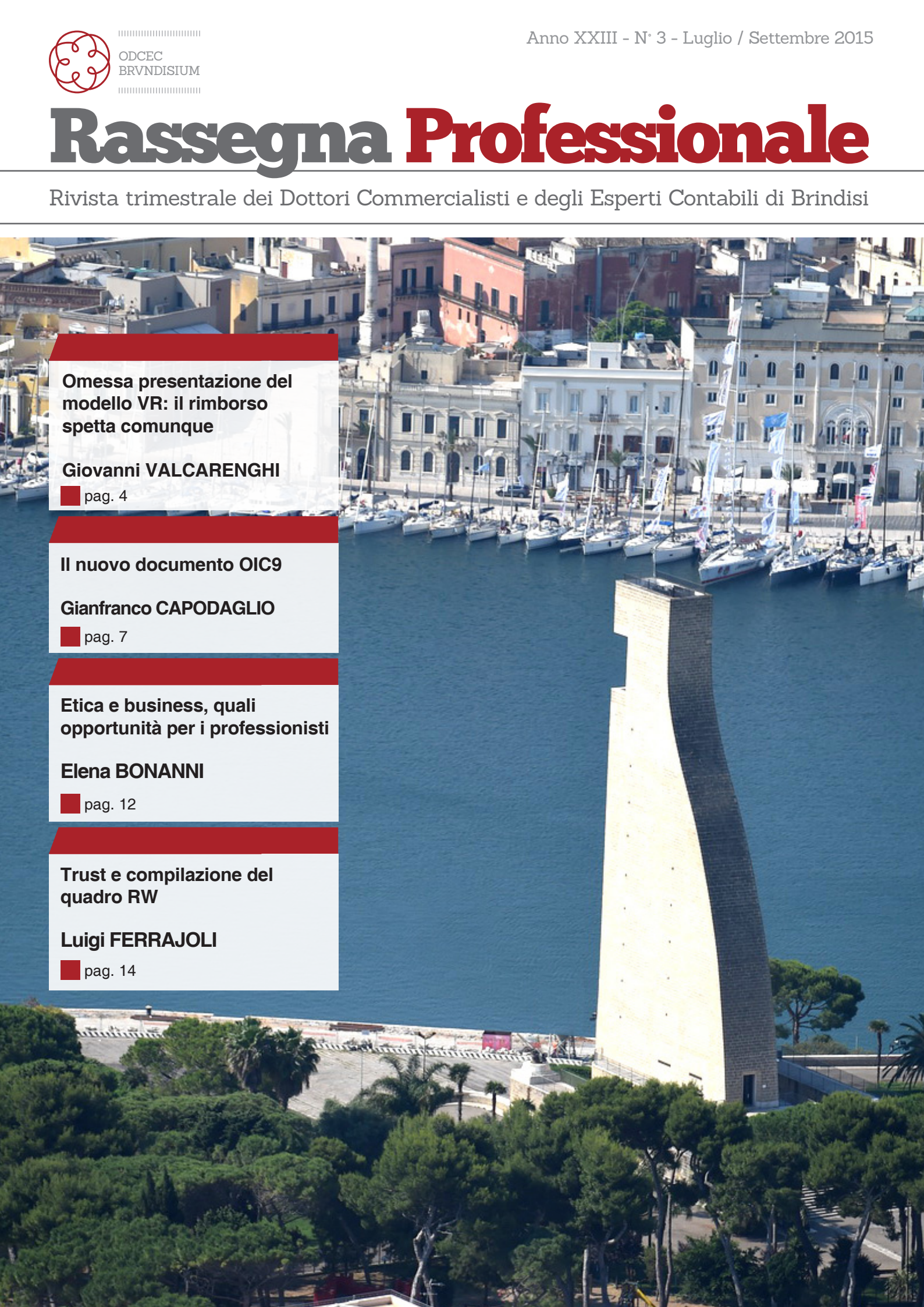


Rassegna **Professionale**

Rivista trimestrale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Brindisi



Omessa presentazione del modello VR: il rimborso spetta comunque

Giovanni VALCARENGHI

■ pag. 4

Il nuovo documento OIC9

Gianfranco CAPODAGLIO

■ pag. 7

Etica e business, quali opportunità per i professionisti

Elena BONANNI

■ pag. 12

Trust e compilazione del quadro RW

Luigi FERRAJOLI

■ pag. 14



ODCEC
BRVNDISIUM

Rassegna Professionale

Rivista trimestrale dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
di Brindisi

Anno XXIII - N° 3 - Luglio / Settembre 2015

EDITORE

Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Brindisi
Via Carmine, 44 - 72100 Brindisi
www.odcecbrindisi.it

DIRETTORE RESPONSABILE

Davide PIAZZO

COMITATO DI REDAZIONE

Gabriele Albanese - Francesco Calò
Silvia Conte - Elvira Elia
Leonardo Grassi - Michele Orlando
Marianna Pacifico - Raffaele Tommasi

DIREZIONE E REDAZIONE

Via Carmine, 44 - 72100 Brindisi
rassegnaprofessionale@gmail.com

GRAFICA

2ld.it
Via San Francesco, 186
72021 Francavilla Fontana (Br)

AUTORIZZAZIONE TRIBUNALE BRINDISI

n. 4 del 8.9.1993
Iscrizione al R.O.C. n. 21483
del 15092011

Ogni articolo viene ceduto a titolo gratuito
alla redazione ed esprime esclusivamente il
pensiero di chi lo firma esonerando il Comitato
di redazione e l'Editore da ogni responsabilità.

Per contattare la redazione o inviare i propri
contributi scrivere a:
rassegnaprofessionale@gmail.com

In copertina foto di Damiano Tasco

Le foto riportate all'interno della rivista sono di
Damiano Tasco e Fabio Taccola.

Vietata la riproduzione (totale o parziale).

Siamo solo noi, quelli di xbrl, java e gerico



di Davide Piazza

L'estate è notoriamente, per la nostra categoria, la stagione più densa di scadenze e adempimenti e non si presta quale ideale momento di riflessione. Tuttavia osserviamo che, nella spasmodica e vana ricerca di attività esclusive da esercitare, la professione ci riserva il privilegio di difficoltà esclusive ed inutili. Abbiamo superato la nota integrativa in formato xbrl, le cui complicazioni sono inspiegabili e incomprensibili ai più, lo stress degli aggiornamenti gerico che, come sempre, trascinano la volata della proroga in extremis, ed altre amenità di tipo tecnico-informatico. Queste problematiche, insieme a tante altre, sicuramente generano una sensazione di appartenenza, anche solo per l'impossibilità di condividerle con chiunque estraneo al nostro mondo, ma richiedono un sempre maggiore dispendio (spreco) di impegno tecnico informatico più che normativo e di aggiornamento. Un tempo ci fregiavamo di essere depositari dell'alchimia della partita doppia ed esclusivi conoscitori dei complessi meccanismi fiscali cui potevamo dedicare tutto il tempo disponibile. A parte questa vena nostalgica sullo stato

SOMMARIO

Siamo solo noi, quelli di xbrl, java e gerico	2
Omessa presentazione del modello VR: il rimborso spetta comunque	4
Il nuovo documento OIC9	7
Etica e business, quali opportunità per i professionisti	12
Trust e compilazione del quadro RW	14
Alcuni effetti del concordato preventivo: credito Iva e limiti di transazione fiscale	16
Le garanzie sui prestiti: una teoria prospettiva pricing opzione	19
News in pillole	24

della professione, possiamo ancora una volta constatare che il Legislatore ha perso nuovamente l'occasione di prendere atto e contezza che alcune competenze sono innegabilmente ed esclusivamente possedute dai dottori commercialisti. Nel nuovo DL 27/06/2015 n.83, di modifica della Legge fallimentare, è stato infatti genericamente previsto che il curatore fallimentare debba possedere una struttura organizzativa e risorse che appaiano adeguate per redigere il programma di liquidazione entro 180 gg. dall'apertura del fallimento e per effettuare la liquidazione entro due anni dalla dichiarazione di fallimento. Inoltre possono essere nominati curatori anche dei soggetti non professionisti, quali gli esperti in gestione imprenditoriale, che abbiano svolto funzioni di amministrazione, direzione e controllo in s.p.a. Infine, sempre dal Legislatore, si segnala che dal ddl concorrenza è stata stralciata la norma che consentiva agli avvocati di autenticare le firme degli atti di trasferimento immobiliare non abitativo sotto i 100.000,00 euro, il problema di includere anche la nostra categoria è stato pertanto così risolto.

In questo numero di *Rassegna*, abbiamo pubblicato un prezioso e attualissimo contributo sull'OIC9 del prof. Gianfranco Capodaglio, decano dell'Università di Bologna, che ha tenuto presso la sede dell'Ordine un'interessante giornata sulle novità intervenute in materia di principi contabili.

Di grande utilità anche l'articolo del dott. Giovanni Valcarengi che ha esposto con la sua consueta chiarezza e praticità le argomentazioni per ottenere il rimborso iva anche in mancanza del modello VR.

Il Dott. Ferrajoli conclude in questo numero l'intervento sugli aspetti fiscali del Trust, fornendo le indicazioni pratiche per la compilazione del quadro RW dell'Unico.

Nell'ambito del percorso di studio dedicato all'approfondimento del concordato preventivo, la collega Elvira Elia, ha esaminato alcune problematiche derivanti dall'eventuale presenza di un credito iva nell'ambito della procedura.

In questo numero abbiamo inaugurato la rubrica di "news in pillole" contenente tutte le ultime novità di possibile interesse, descritte sinteticamente e con evidenza dei riferimenti necessari per gli eventuali approfondimenti.



ph. © Fabio Taccola

Omessa presentazione del modello VR: il rimborso spetta comunque



di Giovanni Valcarengi

Premessa

Spesso ci si è visti negare un rimborso IVA sulla scorta del fatto che il contribuente non avesse presentato il modello VR al concessionario della riscossione, quando ancora questo adempimento era in vigore.

Nel momento in cui ci si avvedeva dell'omissione, si contattava l'ufficio competente e si apprendeva l'amara sorpresa: il rimborso potrebbe essere erogato, tuttavia sarebbe stata necessaria una istanza di rimborso c.d. "anomala", vale a dire presentata con riferimento all'articolo 21, comma 2, secondo periodo, del decreto legislativo 546/1992.

La citata norma prevede che: *"La domanda di restituzione, in mancanza di disposizioni specifiche, non può essere presentata dopo due anni dal pagamento ovvero, se posteriore, dal giorno in cui si è verificato il presupposto per la restituzione"*.

I tempi sono così stretti che, normalmente, al momento in cui ci si avvedeva dell'errore era già trascorso il termine di decadenza per effettuare la richiesta; infatti, l'Agenzia delle entrate normalmente si difendeva evocando la decadenza dei termini, senza scendere nel merito della spettanza del rimborso.

Il parere della recente giurisprudenza

Tale posizione dell'amministrazione è stata osteggiata dalla dottrina, dapprima, e dalla giurisprudenza, poi.

Pur essendo presenti numerose pronunce di Cassazione, piace citare un recente spunto di giurisprudenza bresciana (a tradire la provenienza di chi scrive!) che pare tanto sintetico quanto chiaro (CTP Brescia, Sez. V, Sentenza 17-10-2014, n. 781):

- L'Ufficio oppone alla ricorrente che il rimborso è bensì stato chiesto nella casella RX del modello Unico del 2008, relativo ai redditi del 2007, ma la società non ha presentato il modello VR, non perfezionando così l'istanza di rimborso. Così operando la ricorrente avrebbe lasciato spirare il termine di decadenza di cui all'art. 21 del D.Lgs. n. 546 del 1992, applicabile in mancanza di specifica previsione di legge.
- La ricorrente oppone invece che il rimborso è dovuto, essendo stato chiesto comunque entro il termine di prescrizione decennale ordinaria di cui all'art. 2496 c.c.
- La spettanza del rimborso dell'Iva rimasta a credito, non è in contestazione. Né è in dubbio che alla società estinta non rimaneva altra via che chiedere il rimborso, non potendo portare il credito in compensazione nell'esercizio successivo.
- In punto vi è la eventuale necessità di perfezionare l'istanza di rimborso. La Commissione osserva che a mente dell'art. 38 D.P.R. n. 633 del 1972, il rimborso può essere chiesto con la dichiarazione dei redditi. L'eventuale presentazione del modello VR ha il solo scopo di ottenere il rimborso accelerato entro tre mesi dalla domanda. La Commissione osserva quindi che, alla luce del chiaro disposto legislativo, la presentazione del modello VR è meramente facoltativa e che il diritto al rimborso si è perfezionato con la dichiarazione dei redditi.
- Alla luce di ciò il diritto, ormai perfetto, non incorre in alcuna decadenza, ma soltanto nella prescrizione ordinaria decennale di cui all'art. 2496 del Codice civile. La Commissione ritiene quindi non applicabile la norma residuale di cui all'art. 21 D.Lgs. n. 546 del 1992.

Tali indicazioni, come detto, sono state ormai corroborate dalla Cassazione che, con posizione ormai

consolidata, ha confermato la correttezza del diritto al rimborso; al riguardo, possiamo fare riferimento a:

- Ordinanza 14981 del 01-07-2014¹;
- Ordinanza 9103 del 22-04-2014²;
- Sentenza 11671/2013.

Detto fatto, dunque; le posizioni dell'Agencia non sono per nulla condivisibili.

La risposta alla Question time del 23 aprile 2015

La vicenda è stata oggetto di una recente interrogazione parlamentare alla Camera (Question Time 5-05400 del 23 aprile 2015 – risposta a cura del Sottosegretario E. Zanetti³); nell'istanza, si domandava se, in relazione alle controversie pendenti concernenti l'impugnazione dei dinieghi di rimborso dell'IVA, a seguito della cessazione dell'attività, laddove il contribuente abbia omesso la presentazione del Modello VR, il Ministro dell'Economia e delle Finanze e l'Agencia delle entrate intendano finalmente abbandonare la prosecuzione dei suddetti contenziosi, accogliendo ed erogando i dovuti rimborsi, fino ad oggi bloccati da eccezioni tanto formali quanto, come visto, giuridicamente errate.

Per meglio comprendere la problematica segnalata, che origina un notevole contenzioso, è opportuno far presente che trattasi della situazione in cui il contribuente, pur avendo indicato il credito nella dichiarazione annuale prodotta, ha omesso la presentazione del relativo Modello VR al concessionario della riscossione e, successivamente, presenta all'Ufficio istanza di rimborso oltre il termine previsto dall'articolo 21, comma 2, ultimo periodo, del d.lgs. 31 dicembre 1992, n. 546.

Le contrapposte posizioni sostenute in contenzioso dall'Amministrazione finanziaria e dai contribuenti possono essere così brevemente schematizzate:

- a parere dell'Amministrazione finanziaria, quando la richiesta di rimborso non viene effettuata utilizzando l'apposito Modello VR, la fattispecie disciplinata dall'articolo 38-bis del DPR n. 633 del 1972 non si realizza, con la conseguenza che all'istanza "atipica" presentata al di fuori della procedura prevista - e quindi "in mancanza di disposizioni specifiche" - non può che applicarsi la norma residuale di cui all'articolo 21 del d.lgs. 31 dicembre 1992, n. 546 che ammette l'istanza di rimborso entro il termine di decadenza biennale;
- per i contribuenti, al contrario, l'indicazione del credito nella dichiarazione mediante la compilazione del rigo relativo al rimborso richiesto sarebbe sufficiente a far venir meno l'operatività del predetto articolo 21 del d.lgs. n. 546 del 1992, con la conseguenza di assoggettare la fattispecie al regime della prescrizione ordinaria. Più specificamente, la domanda di rimborso sarebbe da considerarsi già presentata con la compilazione nella dichiarazione annuale del quadro "RX" del Modello UNICO o "VX" della dichiarazione IVA, considerata quale formale esercizio del diritto, che resterebbe poi soggetto al solo termine di prescrizione decennale.

A fronte di tale richiesta, il Sottosegretario ha fornito i seguenti chiarimenti:

- L'orientamento della giurisprudenza di legittimità, dopo diverse pronunce di tenore contrastante, si è andato consolidando solo recentemente nel senso di ritenere applicabile il termine decennale di prescrizione.
- L'andamento contrastante della giurisprudenza di legittimità, che, come evidenziato, si è andata consolidando solo in tempi recenti, ha indotto l'Amministrazione finanziaria ad adottare una posizione di cautela nella gestione del contenzioso pendente.
- Preso atto, peraltro, dell'evoluzione giurisprudenziale richiamata l'Agencia delle Entrate ritiene di dover adeguare la gestione delle controversie in argomento all'orientamento ormai consolidato della Corte di Cassazione e, conseguentemente, riconoscere il diritto al rimborso richiesto entro il termine di prescrizione ordinaria, subordinandone il diritto alla dimostrazione da parte del contribuente della sussistenza dei relativi presupposti.

Le possibili evoluzioni (da scongiurare)

L'approccio alla vicenda assume sempre contorni dal sapore ottocentesco; quando il fisco opera un dietrofront non lo fa mai con l'umiltà che sarebbe dovuta, semplicemente riscontrando di avere assunto

¹ Si veda L. Ambrosi, *Rimborso se il credito è dichiarato*, in *Sole 24 ore* del 2-4-2014, pag. 38.

² Si veda F. Gavioli, *Cessazione dell'attività e prescrizione del diritto al rimborso*, in *l'IVA* 8/9-2014, pag. 36.

³ Per i resoconti di cronaca si vedano: L. Ambrosi, *Rimborsi IVA, dietrofront del fisco*, in *Sole 24 ore* del 24-04-2014, pag. 38 e F. Ricca, *Rimborso IVA, addio alle liti*, in *Italia Oggi* del 24-04-2014, pag. 23.

una posizione errata.

A prescindere da ciò (siamo abituati a non richiedere l'impossibile), urta anche riscontrare che l'erogazione del rimborso venga subordinata alla dimostrazione della sussistenza dei relativi presupposti.

Ora, proviamo per un attimo a ragionare su questa affermazione, dando per scontato che nelle numerose pratiche che si è avuto modo di analizzare, la posizione dell'amministrazione finanziaria era quasi sempre granitica sul diniego giustificato dalla decadenza del termine.

In sostanza, ti nego il rimborso in quanto il tuo diritto appare prescritto, proprio perché si riteneva applicabile il termine biennale e non quello decennale.

La riflessione si impone in quanto l'Agenzia ha dei termini ben precisi per effettuare i controlli sulle dichiarazioni dei vari periodi di imposta, con la conseguenza che i medesimi potrebbero essere già spirati.

Ciò accade in tutte quelle circostanze in cui ci si trovi ad avere attivato un contenzioso sulla particolare materia, impugnando il diniego del Fisco facendosi forza delle differenti interpretazioni della Cassazione. Ipotizziamo allora che, davvero, gli uffici periferici seguano l'indirizzo fornito a livello centrale e, pertanto, abbandonino il contenzioso in corso sulla particolare vicenda.

Se il periodo di imposta oggetto di rimborso fosse già prescritto, è legittimo che l'Ufficio richieda al contribuente la presentazione della documentazione di supporto o, ancora, che si gravi il contribuente dell'onere di dimostrare la sussistenza del credito?

A parere di chi scrive la risposta non può che essere negativa, particolarmente in tutte quelle circostanze nelle quali l'atteggiamento dell'Ufficio è stato unicamente quello di negare il rimborso per scadenza dei termini.

Insomma, se l'amministrazione ha risposto "picche" al rimborso in quanto il diritto si riteneva prescritto e nulla ha obiettato in merito alla esistenza ed alla quantificazione del credito, si deve ritenere che l'unica soluzione alla controversia pendente sia quella di erogare il rimborso a seguito del mutato orientamento giurisprudenziale.

Pretendere, invece, come pare che stiano facendo alcuni uffici, di rivitalizzare il potere di controllo su annualità ormai scadute (e, si badi bene, in merito alle quali ben poteva essere effettuato il controllo proprio perché incardinata già una controversia) non pare essere una soluzione giuridicamente corretta. E, oltre all'aspetto giuridico, anche la logica aiuta a giungere alle medesime conclusioni: l'inerzia prolungata dell'amministrazione, unita alla assunzione di un comportamento qualificato come palesemente errato dalla giurisprudenza, non può rappresentare una via di fuga per consentire che si possa fare ora quello che si poteva fare a tempo debito.

Quindi, pur salutando con favore il nuovo approccio "buonista", non resta che augurarsi che la situazione non venga ulteriormente *imbastardita* continuando a rinviare la restituzione di somme spettanti al contribuente.

Un pensiero di solidarietà, infine, va anche a coloro che nel passato si sono visti negare il rimborso ed hanno desistito, magari per non affrontare un contenzioso visto ancora come una strada in salita; un Fisco giusto e trasparente, in barba a tutti i concetti di consolidamento delle posizioni giuridiche, provvederebbe alla restituzione del maltolto. Ma certamente così non accadrà in Italia.



ph. © Fabio Taccola

Il nuovo documento OIC9



di Gianfranco Capodaglio

Prof. GIANFRANCO CAPODAGLIO e Dott.ssa VANINA DANGARSKA¹

1. Considerazioni introduttive

L'Organismo italiano di contabilità, come è noto, sta revisionando i principi contabili nazionali: fra gli altri, sono stati rivisti e pubblicati in consultazione i documenti n. 16 e n. 24, riguardanti, rispettivamente, le immobilizzazioni materiali e quelle immateriali. Nel primo sono stati eliminati alcuni passi che hanno suscitato diffuse perplessità, a causa del mancato coordinamento fra le successive revisioni dei testi.

In particolare, per quanto riguarda il concetto di "valore durevolmente inferiore" contenuto nell'art. 2426, n. 3) del codice civile, il principio n. 16 attualmente in vigore così spiega: *«la legge parla di valore inferiore, alla data del bilancio, rispetto al costo di acquisto ridotto dall'ammortamento, ma non si riferisce al valore di mercato, altrimenti avrebbe usato un'espressione più esplicita, così come ha fatto disciplinando la svalutazione delle attività circolanti. Si riferisce, invece, al valore effettivo del bene immobilizzato nell'economia dell'azienda in funzionamento, ossia, nel caso di beni strumentali, al valore che potrà essere recuperato tramite l'uso: poiché il recupero avviene con gli ammortamenti, il valore effettivo è, quindi, quello il cui ammortamento negli esercizi futuri troverà, secondo una ragionevole aspettativa, adeguata copertura coi ricavi correlati all'utilizzo del bene. Quando viene meno questa «capacità d'ammortamento», gli amministratori debbono riconsiderare la valutazione del bene ed eventualmente iscrivere nello stato patrimoniale solo la quota del costo sospeso dal quale la gestione futura trarrà utilità contabilizzando, in coerenza con il principio della prudenza, una perdita già manifestatasi (paragrafo 4, lettera a)».*

Più avanti, però (paragrafo D XIII, 2), si legge una diversa interpretazione, ripresa dai principi contabili internazionali: *«quando sussistono sintomi che facciano prevedere difficoltà per il recupero del valore netto contabile tramite l'uso, è necessario accertare se si sia verificata una perdita durevole di valore, che va rilevata tramite una svalutazione.*

Il valore d'iscrizione (al costo) delle immobilizzazioni materiali non può eccedere il valore recuperabile, definito come il maggiore tra il presumibile valore realizzabile tramite alienazione ed il suo valore in uso.

- Il valore realizzabile dall'alienazione è definito come l'ammontare che può essere ricavato dalla cessione dell'immobilizzazione in una vendita contrattata a prezzi normali di mercato tra parti bene informate e interessate, al netto degli oneri diretti da sostenere per la cessione stessa.

- Il valore in uso è definito come il valore attuale dei flussi di cassa attesi nel futuro derivanti o attribuibili alla continuazione dell'utilizzo dell'immobilizzazione, compresi quelli derivanti dallo smobilizzo della stessa al termine della sua vita utile.

La determinazione del valore d'uso comporta normalmente:

¹ Anche se frutto di riflessioni congiunte, è da attribuirsi a Gianfranco Capodaglio il paragrafo 2; sono da attribuirsi a Vanina Dangarska i paragrafi 1 e 3.

- la stima dei flussi di cassa positivi e negativi originati dall'utilizzo della immobilizzazione e dalla sua eventuale cessione;
- la definizione e l'applicazione di appropriati tassi di attualizzazione ai flussi di cassa stimati. Elementi importanti nell'ambito di tale processo di stima sono rappresentati dal tasso di interesse per investimenti privi di rischio, dal premio per il rischio inerente l'attività e da altri aspetti quali ad esempio il grado di liquidità del mercato di riferimento.»

Questi passi, nei quali è possibile riconoscere elementi di contraddizione, sono stati rettificati nel nuovo principio n. 16, per il quale si è ormai esaurito il periodo di consultazione: in esso, così viene spiegato:

«88. Ai fini della determinazione del valore d'uso, può farsi riferimento alla capacità di ammortamento, intesa come differenza tra ricavi e costi futuri attesi non attualizzati derivanti dall'utilizzo di un bene immobilizzato o di un complesso di beni oggetto di valutazione. In tale accezione, il valore d'uso misura la capacità del bene immobilizzato o di un complesso di beni di contribuire a generare negli esercizi successivi flussi di ricavi, intesi come valore della produzione di cui alla lettera A dell'art. 2425 del Codice Civile, sufficienti al recupero dei costi di produzione, come definiti dalla lettera B dell'art. 2425 del Codice Civile, escludendo se significativi i ricavi e costi riferibili alle gestioni accessorie iscritti nelle voci A 5 Altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio e B 14 Oneri diversi di gestione (salvo i casi in cui l'immobilizzazione partecipi al processo produttivo dell'attività accessoria). Poiché il recupero delle immobilizzazioni avviene normalmente attraverso gli ammortamenti, la capacità di ammortamento implica che i costi futuri attesi di produzione, inclusi gli ammortamenti, trovino negli esercizi successivi, secondo una ragionevole aspettativa, adeguata copertura attraverso i ricavi futuri attesi correlati al relativo utilizzo.

89. Le società possono utilizzare metodi alternativi per la stima del valore d'uso, ad esempio utilizzando tecniche finanziarie quali l'attualizzazione dei flussi di cassa netti futuri attesi derivanti dall'utilizzo del bene immobilizzato o di un complesso di beni, fino al termine della vita utile, compreso il flusso derivante dallo smobilizzo dei beni.

90. A prescindere dal metodo utilizzato per la determinazione del valore d'uso; la valutazione deve riflettere il valore recuperabile del bene immobilizzato o del complesso di beni alla data di riferimento del bilancio. Pertanto, di norma, i ricavi o i flussi futuri attesi alla base della valutazione non dovrebbero considerare gli eventuali effetti di investimenti futuri incrementativi da sostenersi per aumentare la produttività dei beni.»

Anche il documento n. 24 attualmente in vigore contiene le medesime spiegazioni potenzialmente contraddittorie, ma la successiva versione pubblicata per consultazione ha volutamente trascurato l'argomento, in quanto già all'epoca della pubblicazione si era deciso di emanare un documento apposito, che è stato pubblicato nei mesi scorsi e per il quale è attualmente in scadenza il periodo previsto per la consultazione.

2. Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali

Il nuovo principio sviluppa l'argomento proponendo «il modello basato sull'attualizzazione dei flussi di cassa come paradigma concettuale di riferimento per la determinazione del valore recuperabile delle immobilizzazioni materiali e immateriali, secondo un approccio di universale accettazione e adottato dagli standard setters più importanti a livello globale». Con la precisazione, però, che «nella definizione puntuale della regola contabile, tuttavia, si è voluto modulare l'applicazione del modello sulla base delle dimensioni della società, così da consentire ai soggetti di piccole dimensioni di evitare il sostenimento di oneri sproporzionati rispetto ai benefici che deriverebbero dall'adozione di tecniche complesse. In questo senso va letta la proposta di consentire alle società di minori dimensioni di utilizzare l'approccio semplificato basato sulla capacità di ammortamento.

- Pertanto, con riferimento al valore d'uso, l'orientamento assunto è stato quello di utilizzare:
 - il concetto di valore d'uso inteso come valore attuale dei flussi di cassa attesi dall'immobilizzazione/UGC per le società che superano i limiti che identificano le cd large companies ai sensi della direttiva contabile europea;
 - il concetto di valore d'uso inteso come capacità di ammortamento (pari alla differenza tra ricavi e costi non attualizzati derivanti dall'utilizzo del cespite/CGU oggetto di valutazione) per le società che

non superano i predetti limiti».

Il documento si spinge poi (paragrafo 28) a fissare dei parametri quantitativi, al di sopra dei quali le società sarebbero “obbligate” ad adottare il metodo ritenuto “di base”, mentre per le altre società tale adozione sarebbe facoltativa. Ci si domanda se, in mancanza di disposizioni normative in tal senso, i principi contabili possano introdurre obblighi o divieti.

È interessante sottolineare che le disposizioni contenute nel n. 3) dell’art. 2426 c.c., non hanno mai sollevato particolari problemi interpretativi, sino a che l’adozione degli IAS/IFRS da parte di talune società non ha sollevato la tendenza a voler estendere concetti e prassi presenti negli ambienti nei quali tali standard sono nati anche all’interno del sistema giuridico nazionale, che è dotato di caratteristiche del tutto differenti.

Si può ritenere che, almeno in parte, le difficoltà interpretative riscontrate nell’ultimo decennio dai commentatori dell’art. 2426, n. 3) potrebbero derivare da una non accurata analisi del precedente n. 2).

Allo scopo di approfondire il significato attribuibile alle parole del legislatore, è utile riportare un passo della relazione accompagnatoria al disegno di legge delegata 127/91: essa, come è noto, ha modificato il testo del codice civile; in particolare, l’art. 9 ha introdotto il nuovo art. 2426.

La relazione così recita: «2) I nn. 2 e 3 disciplinano, rispettivamente, l’ammortamento e le altre svalutazioni delle immobilizzazioni: quanto al primo, la formula “in relazione con la ... residua possibilità di utilizzazione [sostanzialmente corrispondente a quella dell’art. 35, par. 1, lettera b), della Direttiva] è sembrata la più idonea a ricomprendere tutte le componenti dell’ammortamento (usura fisica, superamento tecnologico, minore alienabilità del prodotto ottenuto con l’impianto, eccetera). L’avverbio “sistematicamente” mira ad evitare che gli ammortamenti vengano accelerati o rallentati nei vari esercizi a seconda della convenienza, anziché essere effettuati in conformità a piani. [...]

Quanto al n. 3, esso si riferisce sia alle svalutazioni di immobilizzazioni non soggette ad ammortamento, sia alle svalutazioni eccezionali di quelle ammortizzabili. Il divieto di mantenere tali svalutazioni quando ne siano venute meno le ragioni costituisce applicazione del principio generale della rappresentazione veritiera e corretta.»

In primo luogo, possiamo notare che l’art. 2426, n. 3) indica chiaramente l’oggetto della valutazione come “l’immobilizzazione”, al singolare, intendendo, quindi, il singolo cespite, mentre il documento OIC, al paragrafo 12, accomuna il valore (recuperabile) della singola attività ammortizzabile a quello della “unità generatrice di cassa” (UGC), che normalmente non coincide con un determinato bene, ma con un complesso organizzato e può talora riferirsi all’intera azienda.

Risulta poi chiaramente che, secondo la relazione ministeriale, tutti i fenomeni che influiscono, direttamente o indirettamente, sul concetto di “residua possibilità di utilizzazione” devono essere tenuti presenti nella predisposizione e nella periodica revisione dei piani d’ammortamento.

Essi, lungi da provocare una svalutazione dei cespiti, devono avere l’effetto di aumentare le quote d’ammortamento ed incidere sulla determinazione del risultato economico di periodo. Soltanto in casi eccezionali e diversi da “usura fisica, superamento tecnologico, minore alienabilità del prodotto ottenuto con l’impianto, eccetera”, che riguardino quella specifica immobilizzazione², si dovrà procedere ad una sua svalutazione. Quest’ultima, inoltre, si deve adottare se il medesimo fenomeno non può essere ragionevolmente rilevato attraverso una congrua riduzione del periodo di vita utile, con conseguente rimodulazione del piano d’ammortamento: non a caso la relazione indica come primi destinatari della norma i cespiti non soggetti ad ammortamento e, solo in casi eccezionali, quelli ammortizzabili.

A questo punto, sembra che nel documento OIC sia presente una sovrapposizione fra gli elementi che influenzano la determinazione della “residua possibilità di utilizzazione” e che, ai sensi del n. 2) dell’art. 2426, devono essere tenuti presenti nella formulazione del piano d’ammortamento e quelli che, invece, portano a riconoscere l’esistenza di un “valore durevolmente inferiore”, di cui al successivo numero 3).

Se esaminiamo, infatti, i fenomeni che il documento OIC considera come indicatori di un possibile “valore durevolmente inferiore” (paragrafo 13), ci accorgiamo che, generalmente, sono invece riconducibili

² Come, ad esempio, il fatto, non prevedibile, che per essa non siano più disponibili pezzi di ricambio.

proprio a fatti che influenzano la “residua possibilità di utilizzazione” e che quindi devono incidere sul piano d’ammortamento.

Gli indici proposti dal documento sono i seguenti.

«Nel valutare se esiste un’indicazione che un’attività/UGC possa aver subito una perdita durevole di valore, la società considera, come minimo, i seguenti indicatori:

a. il valore di mercato di un’attività è diminuito significativamente durante l’esercizio, più di quanto si prevedeva sarebbe accaduto con il passare del tempo o con l’uso normale dell’attività in oggetto;»

Da sola, la diminuzione del valore di mercato del cespite è irrilevante: se però essa è determinata dal logorio fisico del bene, o dalla sua obsolescenza economica (uso normale dell’attività), tutto ciò comporta la necessità di rivedere la previsione della residua possibilità di utilizzo, ai fini della determinazione di diverse quote d’ammortamento. È difficile, invece, accomunare il concetto di “valore di mercato” a quello di “fenomeno eccezionale”: soltanto in questo caso, infatti, si potrebbe rilevare un valore durevolmente inferiore.

«b. durante l’esercizio si sono verificate, o si verificheranno nel futuro prossimo, variazioni significative con effetto negativo per l’entità nell’ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo in cui l’entità opera o nel mercato cui un’attività è rivolta;»

Trattasi ad evidenza di fenomeni di carattere generale, che nulla hanno a che vedere con la specifica immobilizzazione, cui chiaramente la norma civilistica si riferisce: di essi l’impresa dovrà tener conto, attraverso congrui accantonamenti a fondi rischi o fondi spese future.

«c. nel corso dell’esercizio sono aumentati i tassi di interesse di mercato o altri tassi di rendimento degli investimenti, ed è probabile che tali incrementi condizionino il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d’uso di un’attività e riducano il valore equo;»

Ad una prima lettura, risulta difficile comprendere il nesso fra l’andamento dei tassi d’interesse ed il valore di un macchinario, di un impianto, di un arredo, ma, a ben riflettere, probabilmente ci troviamo in presenza di un esempio della sovrapposizione di elementi in precedenza accennata: l’andamento dei tassi d’interesse incide su di una delle metodologie proposte per la quantificazione del valore durevolmente inferiore, da eseguirsi una volta accertata la sua esistenza, ma non serve come indice del fatto che il cespite debba essere svalutato.

«d. il valore contabile delle attività nette della società è superiore al loro valore equo stimato della società (una tale stima sarà effettuata, per esempio, in relazione alla vendita potenziale di tutta la società o parte di essa);»

Sembra una ripetizione del concetto espresso al punto a), salva l’indulgenza verso l’utilizzo del termine “valore equo”.

«e. l’obsolescenza o il deterioramento fisico di un’attività risulta evidente;»

Questo elemento può davvero dimostrare il contrario, rispetto a quanto ipotizzato dal documento: se si tratta di obsolescenza o di deterioramento fisico, non v’è dubbio che debba influire sul piano d’ammortamento e non certo su di un ipotetico valore durevolmente inferiore. Se, invece, si tratta della rilevazione di un errore di valutazione commesso negli esercizi precedenti, si deve far riferimento al documento OIC 29 e non al numero 9.

«f. nel corso dell’esercizio si sono verificati significativi cambiamenti con effetto negativo sulla società, oppure si suppone che si verificheranno nel prossimo futuro, nella misura o nel modo in cui un’attività viene utilizzata o ci si attende sarà utilizzata. Tali cambiamenti includono casi quali:

- *l’attività diventa inutilizzata,*
- *piani di dismissione o ristrutturazione del settore operativo al quale l’attività appartiene,»*

Se il cespite oggetto di valutazione risulta inutilizzabile, o se ne viene comunque decisa la dismissione, sicuramente si deve abbandonare il concetto di “valore d’uso” e sostituirlo con quello di “valore di realizzo diretto”, con la conseguenza che quest’ultimo può ben essere inferiore al netto contabile, in modo non soltanto “durevole”, ma definitivo.

«- piani di dismissione dell’attività prima della data prima prevista,»

A differenza di quanto visto al punto precedente, se si è in presenza di un cambiamento nei piani di di-

smissione dei cespiti ammortizzabili, che riduce la previsione di vita utile dei medesimi, ciò deve avere le proprie conseguenze sui piani d'ammortamento e non sull'ipotesi che i cespiti risultino di valore inferiore al netto contabile, a meno che si consideri il fenomeno di carattere eccezionale.

«- ristabilire la vita utile di un'attività come definita invece che indefinita;»

Ancora una volta è fuori luogo parlare di "valore durevolmente inferiore": si tratta di predisporre un piano d'ammortamento per un cespite che prima non l'aveva; è la conferma della volontà degli estensori di inserire a tutti i costi elementi degli IAS/IFRS, anche quando non se ne ravvisa alcun bisogno, tanto più che nel nostro ordinamento non esiste uno specifico trattamento di immobilizzi di "durata indefinita", ma soltanto di "durata infinita", che non vengono ammortizzati, mentre tutti gli altri sono assoggettati a tale procedura.

«g. dall'informativa interna risulta evidente che l'andamento economico di un'attività è, o sarà, peggiore di quanto previsto. In tale contesto, l'andamento economico include i risultati operativi e i flussi finanziari/redditali.»

È incomprensibile: cosa vuol dire "andamento economico di un'attività"? Se, come sembrerebbe dalla frase successiva, ci si riferisce alla capacità di ammortamento o all'attualizzazione dei flussi finanziari, si sovrappone ancora una volta il concetto di indice di possibile valore durevolmente inferiore a quello inerente la fase successiva del tentativo di calcolarne l'entità.

L'incerta distinzione dei due concetti appare anche dal successivo paragrafo 14, in cui si dice che *«se esiste un'indicazione che un'attività possa aver subito una perdita durevole di valore, ciò potrebbe rendere opportuno rivederne la vita utile residua, il criterio di ammortamento o il valore residuo e rettificarli conformemente, a prescindere dal fatto che la perdita venga poi effettivamente rilevata»*. Bisognerebbe specificare che le due procedure sono alternative, ma, soprattutto, che la procedura prevista dal n. 2) del 2426 è sempre obbligatoria e prevalente, mentre quella prevista dal successivo numero 3) è residuale.

3. Conclusioni

In conclusione, per ritenere che un immobilizzo possa essere di valore durevolmente inferiore al costo storico ridotto dagli ammortamenti effettuati, si deve essere in presenza di un fenomeno che, per cause eccezionali, non riguardanti, quindi, il logorio fisico del bene, né la sua eventuale obsolescenza, indichi che quel bene non è più in grado di fornire in modo conveniente i servizi per ottenere i quali esso era stato acquisito.

In questi casi eccezionali, per sapere di quanto è necessario svalutare il netto contabile, si deve agire in diverso modo, a seconda della destinazione del cespite.

- se il cespite è destinato ad uscire dal ciclo produttivo, il "minor valore" è dato esclusivamente dal suo presunto realizzo diretto mediante cessione o demolizione;

- se, invece, malgrado il fenomeno riscontrato, l'impresa decide di continuare ad utilizzare il cespite, bisogna assoggettare ad ammortamento un "nuovo" valore di carico, scelto in modo tale che le quote d'ammortamento incidano sul costo complessivo del prodotto ottenuto attraverso l'utilizzo del bene strumentale per un importo compatibile con il presumibile prezzo di vendita del prodotto stesso. Come indicato nel documento OIC 16, pubblicato per consultazione, il nuovo valore può essere stimato anche mediante l'attualizzazione dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo del cespite, se l'impresa è dotata degli strumenti contabili necessari allo scopo.

L'esigenza di rettificare il valore deriva dai principi di prudenza e di competenza economica: se così non si facesse, verrebbe rinviato al futuro, attraverso il processo di ammortamento, un componente straordinario di reddito, che deve invece essere imputato all'esercizio in corso alla data del fenomeno rilevato.

Etica e business, quali opportunità per i professionisti



di Elena Bonanni

Accostare le parole etica e business è spesso un esercizio arduo e complesso.

La maggior parte delle persone si limita ad affiancare i due concetti, facendo una semplice somma: etica, spesso ridotta semplicisticamente a fare del bene/beneficenza, che si “aggiunge” ad attività di business. Il risultato si traduce in elargizioni, donazioni, attività filantropiche. Per fare un esempio concreto, una banca che dona una certa cifra per ogni nuovo correntista a un’associazione no profit. Un gesto sicuramente benvenuto, ma che non può rappresentare il vero significato di forme di responsabilità sociale di impresa e di finanza responsabile o etica.

Quando si parla di imprese socialmente responsabili, di fondi di investimento etici si fa in realtà riferimento a un nuovo modo di concepire la natura dell’impresa e dell’attività economica. Alla base c’è quindi l’evoluzione della teoria di impresa che, attraversando diversi stadi, è passata dalla teoria degli shareholder alla teoria degli stakeholder. In sintesi, l’impresa non è più intesa, alla stregua delle teorie neoclassiche, come “mezzo nelle mani degli azionisti” ma diviene “mezzo per il coordinamento degli interessi degli stakeholder” secondo una prospettiva che vede nella cooperazione la strada per la creazione di più valore per tutti gli stakeholder tra cui anche gli azionisti. Si passa dalla teoria degli shareholder di Friedman, alla teoria degli stakeholder di Freeman. Gli stakeholder sono i portatori di interesse dell’azienda, dalla comunità locale ai dipendenti (in cui si inserisce anche il tema della diversity e delle pari opportunità), dal territorio agli azionisti.

D’altra parte oggi, in un mondo profondamente cambiato dalla crisi del 2008 non è più immaginabile pensare a un’impresa di successo che non sia in sintonia con la società civile rispetto ai valori riferiti alla salute, alla sicurezza e alla sostenibilità ambientali.

La teoria degli stakeholder cambia quindi il rapporto dell’impresa con il contesto di riferimento e tutti i portatori di interesse introducendo anche nuovi strumenti: il bilancio sociale o rendicontazione di sostenibilità (il documento in cui si comunicano le informazioni non finanziarie relative all’impresa nel rapporto con i suoi stakeholder), il codice etico, il controllo e le certificazioni sulla filiera, fino alle opportunità offerte dallo sviluppo della finanza Sri (Socially responsible investing). Tutti ambiti che richiedono supporto a livello normativo, di rendicontazione, di comunicazione, di rapporti con il personale, di corporate governance, di marketing e rapporti con i fornitori e di ambiente.

Per dare un’idea dello Stato dell’arte uno studio della società di consulenza Governance & Accountability (G&A) ha indicato che nel 2015 il 75% delle imprese appartenenti all’indice americano S&P500, indice che raccoglie le maggiori società quotate americane, ha pubblicato un report di sostenibilità o di responsabilità sociale (con riferimento all’esercizio 2014). Nell’esercizio 2011 erano solo il 19%. A Piazza Affari, delle maggiori 50 società quotate, il 64% ha pubblicato un report di sostenibilità. E la diffusione è destinata ad aumentare sotto la spinta della normativa europea. La direttiva 2014/95/UE ha infatti stabilito l’obbligatorietà

Elena Bonanni, giornalista economico-finanziaria, co-fondatrice ETicaNews.it

dall'esercizio 2016 delle informazioni non finanziarie (ambiente, politiche sociali e legate ai dipendenti, diritti umani e anti-corruzione) per le imprese di grandi dimensioni del continente, quotate e non (bilancio di 20 milioni di euro o fatturato netto di 40 milioni, più di 500 dipendenti). Si tratta di circa 6mila imprese coinvolte.

Per chi si occupa della consulenza alle imprese la rendicontazione non finanziaria può rappresentare anche un'opportunità di specializzazione e di posizionamento. Non a caso la stessa Fondazione nazionale dei commercialisti ha condotto uno studio, pubblicato lo scorso febbraio, non solo per verificare se tali aziende (quelle destinatarie della direttiva Ue) siano attrezzate per adeguarsi alle recenti disposizioni normative europee ma anche per porre le basi "per prossimi lavori tesi ad approfondire le potenziali complementarità degli strumenti informativi di sustainability reporting ai fini di un coerente e organico adempimento alle attuali disposizioni normative inerenti alla comunicazione obbligatoria d'impresa (in particolare, ai bilanci annuali e consolidati e alla relazione sulla gestione)".

Obiettivo della Fondazione è "comprendere quali spazi vi siano in questo contesto per ulteriori sviluppi dell'attività professionale nell'erogazione di servizi finalizzati alla consulenza e alla pianificazione di processi di sustainability reporting, all'elaborazione dei relativi report (o alla predisposizione di altri strumenti di comunicazione web-based) e all'esecuzione delle attività di asseverazione dei documenti di rendicontazione CR (corporate reporting che indica i vari tipi di report di sostenibilità Ndr)".

Certo, il fatto che la norma europea sia attualmente circoscritta alle imprese di grandi dimensioni e di interesse pubblico implica che la redazione e l'asseverazione dei report non-financial di società e aziende sono attualmente, in buona parte, svolte da dipartimenti interni alle stesse aziende o sono appannaggio delle grandi imprese di revisione contabile. Che tra l'altro stanno investendo nel potenziare i dipartimenti specializzati. Come testimonia la recente operazione in Italia (luglio 2014) di EY che ha acquisito la società di consulenza sulla sostenibilità Rga.

Tuttavia, il cambio di passo lascia pensare che la platea delle imprese interessate possa allargarsi, anche a fronte di un equilibrato rapporto rischio/benefici. "Dagli studi di contesto e dalla valutazione d'impatto della Commissione europea in base ai quali la direttiva 2014/95/UE è stata sviluppata - ha infatti concluso la Fondazione nazionale dei commercialisti - emerge proprio il "trascurabile" valore degli oneri amministrativi connessi alla raccolta e alla pubblicazione delle informazioni in questione, anche (e a maggior ragione) in rapporto ai benefici conseguenti alla crescita di consapevolezza degli stakeholder sulle attività delle società quotate, responsabili di oltre un terzo dei costi esterni ambientali generati a livello planetario".



ph. © Damiano Tasco

Trust e compilazione del quadro RW



di Luigi Ferrajoli

Con l'articolo 9 della legge n. 97/2013 il legislatore ha profondamente modificato il d.l. n. 167/1990 prevedendo, a carico dei contribuenti persone fisiche, società semplici ed enti non commerciali, compresi i trust, l'obbligo di dichiarare gli investimenti e le attività detenute all'estero sia quale diretto possessore sia quale titolare effettivo ai sensi del d.lgs. 231/2007. Il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 18.12.2013, richiamando la normativa antiriciclaggio, ha precisato che, in caso di entità giuridiche quali fondazioni o trust, che amministrano e distribuiscono fondi, si considerano titolari effettivi, se già determinate: - le persone fisiche beneficiarie del 25% o più del patrimonio; in caso di trust con beneficiari effettivi non ancora determinati, la categoria di persone nel cui interesse principale è istituita l'entità giuridica; - la persona fisica o le persone fisiche che esercitano un controllo sul 25% o più del patrimonio di un'entità giuridica. Con la Circolare esplicativa n. 38/E del 23.12.2013 l'Amministrazione finanziaria ha ulteriormente chiarito le modalità di compilazione del quadro RW. In caso di trust trasparenti fiscalmente residenti in Italia, non esercitanti attività commerciale, se vi sono beneficiari individuati aventi i requisiti del "titolare effettivo" questi devono inserire nel quadro RW tutte le attività estere del trust applicando l'approccio look through (cioè di trasparenza), indipendentemente dalla localizzazione delle attività estere. In mancanza di un titolare effettivo, gli obblighi di monitoraggio delle attività estere ricadono sui trust che deve quindi compilare il quadro RW con l'indicazione del valore delle attività estere e della percentuale del patrimonio non attribuibile ai "titolari effettivi" se presenti. Nel caso di trust fiscalmente residenti fuori dal territorio italiano che detengono investimenti all'estero e attività estere di natura finanziaria, gli obblighi di monitoraggio fiscale previsti per i beneficiari residenti in Italia valgono per i beneficiari aventi i requisiti del titolare effettivo, che sono tenuti ad indicare nel quadro RW il valore complessivo delle attività estere del trust e la percentuale di patrimonio ad essi riferibile. Nel caso invece di trust esteri con beneficiari individuati residenti in Italia non aventi i requisiti del titolare effettivo, i medesimi devono indicare nel quadro RW il valore della quota di patrimonio del trust ad essi riferibile. Al fine di consentire ai titolari effettivi di adempiere agli obblighi dichiarativi del quadro RW, i trustee di trust esteri sono quindi tenuti a comunicare loro tutte le informazioni relative agli investimenti ed alle attività finanziarie detenute all'estero necessarie al corretto adempimento dei loro obblighi tributari, in particolare comunicando la quota di partecipazione al patrimonio, gli investimenti e le attività estere detenute anche indirettamente dal trust, la loro valorizzazione, nonché i dati identificativi dei soggetti esteri. In caso di trust estero, dove i beneficiari, fiscalmente residenti in Italia, non abbiano un diritto puntuale alla percezione dei beni, secondo le indicazioni di cui alla Circolare n. 38/E del 2013 non sussisterebbe alcun obbligo di monitoraggio. Nei casi di interposizione fittizia, a differenza di quanto previsto per i titolari effettivi, il socio o beneficiario ha sempre l'obbligo di compilazione del quadro RW, indipendentemente dal requisito del controllo.

Alcuni esempi pratici di tassazione indiretta del trust.

1. Conferimento di beni immobili in trust opaco.

Valore venale: € 500.000 — valore catastale: €100.000

	Valore imponibile	Franchigia	Aliquota	Imposta
Imposta donazioni	100.000	nessuna	8%	8.000
Imposta ipotecaria	100.000	nessuna	2%	2.000
Imposta catastale	100.000	nessuna	1%	1.000
TOTALE				11.000

2. Conferimento di beni immobili in trust trasparente (beneficiario = coniuge)

Valore venale: 500.000 — valore catastale: €100.000

	Valore imponibile	Franchigia	Aliquota	Imposta
Imposta donazioni	100.000	1.000.000	4%	0
Imposta ipotecaria	100.000	nessuna	2%	2.000
Imposta catastale	100.000	nessuna	1%	1.000
TOTALE				3.000

Dalle esemplificazioni sopra riportate si evince che la scelta di costituire un trust opaco sconta un'imposizione più consistente rispetto all'ipotesi di costituzione di trust trasparente il cui beneficiario è legato da stretti vincoli di parentela con il disponente.

3. Conferimento di partecipazioni in trust opaco.

Valore patrimoniale: €1.000.000

	Valore imponibile	Franchigia	Aliquota	Imposta
Imposta donazioni	1.000.000	nessuna	8%	80.000
TOTALE				80.000

4. Conferimento di partecipazioni in trust trasparente (beneficiari i due figli del disponente) Valore patrimoniale: €1.000.000

	Valore imponibile	Franchigia	Aliquota	Imposta
50% figlio 1	500.000	1.000.000	4%	0
50% figlio 2	500.000	1.000.000	4%	0
TOTALE				0

Anche in questo caso risulta più conveniente, sotto il profilo della tassazione indiretta, la costituzione di un trust trasparente.

Un esempio pratico di tassazione diretta del trust: trust istituito con il conferimento dell'intero capitale di una s.r.l.

Nel caso di creazione di un trust nel quale viene conferito il capitale di una società a responsabilità limitata, poiché il trust è un soggetto IRES, i dividendi distribuiti dalla società partecipata beneficeranno dell'esenzione per il 95% del loro ammontare. In caso di trust opaco, i redditi derivanti dai beni devono essere assoggettati a tassazione in capo al trust quale soggetto passivo IRES e la successiva distribuzione agli stessi beneficiari dei proventi (capitalizzati) conseguiti dal trust non sarà assoggettabile ad alcuna imposizione sul reddito (distribuzione di capitale).

Il reddito conseguito dal trust trasparente è invece imputato direttamente a ciascun dei beneficiari individuati, in proporzione alla quota che è stata attribuita nell'atto istitutivo, ovvero in parti uguali tra loro, qualora dall'atto costitutivo stesso non sia stata prevista una ripartizione determinata. Il beneficiario deve essere individuato e deve risultare titolare del diritto di pretendere dal trustee l'assegnazione di quella parte di reddito che gli viene imputata per trasparenza. Nel caso di trust trasparenti, i redditi si qualificano sempre, in capo ai beneficiari, quali redditi di capitale ex art. 44, comma 1, del Tuir, a prescindere dal tipo di attività commerciale o non commerciale esercitata e pertanto dovranno essere computati nel reddito complessivo senza alcuna deduzione, beneficiando, tuttavia, del credito d'imposta per eventuali imposte che siano state assolte all'estero in via definitiva (sempre in misura proporzionale alla quota individuata in capo al singolo beneficiario). Se i redditi che sono stati conseguiti dai trust fiscalmente residenti in Italia sono invece destinati a beneficiari che non risultano essere residenti fiscalmente in Italia e si qualificano come redditi di capitale ex art. 44 del Tuir, occorrerà valutarne, nel rispetto di eventuali convenzioni contro le doppie imposizioni, l'imponibilità in Italia o meno ai sensi dell'articolo 23, comma 1, lettera b), del Tuir.

Alcuni effetti del concordato preventivo: credito Iva e limiti di transazione fiscale



di Elvira Elia

Il concordato preventivo produce una serie di effetti; tra questi emerge l'inizio dell'attività di vigilanza del commissario giudiziale, nonostante il debitore conservi l'amministrazione dei suoi beni e l'esercizio dell'impresa.

Nonostante vari articoli (tra cui gli artt. 165 e 169 l.fall.) rinviino a numerose norme dettate per il fallimento, alcune regole, anche in merito agli effetti, sono del tutto peculiari del concordato preventivo. Ad esempio, a partire dalla data della presentazione del ricorso e fino al passaggio in giudicato della sentenza di omologazione del concordato, i creditori per titolo o causa anteriore al decreto non possono, sotto pena di nullità, iniziare o proseguire azioni esecutive sul patrimonio del debitore. Le prescrizioni che sarebbero state interrotte dagli atti predetti, del resto, rimangono sospese e le decadenze non si verificano. I creditori, inoltre, non possono acquistare diritti di prelazione con efficacia rispetto ai creditori concorrenti, a meno che non vi sia all'uopo una specifica autorizzazione del giudice.

E' da rilevare che oggi non è più prevista la generale "direzione del giudice delegato", ma l'autorizzazione di tale organo è necessaria affinché gli atti di straordinaria amministrazione non perdano efficacia rispetto ai creditori anteriori al concordato (anche se il tribunale può stabilire un limite di valore al di sotto del quale non è dovuta tale autorizzazione).

Al commissario giudiziale spetta la verifica dell'elenco dei creditori e dei debitori sulla base delle scritture contabili presentate a norma dell'art. 161, il quale apporgerà le eventuali rettifiche che si rendessero necessari ed in seguito notificherà ai creditori un avviso contenente la data di convocazione dei creditori medesimi e le proposte del debitore.

L'art. 177 l.fall., nel dettare regole dettagliate sulle modalità di espletamento di tale adunanza dei creditori, prevede, in via generale, che per l'approvazione del concordato è indispensabile il voto favorevole dei creditori che rappresentino la maggioranza dei crediti ammessi al voto. Ove siano previste diverse classi di creditori, il concordato è approvato se ottiene il voto favorevole dei creditori che rappresentino la maggioranza dei crediti ammessi al voto nella classe medesima. Il tribunale, riscontrata in ogni caso la maggioranza dei crediti ammessi al voto, può approvare il concordato perfino se risulti il dissenso di una o più classi di creditori, a patto che la maggioranza delle classi abbia approvato la proposta di concordato; per aversi siffatto esito, tuttavia, è necessario il concorso di un'altra condizione: il tribunale deve dichiarare che i creditori appartenenti alle classi dissenzienti possano risultare soddisfatti dal concordato in misura non inferiore rispetto alle alternative concretamente praticabili, quali ad esempio la dichiarazione di fallimento.

Espletati i numerosi adempimenti procedurali, di cui agli artt. 171 e ss. l.fall., sarà indetta l'adunanza dei creditori, presieduta dal giudice delegato, in seno alla quale il commissario giudiziale illustrerà la sua relazione e le proposte definitive del debitore. In tale sede ogni creditore potrà opporsi, se lo ritiene opportuno, alla proposta di concordato illustrandone le ragioni per le quali non ritiene ammissibile o accettabile tale proposta e potrà sollevare eventuali contestazioni sui crediti concorrenti; il debitore, a

sua volta, potrà rispondere e contestare i presunti crediti, fornendo i dovuti chiarimenti.

Nel rispetto delle condizioni indicate dagli artt. 179 e ss. l.fall., in seguito sarà emesso il provvedimento di omologazione del concordato da parte del tribunale, con decreto motivato, il quale sarà comunicato sia al debitore che al commissario giudiziale il quale lo notificherà ai creditori e lo pubblicherà mediante affissione a norma dell'articolo 17 l.fall...

Con il decreto di omologazione si chiude la procedura di concordato preventivo, a patto che l'omologazione stessa intervenga nel termine di sei mesi dalla presentazione del ricorso, termine prorogabile di sessanta giorni per una sola volta, con apposito decreto del tribunale (cfr. art. 181 l.fall.).

Concordato preventivo e credito Iva: quali limiti alla transazione fiscale?

Secondo la Corte d'Appello Bologna, sez. III civile, sentenza 03.11.2014 n° 2255 è inammissibile il concordato preventivo che preveda una proposta di transazione fiscale con pagamento del credito IVA in misura inferiore all'importo indicato dall'Agenzia delle Entrate, anche in pendenza di contestazione della pretesa innanzi al Giudice Tributario; difatti, il credito erariale è autodeterminato, caratterizzato da presunzione di veridicità, munito di autotutela esecutiva e l'impugnazione degli atti dell'Amministrazione Finanziaria non rende l'ammontare della pretesa disponibile, né consente un accordo sulla sua determinazione nell'ambito della procedura concordataria.

Nello specifico, il giudice del primo grado aveva deciso per il fallimento di una società, ritenendo inammissibile la proposta concordataria in ragione della violazione della disciplina imperativa dettata dall'art.182/ter L.F., quanto ai limiti della "transazione fiscale" in materia di credito I.V.A., per inottemperanza allo specifico divieto di sottoporlo alla "falcidia concordataria".

In particolare, il Tribunale ravvisava, sulla scorta dell'orientamento della Suprema Corte in tema di infalcidiabilità del credito erariale per l'imposta sul valore aggiunto, un'inaccettabile lesione del trattamento, peculiare ed inderogabile, riservato dal vigente sistema al "credito IVA", in quanto ora, in forza dell'esplicita proposizione iniziale del co.1° dell'art.182/ter L.F., deve essere sempre soddisfatto integralmente, salva la sola possibilità di ottenere che il suo adempimento venga dilazionato nel tempo.

Tuttavia, ad avviso dell'impresa debitrice reclamante, nella fattispecie non può propriamente riconoscersi un "credito I.V.A." dell'Agenzia delle Entrate, in quanto vi è una diversità "genetica" tra il "credito I.V.A." fondato sull'incasso dell'imposta da parte dell'imprenditore e il mancato versamento all'Erario, e quello che, ad esempio, potrebbe derivare da accertamenti per presunte "frodi carosello".

Di conseguenza, dovrebbe essere una "pretesa creditoria", oggetto di contestazioni innanzi al competente Giudice Tributario: solo a seguito del riconoscimento di detta "pretesa creditoria", o delle ragioni della società che si oppone in sede tributaria, e per effetto di decisioni definitive del Giudice Tributario, verrebbe ad esistenza o meno un vero e proprio "credito" tributario.

In questo contesto si potrebbe innestare una eventuale transazione fiscale, nell'ambito della quale l'Agenzia delle Entrate può, aderendo alla proposta ex art. 182-ter L.F., può determinare il proprio credito nella misura indicata nel ricorso per concordato: in queste condizioni non vi può essere alcuna falcidia del "credito I.V.A.", perché il predetto credito sarà quantificato dalla stessa Agenzia delle Entrate nell'entità prospettata.

In sostanza, fin quando il credito IVA non è stato definitivamente determinato - sia nell'an sia nel quantum - non è possibile sostenere una sua "intangibilità", essendo il medesimo credito fino a tale momento una mera presunzione di sussistenza del credito attestato.

La Corte d'appello, aderendo alla sentenza di primo grado, ha ritenuto di fatto equiparato, con tale interpretazione, la pretesa creditoria del Fisco a quella di qualsivoglia altro creditore, senza considerare le peculiari caratteristiche del credito erariale secondo il generale principio della "par condicio creditorum" che è alla base di ogni procedura fallimentare.

In proposito, occorre richiamare quanto affermato dalla giurisprudenza - anche costituzionale - in materia, che ha da lungo tempo riconosciuto alla pretesa fiscale una natura differente e maggiormente tutelata, rispetto agli altri crediti; il credito erariale è, infatti, autodeterminato, caratterizzato da presunzione di veridicità, munito di autotutela esecutiva.

La pretesa fiscale (o previdenziale) - diversamente da qualsivoglia altro credito - è *ab origine* caratterizzata

dalla possibilità di divenire irretrotrattabile (caratteristica che, per gli altri crediti, è riconosciuta solo dal giudicato) senza alcuna necessità di accertamento giurisdizionale.

Inoltre la "Corte di Giustizia ha - con sentenza dell'11/12/2008 - sanzionato per infrazione la Repubblica Italiana per aver consentito un "condono tombale" sull'I.V.A (imposta armonizzata dell'Unione Europea) tale da permettere ai contribuenti italiani di ottenere un significativo sconto di imposta e di falsare la concorrenza intracomunitaria". Ne consegue che "un'interpretazione distonica degli art. 160, 161 e .182-ter L.F. condurrebbe al risultato proibito dalla Corte di Giustizia, posto che l'omologazione di un concordato che prevede la falcidia dell'I.V.A. (oppure l'ammissibilità di una transazione fiscale del medesimo tenore) costituirebbe un "placet" dello Stato italiano contrastante con il diritto comunitario".

L'interpretazione offerta dalla fallita società contrasta anche con quanto recentemente statuito dalla Corte Costituzionale con sentenza 25 luglio 2014, n. 225, per cui l'IVA è un tributo costituente una risorsa propria dell'Unione Europea e pertanto intangibile e l'art. 182 ter Legge Fallimentare, nell'escludere la falcidiabilità dell'iva in sede di transazione fiscale consentendone solo la dilazione di pagamento, ha individuato "il limite massimo di espansione della procedura transattiva compatibile con il principio di indisponibilità del tributo".

Infine, osserva il giudice d'appello, "anche la competente Agenzia delle Entrate non potrebbe comunque mai consentire ad una transazione fiscale che non estingua il sottostante debito IVA, in misura pari a quanto "certificato" dal medesimo concessionario ai sensi dell'art. 182/ter co. 2° L.F. - neppure se vi ravvisasse in siffatta soluzione una reale convenienza economica, a vantaggio dell'Erario - per l'assorbente ragione che la medesima non è titolare di alcun potere dispositivo, idoneo a legittimare la relativa "rinuncia", anche solo parziale".



ph. © Damiano Tasco

Le garanzie sui prestiti: una teoria prospettiva pricing opzione


di Francesco Calò

1. Introduzione

Obiettivo di questo lavoro è proporre un modo alternativo di interpretare da un punto di vista finanziario le garanzie al credito. Questo ci permetterà di evidenziarne gli elementi chiave per la loro corretta valutazione e di inquadrare la ragione d'essere dell'intervento delle agenzie pubbliche nell'offerta di garanzie al credito alle imprese, i loro potenziali benefici e i correlati aspetti di criticità.

La garanzia del credito rappresenta una forma di tutela del creditore verso inadempienze del debitore e può essere costituita in forma reale, personale o indiretta dal debitore stesso (solo le prime) e/o da terzi. Senza più di tanto scendere nel dettaglio considereremo "pubblica" la garanzia quando è lo Stato o un altro ente pubblico a fornirla, in forma reale o personale o indiretta che sia.

Per il creditore quindi la garanzia rappresenta l'opzione di potersi rivalere sul bene in garanzia o sul patrimonio del garante in caso di inadempimento del garantito. Ed è proprio nell'ottica della teoria delle opzioni che in questa relazione andremo a leggere ed interpretare le garanzie al credito.

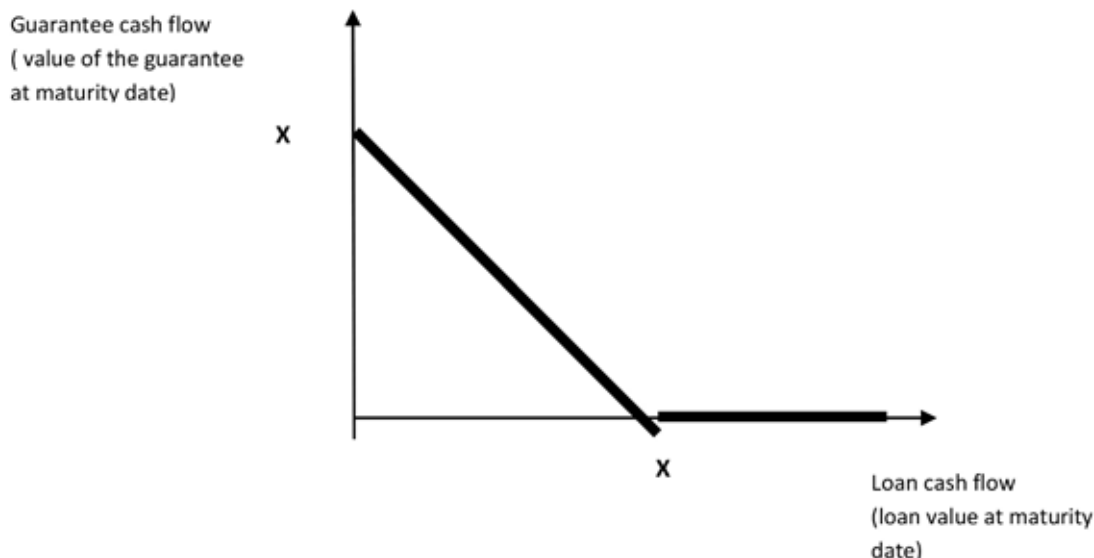
Il presente lavoro è organizzato come segue. Il prossimo paragrafo inquadra le garanzie sui finanziamenti dal punto di vista della teoria delle opzioni. Il terzo si sofferma sul valore di una garanzia al credito in condizione di mercati perfetti e imperfetti. Il quarto esamina come le agenzie pubbliche possano sostenere il credito alle imprese attraverso il rilascio di garanzie. L'ultimo paragrafo è dedicato alle conclusioni.

2. Interpretare le garanzie nell'ottica della teoria delle opzioni

Acquisendo la garanzia, il creditore acquisisce il diritto a cedere l'insolvenza del debitore rivalendosi sul bene o sul soggetto garante. Interpretando il tutto in termini di opzioni acquisisce quindi una opzione put sui flussi di cassa del debito insoluto, opzione di tipo europeo dato che può essere esercitata al momento della scadenza del prestito, con prezzo di esercizio pari all'importo da restituire del debito. Il sottostante di questa opzione è rappresentato dai flussi di cassa del prestito garantito. Nel caso di un finanziamento con rimborso rateale lo schema finanziario può essere analogamente replicato da una serie di opzioni che saranno funzione della struttura del piano di rimborso del prestito. Queste complicazioni esulano dagli obiettivi di questo lavoro. Ci concentriamo, quindi, sull'ipotesi di un prestito di importo X (comprensivo di interessi) assistito da garanzia che deve essere restituito in una unica soluzione alla data di scadenza. Nel caso di inadempienza del debitore il creditore potrà rivalersi sul garante o sul bene garantito chiedendogli la quota di prestito non pagata dal debitore (l'insolvenza potrebbe essere totale o riguardare solo una parte del debito), lasciando al garante l'onere di rivalersi sul debitore per la ripetizione di quanto escusso.

Il payout di questa garanzia è schematizzato nella figura 1. E' immediato verificare che coincide con quello di una opzione put. Se il prestito è assistito da garanzia quindi si può ritenere che da un punto di vista finanziario il creditore abbia acquisito l'opzione di cedere l'insolvenza (cioè i flussi di cassa ricevuti dal prestito) in cambio del rimborso del debito non onorato.

Fig. 1 –payout della garanzia alla data di scadenza



Riteniamo che interpretare nell'ottica della teoria delle opzioni le garanzie che assistono le concessioni di credito permetta di meglio inquadrare e indagare alcune delle loro caratteristiche finanziarie.

Innanzitutto permette di concludere che la garanzia ha un valore positivo anche prima della scadenza del prestito. Lo ha anche nel momento stesso in cui viene rilasciata. Questo giustifica le pretese del garante alla corresponsione di un compenso per il rilascio della garanzia o, nel caso di garanzia pubblica, ad un beneficio per la collettività.

Richiamando i principi della option pricing theory (Black, Scholes 1973, Merton 1973, Cox, Ross 1976, Smith 1976) possiamo anche inquadrare i fattori da cui il valore di una garanzia al credito dipende.

- Valore del debito garantito (cioè il prezzo di esercizio dell'opzione garanzia): maggiore è il debito garantito maggiore il valore che dovrà essere riconosciuto alla garanzia;

- Valore atteso del rimborso del prestito (ossia valore del sottostante l'opzione): minori sono le attese sulle capacità di rimborso del debitore maggiore sarà il valore della garanzia stessa;

- Volatilità del valore atteso del rimborso (ossia rischiosità del sottostante): una garanzia vale tanto di più quanto più è rischioso il prestito concesso;

- Scadenza del debito: quanto più lontana è temporalmente la data di scadenza del prestito tanto maggiori sono le possibilità che si verifichi l'insolvenza, di conseguenza tanto maggiore il valore della garanzia;

- Tasso di interesse privo di rischio. A parità di ogni altra condizione una variazione del tasso free risk produce un effetto di segno contrario sul valore di mercato di una opzione put, di conseguenza è da attendersi che un aumento del tasso privo di rischio determini una riduzione del valore della garanzia, viceversa una sua riduzione. L'effetto è in parte spiegato dalla circostanza che un aumento del tasso free risk determina una riduzione del valore odierno dell'incasso che seguirà all'eventuale esercizio dell'opzione;

- Eventuali flussi di cassa corrisposti dal sottostante durante il periodo di vita della garanzia (tipo il pagamento di rate). Se non sono previsti meccanismi di adeguamento automatico della garanzia al minor valore del debito, un minor valore del debito risulterà garantito dallo stesso stock di garanzia. Il valore della garanzia non può quindi che essere maggiore. Il tutto può anche essere letto nel senso che il rimborso di una parte del prestito ne determina una riduzione del suo valore atteso di rimborso a parità di valore di debito garantito. Per quanto detto sopra il valore della garanzia (opzione put) aumenta.

- Rischio di double default (ossia rischio che in caso di inadempienza del garantito anche il garante sia inadempiente). Non essendo opzioni di natura finanziaria scambiate su mercati regolamentati, dunque non essendoci meccanismi di clearing nè margini a garanzia degli obblighi assunti dalle parti, nella valutazione deve anche tenersi conto del possibile inadempimento del garante qualora chiamato a rimborsare il finanziamento. Maggiore quindi il rischio di double default minore il valore della garanzia.

La teoria classica delle opzioni ci porta indirettamente ad un'altra conclusione molto importante: il valore di una opzione non può dipendere da altri fattori.

La tabella 1 riassume i fattori che influenzano il valore di una garanzia al credito. I segni + e - indicano il

rapporto di correlazione tra fattore e valore dell'opzione. + indica che al crescere del fattore aumenta il prezzo dell'opzione e viceversa, - che al crescere del fattore diminuisce il valore dell'opzione e viceversa.

Tab. 1 – Determinanti del valore delle garanzie

DETERMINANTI:	SEGNO
1. Valore del Debito Garantito	+
2. Valore atteso di rimborso del prestito	-
3. Volatilità del valore atteso del rimborso	+
4. Scadenza del debito	+
5. Tasso di interesse pivo di rischio	+
6. Eventuali flussi di cassa corrisposti dal sottostante durante il periodo di vita della garanzia	-
7. Rischio di doppio default	-

3. Discussione

Ma a cosa corrisponde il valore della garanzia? Poiché come visto nella sezione precedente il valore della garanzia varia anche in funzione del tempo (scadenza) conviene “fermare” il tempo ed effettuare l’analisi con riferimento ad uno specifico momento temporale. Consideriamo, per maggiore semplicità e chiarezza espositiva, il momento della concessione della garanzia.

Per il garantito il valore della garanzia è rappresentato dal valore attuale dei minori interessi che grazie alla garanzia ricevuta pagherà rispetto a quelli che ritiene avrebbe dovuto pagare in assenza di garanzia.

Le formula è:

$$G_b = PV(I_u) - PV(I_s) \quad (1)$$

dove:

G_b è il valore della garanzia per il mutuatario,

I_u sono gli interessi che il mutuatario credono avrebbe pagato sul debito non garantito

I_s sono gli interessi reali che il debitore pagherà il debito garantito

PV significa valore attuale.

Per il finanziatore è invece dato dalla riduzione di rischiosità del prestito che in termini monetari potremmo stimare come valore attuale della differenza tra interessi che avrebbe applicato al soggetto garantito in assenza di garanzia ed interessi che applica in funzione della garanzia che assiste il prestito. La formula è

$$G_l = PV(I_l) - PV(I_s) \quad (2)$$

dove:

G_l è il valore della garanzia del prestatore,

I_l sono gli interessi che il creditore vorrebbe richiedere su un debito non garantito;

PV è come sopra

Per il terzo garante (qualora ovviamente esista, ossia nel caso in cui la garanzia non sia direttamente fornita dal garantito) è invece rappresentato dal maggior rischio che ritiene si sia assunto concedendo la garanzia. Per uniformità di metro di valutazione, stimiamo tale valore, come valore attuale della differenza tra interessi che avrebbe applicato al soggetto finanziato qualora gli avesse concesso un prestito non garantito e quelli che gli avrebbe applicato qualora fosse stato lui a concedergli un prestito assistito da analoga garanzia. La formula è:

$$G_g = PV(I_{gu}) - PV(I_{gs}) \quad (3)$$

dove:

G_g è il valore della garanzia per il garante,

I_{gu} sono gli interessi che il creditore avrebbe chiesto sul debito non garantito,

I_{gs} sono gli interessi che il creditore avrebbe chiesto sul debito garantito, PV è come sopra.

Ovviamente il garante richiederà una commissione per aver concesso la garanzia pari almeno a G_g . In condizioni di efficiente funzionamento dei mercati finanziari i tre valori coincideranno dato che non ci saranno differenze di valutazione sulla rischiosità del soggetto finanziato da parte dei due/tre soggetti coinvolti nell'operazione. La formula è:

$$G_b = G_l = G_g \quad \text{or} \quad PV(I_u) - PV(I_s) = PV(I_l) - PV(I_s) = PV(I_{gu}) - PV(I_{gs}) \quad (4)$$

Ciò significa che:

- il garante otterrà un corrispettivo pari al valore attuale del risparmio in termini di interessi che il garantito potrà ottenere (in condizioni di efficiente funzionamento dei mercati non potrebbe ottenere di più, né si accontenterebbe di un prezzo inferiore);
- il garantito pagherà una commissione sulla garanzia pari al valore attuale dei minori interessi sul debito (o, nel caso in cui sia lo stesso debitore a fornire garanzia reale, impegnerà un valore patrimoniale pari al beneficio in termini di minori interessi);
- per il soggetto finanziatore la riduzione del rischio sarebbe bilanciata da un'equa riduzione della remunerazione dell'operazione.

In pratica la presenza di una garanzia non darebbe alcun vantaggio al garantito (pagherebbe complessivamente quello che avrebbe pagato su un prestito chirografario) né al finanziatore (dato che pagherebbe la riduzione del rischio in termini di corrispondente ed equa riduzione dei profitti). L'unico a beneficiarne sarebbe l'eventuale terzo garante che incasserebbe un compenso equo per una operazione in cui avrebbe anche non potuto intervenire (ossia il Net present value dell'operazione sarebbe nullo ma avrebbe comunque guadagnato il compenso equo dell'operazione). In condizioni di efficienza dei mercati finanziari è pertanto da ritenersi del tutto casuale la presenza di garanzie sui prestiti.

Sono dunque le imperfezioni del mercato che giustificano l'esistenza ed il proliferarsi delle garanzie sui prestiti.

Cerchiamo di capire di che tipo di imperfezioni trattasi. Innanzitutto asimmetrie informative che non permettono al finanziatore di riuscire ad adeguatamente misurare l'effettiva rischiosità del prenditore. Ciò comporta che ci sarebbero non trascurabili possibilità che il finanziatore applichi tassi di interesse non in linea con l'effettiva rischiosità del debitore. In assenza dell'istituto delle garanzie coloro la cui rischiosità è sottovalutata prenderebbero sicuramente a prestito il denaro, coloro la cui rischiosità è invece sopravvalutata rifiuterebbero il prestito (a meno di non accettarne oborto collo le condizioni peggiorative). Nel primo caso si avrebbe un classico fenomeno di selezione avversa, nel secondo la mancata realizzazione di progetti di investimento (da presumersi a valore attuale netto positivo) o una non corretta distribuzione del valore creato tra coloro che ne forniscono le fonti di finanziamento. In entrambi i casi non si potrebbe certo parlare di allocazione efficiente delle risorse finanziarie, a tutto scapito della complessiva situazione economica del sistema. Affiancare al contratto di prestito una garanzia significa limitare gli effetti negativi della selezione avversa e procedere ad una più equa redistribuzione del valore creato dall'investimento finanziato tra i soggetti che apportano capitale di rischio e capitale di debito.

Altra rilevante imperfezione del mercato deriva dal rifiuto dei possibili finanziatori a concedere credito. La situazione è abbastanza frequente per imprese di recente costituzione, società operanti in settori innovativi ad elevata rischiosità, per finanziamenti dove i costi che il finanziatore sosterebbe per svolgere una adeguata istruttoria e monitoraggio della posizione supererebbero i profitti, per prestiti richiesti in periodi di profonda crisi quali quelli attuali. Il rifiuto a concedere prestiti è anche la risposta dei soggetti economici in surplus al problema della selezione avversa prima citato. Le conseguenze a livello micro per lo sviluppo e la stessa sussistenza dell'impresa e soprattutto a livello macroeconomico sono evidenti. Assistere il credito con una garanzia può permettere di bypassare questa ulteriore imperfezione del mercato.

4. Il ruolo delle garanzie pubbliche

Se l'utilità delle garanzie è dunque evidente in condizioni di inefficienza dei mercati (e lo è quanto più i mercati sono inefficienti), occorre rilevare che coloro che richiedono fondi a prestito potrebbero incontrare grandi difficoltà ad offrire beni in garanzia o trovare terzi che si offrano da garanti. Ciò è particolarmente vero se consideriamo le PMI o le imprese di nuova istituzione. E' soprattutto in questo contesto che gli enti pubblici possono giocare un importante ruolo fornendo garanzie per l'accesso al mercato dei capitali. In genere gli enti pubblici non richiedono al soggetto garantito un corrispettivo per il rilascio della garanzia (o se lo fanno a prezzi sensibilmente scontati rispetto al loro reale valore di mercato). L'intento è (o dovrebbe essere) quello di permettere di superare le imperfezioni del mercato sopra delineate e favorire l'accesso al credito da parte di alcune categorie economiche. I benefici che lo Stato si attende sono dunque non monetari ma collettivi, in senso ampio descrivibili come incremento

del benessere sociale.

Una delle ragioni che rende particolarmente attraenti i programmi di garanzia pubblica risiede nel fatto che essi sono meno costosi, per le casse dell'ente finanziatore, rispetto ai programmi di incentivazione diretta attraverso contributi e co-finanziamenti. Essi inoltre si presentano come una forma di intervento market-friendly che lascia al rapporto tra le parti private la decisione ultima in merito al prestito (Beck, Klapper and Mendoza, 2010). Inoltre, da un punto di vista teorico, si ritiene che l'intervento di un garante che disponga di vantaggi informativi rispetto al prestatore possa servire a mitigare i problemi di informazione asimmetrica e a effettuare uno screening di miglior qualità: ciò dovrebbe avvenire, in particolare, in presenza di organismi di garanzia radicati sul territorio che hanno accesso a una quantità di informazioni superiore a quella normalmente disponibile alle banche, sia nella fase pre-contrattuale che nella fase di monitoraggio. In queste circostanze, la concessione di una garanzia può costituire una sorta di certificazione del merito di credito che il prenditore potrà spendere anche nel contesto di altri rapporti non assistiti dal garante. A fronte di questi argomenti favorevoli all'istituzione di organismi di garanzia pubblici (o finanziati con risorse pubbliche), vi sono diverse argomentazioni critiche. La principale tra queste sottolinea come la garanzia pubblica non comporti, come è invece nel caso del collaterale fornito direttamente dal prenditore, un alleggerimento del rischio che grava sulle spalle del prestatore, bensì un mero trasferimento di questo rischio all'organismo di garanzia. Di questo trasferimento beneficiano entrambe le parti: da un lato il prestatore è sollevato dal sostenere costi di screening e di monitoraggio, dall'altro è neutralizzata l'azione deterrente che il collaterale avrebbe nei confronti dell'azzardo morale del prenditore se questi lo fornisse direttamente. Ne discende il duplice pericolo che gli organismi di garanzia pubblica, pur potendo ampliare con la loro azione il numero di imprese che trovano accesso al credito, da un lato si accollino quantità eccessive di rischio e dall'altro deprimano l'impegno (effort) sia delle imprese che delle banche a contenere la rischiosità dell'operazione.

Altre remore all'opportunità che lo Stato fornisca garanzie al credito si basano sulla considerazione che si cede un valore collettivo (il valore della garanzia, che come visto è positivo) in funzione di benefici che difficilmente potranno equamente ripartirsi tra l'intera collettività stessa. Si tratta tuttavia di una questione di politica economica e industriale che, a parere di chi scrive, non può essere affrontata in via generale con riferimento ad ogni qualsiasi tipo di intervento pubblico di garanzia ma richiede una attenta analisi riferita al singolo programma di agevolazione.

5. Sintesi e conclusioni

In questo paper si è proposto un diverso modo di analizzare le loan guarantees. Sulla scorta della teoria delle opzioni le si sono interpretate come opzioni put sui flussi di cassa del debito garantito. Ciò ha permesso innanzitutto di individuare i fattori da cui dipende il loro valore nel corso del tempo e di evidenziarne gli elementi chiave per la loro corretta valutazione finanziaria. Ha anche consentito di concludere che in condizioni di efficienza dei mercati è da ritenersi del tutto casuale la presenza di garanzie sui prestiti. Sono invece le imperfezioni del mercato che ne giustificano l'esistenza ed il proliferarsi. Si è infine concentrata l'attenzione sui potenziali benefici e sulle criticità dell'intervento di agenzie pubbliche nel concedere garanzie alle imprese private che hanno difficoltà nell'offrire beni in garanzia o trovare terzi che si offrano da garanti, tipo le PMI di nuova costituzione ed operanti in settori altamente innovativi.



ph. © Fabio Taccola

BUONE VACANZE

News in pillole

Omessi versamenti Iva: sale la soglia penale

La soglia penale per il reato di omesso versamento dell'IVA (art. 10 ter del D.Lgs. n.74/2000) sale. Nel decreto approvato lo scorso 26 giugno dal Consiglio dei Ministri, **l'importo di punibilità sale da 50.000 a 200.000 euro.**

Dichiarazioni infedeli: sanzioni più pesanti

Salgono le sanzioni per le dichiarazioni infedeli: **se considerate "fraudolente" si potrà andare dal 135% al 270%.** Le penalità sono ridotte se si sana l'omissione del modello entro la scadenza di trasmissione dell'anno successivo. Sono due delle novità del Dlgs approvato venerdì scorso in prima lettura dal Consiglio dei ministri nella parte relativa alle sanzioni amministrative.

Equitalia: i contribuenti "decaduti" possono chiedere una nuova rateazione

I contribuenti che sono **decaduti dal piano di rateazione** ottenuto da Equitalia possono chiederne nuovamente la riammissione entro il 31 luglio. E' necessario presentare una nuova istanza utilizzando il modello disponibile da Equitalia sul proprio sito internet. La riammissione alla rateazione può essere chiesta per un massimo di 72 rate.

Accertamento: più rate per gli avvisi bonari

Tra le principali novità che emergono dagli schemi di Dlgs attuativi della delega per le violazioni tipiche degli operatori con problemi di liquidità a causa della congiuntura, sono **previste dilazioni più lunghe** e sanzioni penali collegate solo alle omissioni più significative. Gli avvisi bonari, relativi alle imposte indicate in dichiarazione e non versate, fino ad oggi, possono essere rateizzati, per importi fino a 5.000 euro, in 6 rate massimo, e per importi superiori in 20 rate massimo. L'attuazione della delega prevede un'ulteriore estensione disponendo la rateazione in 8 rate trimestrali, in luogo di 6, per importi fino a 5.000 euro.

Inps: white list per le aziende virtuose

Dal prossimo 1° novembre l'Inps pubblicherà un elenco delle aziende virtuose (white list) cui concedere benefici e agevolazioni contributive. Sulla stessa piattaforma verranno caricate tutte le richieste di Durc online.

Corte di Cassazione: interessi anatocistici non dovuti senza i presupposti legittimanti

Nella sentenza di **Cassazione n. 12512 del 17 giugno 2015**, i giudici si sono espressi al riguardo degli **interessi anatocistici**. Gli interessi anatocistici sono dovuti solo se sono contemporaneamente dovuti anche gli interessi principali, il credito sia esigibile e il debitore sia in mora. Essenziale è la proposizione della domanda giudiziale, avente non solo il ruolo di condizione, alternativa alla convenzione tra le parti, dell'anatocismo, ma anche il ruolo di termine iniziale per la produzione di interessi secondari.

Perdite su crediti: deducibilità immediata

Il decreto legge n. 83/2015, pubblicato sulla GU del 27 giugno 2015, contiene, al titolo terzo, alcune disposizioni fiscali inerenti la **deducibilità, ai fini Ires, delle perdite e svalutazioni su crediti**. L'articolo 16 interviene sulla deducibilità, ai fini Ires, delle svalutazioni e perdite su crediti da parte degli enti creditizi e finanziari e delle imprese di assicurazione, e sulla valutazione di rettifiche e riprese di valore nette per deterioramento dei crediti ai fini della determinazione della base imponibile Irap. Secondo la nuova formulazione, gli enti creditizi e finanziari di cui al Dlgs 87/1992 possono dedurre integralmente nell'esercizio in cui sono iscritte in bilancio le svalutazioni e le perdite su crediti verso la clientela iscritti in bilancio a tale titolo e le perdite da cessione a titolo oneroso. La disposizione si applica dal periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2015.

Modello 770: scadenza confermata il 31 luglio

Ad oggi non è previsto alcuno slittamento della scadenza di presentazione del modello 770 semplificato: dovrà esser trasmesso telematicamente all'Agenzia delle Entrate entro il 31 luglio.

Ticket restaurant non imponibili fino a 7 euro

A partire **dal 1 luglio** la soglia di non imponibilità ai fini Irpef dei buoni pasto in formato elettronico concessi ai dipendenti sale **a 7 euro giornalieri** (fino a ieri 5,29 euro). La novità è stata introdotta dall'art.1 commi 16 e 17 della Legge di Stabilità 2015. Per quanto riguarda, invece, i buoni pasto in forma cartacea, l'esenzione Irpef rimane ferma a 5,29 euro.

Durc: da oggi è telematico

Dal **1 luglio il Durc è telematico**. La richiesta avviene semplicemente mediante l'inserimento del codice fiscale, e potrà essere effettuata direttamente dall'impresa (o da un suo delegato) sui portali di INPS, INAIL e delle Casse edili.

Benefici per il gasolio da autotrazione del II° trimestre 2015

Scade il 31 luglio il termine entro il quale gli autotrasportatori dovranno presentare la dichiarazione per fruire dei benefici sui **consumi di gasolio effettuati tra il 1° aprile e il 30 giugno 2015** per uso autotrazione utilizzato nel settore del trasporto, questo quanto precisato dall'Agenzia delle Dogane con Nota n. 71811/RU del 23 giugno 2015.

Costi black list: nuove sanzioni

I costi black list prevedono una sanzione minima di 500 euro e massima di 50.000 euro. Esattamente si tratta di una sanzione pari al 10% degli importi relativi alle spese e ai componenti negativi sostenuti nei Paesi black list, con un minimo e un massimo come indicato, se il contribuente omette l'indicazione in Unico. Possibile, però, la presentazione di una dichiarazione integrativa, con utilizzo dell'istituto del ravvedimento operoso.