese terzo dall'Autorità doganale dell'Unione a seguito del processo di identificazione e registrazione del medesimo, non è di per sé sufficiente a garantire il rispetto delle condizioni previste dall'art. 5, punto 31, del Codice doganale e poter assumere, di conseguenza, la veste di esportatore nelle dichiarazioni doganali presentate nell'Unione. Detto soggetto, qualora intenda esportare merci dalla UE avrà cura di utilizzare un **rappresentante doganale** ivi stabilito che, nel rispetto delle condizioni richieste dall'art. 1, punto 19), del Regolamento delegato, sarà indicato nel **campo 2 della dichiarazione doganale** quale esportatore.

In sostanza, l'operatore economico stabilito in un Paese terzo, che intende presentare una dichiarazione di esportazione nell'Unione europea come esportatore, deve affidare le operazioni ad un soggetto stabilito nella UE che in qualità di esportatore agisca per suo conto.

La stessa Agenzia delle Dogane e dei Monopoli, con la successiva **nota n. 70662 del 7 luglio 2016**, ha reso noto che, al fine di agevolare gli operatori economici nella **fase transitoria**, cioè fino alla data di implementazione o di aggiornamento dei sistemi informatici, richiesti per l'applicazione delle disposizioni previste dal Codice doganale dell'Unione, il nome, l'indirizzo e il numero EORI del soggetto stabilito in un Paese terzo che esporta merci dall'Unione può essere indicato nella **casella 2 del DAU** come **soggetto speditore**, a condizione che la dichiarazione doganale di esportazione sia presentata da un rappresentante doganale stabilito nell'Unione che operi in rappresentanza indiretta e che, in qualità di dichiarante nonché esportatore, sia indicato nella casella 14 del DAU.

Esemplificando, nel caso dell'operatore economico stabilito in Svizzera che esporta merci dall'Unione con destinazione USA, nel campo 2 della dichiarazione doganale di esportazione presentata in Italia da un rappresentante doganale stabilito nel territorio unionale ed indicato nel campo 14 del DAU, che – nel caso di specie – può agire solo in rappresentanza indiretta, sarà inserito il codice EORI attribuito al soggetto svizzero che si sia identificato ai fini IVA in Italia. Peraltro, il numero di partita IVA deve considerarsi indispensabile ai fini dell'adempimento degli obblighi connessi alla cessione all'esportazione, territorialmente rilevanti in Italia ai sensi dell'art. 7-bis, comma 1, del D.P.R. n. 633/1972.

Nell'ipotesi di esportazione di merce acquistata nell'Unione europea con **resa EXW e trasporto a cura o nome dell'acquirente di un Paese terzo**, quest'ultimo – non potendo assumere la veste di esportatore – deve nominare un rappresentante doganale indiretto stabilito nella UE per la presentazione della dichiarazione doganale di esportazione. Nella **casella 2 del DAU** occorre indicare come esportatore il **codice EORI del venditore stabilito nella UE**, in quanto titolare del contratto di vendita con il soggetto acquirente stabilito in un Paese terzo e in possesso della **facoltà di decidere**, sulla base delle condizioni pattuite con detto contratto al momento della vendita, che le merci devono essere trasportate a cura dell'acquirente verso una destinazione situata al di fuori del territorio doganale dell'Unione, condizione richiesta dell'art. 8, comma 1, lett. b), del D.P.R. n. 633/1972 per l'applicazione della non imponibilità IVA alla cessione all'esportazione.

Al riguardo, specifica la nota dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli, può infatti ritenersi che la condizione richiesta dalla norma per la qualifica di esportatore al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale – vale a dire la **facoltà di decidere** che le merci devono essere trasportate verso una destinazione situata al di fuori del territorio doganale dell'Unione – sia soddisfatta nel caso di specie in quanto la vendita è stata effettuata alla condizione che le merci siano **trasportate dall'acquirente estero o per suo conto** al di fuori del territorio doganale dell'Unione e, quindi, implica di per sé in capo al venditore la facoltà di decidere sulla destinazione finale della merce.

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



DICHIARAZIONI

I redditi da attività occasionali da indicare nel quadro RL

di Luca Mambrin

Ai sensi dell'articolo **67 comma 1** del Tuir rientrano nel novero dei **redditi diversi**:

- i redditi derivanti da **attività commerciali non esercitate abitualmente** (lett. i);
- i redditi derivanti da **attività di lavoro autonomo non esercitate abitualmente** o **dalla assunzione di obblighi di fare, non fare, permettere** (lett. l).

Fanno parte della categoria dei redditi derivanti da **attività commerciali occasionali** alcune attività tipiche d'impresa, svolte in maniera **occasionale senza organizzazione di mezzi** e senza **vincolo di subordinazione con il committente**. La **risoluzione n. 21/E/2004** ha chiarito ad esempio che l'attività di trasporto e consegna di guide telefoniche non organizzata in forma d'impresa e non esercitata abitualmente deve essere ricondotta nella previsione di cui all'articolo 67, comma 1, lett. i).

Rientrano invece nella previsione di cui all'articolo 67, comma 1, lett. l), del Tuir i redditi derivanti da **attività di lavoro autonomo occasionale**, ovverosia attività che non rientrano nell'esercizio dell'arte o della professione e sono **svolte saltuariamente ed in modo non professionale**. Sono compresi in questa categoria anche i proventi derivanti da **obblighi di fare, non fare o permettere** come ad esempio i compensi percepiti per la concessione di un'intervista in esclusiva; la **R.M. n. 150/E/1996** ha chiarito che le somme che le aziende private corrispondono al personale avviato al lavoro a seguito della mancata assunzione non rientrano tra i redditi di lavoro dipendente ma tra i redditi diversi di cui all'articolo 67, comma 1, lett. l) in quanto costituiscono corrispettivi ottenuti a fronte dell'assunzione di un obbligo di fare (la sottoscrizione di un atto di rinuncia all'assunzione).

I redditi da dichiarare sono costituiti dalla **differenza tra l'ammontare dei proventi percepiti nel periodo d'imposta secondo il principio di cassa e l'ammontare delle spese inerenti** effettivamente sostenute e documentate che comunque non possono essere superiori all'ammontare dei proventi. Nonostante non vi siano specifici riferimenti alla tipologie di spese si ritiene possano rientrare i costi strettamente inerenti all'attività/prestazione quali ad esempio le spese per carburanti, trasporti, ristorante, cancelleria.

La certificazione unica, che dal 2014 sostituisce il modello CUD, deve essere utilizzata dai sostituti d'imposta, non solamente per certificare i redditi di **lavoro dipendente e assimilati corrisposti nell'anno 2015**, ma anche i **redditi di lavoro autonomo, provvigioni e redditi diversi**: il modello di certificazione unica 2016 contiene così le informazioni necessarie anche per la compilazione di alcuni righe del **quadro RL di Unico 2016**.

In particolare si dovrà prestare attenzione al **punto 1 della C.U. 2016** che identifica la **tipologia di reddito certificata dal sostituto**; a seconda del codice indicato dovrà essere compilato un rigo specifico del quadro RL. Vediamo nel dettaglio le tipologie di redditi esaminate.

Redditi derivanti da attività occasionale o da obblighi di fare, non fare e permettere	RL14 Corrispettivi derivanti da attività commerciali non esercitate abitualmente	,00	,00
	RL15 Compensi derivanti da attività di lavoro autonomo non esercitate abitualmente	,00	,00
	RL16 Compensi derivanti dall'assunzione di obblighi di fare, non fare o permettere	,00	,00

Rigo RL14

Nel **rigo RL14** devono essere indicati i **corrispettivi derivanti da attività commerciali non esercitate abitualmente** (colonna 1) mentre in colonna 2 vanno indicate le relative **spese**, documentate ed inerenti. Tale tipologia reddituale è individuata **nel punto 1 della C.U. 2016 dalla causale V1**, mentre l'importo da indicare nella colonna 1 del rigo RL 14 è indicato nel punto 4 della C.U. 2016.

Rigo RL15

Nel **rigo RL15**, devono essere indicati i **compensi derivanti da attività di lavoro autonomo occasionale**, anche se svolte all'estero (colonna 1), mentre in colonna 2 vanno indicate le relative spese, documentate ed inerenti. Tali tipologie reddituali sono individuate **nel punto 1 della C.U. 2016** dalle causali:

- **M** per i redditi derivanti da attività di **lavoro autonomo occasionale**;
- **O** per i redditi derivanti da attività di **lavoro autonomo occasionale**, per le quali **non sussiste l'obbligo di iscrizione alla gestione separata** (circolare INPS n. 104/2001);
- **M2** se sussiste l'obbligo di iscrizione alla **gestione separata ENPAPI**.

L'importo da indicare nella colonna 1 del rigo RL 15 è indicato nel punto 4 della C.U. 2016, mentre le ritenute subite su tali compensi, che devono essere indicate al rigo **RL 20**, sono riportate nel **punto 9 della C.U. 2016**.

Rigo RL16

Nel **rigo RL16** devono essere indicati i **compensi derivanti dall'assunzione di obblighi di fare, non fare o permettere** (colonna 1), e in colonna 2 le relative spese, documentate ed inerenti. Tali tipologie reddituali sono individuate **nel punto 1 della C.U. 2016** dalle causali:

- **M1** per i redditi derivanti **dall'assunzione di obblighi di fare, non fare, permettere**;
- **O1** per i redditi derivanti **dall'assunzione di obblighi di fare, non fare, permettere**, per i quali non sussiste l'obbligo di **iscrizione alla gestione separata** (circolare INPS n. 104/2001).

Per tali tipologie di redditi è prevista poi dall'articolo 13 comma 5 del Tuir una **specifico detrazione d'imposta** che decresce all'aumentare del **reddito "per detrazioni"** (reddito complessivo comprensivo del reddito di locazione assoggettato a cedolare secca, al netto della deduzione per abitazione principale e pertinenze e al lordo della deduzione ACE), che non va rapportata al periodo di lavoro e non è cumulabile con le detrazioni per redditi di lavoro dipendente e redditi assimilati.

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Gli adempimenti dichiarativi nella liquidazione

di **Sandro Cerato**

La messa in **liquidazione della società di persone** comporta il rispetto di numerosi obblighi dichiarativi ai fini Irpef e Irap, la cui disciplina è contenuta nell'articolo 5 del DPR 322/1998, ricordando che la formale messa in **liquidazione della società “spezza” l'anno solare** in cui ha effetto l'operazione in due periodi d'imposta:

- **ante liquidazione**, che inizia dal 1° gennaio e termina con la data di effetto della liquidazione;
- **post liquidazione**, che inizia dalla predetta data di effetto della liquidazione e termina con il 31 dicembre dello stesso anno.

Pertanto, gli **obblighi dichiarativi riguardanti le imposte sui redditi e Irap** raddoppiano in quanto si applicano per due periodi d'imposta anche se compresi nello stesso anno solare. Iniziando dal periodo d'imposta ante liquidazione, l'articolo 5, comma 1, del DPR 322/1998 stabilisce che il liquidatore, o il legale rappresentante della società, deve presentare le dichiarazioni dei redditi e dell'Irap del periodo in questione **entro l'ultimo giorno del nono mese successivo a quello in cui si determinano gli effetti dello scioglimento**, esclusivamente utilizzando la modalità telematica.

È bene osservare che l'articolo 5 del DPR 322/1998, che è stato modificato ad opera del D.L. 16/2012, prevedeva prima delle citate modifiche che il **termine di nove mesi** decorresse comunque dalla data in cui aveva effetto la delibera di messa in liquidazione. Il testo modificato non prevede più espressamente l'ipotesi della messa in **liquidazione delle società di persone**, poiché il richiamo agli articoli 2484 e 2485 quale momento di effetto della liquidazione è applicabile solamente alle società di capitali. Si ritiene tuttavia che anche per le società di persone si debba fare riferimento alla **data in cui si determinano gli effetti dello scioglimento della società**, e quindi dalla data di iscrizione della delibera presso il registro imprese. Il **periodo ante liquidazione** finisce quindi il giorno antecedente a quello in cui ha effetto la liquidazione, la quale inizia dal giorno in cui la delibera è iscritta presso il registro imprese. Le stesse regole descritte valgono per la **dichiarazione Irap**, che come noto deve essere sempre presentata in forma autonoma ma rispettando le stesse scadenze del modello Unico.

Per quanto riguarda i **modelli da utilizzare**, le modifiche apportate dal D.Lgs. 175/2014 hanno risolto un possibile “fastidio” che in precedenza era contenuto nell'articolo 1 del DPR 322/1998 prima delle citate modifiche. In particolare, per i soggetti Irpef (per quelli Ires il problema non si poneva) il **modello da utilizzare per l'Unico e per la dichiarazione Irap era**

sempre quello riferito all'anno precedente, anche per quanto riguarda le ipotesi in cui nello stesso anno solare si avevano due separati periodi d'imposta, come accade nella liquidazione (formale) delle società di persone. Tale impostazione creava qualche problema nelle ipotesi in cui alla scadenza del termine di presentazione (fine del nono mese successivo a quello di effetto dell'operazione) non era ancora disponibile il nuovo modello (si pensi alle messe in liquidazione nei primi mesi dell'anno), nel qual caso l'Agenzia aveva (ovviamente) chiarito che si dovesse utilizzare il vecchio modello. In altre parole, **si era costretti a verificare se alla scadenza del termine per la presentazione delle dichiarazioni fosse o meno già disponibile il nuovo modello**.

Per ovviare a tali inconvenienti l'articolo 17 del D.Lgs. 175/2014 ha modificato l'articolo 1 del DPR 322/1998, prevedendo che anche per le **società di persone i "nuovi" modelli Unico ed Irap devono essere utilizzati per le società in liquidazione solo per i periodi d'imposta che chiudono il 31 dicembre di ogni anno**. Conseguentemente, per il periodo d'imposta ante-liquidazione deve essere sempre utilizzata la vecchia modulistica (quella relativa all'anno precedente), evitando in tal modo al contribuente l'onere di dover verificare la presenza dei nuovi modelli alla data di presentazione della dichiarazione.

Per quanto concerne gli **obblighi dichiarativi relativi ai periodi d'imposta compresi nella liquidazione**, l'articolo 5, comma 3, del DPR 322/1998 stabilisce che tali dichiarazioni sono presentate esclusivamente in via telematica nei termini ordinari (entro la fine del nono mese successivo e quindi entro il 30 settembre dell'anno successivo). Per quanto riguarda la dichiarazione **"finale"** (Unico) che assorbe l'intero periodo di liquidazione, la stessa deve essere presentata esclusivamente in via telematica entro i nove mesi successivi alla chiusura della liquidazione stessa o al deposito del bilancio finale se prescritto. In tale dichiarazione "finale" deve essere effettuato il calcolo definitivo del reddito riferito a tutto il periodo della liquidazione.

Con la **risoluzione n. 66/E/2010** l'Agenzia ha chiarito che **la presentazione della dichiarazione dei redditi riepilogativa dell'intero periodo di liquidazione "assorbe" la dichiarazione dell'ultimo periodo d'imposta compreso nella liquidazione**, il quale pertanto non costituisce più un autonomo periodo d'imposta interno alla liquidazione per il quale è necessario liquidare provvisoriamente le imposte. Pertanto, **le eventuali imposte dovute per tale ultimo periodo d'imposta di liquidazione vanno liquidate all'interno del risultato finale di liquidazione**. La stessa risoluzione n. 66/E ha chiarito che ai fini Irap deve essere invece presentata anche la dichiarazione riferita all'ultimo anno di liquidazione poiché per tale tributo il valore della produzione dei singoli periodi d'imposta viene determinato a titolo **definitivo** senza operare alcun conguaglio.

Per approfondire le problematiche relative alle operazioni straordinarie vi raccomandiamo il seguente master di specializzazione:



ENTI NON COMMERCIALI

L'iscrizione ai corsi sportivi e l'ammissione come associato

di **Guido Martinelli, Marilisa Rogolino**

L'imprenditore (categoria all'interno della quale sono riconducibili la gran parte dei gestori dei centri di *fitness*) che offre un servizio o beni ad una generalità di destinatari nonché l'associazione sportiva che propone corsi, seminari di perfezionamento o di apprendimento teorico-pratico formulano una **dichiarazione** rivolta ad un numero imprecisato di soggetti e agli associati impersonalmente.

Il tema che ne consegue è quello di valutare se, ricorrendo le ipotesi descritte, residui l'obbligo a contrarre a carico del dichiarante, ossia se saremo costretti, sempre e comunque, a seguito delle nostre campagne pubblicitarie, ad accettare in palestra il soggetto interessato, anche se "non gradito". **Saremo comunque soggetti ad ammettere l'iscritto che non accetti di sottoscrivere una domanda di associazione o di tesseramento?**

La pubblicizzazione di servizi effettuata attraverso la diffusione di cataloghi o *depliant* o annunci attraverso i media radiotelevisivi, diretti ad una cerchia indistinta di soggetti, **formula una offerta al pubblico** che vale come proposta (**articolo 1336 cod. civ.**). L'associazione sportiva che con sistemi mediali intercetta il pubblico reclamizzando corsi o seminari, dettagliandone il programma ed il costo, formula una offerta al pubblico. La collocazione sistematica dell'articolo relativo all'offerta al pubblico, inserito fra le disposizioni relative alla formazione dell'accordo, e la lettera della norma rendono indubbio che l'offerta in parola, quando contiene tutte le condizioni del contratto, è una **proposta di contratto** o un elemento di un possibile contratto; la proposta ha una efficacia **preparatoria** (impegna l'offerente a contrattare nei termini ed alle condizioni proposte) ossia vincola l'offerente alla propria dichiarazione di volersi impegnare contrattualmente; **il dichiarante è vincolato dalla promessa non appena essa è resa pubblica**. L'offerente può revocare la proposta fino a quando non ha avuto conoscenza dell'accettazione (ossia fino all'iscrizione alla palestra); la revoca se è fatta nella stessa forma dell'offerta o in forma equipollente è efficace anche nei confronti di chi non ne ha avuto notizia; l'offerta al pubblico può dar luogo ad un contratto perfetto se è aderita da alcuno dei destinatari.

Ciò che desta **maggiore interesse** per gli operatori è **stabilire se l'offerta al pubblico è fonte dell'obbligazione a contrarre indipendentemente dalla volontà dell'offerente di rifiutare o di scegliere con chi contrattare. Pertanto, il centro di *fitness* avrà titolo, ad esempio, a rifiutare il rinnovo dell'abbonamento ad un soggetto che, per il comportamento adottato, non sia "gradito" all'interno del centro?** È indubbio che l'offerta al pubblico presuppone la volontà di impegnarsi contrattualmente e che essendo diretta ad una generalità indistinta di soggetti, ha efficacia "generalizzata" nei confronti di chiunque ne venga a conoscenza ed anche di coloro

che potrebbero essere considerati contraenti “non graditi”. **Alcuna possibilità di scelta è rimessa al proponente allorché riscontri l'adesione alla proposta:** è obbligato a concludere il contratto a meno che non si deduca l'indisponibilità della merce o del servizio offerto.

La soluzione di obbligatorietà è, nella pratica, percepita come un limite alla libertà di scelta della controparte contrattuale di rifiutare di contrattare con l'accettante. Invero non esiste un obbligo generalizzato di contrattare tale da infirmare l'autonomia negoziale, ma si impone in **casi determinati** la cui verifica pratica è proprio rimessa alla libera scelta di una parte che, come nel caso, ricorre all'offerta rivolta in *incertam personam* ex articolo 1336 cod. civ., per evidenti convenienze “aziendali”: allargare la base della clientela raggiungendo con la pubblicizzazione della merce o dei servizi offerti il maggior numero di soggetti e così aumentare la possibilità di concludere contratti. La determinazione dell'obbligo non incide il consenso di una parte ma lo **presuppone** integro ritenendosi esso validamente prestato al momento della formulazione della proposta diretta ad una collettività indeterminata.

Logiche economiche di mercato, l'obiettivo del profitto o del maggior profitto nelle società lucrative e l'esigenza “istituzionale” di fornire servizi ed opportunità di aggregazione sociale coinvolgendo il maggior numero di aderenti nelle associazioni, costituiscono normalmente i **motivi** fondanti la scelta di effettuare una offerta diretta ad una **collettività indistinta** o ad una **cerchia di destinatari individuabili** sulla base della appartenenza alla associazione o all'impresa. Anche in tale ultima ipotesi trova applicazione la disciplina dell'offerta al pubblico nonostante il destinatario sia determinato o determinabile. Ma in tal caso ci si chiede se può l'associazione offerente rifiutare di contrarre assumendo il non gradimento dell'associato e l'incompatibilità delle sue qualità con lo scopo sociale.

Pertanto, **pubblicizzata la nostra attività in modo completo** (tipologia, costo, modalità di esecuzione), il gestore del centro **difficilmente potrà rifiutarsi di iscrivere un soggetto non gradito**, analogamente in caso di rinnovo. Parimenti **si potrà “espellere” dal centro un soggetto regolarmente ammesso solo se sussistono gli estremi per la risoluzione del contratto**, ad esempio per non aver rispettato il regolamento del centro debitamente sottoscritto o, per le associazioni, lo statuto. Al di fuori di queste ipotesi ben difficilmente si riuscirà, legittimamente, ad escludere un soggetto che voglia partecipare alle nostre attività per come le stesse sono state pubblicizzate.

Per approfondire le problematiche relative al terzo settore vi raccomandiamo il seguente master di specializzazione:



Master di specializzazione

TEMI E QUESTIONI DEL TERZO SETTORE CON

GUIDO MARTINELLI

Milano Bologna Verona

PROFESSIONI

L'apprendimento esperienziale

di **Maatmox**

L'Italia si caratterizza per una evidente **schizofrenia legislativa**, dimostrata dall'utilizzo indiscriminato di quello che dovrebbe rappresentare uno strumento azionabile solamente in caso di urgenza: il **decreto legge**.

A questa costante evoluzione e a volte negazione di quanto stabilito anche a distanza di poco tempo, quasi si volessero costruire costanti castelli di carta, deve aggiungersi anche, da un lato la **prassi** che si occupa di interpretare norme a volte criptiche o scritte male e, dall'altro la **giurisprudenza** (sia essa di merito o di legittimità) che rappresenta l'interpretazione ultima delle norme.

Il professionista, quasi come un novello Robinson Crusoe, si trova a volte in difficoltà in quanto, non bisogna dimenticarlo, esercita in uno dei Paesi con la **più alta percentuale di burocratizzazione**, a prescindere dalle tanto sbandierate semplificazioni e modernizzazioni che nella realtà spesso rappresentano solamente degli slogan elettorali, con conseguenti costanti adempimenti e sovrapposizioni (vedasi il *tax day* del 16 giugno).

Ecco che allora diventa fondamentale sfruttare appieno il poco tempo che rimane per aggiornarsi, perché nella professione il detto "*non si finisce mai di imparare*" si accompagna con quello secondo il quale "*non si finisce mai di studiare*".

Ma in un contesto di stress, competizione e di una vita moderna diventa difficile riuscire a recepire gli *input* che ci arrivano.

A questo si aggiunge una convinzione che nella realtà non è corretta: ormai il nostro cervello è saturo di informazioni e quindi diventa difficile introdurle e cementarne altre.

Al contrario, i bambini hanno un cervello che è una "spugna" che recepisce tutto quanto gli viene proposto con molta più facilità ed efficienza.

In alti termini, il *refrain* è che i **bambini imparano più in fretta rispetto agli adulti**.

La domanda da porsi è perché è così e quindi, bisogna indagare su quali siano le reali motivazioni e differenze che li facilitano in questo processo.

I bambini per imparare osservano, ripetono, provano, senza schemi fissi e divertendosi. Si dice sempre che fondamentale è interessare i bambini per coinvolgerli e rendere più "leggera" la

fase di apprendimento.

Nonostante le esigenze degli adulti siano diverse da quelle dei bambini, è possibile sfruttare una simile capacità di imparare e mettersi in gioco?

Studi scientifici hanno dimostrato che dopo due settimane ricordiamo il 90% di ciò che abbiamo fatto, contro il 30% di ciò che abbiamo ascoltato e il 10% di ciò che abbiamo letto. Questi numeri dimostrano che se vogliamo davvero imparare e mantenere le conoscenze acquisite è molto importante sperimentarle, o meglio, avere un ruolo attivo nell'apprendimento.

La formazione esperienziale si occupa esattamente di questo: vivere le esperienze e astrarne il significato. Imparare ad andare in bicicletta attraverso *slides*, lezioni, e libri è praticamente impossibile. Il modo più immediato ed efficace è quello di provare (**fase dell'Esperienza**).

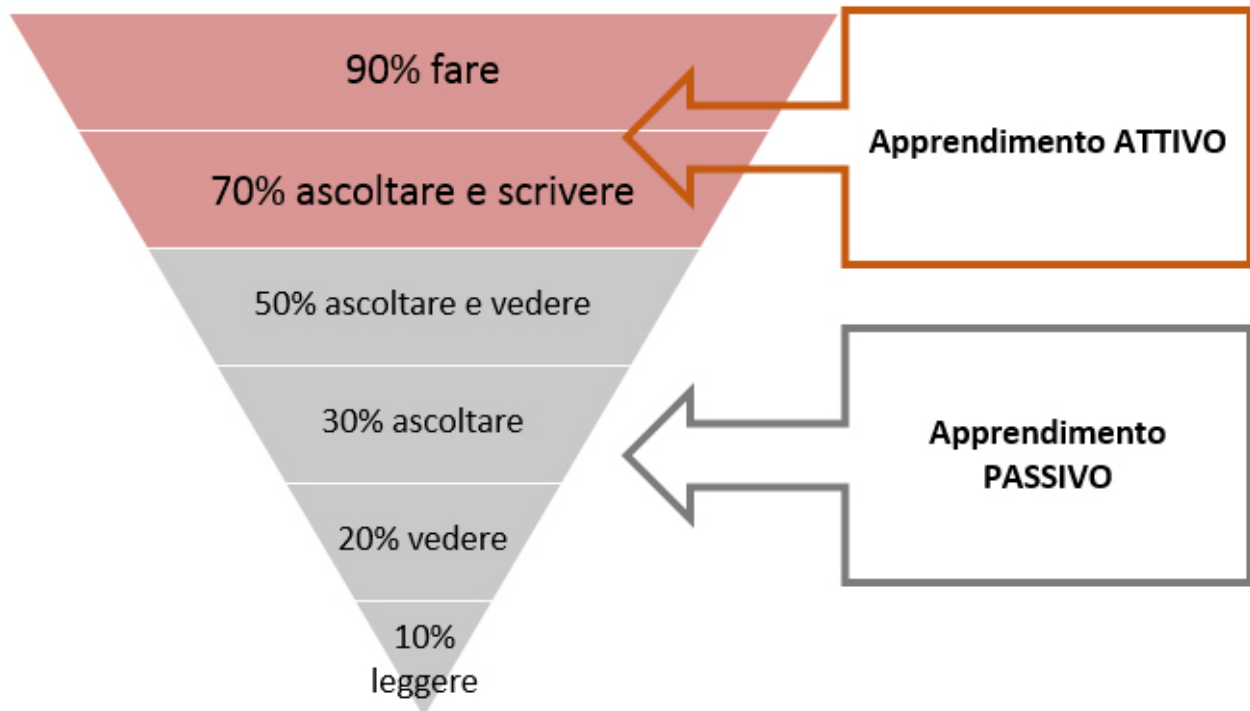
Dopo ogni tentativo è però fondamentale riflettere su cosa ci ha permesso di migliorare e quali errori abbiamo commesso (**fase della Riflessione**). Solo in questo modo il tentativo seguente avrà maggiori possibilità di successo.

Un altro aspetto fondamentale dell'apprendimento esperienziale è la **Motivazione**. Studiare per le materie preferite a scuola o per l'esame della patente è sicuramente stato molto più facile che impegnarsi per ciò che trovavamo noioso. La motivazione, indipendentemente dal fatto che sia emozionale, intellettuale o relazionale, è fondamentale perché permette di lasciarsi coinvolgere dall'esperienza, migliorando l'apprendimento sia in termini di quantità sia di qualità.

Riassumendo, quali sono gli elementi che rendono la formazione esperienziale efficace ed efficiente?

- **Esperienza:** studi scientifici dimostrano che le informazioni e le abilità acquisite attraverso la pratica rimangono più a lungo nella nostra memoria
- **Riflessione:** è fondamentale per trarre significato dall'esperienza vissuta
- **Motivazione:** l'apprendimento è più efficace e duraturo quanto più si trovano stimoli nel perseguirlo.

Piramide di apprendimento – cosa ricordiamo dopo due settimane?



in collaborazione con

CORSI ESPERIENZIALI

una modalità innovativa e coinvolgente di fare formazione

Attraverso l'utilizzo del ciclo di Kolb i partecipanti vivono una esperienza che può spaziare dalle pratiche sportive outdoor alle *small techniques* (semplici esercizi di gruppo) in aula, riflettono su di essa e sono accompagnati dal formatore (Facilitatore) alla sua concettualizzazione al fine di trovarne applicazione pratica (sperimentazione) nell'attività quotidiana lavorativa e personale.

Il coinvolgimento emotivo e l'utilizzo della metafora del "gioco" garantiscono un efficace e duraturo apprendimento nell'adulto.

Già diffusa in ambito aziendale, l'esperienziale si adatta perfettamente al mondo dei professionisti... questa è la nuova sfida Euroconference.

RAFTING

CANIONING

barca a vela

mountain bike

[visualizza il catalogo >](#)