

periodico
omologato
DCOER0975
Posteitaliane

Rreview



TeamSystem Review

n. 215

Poste Italiane S.p.A.
Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N.46), art. 1, comma 1, DGB Pesaro

Periodico di informazione fiscale

In collaborazione con
 Euroconference

 TeamSystem®

POLYEDRO®

La migliore tecnologia, da qualunque lato la guardi

Dall'esperienza e dalla ricerca TeamSystem nasce **POLYEDRO, la tecnologia esclusiva che d'ora in poi troverai in ogni singolo modulo del sistema di gestione**, dalla contabilità all'archiviazione digitale, dalla gestione del personale a quella del magazzino.

La nuova piattaforma web nativa ha dato vita ad un'offerta innovativa per Professionisti e Aziende.

LYNFA e ALYANTE, due prodotti di ultima generazione: un'evoluzione naturale che migliora la flessibilità e semplicità di utilizzo di ogni applicazione, consentendo di lavorare in mobilità su smartphone, tablet e notebook: così puoi fare tutto in meno tempo e ovunque vuoi.

Un nuovo ambiente, nuovi strumenti, un nuovo modo di lavorare. Con l'affidabilità e la solidità di sempre.

Grazie alla tecnologia innovativa di POLYEDRO, TeamSystem si conferma leader in Italia e punto di riferimento nel settore dei software gestionali.

Sei caratteristiche fanno di POLYEDRO una tecnologia solida, ma molto flessibile:

- 1. USER EXPERIENCE:** è così semplice che ti sembra di usarlo da sempre.
- 2. MOBILITÀ:** usa le applicazioni via Web e mobile, dove e quando ne hai bisogno.
- 3. PRODUTTIVITÀ:** strumenti per organizzare il lavoro, collaborare e risparmiare tempo.
- 4. MODULARITÀ:** un set di applicazioni che crescono con te, affidabili e integrate.
- 5. WORKFLOW:** lo strumento che ti guida e fa scorrere meglio il tuo lavoro.
- 6. CLOUD:** riduce costi e rischi di gestione.

www.teamsystem.com

 **TeamSystem®**

TeamSystem
Review

Periodico
di informazione
fiscale

Editrice TeamSystem
Sede: Via Yuri Gagarin, 205 - 61122 Pesaro
Direttore Responsabile: Sergio Pellegrino
Reg. Trib. Pesaro n° 426/96

Redazione:

 **Euroconference**
Editoria

S.E. o.O.

Riproduzione vietata

Osservatorio di prassi

Il prezzo valore fa sorgere il diritto al rimborso **2**

Schede operative

Le società di comodo e le operazioni straordinarie **4**

Caratteristiche e adempimenti ai fini Iva nella separazione delle attività nel settore immobiliare **10**

Il commercialista e la crisi di impresa **17**

Scadenzario

Scadenze del mese di dicembre **25**

Il prezzo valore fa sorgere il diritto al rimborso

La risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n.95/E del 3 novembre 2014 ammette l'esercizio dell'opzione per il regime del prezzo valore anche per gli atti di trasferimento di immobili ad uso abitativo acquisiti in sede di espropriazione forzata o di pubblico incanto già registrati alla data del recente intervento della Corte Costituzionale sul tema. L'eventuale maggiore imposta di registro versata per effetto dell'applicazione del regime ordinario può essere chiesta a rimborso a condizione che la relativa istanza sia accompagnata da un'apposita dichiarazione nella quale il contribuente dà evidenza dell'opzione.

L'articolo 44 d.P.R. n.131/86 stabilisce che, ai fini dell'imposta di registro, la base imponibile degli immobili venduti a seguito di espropriazione forzata o, in generale, di trasferimenti coattivi è costituita dal prezzo di aggiudicazione o dall'indennizzo riconosciuto. Gli artt.2 e 10 D.Lgs. n.347/90 prevedono che il medesimo criterio rilevi anche con riferimento, rispettivamente, all'imposta ipotecaria e catastale.

Fino a poco tempo fa, per espressa previsione normativa, per questi trasferimenti non era possibile optare per il cosiddetto sistema del "prezzo valore" introdotto dall'art.1, co.497 L. n.266/05. In base a tale regime, per le cessioni nei confronti di persone fisiche non imprenditori aventi ad oggetto immobili ad uso abitativo e relative pertinenze, su specifica richiesta della parte acquirente, la base imponibile rilevante ai fini dell'imposta di registro, ipotecaria e catastale è costituita dal valore dell'immobile determinato applicando al valore della rendita catastale rivalutata del 5% un dato coefficiente che varia a seconda che il fabbricato goda della qualifica di "prima casa" o meno. Nella generalità dei casi questo sistema alternativo risulta meno oneroso rispetto a quello ordinario; pertanto, il fatto che non potesse essere applicato nell'ambito delle cessioni immobiliari "coattive", rappresentava, per la parte acquirente, un aggravio non di poco conto e, peraltro, ingiustificato.

A dirimere la questione ci ha pensato la Corte Costituzionale. Con la sentenza n. 6 dello scorso gennaio, l'organo di garanzia ha dichiarato l'illegittimità del citato comma 497 nella parte in cui prevedeva l'impossibilità di optare per il regime del "prezzo valore" nei trasferimenti aventi ad oggetto immobili abitativi acquisiti in sede di espropriazione forzata o a seguito di pubblico incanto. A parere della Corte, infatti, *"la mera differenziazione del contesto acquisitivo non è dunque sufficiente a giustificare la discriminazione di due fattispecie caratterizzate da una sostanziale omogeneità"* (in tal senso la Circolare n.2/E/14).

Preso atto di tale pronuncia, un contribuente, mediante interpello, ha chiesto all'Agenzia delle Entrate se sia possibile ottenere il rimborso della maggiore imposta di registro versata in conseguenza della mancata applicazione del criterio di determinazione della base imponibile del prezzo valore e se, a tal fine, sia necessaria la previa integrazione dell'atto nel quale effettuare la richiesta al notaio. Nella relativa istanza l'interpellante chiariva che la compravendita in questione faceva riferimento ad un rogito registrato in data 21 novembre 2011 relativo ad un fabbricato abitativo acquisito mediante asta pubblica. Inoltre, precisava che egli non aveva richiesto l'applicazione del sistema del prezzo valore proprio in considerazione del particolare contesto in cui si era perfezionato l'acquisto.

La risposta fornita dall'Ufficio, con la Risoluzione n.95/E in commento, è positiva. In particolare, l'Agenzia ritiene che, ancorché l'atto di trasferimento sia già stato registrato, il contribuente possa, comunque, esercitare l'opzione per l'applicazione del regime del prezzo valore. La scelta deve essere esplicitata con apposita dichiarazione da rendere nell'istanza di rimborso della maggiore imposta di registro versata nei termini previsti dall'art.77 d.P.R. n.131/86, ovvero entro 3 anni dal giorno del pagamento o, se posteriore, da quello in cui è sorto il diritto alla restituzione. Tale apertura tro-

va ragione nel fatto che la mancata richiesta di applicazione del regime forfettario non è dipesa da una scelta del contribuente, ma da una divieto dettato dalla norma. Inoltre, tenuto conto che l'atto in argomento è stato concluso nel novembre 2011, nel caso prospettato, a parere dell'Agenzia, risulta ancora pendente il predetto termine triennale per chiedere il rimborso.

Pertanto, a seguito di specifica istanza, l'Ufficio sarà tenuto a rideterminare l'imposta di registro (nonché ipotecaria e catastale) dovuta in base al criterio del prezzo valore e a rimborsare l'eventuale versamento eccedente a tutte le persone che, per solo per il fatto di aver acquistato un fabbricato abitativo a seguito di espropriazione forzata o di pubblico incanto, hanno applicato il regime ordinario.

Infine appare ragionevole ritenere che la sentenza della Corte Costituzionale sia novativa nel senso che sia idonea a far sorgere il diritto alla restituzione della maggiore imposta versata. Quindi, a beneficio del contribuente, il termine di tre anni di cui al citato art.77 dovrebbe decorrere, a ritroso, dal giorno della relativa pubblicazione.

Riferimenti normativi

Risoluzione n.95/E/14

d.P.R. n.131/86 art.44

Le società di comodo e le operazioni straordinarie

Nel caso di effettuazione di operazioni straordinarie non appaiono sempre chiare le conseguenze che si producono sul regime delle società di comodo, sia sul versante del calcolo del test di operatività, sia su quello delle perdite sistematiche. In merito alla prima questione l'Agencia si è pronunciata nel passato sposando una tesi di assoluta indipendenza tra soggetto dante causa e soggetto avente causa; tali conclusioni sono state osteggiate dalla dottrina, in quanto apparentemente contrarie al principio di subentro automatico nelle posizioni soggettive, che caratterizza gran parte delle operazioni straordinarie. Nell'intervento, invece, si sostiene una tesi adesiva al parere delle Entrate e la si estende anche all'ambito delle perdite sistematiche.

Premessa

L'eventuale influenza di operazioni straordinarie sul regime delle società di comodo non è affatto chiara; peraltro, l'Agencia delle Entrate si è pronunciata sulla materia in una sola occasione, giungendo a delle conclusioni che non appaiono per nulla scontate.

Nel presente intervento cerchiamo di proporre una rassegna delle varie implicazioni che possono derivare, sul regime dell'art.30 L. n.724/94, dall'effettuazione di riassetti societari e da altri tipologie di operazioni.

Per comprendere al meglio le riflessioni, a titolo di necessaria premessa, va però rammentato che vi sono due considerazioni basilari da tenere in debito conto:

1. nel calcolo del test di operatività relativo al regime delle società non operative, entrano in gioco due parametri che vanno considerati su media triennale: il valore dei beni e delle immobilizzazioni (componente patrimoniale) e quello dei ricavi (componente reddituale). Si deve chiarire, allora, se l'operazione straordinaria determina una successione tra i due soggetti coinvolti, tale per cui la posizione "storica" del primo (dante causa) debba essere considerata dal secondo (avente causa) nell'effettuazione del test;
2. a decorrere dal periodo di imposta 2010 rileva anche la presentazione di tre dichiarazioni dei redditi in perdita fiscale. Si deve comprendere, al riguardo, se la circostanza debba essere verificata sempre in capo al medesimo soggetto oppure se, in occasione di operazioni straordinarie, si crei un evidente distacco tra i due soggetti coinvolti.

L'operazione straordinaria e l'assenza di un nuovo soggetto

Va subito sgomberato il campo da un possibile equivoco che potrebbe insorgere: quando, per effetto di una operazione straordinaria, viene a crearsi un nuovo soggetto giuridico, quest'ultimo non può "sfuggire" al regime delle società di comodo facendo valere la causa di esclusione che riguarda i soggetti che si trovano nel primo periodo di imposta¹.

In tal senso, si registrano due prese di posizione dell'Agencia delle Entrate, rilasciate a poca distanza l'una dall'altra:

- dapprima con la Circolare n.25/E/07 (paragrafo 2), ove è stato affermato che "nell'esclusione ... non rientrano le società neo costituite a seguito di un'operazione di scissione o di fusione propria o di conferimento d'azienda: in tal caso, infatti, non si è in presenza di una nuova attività d'impresa ma, più precisamente, di una prosecuzione dell'attività già svolta dalle società fuse, dalla società scissa o dal soggetto conferente. Analogamente non può essere considerata nel primo periodo d'imposta la società risultante da un'operazione di trasformazione che, ai sensi dell'art.2498 cod.civ., subentra in tutte le posizioni giuridiche, attive e passive, del soggetto che ha effettuato la trasformazione";

¹ Il riferimento è alla causa di esclusione contemplata dall'art.30, co.1, secondo periodo, punto 2) L. 23.12.94.

- successivamente (Circolare n.44/E/07, paragrafo 6.6), quando, rispondendo ad un quesito sulle possibili influenze di una operazione di trasformazione da Snc a Srl, si è affermato che *"la Srl che risulta dall'operazione ..., invece, non essendo esclusa dall'applicazione della disciplina sulle società non operative perché non può essere considerata nel primo periodo d'imposta in quanto subentrante in tutte le posizioni giuridiche, attive e passive, del soggetto che ha effettuato la trasformazione ..., effettuerà il test di operatività, nell'esercizio di costituzione ..."*.

Da un punto di vista meramente logico - sistemico, le conclusioni dell'Amministrazione possono essere condivise se ci si limita al seguente ragionamento: poiché il complesso aziendale (o, in taluni casi, il singolo bene) si trovava già in precedenza a dover produrre un certo ammontare minimo di ricavi, l'operazione straordinaria (che solitamente vede il trasferimento di un'azienda o un ramo d'azienda) non rappresenta certo un evento che sia in grado di comprimere la capacità del bene stesso di produrre altrettanti ricavi².

Si badi che il riferimento operati nei citati documenti di prassi è prioritariamente operato a particolari tipologie di operazioni, quali la scissione, la fusione propria ed il conferimento; in tali circostanze, infatti, dovrebbe rimanere inalterata la capacità di produzione dei ricavi.

Peraltro, si badi che il funzionamento del meccanismo delle comodo è quanto di più oggettivo possa esistere, nel senso che risulta completamente slegato da eventuali capacità soggettive gestorie del medesimo bene o della medesima azienda; se ci fossero difficoltà in tal senso, si dovrà (*rectius*, potrà³) ricorrere all'interpello disapplicativo.

Scontato appare anche l'esempio della trasformazione; anzi, potremmo dire che è forse il caso dove l'impossibilità di far valere la causa di esclusione appare di maggiore immediatezza. Lo stesso soggetto, con la medesima organizzazione e situazione, cambia solo l'abito giuridico e non per questo potrà ritenersi escluso dal regime.

Quanto affermato, però, vale solo in relazione alla causa di esclusione relativa al ricorrere del primo periodo di imposta; diversamente, ove il soggetto avente causa potesse far valere altre cause di esclusione (come, ad esempio, l'impiego reiterato di oltre 10 dipendenti), l'operazione straordinaria che attribuisce una azienda o un ramo d'azienda determina la possibilità di rendere indirettamente applicabili all'intero coacervo di beni (quindi anche a quelli soggetti al regime delle comodo provenienti dal dante causa) i benefici effetti.

Dunque, potremmo anche affermare che, in periodi di generalizzata necessità di ristrutturazione e razionalizzazione di gruppi societari, eventuali operazioni di "compattamento" di beni (semplici o complessi) in capo a soggetti sicuramente operativi, determina un sicuro vantaggio che si può sommare agli altri (principali) perseguiti con la realizzazione della operazione.

Il test di operatività e l'influenza dei valori del dante causa

Una questione che si pone come immediatamente successiva a quella analizzata nel paragrafo che precede, è quella che riguarda le modalità di effettuazione del test di operatività in capo al soggetto dante causa ed avente causa nell'operazione.

Qui abbiamo abbandonato il tema delle cause di esclusione e/o di disapplicazione (che ipotizziamo come non esistenti) e ci spostiamo sul tema della verifica dell'ammontare minimo di ricavi prodotti, direttamente derivante dall'ammontare dei beni rilevanti per il test.

Il primo passo obbligato è quello di verificare quale sia l'idea dell'Amministrazione finanziaria, così come manifestata nell'unica pronuncia che ci consta al riguardo: la Circolare n.44/E/07, già in precedenza citata.

Il documento ha la forma delle domande a quesiti ed, al paragrafo 6.6, si richiede come debba essere applicata la disciplina delle società non operative in presenza di operazioni straordinarie, quali ad esempio una trasformazione.

² Eventualmente rapportando il valore agli effettivi giorni di presenza.

³ Si ricorda, infatti, che la giurisprudenza tende a considerare l'interpello come non obbligatorio ma meramente facoltativo, in ossequio al tenore letterale della norma; di diverso avviso l'Agenzia delle Entrate che, invece, ritiene tale onere obbligatorio.

Si rimarchi subito l'attenzione sul fatto che il quesito ha portata generica, scegliendo la trasformazione solo come esempio tra le differenti fattispecie ipotizzabili.

Così, si propone una trasformazione omogenea progressiva da Snc a Srl, avente efficacia dal 31 ottobre di un determinato anno.

La risposta fornita appare "pesantemente" legata alle risultanze contabili dei soggetti. Infatti, dopo aver confermato che entrambi dovranno compilare l'apposito prospetto del modello Unico, essendo soggetti al regime, si afferma che:

- la Snc prenderà a riferimento il triennio composto dalla frazione d'anno (01-01/30.10) ed i due periodi precedenti;
- la Srl, non avendo triennio storico di riferimento in quanto nuovo soggetto (sia pure non escluso dalla disciplina delle comodo), effettuerà il *test* solo con riferimento al periodo di imposta 31-10/31-12.

In questa seconda affermazione si rinviene la precisazione di interesse: tra i due soggetti (e, si ripete, nonostante si tratti di "mera" trasformazione) non esiste alcun legame in merito alle risultanze dei periodi pregressi, ai fini del *test* di operatività.

Ove vi fossero ancora dubbi, il documento prosegue esemplificando la situazione della Srl nel periodo di imposta successivo: il *test* riguarderà due periodi, vale a dire quello corrente e quello di costituzione.

Sin qui il parere delle Entrate che, da un certo punto di vista, può essere vantaggioso o svantaggioso al contempo.

Infatti:

- potrà essere apprezzato da coloro che, a parità di valore dei beni, si trovano con un *trend* di ricavi crescente nel tempo; pertanto, questi soggetti non dovranno patire l'effetto di "compressione della media" che si avrebbe invece in caso opposto;
- sarà invece osteggiato da coloro che si trovano con un *trend* di ricavi decrescenti che, contrariamente alla precedente casistica, non potranno beneficiare dell'effetto "calmiere" dei migliori risultati del passato per il calcolo della media.

La dottrina⁴ si è dimostrata ostica rispetto alle conclusioni di cui sopra, ritenendole asistemiche rispetto al generale approccio alle operazioni straordinarie.

Infatti, *"il chiarimento ... non pare condivisibile, essendo ... preferibile la tesi della permanenza dell'obbligo, ... , di tenere conto anche delle risultanze patrimoniali ed economiche rilevabili, in capo alla società medesima ante trasformazione, nei due periodi di imposta precedenti a quello di osservazione. Tale soluzione, infatti, appare per altro assai più coerente con la natura fiscalmente neutrale dell'operazione"*.

Insomma, la critica si fonda sulla natura neutrale dell'operazione di trasformazione, in forza della quale non dovrebbe derivare alcun beneficio o nocumento (come sopra ipotizzato) ai fini del *test* di operatività.

D'altro canto, va anche considerato che tutto l'impianto delle società di comodo è fortemente ancorato alle risultanze contabili del soggetto, tanto da richiedere specifiche precisazioni quando ci si è discostati da tale assunto; si pensi, ad esempio ed in contrapposizione tra loro, alla piena rilevanza dei beni a riconoscimento fiscale ridotto (autovetture), alla valorizzazione dei beni condotti in locazione finanziaria, al rinvio nel tempo della rilevanza dei maggiori valori iscritti in occasione di leggi di rivalutazione ad efficacia fiscale differita nel tempo.

Se tale assunto viene condiviso, diverrebbe davvero forzato richiedere alla società trasformata di considerare dei valori che le sono addirittura preesistenti.

Il medesimo ragionamento viene poi allargato anche alle altre tipologie di operazioni straordinarie, in merito alle quali la già citata dottrina dubita della applicabilità delle medesime conclusioni della Circolare n.44/E/07.

Infatti, applicando il medesimo criterio al caso delle fusioni (società risultante) e delle scissioni (società beneficiaria), si avrebbe che:

⁴ Per tutti si veda E. Zanetti, "Società non operative: il test in presenza di operazioni straordinarie" in Pratica Fiscale e Professionale, n.36/07, pag.41 e seguenti. In senso sostanzialmente conforme G. Ferranti, "Società di comodo", II edizione, WKI Editore, pag.116 e ss..

1. nel caso di *NewCo*, si dovrebbe procedere, nel primo periodo di imposta, all'effettuazione del test di operatività considerando unicamente un periodo, senza alcuna media triennale per assenza di valori storici di riferimento;
2. nel diverso caso di soggetto già esistente, si dovrà effettuare il test di operatività conteggiando delle medie triennali che terranno in considerazione (per i due periodi pregressi) le sole consistenze patrimoniali (beni) ed economiche (ricavi) già eventualmente esistenti e, per il periodo corrente, inserendo anche quelle acquisite come avente causa dell'operazione straordinaria.

Dall'esempio si ricava un ulteriore aspetto di non condivisibilità delle conclusioni dell'Agenzia, aggiuntivo rispetto al carattere neutrale dell'operazione, consistente in un contrasto rispetto alle conclusioni raggiunte in occasione dell'agevolazione "Tremonti -bis", all'interno della quale assumevano rilievo le medie degli investimenti.

Infatti, nel paragrafo 6 della Circolare n.90/E/01, si sosteneva che, nel caso di fusioni, le società incorporanti o risultanti dovevano tenere conto, ai fini del calcolo della media, anche degli investimenti effettuati nel quinquennio di osservazione dalle società fuse o incorporate; analogamente, nel caso di scissioni, le società beneficiarie dovevano tenere conto anche degli investimenti effettuati nel quinquennio di osservazione dalla società scissa, eventualmente suddividendoli - proporzionalmente al netto contabile trasferito - tra beneficiarie e scissa, nel caso di scissione parziale.

Infine, una considerazione a parte viene svolta in merito alle operazioni di conferimento d'azienda; mancando, in tal caso, il generale effetto successorio del soggetto avente causa nelle posizioni soggettive proprie del soggetto dante causa, si ritiene corretto effettuare il test di operatività avendo unicamente riguardo alle risultanze patrimoniali ed economiche della contabilità della società conferitaria medesima.

Dunque, riassumendo le posizioni critiche, si potrebbe affermare che:

- nel caso di operazioni con effetto successorio generale nelle posizioni soggettive del dante causa (trasformazioni, fusioni, scissioni), il test di operatività verrebbe effettuato senza soluzione di continuità, considerando anche le posizioni patrimoniali ed economiche del soggetto dante causa;
- nel caso di operazioni senza effetto successorio generale, si applicherebbe il criterio del "taglio netto" manifestato nella più volte citata Circolare n.44/E/07.

La posizione che si è voluto ampiamente riportare ha il pregio di racchiudere la vicenda delle società di comodo all'interno del più ampio approccio al tema delle operazioni straordinarie.

A parere di chi scrive, tuttavia, viene trascurato un aspetto letterale della norma che potrebbe assumere (a seconda della sensibilità dell'interprete) carattere di sostanza o di pura forma.

Ci riferiamo al combinato disposto tra comma 1 e comma 2 dell'art.30 L. n.724/94 ove si afferma che:

- ... l'ammontare complessivo dei ricavi, degli incrementi delle rimanenze e dei proventi ... risultanti dal Conto economico, ove prescritto (co.1);
- ... i ricavi e i proventi nonché il valore dei beni vanno assunte in base alle risultanze medie dell'esercizio e dei due precedenti ... (co.2).

Potremmo, in sostanza, sostenere che ciò che rileva è la media dei valori così come desunti dalle scritture contabili opportunamente integrate (per la componente patrimoniale) dall'articolo 110, comma 1, del TUIR; ma, poiché in caso di operazioni straordinarie non è previsto alcun obbligo di trasmissione della documentazione dal dante causa all'avente causa, significa che il soggetto beneficiario dell'operazione non è tenuto ad alcuna indagine storica.

Tale conclusione, peraltro, risulta implicitamente avallata dalla Circolare n.44/E/07 che, utilizzandola nel caso della trasformazione (quando tutte le informazioni sono liberamente disponibili), di fatto la ritiene la via applicabile a qualsiasi altra operazione straordinaria.

Infine, si noti che la Circolare n.25/E/07 utilizza il tema del subentro nelle posizioni giuridiche successive per giustificare l'impossibilità di far valere la causa di esclusione (per primo periodo di imposta) in capo alla società risultante dalla trasformazione; parrebbe strano che, avendo evocato il concetto in merito alla medesima casistica, non lo voglia applicare "per dimenticanza" al caso del test di operatività.

Le perdite della società dante causa

Svolto il ragionamento in merito agli effetti delle operazioni straordinarie sul test di operatività, appare assai più semplice considerare l'ulteriore risvolto che, dal 2012, deve essere analizzato.

Se la società dante causa ha già un "bagaglio" di due periodi di imposta in perdita fiscale, la società avente causa che realizzasse un ulteriore risultato negativo - senza poter far valere cause di esclusione o disapplicazione - dovrebbe applicare il regime penalizzante delle società in perdita sistemica?

Se si ragionasse applicando il principio del subentro nella posizione soggettiva, la risposta dovrebbe essere ancora una volta positiva.

Ma, anche in questo caso, ci pare ancor più corretto giungere ad opposto approdo, vale a dire sostenere la sostanziale indipendenza tra i due soggetti anche al fine di verificare l'esistenza della situazione che determina l'applicazione del regime.

Qui, a rafforzare la tesi negativa, si aggiungono due ulteriori spunti:

1. il primo è l'inesistenza giuridica del soggetto (e, quindi, dell'obbligo di adempimento dichiarativo), cosicché non possa essere materialmente soddisfatto il requisito del D.L. n.138/11, vale a dire l'aver presentato tre dichiarazioni in perdita fiscale;
2. il secondo è l'impossibilità di poter far valere cause di disapplicazione su uno qualsiasi dei periodi di imposta che compongono il triennio storico di osservazione.

Le conclusioni di cui sopra, per il medesimo spirito che conduce l'analisi, debbono trovare efficacia anche nel caso della trasformazione societaria (progressiva o regressiva che sia), per le stesse motivazioni sopra rammentate.

La liquidazione come via di fuga dalle comodo

Vogliamo dedicare un cenno finale all'operazione di liquidazione che, benché non sia da ascrivere al comparto delle operazioni straordinarie nel senso sin qui analizzato, rappresenta innegabili raccordi con il tema delle società di comodo, non fosse altro per il fatto che può costituire (sia pure a determinate condizioni) una causa di disapplicazione del regime in analisi, a condizione che la liquidazione sia seguita dalla cancellazione dal Registro delle Imprese entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi del periodo successivo.

Come già sostenuto in altra sede, coloro che assumono tale impegno ottengono la disapplicazione per il periodo di imposta in corso alla data di assunzione dell'impegno stesso (che coincide con il momento di presentazione della dichiarazione dei redditi che contiene la barratura della casella del quadro RS), per il periodo precedente e per quello successivo, anche se fosse l'unico periodo di liquidazione, ai sensi dell'art.182 Tuir.

Fin qui tutto bene, anche se non possiamo tacere il fatto che esistono due punti mai chiariti dall'amministrazione finanziaria:

1. il primo attiene al momento in cui verificare lo stato di liquidazione della società;
2. il secondo all'efficacia della causa di disapplicazione per le società in perdita sistemica.

In relazione al primo aspetto, pensando alle dichiarazioni di imminente trasmissione, c'è da capire se la società che barra la casella deve essere già in liquidazione nel corso dell'anno 2013, oppure se può attivare la procedura anche nel 2014, purché prima del 30.09.2014.

Chi scrive ritiene che sia più tranquillizzante aderire alla prima soluzione, per evitare l'effetto che si genera ove si ritenesse di preferire la seconda, come dimostrato dalla tabella che segue (si faccia riferimento alla presentazione di Unico 2014 e si supponga che la società sia cancellata il 31.08.2015).

Inizio della liquidazione	Periodo di assunzione dell'impegno	Periodo antecedente	Periodo successivo
01.04.2013	01.01.14 - 31.12.14	01.04.13 - 31.12.13	01.01.15 - 31.08.15
01.04.2014	01.04.14 - 31.12.14	01.01.14 - 31.03.14	01.01.15 - 31.08.15

Nella seconda ipotesi l'anno 2013 rimane interessato dalla disciplina delle comode e questo appare onestamente non coerente.

Il secondo problema attiene alle società in perdita sistematica, in relazione alle quali il Provvedimento del 11.06.2012 prevede che la causa di disapplicazione debba essere riscontrata in uno dei tre anni che compongono il triennio storico di osservazione.

Se così fosse anche per questa ipotesi, sarebbe veramente difficile ipotizzare che una società, nel terzo anno consecutivo di perdita, assuma già l'impegno alla cancellazione, senza nemmeno sapere cosa possa accedere nelle annualità successive.

Cioè, se si fosse assunto l'impegno nella dichiarazione del periodo 2012, la cancellazione della società dovrebbe avvenire entro il 30.09.14, quando ancora, in linea di principio, si potrebbe riscontrare il ricorrere di altre cause di esclusione o disapplicazione.

In conclusione, dunque, anche questo aspetto, come quelli evidenziati nei precedenti paragrafi, meriterebbe una pronuncia definitiva da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Riferimenti normativi

L. n.724/94 art.30

Circolare n.25/E/07

Circolare n.44/E/07

Circolare n.90/E/01

Caratteristiche e adempimenti ai fini Iva nella separazione delle attività nel settore immobiliare

La separazione delle attività ai fini Iva risulta conveniente quando il soggetto passivo, esercitando sia un'attività imponibile sia un'attività esente da Iva, intende evitare gli effetti negativi del pro-rata generale di detrazione di cui agli artt.19, co.5 e 19-bis d.P.R. n.633/72. In concreto, la separazione delle attività conviene quando, in presenza di pro rata (che è bene ricordare si applica, in generale, nella proporzione esistente tra le operazioni esenti ed il totale delle operazioni attive effettuate dal contribuente), l'attività imponibile ha un'elevata incidenza di costi rilevanti ai fini del predetto tributo e, quindi, di Iva "potenzialmente" detraibile. In generale, l'esercizio della separazione presuppone lo svolgimento di due o più "attività" e non anche nell'ipotesi in cui una singola attività sia caratterizzata dall'effettuazione sia di operazioni esenti che di operazioni imponibili. Come chiarito dall'Agenzia delle Entrate nella Risoluzione n.211/E/03 viene esclusa la separazione nel caso di una banca che rende una prestazione di finanziamento ad una società di leasing all'atto dell'anticipazione della somma necessaria per l'acquisto dei beni da concedere in locazione. In tale caso, infatti, il finanziamento non rappresenta "un'attività ulteriore e diversa rispetto a quella creditizia ordinariamente svolta" cosicché precisa l'Agenzia "non viene a realizzarsi un "nuovo" versante di operazioni imponibili, tale da configurare il presupposto (svolgimento di "più attività nell'ambito della stessa impresa") legittimante "la facoltà di optare per l'applicazione separata dell'imposta relativamente ad alcuna delle attività esercitate". Come vedremo, invece, la possibilità di separare operazioni svolte nel medesimo contesto di attività è stata concessa, in tempi assai diversi per la verità, a talune realtà operanti in ambito immobiliare (vedasi immobiliari di gestione e immobiliari di compravendita). Tale scelta è riconducibile essenzialmente a due motivi: il primo è quello di evitare distorsioni in un settore nel quale l'applicazione del regime di esenzione può certamente portare a fenomeni di duplicazione e penalizzazione; il secondo, riconducibile all'elevato valore dei beni oggetto dell'attività (gli immobili, appunto). Nell'illustrare le caratteristiche proprie di tale regime vediamo quali adempimenti in concreto debbono essere tenuti in considerazione dai soggetti che operano nel settore immobiliare.

La separazione delle attività ai fini Iva

L'articolo 36, co.1 d.P.R. n.633/72 dispone, in generale, che un soggetto passivo che esercita più attività deve applicare l'imposta in modo unitario e cumulativo per tutte le attività, facendo riferimento al volume d'affari complessivo. Ciò significa che, oltre al volume, vengono gestiti con criteri unitari:

- la contabilità tenuta ai fini Iva;
- gli adempimenti formali e sostanziali, relativi alla liquidazione, al versamento, alla dichiarazione, etc..

Come chiarito in passato dall'Amministrazione finanziaria¹:

"dalla unitarietà del soggetto d'imposta, che permane anche nel caso di separata applicazione dell'imposta relativamente ad alcune attività esercitate, consegue l'unicità del numero di partita Iva, del versamento dell'imposta con compensazione tra situazioni debitorie e creditorie, nonché della dichiarazione annuale".

I successivi commi del citato art.36 del decreto Iva individuano le situazioni nelle quali il suddetto principio di unitarietà può o deve essere derogato. Le deroghe, che implicano la separazione delle attività, possono essere, a seconda dei casi:

¹ Si veda la Circolare n.18/331568 del 22 maggio 1981, al par.9.

- obbligatorie o
- facoltative.

Sul versante dell'esercizio del diritto alla detrazione dell'Iva assolta sugli acquisti, il co.5 dell'art.36 prevede che nei casi di separazione obbligatoria delle attività, in presenza di detrazione ridotta (sia essa per indetraibilità oggettiva parziale ex art.19-*bis*1, per indetraibilità da pro rata disciplinata dagli art.19 co.5 e art.19-*bis* ovvero per detrazione forfetaria di cui agli artt.34 e 74, d.P.R. n.633/72), l'Iva relativa all'acquisto di beni e/o servizi ad utilizzo promiscuo, sia considerata detraibile nei limiti della quota imputabile a ciascuna delle attività separate.

Tale criterio, e cioè quello della detrazione nei limiti della quota imputabile a ciascuna delle attività separate, vale in generale per i beni ammortizzabili e i servizi a utilizzo promiscuo. Tuttavia, nei soli casi di separazione facoltativa, il precedente co.3 dell'art.36 prevede che la detrazione venga comunque esclusa per l'imposta relativa ai beni non ammortizzabili utilizzati promiscuamente (è bene precisare che la norma non fa riferimento ai servizi e ai beni ammortizzabili, per i quali quindi continua a valere la regola generale dettata dal successivo co.5).

I commi 2 e 4 del richiamato art.36, tenuto conto delle modalità di applicazione dell'Iva per determinate attività, prevedono la separazione obbligatoria nei seguenti casi:

- esercizio sia di imprese che di arti o professioni (ad esempio l'architetto che eserciti contemporaneamente attività artigianale di realizzazione di imbarcazioni a vela);
- attività di commercio al minuto per la quale il contribuente utilizzi il metodo della c.d. "ventilazione dei corrispettivi", comprese le attività accessorie e quelle non rientranti nell'attività propria dell'impresa;
- attività agricola, in caso di applicazione del regime forfetario di cui all'art.34 d.P.R. n.633/72;
- attività di intrattenimento, giochi e spettacolo, di cui agli artt.74 co.6 e 74-*quater* co.5 d.P.R. n.633/72.

Il comma 3 dell'art.36 offre, invece, sempre la possibilità al soggetto passivo che esercita più attività, di scegliere per l'applicazione separata dell'imposta anche relativamente ad una o più delle attività esercitate.

In tal caso, occorre tenere una separata contabilità, pena - in caso contrario - l'esclusione del diritto di detrazione dell'imposta "a monte"; come già osservato, la detrazione è esclusa, in deroga a quanto previsto dal co.5 dell'art.36, per l'imposta relativa ai soli beni non ammortizzabili utilizzati promiscuamente.

L'opzione per il regime di separazione

Il terzo comma del citato art.36 dispone che:

"I soggetti che esercitano più imprese o più attività nell'ambito della stessa impresa, ovvero più arti o professioni, hanno facoltà di optare per l'applicazione separata dell'imposta relativamente ad alcuna delle attività esercitate, dandone comunicazione all'Ufficio nella dichiarazione relativa all'anno precedente o nella dichiarazione di inizio dell'attività. In tal caso la detrazione di cui all'art.19 spetta a condizione che l'attività sia gestita con contabilità separata ed è esclusa, in deroga a quanto stabilito nell'ultimo comma, per l'imposta relativa ai beni non ammortizzabili utilizzati promiscuamente. L'opzione ha effetto fino a quando non sia revocata e in ogni caso per almeno un triennio. Se nel corso di un anno sono acquistati beni ammortizzabili la revoca non è ammessa fino al termine del periodo di rettifica della detrazione di cui all' art.19-bis. La revoca deve essere comunicata all'Ufficio nella dichiarazione annuale ed ha effetto dall' anno in corso"

Rispetto a quanto previsto in tale disposizione, i meccanismi di esercizio dell'opzione vanno oggi individuati analizzando il contenuto del regolamento introdotto con il d.P.R. n.442/97 che, riordinando il sistema precedente assegna rilevanza alle scelte (comportamento concludente) del contribuente. In particolare, il primo comma dell'art.1 del citato decreto prevede che "La validità dell'opzione e della relativa revoca è subordinata unicamente alla sua concreta attuazione sin dall'inizio dell'anno o dell'attività" lasciando al contribuente l'onere della comunicazione solo a posteriori.

In tal senso, le istruzioni alla compilazione del quadro VO della dichiarazione annuale IVA2014, in particolare al rigo VO4 riferito all'esercizio di più attività ai sensi dell'art.36 co.3 d.P.R. n.633/72, affermano che la casella 1 (opzione) va barrata per comunicare la tenuta della contabilità separata a partire dall'anno 2013, con quindi una sorta di copertura di quanto concretamente realizzato nel corso dell'anno oggetto di dichiarazione.

Va, infine, ricordato che l'opzione in commento ha un vincolo di durata triennale e al termine del triennio, l'opzione potrà essere revocata, salvo il caso in cui il soggetto passivo abbia, nel frattempo, acquistato beni ammortizzabili soggetti a rettifica della detrazione ai sensi dell'art.19-bis2 d.P.R. n.633/72. In tal caso, infatti, la revoca non è ammessa fino al termine del periodo di rettifica. Anche la revoca va comunicata all'Amministrazione finanziaria nella prima dichiarazione annuale successiva; al pari dell'opzione, anche la comunicazione della revoca non è vincolante, ma la sua omissione è sanzionata.

La separazione delle (operazioni) in ambito immobiliare

L'attuale formulazione del comma 3 del più volte citato art.36 del decreto Iva riconosce la possibilità di separazione ai soggetti che effettuano sia "locazioni" o "cessioni" esenti da imposta di fabbricati a destinazione abitativa sia "locazioni" o "cessioni" di altri immobili, con riferimento a ciascuno di tali settori di attività. Poiché la norma parla di "settori" (o "rami") di attività è chiaro il riferimento al comparto immobiliare, laddove le operazioni riguardanti gli immobili non rivestono il carattere dell'occasionalità e, quindi, possono certamente integrare un "settore di attività". Va, infine, osservato come, a fronte di una formulazione del comma 3 in vigore fin dal lontano 1998 e che contemplava le sole "locazioni", a partire dal 24 gennaio 2012 per effetto delle disposizioni contenute nell'art.57 del D.L. n.1/12 (c.d. "Decreto liberalizzazioni") tale comma risulta implementato anche delle "cessioni". Vediamo di seguito le due diverse fattispecie.

Separazione facoltativa nelle immobiliari di gestione

Il comma 3 del citato art.36 d.P.R. n.633/72, nella versione antecedente le modifiche apportate dal D.L. n.1/12, prevedeva una specifica ipotesi di separazione delle diverse operazioni di "locazione" ricomprese in una singola attività ben individuata.

Si tratta delle c.d. immobiliari di "gestione" che, a partire dalle operazioni effettuate dal 1° gennaio 1998, per effetto delle disposizioni contenute nell'art.3 D.Lgs. n.422/98, hanno la possibilità di separare:

- le locazioni esenti da Iva di fabbricati (o porzione di fabbricati) a destinazione abitativa, con detrazione esclusa o ridotta ai sensi dell'art.19, co.5 d.P.R. n.633/72;
- le locazioni di altri fabbricati, imponibili (o esenti) a Iva.

Va tenuto presente che, anche a seguito delle modifiche apportate al punto 8) dell'art.10 d.P.R. n.633/72 dal D.L. n.223/06 con effetto dal 4 luglio 2006, la facoltà in oggetto riguarda anche le operazioni di *leasing* immobiliare, di modo che è possibile optare per l'applicazione separata dell'Iva in relazione alle locazioni sia semplici che di natura finanziaria di immobili abitativi, esenti da imposta, che comportano la riduzione del diritto di detrazione e le locazioni sia semplici che finanziarie di immobili strumentali, che al contrario non prevedono riduzioni in tal senso.

Il passaggio normativo che legittima questa opportunità è contemplato dall'ultimo periodo del co.3 dell'art.36 laddove si afferma(va), fino alle intervenute modifiche del D.L. n.1/12, che:

"Le disposizioni del presente comma si applicano anche ai soggetti che effettuano sia locazioni, esenti da imposta, di fabbricati o porzioni di fabbricato a destinazione abitativa che comportano la riduzione della percentuale di detrazione a norma dell'art.19, co.5, e dell'art.19-bis, sia locazioni di altri fabbricati o di altri immobili, con riferimento a ciascuno di tali settori di attività".

Indetraibilità oggettiva e ipotesi di deroga

Con riferimento agli immobili di civile abitazione va poi tenuto presente che il d.P.R. n.633/72 contempla, all'art.19-bis1, co.1, lett.i), una specifica ipotesi di indetraibilità oggettiva che di seguito si riporta:

"non è ammessa in detrazione l'imposta relativa all'acquisto di fabbricati, o di porzione di fabbricato, a destinazione abitativa né quella relativa alla locazione o alla manutenzione, recupero o gestione degli stessi, salvo che per le imprese che hanno per oggetto esclusivo o principale dell'attività esercitata la costruzione dei predetti fabbricati o delle predette porzioni. La disposizione non si applica per i soggetti che esercitano attività che danno luogo ad operazioni esenti di cui al numero 8) dell'art.10 che comportano la riduzione della percentuale di detrazione a norma dell'art.19, co.5, e dell'art.19-bis".

Nell'ultimo periodo della richiamata lett.i) del citato art.19-bis¹ viene contemplata una specifica ipotesi di disapplicazione dalla prevista indetraibilità oggettiva, che si riferisce proprio ai soggetti che nell'effettuare locazione di immobili di civile abitazione (a tali fattispecie si riferisce infatti il n.8 dell'art.10 del decreto Iva) applicano la regola del *pro rata* generale di detrazione (in tal senso i riferimenti agli artt.19 co.5 e 19-bis del decreto Iva).

La *ratio* di tale previsione è proprio quello di evitare al contribuente che si trova in questa situazione di subire una duplice penalizzazione sotto il profilo della detrazione:

- una prima limitazione con specifico riferimento all'imposta assolta in relazione all'acquisto dell'immobile di civile abitazione (indetraibilità oggettiva);
- una seconda limitazione, di carattere generale, che va a coinvolgere l'intero ammontare dell'Iva assolta su tutti gli acquisti (pro rata generale di detrazione).

In tale caso, infatti, il contribuente subirà una sola limitazione e cioè quella derivante dall'applicazione del *pro rata* generale di detrazione.

Al contrario, nell'ipotesi di separazione facoltativa dei settori di attività (abitativo e strumentale) da parte della immobiliare di gestione, venendo così meno l'applicazione del *pro rata* generale di detrazione, risulterà applicabile al settore di attività "abitativo" la previsione della specifica indetraibilità oggettiva contemplata dalla lettera i) del sopra citato art.19-bis¹.

Per la verità, in questa situazione, la previsione contenuta nella richiamata lett.i) appare superflua e ridondante (nonché fonte di ulteriori problemi), atteso che in presenza esclusiva di operazioni esenti già soccorre l'ipotesi generale di indetraibilità specifica contemplata dal co.2 dell'art.19 d.P.R. n.633/72 che stabilisce quanto segue.

"Non è detraibile l'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di beni e servizi afferenti operazioni esenti o comunque non soggette all'imposta, salvo il disposto dell'articolo 19-bis². In nessun caso è detraibile l'imposta relativa all'acquisto o all'importazione di beni o servizi utilizzati per l'effettuazione di manifestazioni a premio".

In questa disposizione non va trascurato il passaggio in cui si afferma "salvo il disposto dell'articolo 19-bis²", previsione che stabilisce i meccanismi di rettifica della detrazione nei casi espressamente contemplati. Tale richiamo, infatti, offre all'operatore la possibilità di verificare, nei casi di mutamento di regime o di cambio di destinazione del bene, la possibilità di recuperare in detrazione parte dell'imposta assolta all'acquisto e non detratta in quanto in presenza di attività caratterizzata da operazioni esenti. Possibilità, quest'ultima, che non risulterebbe applicabile laddove prevalesse l'ipotesi di indetraibilità oggettiva contemplata alla richiamata lett.i) dell'art.19-bis¹ del decreto Iva.

Separazione facoltativa nelle immobiliari di costruzione e compravendita

Con l'articolo 57 del decreto "liberalizzazioni" (D.L. n.1/12²) vengono introdotte nuove misure finalizzate alla riduzione degli effetti negativi che la previsione di una generalizzata esenzione nel comparto immobiliare (in particolare quello attinente agli immobili di civile abitazione) introdotta con il D.L. n.223/06 ha generato in questi ultimi anni (almeno fino alle modifiche apportate dal D.L. n.83/12, in vigore dal 26 giugno 2012, che hanno sostanzialmente ripristinato il pieno regime di imponibilità quantomeno nel settore delle immobiliari di costruzione).

L'intervento normativo interviene su 2 aspetti precisi:

² Pubblicato nel S.O. n.18/L della G.U. n.19 del 24.01.12.

1. il primo riguarda la disciplina dell'esenzione prevista per le locazioni e le cessioni di immobili di civile abitazione; intervenendo, quindi, sulle previsioni contenute nei punti 8) e 8-bis) dell'art.10 del decreto Iva viene esteso il regime di imponibilità ma limitatamente ai soli alloggi sociali (c.d. *housing sociale*);
2. il secondo, rilevante ai fini del presente contributo, si riferisce alla modifica apportata all'art.36 del decreto Iva, che al novellato co.3 estende anche ai soggetti che effettuano operazioni di cessione di immobili sia di civile abitazione che strumentali la possibilità di ricorrere allo strumento della separazione ai fini Iva per ovviare alle conseguenze derivanti dall'applicazione del *pro-rata* generale di detrazione.

L'articolo 57, co.1, lett.b) del Decreto liberalizzazioni prevede, infatti, che all'art.36 del decreto Iva, al co.3 sesto periodo, dopo le parole "*che effettuano sia locazioni*" siano inserite le seguenti: "*o cessioni*" e dopo le parole "*dell'articolo 19-bis, sia locazioni*" siano inserite le seguenti: "*o cessioni*". Per effetto delle sopra citate modifiche, della cui decorrenza si è detto in precedenza, il novellato ultimo periodo del co.3 dell'art.36 si presenta come segue:

"Le disposizioni del presente comma si applicano anche ai soggetti che effettuano sia locazioni o cessioni, esenti da imposta, di fabbricati o porzioni di fabbricato a destinazione abitativa che comportano la riduzione della percentuale di detrazione a norma dell'art.19, co.5 e dell'art.19-bis, sia locazioni o cessioni di altri fabbricati o di altri immobili, con riferimento a ciascuno di tali settori di attività".

Tale modifica, quindi, consentirà di separare anche a soggetti che effettuano:

- le cessioni esenti da Iva di fabbricati (o porzione di fabbricati) a destinazione abitativa, con detrazione esclusa o ridotta ai sensi dell'art.19, co.5 d.P.R. n.633/72 e
- le cessioni di altri fabbricati, imponibili Iva.

Viene, quindi, posto rimedio alla situazione venutasi a creare a partire dal 4 luglio 2006 per le immobiliari di compravendita le quali, nel cedere sia immobili abitativi in esenzione (soluzione obbligata a seguito della riformulazione del punto 8-bis dell'art.10 a opera del D.L. n.223/06) che immobili strumentali in regime di imponibilità, si sono ritrovate a dover applicare gioco forza le limitazioni proprie della regola del *pro rata* generale di detrazione.

In alternativa, le stesse, per ovviare a possibili effetti negativi hanno dovuto realizzare una vera e propria separazione "giuridica" del comparto immobiliare abitativo e strumentale (nel senso di operare con società diverse), laddove i costi di trasferimento dei predetti immobili lo abbiano reso possibile e conveniente.

Deve altresì osservarsi che, per come è scritta la nuova previsione normativa, in quanto fa riferimento a "cessioni", la stessa risulterebbe applicabile non solo alle citate immobiliari di compravendita ma anche quelle di costruzione che evidentemente finalizzano la loro attività agli immobili da loro realizzati. Tale considerazione, peraltro, può ritenersi superata anche in virtù delle successive modifiche intervenute dal 26 giugno 2012 (vedasi D.L. n.83/12) che hanno sostanzialmente ricondotto a imponibilità tale comparto mediante la possibilità di esercitare l'opzione anche per gli immobili di civile abitazione e ciò a prescindere dal tempo di detenzione di tali beni.

Ipotizzando, dunque, una separazione tra il settore di attività "abitativo" e quello di attività "strumentale" da parte di un'immobiliare di compravendita, tale fatto avrebbe il preciso scopo di "contenere" gli effetti del *pro-rata* generale di detrazione solo all'interno del settore di attività "abitativo" esente mentre nessuna limitazione si avrebbe con riferimento al settore di attività "strumentale" (potendosi rendere imponibili ai fini Iva tutte le cessioni relative a tali tipologie di immobili).

Indetraibilità oggettiva e mancanza di deroga

Deve essere da ultimo evidenziata quella che sembra essere senza dubbio una dimenticanza (o un'occasione perduta) da parte del Legislatore. Come in precedenza osservato, l'ultimo periodo della lett.i) dell'art.19-bis1 del decreto Iva, esclude dalla specifica ipotesi di indetraibilità oggettiva riguardante gli immobili di civile abitazione le immobiliari di gestione che applicano la regola del *pro-rata* generale di detrazione in relazione alle operazioni di locazione di immobili sia abitativi che strumentali.

Accanto, quindi, alla modifica introdotta al co.3 dell'art.36 a opera dell'art.57 del D.L. n.1/12, ben poteva realizzarsi la corrispondente modifica della richiamata lett.i), al fine di escludere dall'indetraibilità oggettiva anche le immobiliari di compravendita che cedono sia immobili strumentali che abitativi e che decidono di non ricorrere alla separazione delle attività.

Posto che l'art.19-bis1 non è stato modificato, il risultato è che le immobiliari di compravendita, nonostante abbiano acquisito la possibilità di separare facoltativamente i settori di attività, nel caso in cui non vi provvedano, continuano a scontrarsi con un impianto normativo che prevede l'applicazione di una duplice limitazione al diritto alla detrazione:

- quella derivante dall'applicazione del *pro-rata* generale e
- quella riferita alla specifica ipotesi di indetraibilità oggettiva.

In virtù di tali considerazioni, per le immobiliari di compravendita, probabilmente, la possibilità di separare le attività rappresenta l'unico strumento in grado di arginare i risvolti perversi del *pro-rata*.

Sarebbe auspicabile un adeguamento della disposizione contenuta nella citata lett.i) dell'art.19-bis1 al fine di riconoscere alle immobiliari di compravendita le medesime opportunità già assegnate da quasi un ventennio alle immobiliari di gestione.

Separazione delle attività

Con la Circolare n.22/E/13 l'Agenzia delle Entrate, a poco più di un anno di distanza dall'entrata in vigore delle modifiche introdotte con il D.L. n.83/12 (avvenuta il 26 giugno 2012), ha fornito interessanti chiarimenti in merito alle concrete modalità di gestione della separazione delle attività in ambito immobiliare.

Si fa riferimento, in *primis*, al caso nel quale siano presenti tanto operazioni di locazione quanto di cessione di immobili, ma a condizione che queste siano riconducibili a due distinti settori di attività (va precisato che la naturale dismissione dell'immobile in precedenza destinato alla locazione non integra certamente un'operazione tale da individuare un autonomo settore di attività). Ciò viene confermato dalla stessa Circolare laddove afferma che:

"In linea generale, in caso di esercizio di attività sia di locazione sia di cessione di immobili, è possibile applicare la regola di carattere generale di cui al terzo comma dell'art.36, e, conseguentemente, separare tali attività, in quanto le stesse sono contraddistinte, dalla tabella ATECO, da due diversi codice di attività".

In secondo luogo si ipotizza che all'interno di questi settori di attività possano individuarsi *sub-settori* riconducibili essenzialmente alla diversa natura degli immobile oggetto delle operazioni.

Il passaggio contenuto nella citata Circolare è il seguente:

"I *sub-settori di attività* ulteriormente separabili nell'ambito di ciascun settore sono costituiti, rispettivamente, dalle locazioni di fabbricati abitativi esenti e locazioni di altri fabbricati o immobili e dalle cessioni di fabbricati abitativi esenti e cessioni di altri fabbricati o immobili. In sostanza, la formulazione letterale della norma presuppone un criterio di separazione basato non solo sul regime Iva (esenzione o imponibilità) applicato all'operazione, ma anche sulla categoria catastale del fabbricato (abitativo ovvero diverso dall'abitativo). I *sub-settori di attività* delle cessioni di altri fabbricati e delle locazioni di altri fabbricati saranno costituiti, pertanto, non solo da operazioni imponibili ma, altresì, da operazioni esenti (ad esempio, rispettivamente, cessioni e locazioni di fabbricati strumentali in regime di esenzione)."

Da tali affermazioni si ricava il seguente esempio:

Esempio

La Immobiliare Alfa Srl svolge attività sia di gestione che di compravendita immobiliare e risulta proprietaria di 4 fabbricati abitativi, di cui 2 destinati alla locazione, 2 destinati alla rivendita, e di 2 fabbricati strumentali destinati alla rivendita.

La società ha optato sia per la separazione delle attività di gestione e compravendita e, al loro interno, alla ulteriore separazione del ramo "abitativo" da quello degli "altri immobili".

Nel corso del 2014 la società procede alla vendita di entrambi gli immobili strumentali, uno in regime di esenzione e uno in regime di imponibilità a seguito di opzione.

La locazione degli immobili abitativi, invece, sconta il generale regime di esenzione.

Sulla base delle indicazioni fornite dalla Circolare, sotto il profilo contabile i due fabbricati strumentali riferibili al settore compravendita, ancorché ceduti l'uno in esenzione e l'altro in regime di imponibilità, vanno gestiti unitariamente in quanto appartenenti al medesimo *sub*-settore degli "altri immobili". Ciò significa che Alfa Srl, all'interno di tale *sub*-settore dovrà applicare la regola del *pro rata* generale di detrazione che andrà a limitare la detrazione dell'Iva assolta sugli acquisti riferiti al medesimo *sub*-settore (ad esempio, per un immobile strumentale da destinare all'attività di rivendita acquistato nel 2014 in regime di imponibilità).

I passaggi interni da un'attività all'altra

Il soggetto che svolge più attività e che valuta la separazione delle stesse ai fini Iva ai sensi dell'art.36 d.P.R. n.633/72 solo in esercizi successivi al suo inizio, ha il problema dell'attribuzione dei beni (nel nostro caso gli immobili) all'una o all'altra attività (o ramo di essa). Al comma 5 del citato art.36 viene affermato che:

"Per i passaggi interni dei beni tra attività separate si applicano le disposizioni degli artt.21 e seguenti, con riferimento al loro valore normale, e le annotazioni di cui agli artt.23 e 25 devono essere eseguite nello stesso mese".

Ciò comporta che una volta esercitata l'opzione, l'impresa ha la possibilità di trasferire, ad esempio, gli immobili abitativi dall'attività imponibile all'attività esente, mediante l'emissione di una vera e propria fattura (intestata a se stessa), applicando la medesima disciplina Iva prevista per le cessioni dall'art.10, n.8-*bis* d.P.R. n.633/72.

Come confermato dalla Risoluzione n.445015/91, nella sostanza, i passaggi interni di beni da un'attività all'altra sono trattati ai fini Iva come vere e proprie cessioni di beni, con i relativi obblighi di fatturazione e registrazione.

Con la Risoluzione n.72/E/97, l'Agenzia delle Entrate ha poi chiarito che, in luogo della procedura di fatturazione, può essere adottata quella delle c.d. "note di variazione interne": in pratica l'impresa emette apposite note di debito/credito interne da un'attività separata all'altra, annotate solo sul registro degli acquisti (di cui all'art.25 d.P.R. n.633/72), di modo che le stesse non rilevino ai fini della determinazione del volume d'affari (ciò in quanto i passaggi interni non concorrono a formare volume d'affari secondo quanto stabilito dall'art.20, d.P.R. n.633/72).

In occasione di tale passaggio si dovrà valutare se e quali rettifiche operare in relazione all'Iva assolta all'atto dell'acquisto del bene oggetto di "passaggio interno": potrebbe, infatti, essere necessario operare la rettifica dell'Iva detratta a monte a seguito del cambio di "destinazione" o di "mutamento del regime fiscale" secondo le regole dettate dall'art.19-*bis*2 d.P.R. n.633/72 qualora il passaggio avvenga nell'ordinario periodo decennale di monitoraggio. Nessuna rettifica va, invece, effettuata nel caso di Iva interamente non detratta o nei casi in cui si sia esaurito il periodo di monitoraggio decennale.

Riferimenti normativi

d.P.R. n.633/72 art.10, 19-*bis*2 e 36

Il commercialista e la crisi di impresa

Sono ormai alcuni anni che si ripetono annunci di fine crisi, senza che purtroppo si registrino significativi segnali di ripresa per la generalità delle imprese italiane. Preso atto che il commercialista, specie nelle imprese di più modeste dimensioni, svolge spesso il ruolo di consulente a "tutto tondo" dell'imprenditore, ci occupiamo di fornire alcuni spunti di riflessione per coloro che, pur non disponendo di competenze specifiche nella individuazione, gestione e soluzione della crisi aziendale, possono comunque svolgere un importante ruolo di indirizzo per l'impresa, in forza appunto degli stretti rapporti di fiducia maturati nel corso del rapporto di consulenza.

Premessa

In questi anni, quando si parla di crisi si è abituati a ragionare come di un evento esterno all'impresa, nato per uno squilibrio di natura finanziaria del mercato americano, che ha purtroppo avuto riflessi globali anche sull'economia reale portando alla contrazione della domanda e, nei casi più gravi, al fallimento di molte imprese. Questa ottica di ragionamento, che ha più di un fondo di verità, porta tuttavia alla conclusione, spesso sbagliata, che tutti i problemi dell'attuale crisi nascono dal mercato, dalla mancanza di credito da parte delle banche (il mitico *credit crunch*) e rischia in molti casi di sottovalutare l'aspetto, ampiamente condiviso in dottrina e nella prassi, che spesso, se non sempre, le cause della crisi risiedono principalmente in squilibri interni all'impresa, che la crisi mondiale ha solo reso manifesti con effetti spesso altamente negativi per le singole imprese. Due aspetti sono quindi preliminarmente importanti per gestire gli effetti della crisi. Da un lato è essenziale poter intercettare con tempestività i segnali di declino che l'impresa può aver manifestato anche prima della grande crisi e, dall'altro, è necessario analizzare le capacità dell'imprenditore a gestirla, consapevoli che chi ha guidato la crescita di un'azienda, non sempre ha le capacità caratteriali e le competenze necessarie per governarne anche la difficoltà. In tutto questo, il ruolo del consulente storico della società che spesso, se non sempre, coincide con il commercialista è fondamentale, indipendentemente che lo stesso abbia anche capacità tecniche specifiche nell'utilizzazione degli strumenti di composizione della crisi stessa. Non va infatti dimenticato che la formazione contabile del commercialista gli permette di analizzare i dati aziendali, e non solo quelli di bilancio, con un taglio critico e professionale, che gli consente come minimo di allertare l'imprenditore su alcuni sintomi di declino o crisi che emergono dai dati e, nei casi migliori, di assistere l'imprenditore nell'analisi non dei sintomi, ma delle cause della crisi, fornendo supporto, quando egli non sia in grado di farlo personalmente, nella selezione e supervisione dei consulenti che si occuperanno di mettere in atto soluzioni per il ripristino di un equilibrio economico e finanziario.

I sintomi e le cause della crisi

Pensando agli stadi finali della crisi e quindi al fallimento dell'azienda è facile concludere con un assioma che può essere sintetizzato in: un'azienda fallisce per cassa e non per competenza. Affermazione sicuramente vera ma che rischia di focalizzare la gestione della crisi principalmente sulle soluzioni di natura finanziaria rispetto a quelle di natura economica. Va invece detto con grande enfasi che la finanza non può né potrà mai guidare il cambiamento dello *status quo* e ristabilire un completo equilibrio gestionale, poiché il business dell'impresa si basa sui risultati economici da cui derivano i risultati finanziari e non viceversa. Va inoltre fortemente ribadito che uno dei principali errori che vengono commessi dall'impresa e dai consulenti che l'assistono, è quello di confondere i sintomi della crisi con le cause, il che comporta spesso la concentrazione degli sforzi di risanamento sulla soluzione dei sintomi invece che sulla rimozione delle cause.

Va tenuto sempre presente che nell'analizzare una crisi d'impresa è indispensabile tenere ben distinte le cause dai sintomi. Una redditività di segno negativo accompagnata da una struttura finanziaria fragile, sono spesso sintomi e non cause.

Così come il medico che riconosce nella febbre e nel mal di testa i sintomi di una malattia mentre la sua causa è l'infezione, l'imprenditore e il consulente non devono limitarsi ai sintomi altrimenti, così come avviene per il paziente del medico, l'infezione si aggraverebbe causando il peggioramento della situazione. Se il soggetto chiamato a porre rimedio alle difficoltà aziendali, confondesse i sintomi con le cause, limitandosi a intervenire sulla ricerca dell'equilibrio dei valori di bilancio senza rimuovere i fattori scatenanti la degenerazione dei valori, l'azione correttiva produrrebbe inevitabilmente effetti solo nel breve termine, determinando, nei casi più gravi, l'acutizzarsi delle difficoltà aziendali che si tramuterebbero, inevitabilmente, in crisi irreversibile.

Per onestà intellettuale va tuttavia ricordato che, di solito, una situazione di declino e poi quella di crisi non sono mai riconducibili a una causa definita, ma, invece, a un *mix* di fattori ed eventi interni ed esterni all'impresa. Per semplificare possiamo fare una distinzione tra cause interne e cause esterne. Abbiamo già detto che, solitamente le cause esterne, seppur importanti, non sono quasi mai il motivo scatenante di una crisi, ma possono contribuire ad aggravare e accelerare un declino già presente nella realtà aziendale. Tra le cause esterne possiamo distinguere:

- motivi macro-economici: crisi del sistema paese, debolezza dei mercati finanziari, inadeguatezza del sistema bancario, mutamenti sfavorevoli della legislazione di settore, etc.;
- problematiche di settore: calo della domanda, aumento della concorrenza vuoi per qualità che per prezzo, etc.;
- movimenti culturali: il movimento *no global*, ecologismo, etc.;
- eventi catastrofici: guerre, attacchi terroristici, disastri ecologici, etc..

Guardando invece alle cause interne la dottrina ha proposto un approccio di analisi di tipo soggettivo e uno oggettivo. Nel primo, le cause del declino e della crisi vengono principalmente ricercate nel comportamento umano, e quindi nel management aziendale, per cui rimuovendo i soggetti non idonei si rimuoverebbero le cause di inefficienza che hanno determinato la situazione di difficoltà dell'impresa. Nel secondo approccio, invece, le cause vengono ricercate ed attribuite a fattori oggettivi, pur essendo il risultato di azioni intraprese dai soggetti interni all'impresa.

Ad esempio:

- crisi da sovrapproduzione;
- crisi da decadimento del prodotto;
- crisi per situazioni di inefficienza;
- crisi da squilibrio finanziario e patrimoniale e
- crisi da crescita eccessiva.

Non va mai sottovalutato il fatto che, spesso, a monte di ogni crisi, esiste anche un fattore legato all'inadeguatezza del modello di *corporate governance* e di controllo. E questo soprattutto in un contesto come quello italiano, dove prevale l'impresa a gestione familiare - caratteristica questa che conduce spesso a privilegiare i benefici del socio imprenditore rispetto a quelli della società con conseguente prelievo di risorse della società a favore del socio. Si assiste purtroppo a un impatto immediatamente negativo di tali comportamenti sulle strategie di sviluppo sostenibili.

Prevenire una crisi aziendale non è affatto cosa semplice. Le imprese sono organismi in continua evoluzione, inserite in un ambiente sempre più complesso e la crisi può derivare, come detto, da una pluralità di cause, sia di origine esterna, che di origine interna, e, pertanto, risulta essenziale implementare un sistema di controllo strategico che consenta di valutare le minacce provenienti dall'ambiente e di sfruttarne le opportunità. Per un'impresa destinata a durare nel tempo è infatti di fondamentale importanza mantenere il controllo del mercato in cui opera, il che significa conoscere i propri concorrenti, valutare i propri fornitori, verificare le aspettative dei clienti, avere la

percezione di possibili prodotti sostitutivi. Anche se è auspicabile che tale processo sia formalizzato e periodico è oltremodo opportuno che l'imprenditore disponga comunque di queste informazioni anche in maniera non strutturata e dedichi tempo alla loro analisi per poter mettere in atto tempestivamente le necessarie azioni correttive a fronte di segnali negativi che provengono dal contesto in cui l'azienda opera. È anche frequente il caso in cui in una situazione di declino, nonostante il *management* e/o l'imprenditore abbiano tutti gli strumenti per individuare tempestivamente l'imminente pericolo, si trovi in uno stato psicologico di rifiuto dell'idea stessa di difficoltà. L'orgoglio personale conduce spesso a un comprensibile rifiuto ad ammettere il proprio insuccesso, e induce a considerare le avvisaglie di crisi come eventi ciclici negativi ma temporanei, anche quando sono palesi indicatori del declino.

In altri casi prevale invece un senso di eccessiva autostima che porta l'imprenditore o il *management* a concludere di possedere già tutti gli strumenti e le capacità per superare brillantemente la crisi dimenticando che, spesso, le capacità che hanno consentito di gestire con successo la crescita dell'impresa non sono le stesse che servono a gestirne la sua crisi.

Si può quindi concludere che, per l'individuazione tempestiva delle situazioni di declino, sia necessario disporre di un efficiente sistema di controllo e di *reporting* nonché di una periodica *review* strategica, volti a verificare l'andamento e la correttezza delle impostazioni originarie, tutte cose che spesso vengono spesso sottovalutate e non implementate con un sufficiente rigore nelle imprese di minori dimensioni. Si deve nel contempo concludere che il miglior sistema di *reporting* sarà inefficace se l'imprenditore non avrà l'umiltà di affrontare la crisi con determinazione in prima persona o facendosi aiutare da consulenti, quando riconosca di non avere tutte le capacità necessarie a fronteggiarla.

La fase di rendicontazione propria della formazione del bilancio può palesare i segnali della crisi al commercialista e ai soggetti incaricati del controllo. Tuttavia gli indicatori che si traggono dai bilanci non sono che sintomi e/o indizi. Il commercialista e i controllori debbono interpretarli alla luce di altre informazioni sull'ambiente in generale e sul mercato specifico dell'azienda evitando accuratamente scelte di contabilità creativa, dirette a dare una rappresentazione migliore della situazione che spesso determinano solo l'insorgere di crisi più gravi nel futuro.

Rilevato lo stato di declino o di crisi, bisogna analizzarne le cause e individuare gli interventi che sono necessari a rimuoverle per poi decidere se conviene e, soprattutto, se è possibile risanare, o se è meglio o indispensabile procedere alla sua liquidazione. Per indirizzare la scelta si confronteranno costi e ricavi di liquidazione con i costi di risanamento e il valore del capitale economico dell'impresa risanata al termine del processo di *turnaround* (termine inglese largamente usato nei processi di ristrutturazione che letteralmente significa *giro di boa*). Va sempre tenuto presente che nella liquidazione un costo elevato è rappresentato dalla distruzione di gran parte del valore degli *intangibile asset* dell'impresa. Concettualmente il valore distrutto in sede di liquidazione può essere considerato come la differenza tra il valore del capitale economico alla fine degli interventi di *turnaround* e il valore di liquidazione dell'impresa.

Il ruolo del commercialista

Il consulente storico della società deve aiutare l'imprenditore a riconoscere tempestivamente i sintomi delle crisi, a individuarne le cause e a selezionare le possibili alternative di soluzione. Ci si aspetta che, tenendo conto della indubbia professionalità contabile del commercialista, egli possa e debba giocare un ruolo fondamentale nella individuazione dei sintomi mentre non è necessario che disponga di tutte le competenze professionali per l'individuazione delle cause e per la selezione degli strumenti più adatti al superamento della crisi, che possono essere demandate, una volta convinto l'imprenditore della necessità di farlo, a professionisti diversi, auspicabilmente coordinati dal commercialista stesso. Si è già detto, partendo dalle cose più banali, che i dati del bilancio di esercizio, e ancora meglio quelli del rendiconto gestionale, che il commercialista redige o di cui può disporre nell'ambito del suo mandato, sono utili all'esame dei sintomi e degli indicatori della crisi. È auspicabile che il commercialista sappia riconoscere innanzitutto gli indicatori economici negativi

poiché, come si diceva, normalmente andamenti economici negativi conducono nel tempo a risultati finanziari negativi. Accorgersi quindi del deterioramento degli indicatori economici consente una più tempestiva analisi delle cause della crisi e quindi migliori possibilità di soluzione della stessa. Il fattore tempo è una variabile determinante del processo di risanamento. Soluzioni che sono applicabili negli stadi iniziali della crisi non saranno più applicabili in fase avanzata. L'analisi del peggioramento degli indicatori verrà compiuta tramite l'esame dei principali indici di bilancio. Non è questa la sede per una approfondita disamina degli stessi, ma si citano a titolo esemplificativo alcuni indicatori ottenibili attraverso un processo di riclassificazione dei bilanci che rappresentano una buona panoramica dell'andamento economico della società:

- peggioramento del ROS;
- peggioramento del ROI;
- peggioramento del ROE;
- diminuzione del valore aggiunto in rapporto al fatturato;
- rallentamento del *turnover* del capitale investito netto sul fatturato;
- aumento dei consumi;
- rallentamento della rotazione del magazzino;
- andamento dell'EBITDA dell'EBIT;
- analisi del *break even point*;
- analisi dei margini di contribuzione industriale e commerciale per società/settori di attività/ prodotti.

Va ricordato che la capacità informativa di qualsiasi indice non è tanto nel dato puntuale dell'anno, quanto nella comparazione del suo andamento in più esercizi/periodi infrannuali. Solo il *trend* può fornire indicazioni di peggioramenti/miglioramenti della situazione, non il dato riferito al singolo periodo/anno.

Dal punto di vista finanziario, in uno stato di crisi più avanzato (salvo crisi di liquidità derivanti da fattori contingenti straordinari quale, ad esempio, il fallimento del principale e significativo cliente della società), una buona guida sul processo di esame degli indicatori di crisi è rappresentata dal principio di revisione 570 che tratta il tema della continuità aziendale. Ricordiamo unicamente un indicatore, facilmente calcolabile, di grande potenzialità informativa e spesso sottovalutato nella prassi applicativa che è quello del capitale circolante netto negativo e della sua evoluzione nel tempo. In questo caso, come spesso capita per altri indicatori suggeriti dal principio di revisione, anche solo il risultato del dato puntuale deve allarmare. La domanda infatti è: come farà l'azienda a onorare i debiti che scadano entro 12 mesi se non ha attività scadenti nello stesso periodo superiori a queste passività? E la risposta è oltremodo semplice: o ottiene dilazioni dai debitori o riceve nuove risorse dalle banche o dai soci.

Si capisce quindi come l'individuazione dello squilibrio e la ricerca di soluzioni percorribili con cui fronteggiarlo sia un elemento essenziale per la continuità dell'attività; la verifica dell'esistenza di un capitale circolante netto negativo può, talora, essere più critica dell'esistenza di un patrimonio netto negativo¹.

In questo ambito, sempre con riferimento a dati comparati su più periodi di indagine, non va sottovalutata l'importanza dello, spesso criticato, *Z-Score* di *Altman*. Senza addentrarci nelle tesi a favore e contro l'indice, va comunque ricordato che tale indicatore pondera al suo interno una serie di indici di natura economica, patrimoniale e finanziaria cercando di riassumere in un solo e semplice risultato l'insieme dei fattori che una più sofisticata analisi di molteplici indici potrebbero fare emergere. Non vi è pertanto dubbio che il calcolo su più periodi, specie su dati gestionali e non influenzati da politiche di bilancio, fornisce un importante indicatore dello stato di salute complessivo della società. Va da ultimo ricordato che anche i detrattori di questo indice riconoscono che, rispetto ad altri metodi sintetici (*Beavel, Taffler e Tishaw, Ezzamel, Brodie e Mar-Molinero*, senza

¹ La presenza di un patrimonio netto negativo in Italia fa ovviamente scattare gli obblighi di legge che prevedono la ricapitalizzazione della società o la sua trasformazione e liquidazione.

dimenticare il c.d. "Modello di Alberici"), solo il modello *Z-Score* di *Altman*, è stato ritenuto - anche in situazioni contraddistinte da anomalie contabili (società prossime al dissesto che inquinano i risultati di bilancio con dati non veritieri per dissimulare il proprio *status*) - lo strumento cardine in materia di previsione e prevenzione della crisi d'impresa, riscuotendo un elevato tasso di affidabilità (con una percentuale di errore compresa tra il 15% ed il 25%).

Individuati i sintomi, bisogna ora passare alla ricerca delle cause. In questo caso l'esercizio si complica non solo in termini di professionalità richiesta a chi esegue le analisi ma anche, aspetto da non sottovalutare, in termini di disponibilità di tempo da parte dell'imprenditore/*management*, per analizzare i fenomeni con grande freddezza e razionalità.

Ruolo determinante, che spetta quindi al commercialista, è quello di essere in grado, direttamente se ne ha le necessarie competenze, o indirettamente ricercando tali professionalità sul mercato, di aiutare il *management* a introdurre nella pratica aziendale, e quindi a utilizzare e a saper interpretare, i risultati emergenti dai cosiddetti modelli di *crisis management*. In questo modo agli imprenditori sarà consentito prendere coscienza dello stadio di difficoltà in cui si trova la propria azienda e, soprattutto, delle cause che stanno comportando la perdita di valore aziendale, e degli strumenti che possono essere posti in essere per contrastare gli elementi e gli eventi negativi.

In termini generali, i modelli di *crisis management* si basano su quattro fasi di analisi e di sviluppo:

1. analisi delle cause;
2. programmazione di un piano di intervento;
3. comunicazione e gestione della crisi;
4. valutazione dei risultati.

Concentrandoci sull'analisi delle cause e tralasciando gli altri aspetti che non saranno oggetto di esame, molta importanza in questa fase riveste la cosiddetta mappatura interna degli elementi positivi e negativi che viene utilizzata per analizzare il contesto interno/esterno e la strategia da adottare mediante il miglior utilizzo delle risorse interne. Il modello più diffuso per tali tipi di analisi è senza dubbio la metodologia conosciuta come *Swot analysis*, utilizzato nel *marketing* e generalmente in ambito economico, come un procedimento di tipo logico per identificare - da quattro differenti prospettive distinte e complementari tra loro - tutti gli elementi positivi e negativi fondamentali per la definizione di strategie aziendali.

L'eshaustività e la bontà della valutazione condotta con metodologia *Swot* sono ovviamente condizionati dalla completezza e accuratezza dell'analisi preliminare dei fenomeni che saranno oggetto di approfondimento². La *Swot analysis* - acronimo di *strengths, weaknesses, opportunities, threat* - è destinata ad agire principalmente come una tecnica di valutazione e di gestione dei progetti nella fase di pianificazione di qualsiasi azione che riguardi l'organizzazione aziendale. Con riferimento all'obiettivo da raggiungere, l'applicazione della *Swot* concentra l'analisi del progetto individuando due differenti prospettive, una interna ed una esterna, suddividendo a sua volta ciascuna prospettiva in altre due aree di segno opposto.

La prospettiva interna (endogena) valuta i punti di forza (*strength*) e di debolezza (*weakness*) propri dell'impresa. La prospettiva esterna (esogena) valuta invece le opportunità (*opportunity*) e le minacce (*threat*) che possono derivare dal contesto che circonda l'azienda.

Un punto di forza si riferisce a una risorsa della quale l'impresa è dotata, la cui individuazione e sfruttamento ottimale può consentire il raggiungimento dell'obiettivo.

Un punto di debolezza si riferisce invece a una carenza o a un limite interno all'impresa, la cui presenza può ostacolare in modo più o meno rilevante il conseguimento degli obiettivi aziendali.

² Di solito le analisi della realtà aziendale vengono svolte a livello di dettaglio per tema o funzione (ad esempio esame del *management*, della struttura organizzativa, del personale dell'IT ecc.) per individuare in maniera dettagliata e specifica i singoli punti di forza/debolezza delle varie aree aziendali che vengono poi analizzate e riassunte in obiettivi per l'azienda e per le singole aree di intervento omogeneizzando gli sforzi verso obiettivi comuni e misurabili.

Il *management*, adottando questo modello, potrà agire sui punti di forza dell'azienda consolidandoli e possibilmente incrementandoli, e sui punti di debolezza, cercando di circoscriverli e, possibilmente, di ridurli o rimuoverli. Un'opportunità è, invece, a una condizione esterna che può favorire il raggiungimento dell'obiettivo, mentre una minaccia è una condizione sfavorevole del contesto in cui opera l'impresa che agisce ostacolando il conseguimento dell'obiettivo.

Assumendo come imm modificabile il contesto esterno, il *management*, anche mediante una sorta di approccio intuitivo, dovrà essere in grado di tenere sotto controllo la sua evoluzione, cercando di sfruttare il più possibile le opportunità, e cercando di aggirare o evitare, nello stesso tempo, le minacce e gli ostacoli che esso presenta.

Nel redigere un'analisi *Swot* le aziende devono generalmente creare una tabella suddivisa in quattro quadranti (che rappresentano forze, debolezze, opportunità e minacce individuate dall'analisi) in modo tale da poter disporre tutti gli elementi utili per il confronto. Una volta indicati i rischi si può decidere se sia opportuno cercare di eliminare la debolezza interna rafforzando o impegnando risorse aziendali per risolvere il problema o ridurre la minaccia esterna abbandonando l'area o il *business* minacciato.

È possibile individuare tra i fattori interni di forza e di debolezza a titolo esemplificativo:

- le risorse finanziarie (finanziamento, fonti di reddito e opportunità di investimento);
- le risorse fisiche (ubicazione, struttura e beni strumentali dell'Azienda);
- le risorse umane (dipendenti, consulenti esterni, target di consumatori);
- i processi utilizzati (organigramma/fuzionigramma, sistemi informatici, impatto ambientale, sicurezza sul lavoro).

E tra i fattori esterni di opportunità e minaccia:

- il *trend* di mercato (nuovi prodotti e tecnologie o cambiamento delle esigenze del consumatore);
- l'andamento economico e politico (a livello locale, nazionale o internazionale);
- l'andamento demografico e culturale (età, razza, sesso e cultura dei consumatori);
- gli eventi fisici naturali e/o geografici (mutamenti climatici, eventi straordinari).

In ogni caso, affinché la *Swot analysis* possa essere considerata un efficace metodo strategico, è importante formulare con precisione gli obiettivi da raggiungere, evidenziare nei quattro quadranti della tabella sopracitata dati ed informazioni precise, argomentate e circostanziate e, soprattutto, misurabili, per poter fattivamente orientare le decisioni da assumere.

In questi casi normalmente l'azienda definisce i cosiddetti *Kpi* (*key performance indicators*), ossia degli indicatori di performance che consentano nel tempo di misurare gli scostamenti dei risultati delle azioni intraprese rispetto agli obiettivi fissati. Un approccio complementare e più evoluto all'analisi *Swot* è la matrice *Tows*. Una volta collocati punti di forza, di debolezza, minacce e opportunità in un diagramma (o matrice *Swot*) si possono fare tutte le considerazioni possibili incrociando i campi:

- punti di forza interni con opportunità esterne: come posso utilizzare al meglio questi miei punti di forza per cogliere le opportunità?
- punti di debolezza interna con opportunità esterne: quali opportunità mi possono sfuggire se non pongo rimedio a quali debolezze?
- punti di forza interni con minacce esterne: quali rischi diventano trascurabili considerando le mie forze?
- punti di debolezza interni con relative minacce esterne: come posso fare attenzione alle mie debolezze per evitare i rischi?

Le relative risposte a queste domande vengono poi riportate nella matrice *Tows* che, a titolo esemplificativo, si presenterà come segue:

Schede operative

Matrice Tows		Analisi Interna		
		Punti di forza: 1. Cosa facciamo bene? 2. Quali particolari risorse abbiamo? 3. Che cosa gli altri vedono come punti di forza? ↓	Punti di debolezza: 1. Che cosa potremmo migliorare? 2. Dove si hanno meno risorse rispetto agli altri? 3. ... ↓	
Analisi esterna	Opportunità: 1. Quali buone opportunità sono aperte? 2. Quali tendenze si potrebbero sfruttare? 3. ...	→	Strategie S-O: Sviluppare nuove metodologie in grado di sfruttare i punti di forza dell'azienda e le opportunità dell'ambiente Zona da sfruttare	Strategie W-O: Eliminare le debolezze per attivare nuove opportunità
	Minacce: 1. Quali tendenze potrebbero farti male? 2. Qual'è la vostra concorrenza? 3. ...	→	Strategie S-T: Sfruttare i punti di forza per difendersi dalle minacce	Strategie W-T: Individuare piani di difesa per evitare che le minacce esterne aggravino i punti di debolezza Zona da evitare

Il piano che si svilupperà a seguito della individuazione delle cause della crisi, ossia il vero e proprio piano del processo di *turnaround* nel senso stretto del termine, normalmente comporterà una serie di azioni (alcune delle quali anche molto dolorose, che verranno tenute sotto controllo sulla base dei citati *Kpi*) che normalmente si articolano su quattro grandi categorie:

- gestionali,
- reddituali,
- patrimoniali,
- finanziarie.

Tra le azioni gestionali più comunemente intraprese si annoverano quelle di:

- formazione del *management* aziendale,
- utilizzo di *temporary manager* con competenze specifiche,
- sostituzione del *management*,

il tutto basandosi sull'assioma, più volte verificato nella pratica, che per gestire una crisi sono necessarie competenze e professionalità che raramente sono presenti in un contesto aziendale che si trova per la prima volta di fronte a tale critica problematica

Quelle reddituali si concentrano su azioni correttive della struttura dei costi e di potenziamento di quelle dei ricavi tra cui quelle di:

- riduzione/revisione dell'attività principale e delle attività secondarie;
- riduzione/revisione delle sedi;
- riorganizzazione interna per migliorare l'efficienza;
- riduzione dei costi fissi;
- ristrutturazione dell'organico e del personale con revisione dei contratti applicati;
- internalizzazione e/o esternalizzazione di fasi produttive;
- ricerca di nuovi mercati e di nuovi prodotti;
- vendite con sconti;
- dilazioni di pagamento.

In questi casi, nella prassi applicativa si assiste a una tendenza a privilegiare prima le azioni sui costi, poiché di più immediata attuazione e di più facile misurazione degli effetti economici e finanziari, e poi quelle sui ricavi, ricordando tuttavia che, solo dall'esito positivo di queste ultime, dipenderà il vero riequilibrio aziendale e le prospettive di una lunga e profittevole continuazione dell'attività. Relativamente a quelle patrimoniali, la loro finalità è principalmente indirizzata al recupero di risorse

se finanziarie che consentano di superare la crisi nel breve periodo in attesa che le azioni gestionali e reddituali possano esperire il loro pieno effetto. A titolo esemplificativo in questa categoria rientrano la cessione di *asset* aziendali come immobili o rami d'azienda.

Da ultimo tra quelle finanziarie, anch'esse da considerarsi più orientate al tamponamento degli effetti negativi della crisi e quasi mai alla loro soluzione, si ricordano le azioni di:

- ristrutturazione indebitamento e approvvigionamento nuove risorse finanziarie,
- intervento sul capitale da parte dei soci e degli azionisti,
- più puntuali e costanti azioni di riscossione di crediti,
- smaltimento di pezzi obsoleti di magazzino,

pratiche tutte che sono volte a recuperare risorse finanziarie da utilizzare nel ciclo operativo aziendale.

Considerazioni conclusive

Troppo spesso nella dinamica di relazione tra commercialista e imprenditore il primo si fa relegare, nella categoria di coloro che si occupano degli aspetti fiscali e di bilancio. Il ruolo di consulente storico della società, assieme al rapporto fiduciario, dovrebbero invece essere valorizzati per fornire all'impresa una assistenza concreta ed efficace anche nei momenti di crisi, indipendentemente dal fatto che il professionista abbia anche tutte le competenze tecniche necessarie. Indubbiamente il commercialista gode di una posizione privilegiata per individuare i primi segnali d'allarme e quindi i sintomi che fanno presumere l'esistenza di cause interne ed esterne di difficoltà che riducono i risultati aziendali sia in termini economici che finanziari. Qualora non disponga delle necessarie competenze tecniche per l'individuazione delle cause della crisi e per la prospettazione di piani di rimedio efficaci, il commercialista deve comunque ricordarsi che può svolgere un ruolo fondamentale nel convincere l'imprenditore sulla necessità di eseguire queste analisi. Egli può svolgere un ruolo più che attivo nella selezione dei professionisti dotati di queste competenze tecniche, oltre che nel coordinamento tra imprenditore e professionisti, che spesso parlano linguaggi molto differenti, anche per attenuare il senso di scetticismo, quando non di ostilità, che si percepisce entrando nel merito di scelte gestionali, fino ad allora ritenute efficaci. Nella gestione della crisi non va mai sottovalutato il fattore tempo. Soluzioni attuabili anche solo sei mesi fa non è detto che possano essere portate avanti ancora oggi consapevoli che l'unica grande certezza della crisi è quella che, più il tempo passa, tanto minori saranno le possibili soluzioni che consentiranno di garantire la continuità della gestione aziendale. Il processo di *turnaround* è sempre un processo faticoso e doloroso per l'imprenditore e per la società, ma il commercialista deve giocare un ruolo attivo nel convincere l'imprenditore che la soluzione non può essere quella di mettere la testa sotto la sabbia e aspettare che le cose si risolvano da sole (abbastanza tipica nella realtà della piccola e media impresa italiana), ma quella di prendere il toro per le corna e affrontare la situazione difficile con la giusta determinazione e coraggio ed, eventualmente, con l'ausilio di professionisti adeguati. Va infatti preso atto che, nella stragrande maggioranza dei casi, le principali cause di una crisi sono sempre di natura interna, e le eventuali cause esterne non sono quasi mai il motivo scatenante. Va inoltre tenuto sempre presente che gli eventi che hanno generato la crisi non vanno intesi solo come una minaccia, ma anche un'opportunità per i vertici aziendali che, per essere colta, richiede il *turnaround* dell'azienda, visto come un cambiamento radicale che investa molteplici aspetti: strategie, modelli di comportamento, aspetti organizzativi, cultura e processi. Ricordiamoci in questi casi un famoso adagio del *marketing* che recita: "*Quando si presenta un grande vento, qualcuno viene travolto perché non se lo aspettava, qualcuno, aspettandoselo, ha costruito barriere, qualcuno, aspettandoselo, ha costruito mulini a vento e li utilizza o li vende*".

Scadenze del mese di dicembre

Di seguito evidenziamo i principali adempimenti dal 15 gennaio 2014 al 15 febbraio 2014, con il commento dei termini di prossima scadenza.

Si segnala ai Signori clienti che le scadenze riportate tengono conto del rinvio al giorno lavorativo seguente per gli adempimenti che cadono al sabato o giorno festivo, così come stabilito dall'art.7 D.L. n.70/11.

In primo piano vengono illustrate, se esistenti, le principali scadenze o termini oggetto di provvedimenti straordinari, mentre di seguito si riportano le scadenze mensili, trimestrali o annuali a regime.

lunedì 1 dicembre

Presentazione del modello Uniemens Individuale

Scade oggi il termine per la presentazione della comunicazione relativa alle retribuzioni e contributi ovvero ai compensi corrisposti rispettivamente ai dipendenti, collaboratori coordinati e continuativi e associati in partecipazione relativi al mese di settembre.

Presentazione elenchi Intra 12 mensili

Ultimo giorno utile per gli enti non commerciali e per gli agricoltori esonerati per l'invio telematico degli elenchi Intra-12 relativi agli acquisti intracomunitari effettuati nel mese di ottobre.

Versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione

Scade oggi il termine per il versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione nuovi o rinnovati tacitamente con decorrenza 01/11/14.

Persone fisiche, non titolari di partita Iva cui non si applica la proroga che presentano Unico 2014 con pagamento rateale a partire dal 16/6

Entro oggi deve essere effettuato il versamento (senza alcuna maggiorazione) della settima rata delle imposte, Irpef, addizionali, ovvero delle imposte sostitutive, dovute a titolo di saldo per l'anno 2013 e primo acconto per il 2014, contributo di solidarietà, Ivafe, Ivie risultanti dalla dichiarazione. Sempre con riferimento alle imposte dovute in base al modello Unico, scade anche il versamento dell'acconto Irpef del 20% sui redditi soggetti a tassazione separata non assoggettati a ritenuta d'acconto.

Il versamento sconterà interessi nella misura del 1,81%.

Persone fisiche, non titolari di partita Iva cui si applica la proroga che presentano Unico 2014 con pagamento rateale a partire dal 7/7

Entro oggi deve essere effettuato il versamento (senza alcuna maggiorazione) della sesta rata delle imposte, Irpef, addizionali, ovvero delle imposte sostitutive, dovute a titolo di saldo per l'anno 2013 e primo acconto per il 2014, contributo di solidarietà, Ivafe, Ivie risultanti dalla dichiarazione. Sempre con riferimento alle imposte dovute in base al modello Unico, scade anche il versamento dell'acconto Irpef del 20% sui redditi soggetti a tassazione separata non assoggettati a ritenuta d'acconto.

Persone fisiche, cui non si applica la proroga che presentano Unico 2014 con maggiorazione

Entro oggi deve essere effettuato il versamento con maggiorazione della sesta rata delle imposte, Irpef, addizionali, ovvero delle imposte sostitutive, dovute a titolo di saldo per l'anno 2013 e primo acconto per il 2014, oltre a contributo di solidarietà, Ivafe, Ivie risultanti dalla dichiarazione.

Sempre con riferimento alle imposte dovute in base al modello Unico, scade anche il versamento dell'acconto Irpef del 20% sui redditi soggetti a tassazione separata non assoggettati a ritenuta d'acconto.

La misura della maggiorazione applicata al versamento è dello 0,40%.

Il versamento sconterà interessi nella misura del 1,48%.

Persone fisiche, cui si applica la proroga che presentano Unico 2014 con maggiorazione

Entro oggi deve essere effettuato il versamento con maggiorazione della quinta rata delle imposte, Irpef, addizionali, ovvero delle imposte sostitutive, dovute a titolo di saldo per l'anno 2013 e primo acconto per il 2014, oltre a contributo di solidarietà, Ivafe, Ivie risultanti dalla dichiarazione.

Sempre con riferimento alle imposte dovute in base al modello Unico, scade anche il versamento dell'acconto Irpef del 20% sui redditi soggetti a tassazione separata non assoggettati a ritenuta d'acconto.

La misura della maggiorazione applicata al versamento è dello 0,40%.

Comunicazione black list – mensile

Per i contribuenti che effettuano operazioni con operatori economici aventi sede, residenza o domicilio negli Stati o territori dei Paesi c.d. "black-list" scade oggi, per i contribuenti tenuti a questo adempimento con cadenza mensile, il termine di presentazione degli elenchi riepilogativi delle operazioni effettuate nel mese precedente.

Comunicazione di acquisto da operatori di San Marino

Scade oggi il termine, con riferimento al mese di ottobre, per la comunicazione in forma analitica delle operazioni con operatori san marinesi annotate sui registri iva.

Seconda od unica rata acconto imposte per l'anno 2014

Scade oggi il termine ultimo per effettuare il versamento della seconda od unica rata di acconto per l'anno 2014 ai fini Irpef (codice tributo 4034) ed Irap (codice tributo 3813) da parte dei contribuenti soggetti persone fisiche, società di persone, società semplici e soggetti equiparati.

La scadenza riguarda anche le società di capitale aventi esercizio sociale coincidente con l'anno solare che devono effettuare il versamento della seconda o unica rata di acconto Ires (codice tributo 2002) ed Irap (codice tributo 3813).

Sempre oggi scade il termine per il versamento della seconda o unica rata di acconto dovuto per l'anno 2014 per avvalersi della "cedolare secca".

Seconda rata acconto per l'anno 2014 contributi Ivs artigiani e commercianti

È oggi il termine per effettuare il versamento della seconda rata di acconto per l'anno 2014 dei contributi Ivs sul reddito eccedente il minimale da parte di artigiani e commercianti sulla base del reddito indicato in Unico 2014.

Seconda rata acconto per l'anno 2014 contributi soggetti iscritti alla gestione separata Inps

È oggi il termine per effettuare il versamento della seconda rata di acconto per l'anno 2014 dei contributi Inps dovuti dai soggetti iscritti alla gestione separata Inps che hanno presentato il modello Unico 2014.

martedì 16 dicembre

Registrazioni contabili

Ultimo giorno per la registrazione cumulativa nel registro dei corrispettivi di scontrini fiscali e ricevute e per l'annotazione del documento riepilogativo delle fatture di importo inferiore ad € 300,00.

Fatturazione differita

Scade oggi il termine per l'emissione e l'annotazione delle fatture differite per le consegne o spedizioni avvenute nel mese precedente.

Registrazioni contabili associazioni sportive dilettantistiche

Scade oggi il termine per le associazioni sportive dilettantistiche per annotare i corrispettivi ed i proventi conseguiti nell'esercizio di attività commerciali nel mese precedente. Le medesime disposizioni si applicano alle associazioni senza scopo di lucro.

Versamenti Iva mensili

Scade oggi il termine di versamento dell'Iva a debito eventualmente dovuta per il mese di novembre, codice tributo 6011.

I contribuenti Iva mensili che hanno affidato a terzi la contabilità (art.1, co.3, DPR n.100/98) versano oggi l'Iva dovuta per il secondo mese precedente.

Dichiarazioni d'intento

Scade oggi, per i contribuenti Iva mensili, l'invio telematico della comunicazione dei dati relativi alle dichiarazioni di intento che si riferiscono alle operazioni effettuate nel mese di ottobre. Si ricorda che, ai sensi dell'art.2, comma 4, D.L. n.16 del 2 marzo 2012, la comunicazione delle dichiarazioni di intento deve essere effettuata entro il termine di effettuazione della prima liquidazione periodica Iva, mensile o trimestrale, nella quale confluiscono le operazioni realizzate senza applicazione dell'imposta.

Versamento dei contributi Inps

Scade oggi il termine per il versamento dei contributi Inps dovuti dai datori di lavoro, del contributo alla gestione separata Inps, con riferimento al mese di ottobre, relativamente ai redditi di lavoro dipendente, ai rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, a progetto, ai compensi occasionali, e ai rapporti di associazione in partecipazione.

Versamento delle ritenute alla fonte

Entro oggi i sostituti d'imposta devono provvedere al versamento delle ritenute alla fonte effettuate nel mese precedente: sui redditi di lavoro dipendente unitamente al versamento delle addizionali all'Irpef, sui redditi di lavoro assimilati al lavoro dipendente, sui redditi di lavoro autonomo, sulle provvigioni, sui redditi di capitale, sui redditi diversi, sulle indennità di cessazione del rapporto di agenzia, sulle indennità di cessazione del rapporto di collaborazione a progetto.

Versamento ritenute da parte condomini

Scade oggi il versamento delle ritenute operate dai condomini sui corrispettivi corrisposti nel mese precedente riferiti a prestazioni di servizi effettuate nell'esercizio di imprese per contratti di appalto, opere e servizi.

ACCISE - Versamento imposta

Scade il termine per il pagamento dell'accisa sui prodotti energetici ad essa soggetti, immessi in consumo nel mese precedente.

Presentazione dichiarazione periodica Conai

Scade oggi il termine di presentazione della dichiarazione periodica Conai riferita al mese di ottobre, da parte dei contribuenti tenuti a tale adempimento con cadenza mensile.

mercoledì 17 dicembre

Ravvedimento versamenti entro 30 giorni

Termine ultimo per procedere alla regolarizzazione, con sanzione ridotta pari al 3%, degli omessi o insufficienti versamenti di imposte e ritenute non effettuati, ovvero effettuati in misura ridotta, entro lo scorso 17 novembre.

lunedì 29 dicembre

Presentazione elenchi Intrastat mensili

Scade oggi, per i soggetti tenuti a questo obbligo con cadenza mensile, il termine per presentare in via telematica l'elenco riepilogativo degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie effettuate nel mese precedente.

Versamento dell'acconto Iva 2015

Scade oggi il termine ultimo per effettuare il versamento dell'acconto Iva 2015 da parte dei contribuenti mensili e trimestrali (codice tributo 6013 per i soggetti che effettuano le liquidazioni con cadenza mensile e 6035 per i soggetti trimestrali).

Omesso versamento Iva – reato penale

Scade oggi il termine per versare l'Iva relativa al 2013 (qualora l'importo, di entità superiore a euro 50.000, non fosse stato ancora versato) al fine di non incorrere nella sanzione penale.

martedì 30 dicembre

Modello Unico 2014

Scade oggi il termine per la presentazione, mediante ravvedimento, della dichiarazione omessa da persone fisiche o società alla data del 30 settembre 2013. Oltre all'invio telematico sarà necessario versare con modello F24 la sanzione ridotta con codice tributo 8911.

mercoledì 31 dicembre

Redazione libro inventari

Per i soggetti la cui dichiarazione (modello Unico 2014) doveva essere presentata entro il 30/09/14, scade oggi il termine per la redazione e la sottoscrizione del libro inventari con i dati relativi all'anno 2013.

Aggiornamento e stampa dei libri contabili

Scade oggi il termine per la redazione e sottoscrizione dell'inventario relativo al periodo d'imposta 2013 e per la stampa dei registri contabili per i contribuenti che tengono la contabilità con sistemi "meccanografici".

Tassa sulle concessioni governative

I soggetti tenuti a pagare la tassa sulle concessioni governative devono provvedere al versamento annuale entro oggi.

Invio comunicazione per applicazione ritenuta ridotta su provvigioni

Per ottenere l'applicazione della ritenuta d'acconto ridotta al 20% della provvigione è necessario inviare entro oggi al committente, preponente o mandante la comunicazione con la quale si dichiara di avvalersi, in via continuativa, dell'opera di dipendenti o di terzi.

Presentazione elenchi Intra 12 mensili

Ultimo giorno utile per gli enti non commerciali e per gli agricoltori esonerati per l'invio telematico degli elenchi Intra-12 relativi agli acquisti intracomunitari effettuati nel mese di novembre.

Presentazione del modello Uniemens Individuale

Scade oggi il termine per la presentazione della comunicazione relativa alle retribuzioni e contributi ovvero ai compensi corrisposti rispettivamente ai dipendenti, collaboratori a progetto e associati in partecipazione relativi al mese di novembre.

Versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione

Scade oggi il termine per il versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione nuovi o rinnovati tacitamente con decorrenza 01.12.2014.

Rinnovo dell'opzione per avvalersi del regime di trasparenza fiscale

Entro oggi le società di capitali (con periodo d'imposta coincidente con l'anno solare) in possesso dei requisiti, che intendono optare per il regime di tassazione per trasparenza ai sensi degli artt.115 e 116 del Tuir, devono presentare la comunicazione di opzione. Termine ultimo anche per i soggetti che intendono rinnovare l'opzione per un ulteriore triennio.

Comunicazione *black list* – mensile

Per i contribuenti che effettuano operazioni con operatori economici aventi sede, residenza o domicilio negli Stati o territori dei Paesi c.d. "*black-list*" scade oggi, per i contribuenti tenuti a questo adempimento con cadenza mensile, il termine di presentazione degli elenchi riepilogativi delle operazioni effettuate nel mese precedente.

LYNFA Studio

La splendida sensazione di avere tutto sotto controllo

LYNFA Studio è il sistema gestionale integrato per lo Studio Professionale. Un sistema straordinariamente nuovo perché basato sulla piattaforma tecnologica POLYEDRO, che offre tutti i vantaggi del web: facilità d'uso, strumenti di collaborazione e condivisione, accessibilità da remoto.

LYNFA Studio ha due anime, con due diversi obiettivi:

1. erogare servizi ai Clienti
2. gestire e sviluppare lo Studio

LYNFA Studio asseconda e dà slancio a tutte le attività del Professionista e del suo Studio. Dal più piccolo a quello con centinaia di posti di lavoro.

Ogni Studio è diverso: LYNFA Studio sa prendere esattamente la sua forma e crescere insieme a lui e alle sue necessità.

Insieme alle più classiche funzionalità gestionali, offre:

1. i più avanzati strumenti di controllo delle attività, ovunque ci si trovi, anche da tablet;
2. servizi di condivisione e collaborazione, come l'agenda, la pubblicazione documenti e la bacheca;
3. funzionalità che incrementano la produttività come il workflow e l'anagrafica unica;
4. servizi innovativi per i Clienti.

LYNFA Studio gestisce lo Studio con managerialità ed efficienza, lasciando al Professionista tutto il tempo e le energie per fare al meglio quello che solo lui può fare: gestire le relazioni, diversificare e accrescere le occasioni di business.



Fatturazione Elettronica Pubblica Amministrazione

La soluzione TeamSystem per il tuo Studio

Con **Service Web Fatturazione Elettronica** ti permettiamo di offrire ai tuoi clienti il servizio di emissione, inoltro e archiviazione delle fatture elettroniche verso la Pubblica Amministrazione. E naturalmente potrai anche gestire eventuali tue parcelle emesse nei confronti della PA.

Due appositi moduli - uno per le parcelle/ fatture dello studio ed uno per il programma di fatturazione c/terzi - consentono, inoltre, di emettere in automatico i documenti di vendita nel formato XML corretto.

1. HAI GIÀ IL FILE IN FORMATO XML E DEVI SOLO SPEDIRLO E ARCHIVIARLO?

Ti basta accedere al sito dedicato al servizio, autenticarti e fare l'upload del file XML dal tuo computer al server web.

2. HAI SOLO UNA FATTURA PRODOTTA IN MODO TRADIZIONALE?

Una volta che hai effettuato l'accesso al sito web dedicato e ti sei autenticato, devi solo selezionare

l'utility di compilazione manuale e inserire "intestazione" e "corpo" del tuo documento. La compilazione è guidata e semplificata e puoi anche effettuarla in tempi diversi. Ora ti basta un click sul pulsante "Invia fattura" ed hai terminato.

3. COSA SUCCEDDE ORA AL TUO DOCUMENTO?

Una volta che hai inviato il file o compilato il tuo documento noi provvediamo a:

- Apporre la firma digitale;
- Inviarlo all'SDI per l'inoltro all'ufficio della PA destinatario;
- Gestire tutte le notifiche con l'SDI;
- Riportare nella tua area riservata l'esito dell'invio;
- A conservare elettronicamente a termini di legge, se lo desideri, il documento inviato e le relative notifiche.