

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
PER LA CIRCOSCRIZIONE DEI TRIBUNALI DI RAGUSA E MODICA

Idee e Soluzioni



Notiziario dell'Ordine dei Dottori Commercialisti
Per la circoscrizione dei tribunali di Ragusa e Modica



n. 2 - novembre 2006

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
PER LA CIRCOSCRIZIONE DEI TRIBUNALI DI RAGUSA E MODICA

SOMMARIO

Idee e Soluzioni

Notiziario dell'Ordine dei Dottori Commercialisti per la circoscrizione dei tribunali di Ragusa e Modica
n. 2 - novembre 2006

- [Daniele Manenti](#)
Direttore
 - [Giuseppe Buscema](#)
• [Giuseppe La Barbera](#)
Direttori Editoriali
 - [Angelo Firrito](#)
• [Alberto Depetro](#)
• [Edvige La Rosa](#)
Comitato di Redazione
 - [Antonio Grande](#)
Segretario di Redazione
 - [Finestra sugli Ordini](#)
 - [Novità Editoriali](#)
 - [Le Sentenze](#)
 - [Rassegna Stampa](#)
 - [La nostra storia](#)
 - [Utilità e Strumenti](#)
- Ragusa – via Archimede, 183
tel. 0932 624649
Fax 0932 653974
www.oderg.it
odc@virgilio.it

In copertina: Jean Houël, chiesa bizantina o bagno antico, disegno del settecento. Parigi, musée du Louvre.

EDITORIALE

[Non siamo contrari alle liberalizzazioni, ma non condividiamo il metodo](#)

Daniele Manenti

INTERVENTI

[Scomputo della ritenuta d'acconto: révirement della Corte di Cassazione](#)

Giorgio Minardo

[L'importanza di sviluppare la "Relazione Previsionale Programmatica" negli EE.LL](#)

Alberto Depetro

[Pratica professionale: la regolarizzazione dello splafonamento e la compilazione della dichiarazione IVA](#)

Daniele Manenti

[Comunicato Stampa: Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza dei Dottori Commercialisti](#)

[Acquisizioni e cessioni: istruzioni per l'uso](#)

Daniele Manenti

CULTURA E SOCIETA'

[Il pensiero liberista dell'abate modicano Saverio Scrofani \(1756-1835\)](#)

Giuseppe La Barbera



EDITORIALE

Non siamo contrari alle liberalizzazioni, ma non condividiamo il metodo.

di Daniele Manenti

I dottori commercialisti sono da troppo tempo interessati da provvedimenti che vanno nella direzione di sconfessare il ruolo, anche sociale, che la nostra categoria ha nel supportare il funzionamento del sistema tributario; in particolare gli ultimi interventi legislativi (vedi normativa sull'antiriciclaggio e soprattutto il decreto Visco – Bersani) si traducono, per la categoria dei professionisti contabili in un aggravio di incombenze, di rischi, di responsabilità e di costi. Il decreto legge n. 223/06, è stato convertito con modificazioni che non hanno accolto le richieste e le attese della categoria.

Il disagio di noi professionisti è forte; da un lato si chiede al dottore commercialista di collaborare con l'Amministrazione nella lotta all'evasione fiscale e nell'applicazione della normativa sull'antiriciclaggio, dall'altro si ritengono i professionisti dei potenziali evasori e pertanto occorre individuare degli strumenti adeguati (vedi il provvedimento sulla tracciabilità dei compensi) che complicano ulteriormente la nostra attività professionale.

Non siamo contrari alle liberalizzazioni avviate dal nostro governo, ma non accettiamo il metodo. Il ricorso alla decretazione d'urgenza ha sicuramente indotto tutti a ritenere abrogato di fatto lo statuto del contribuente. La predisposizione di un pacchetto di misure fiscali ad alto impatto sul tessuto economico e produttivo, avrebbe richiesto una preventiva consultazione dei professionisti contabili che avrebbero potuto aiutare il governo a tarare meglio tali provvedimenti.

Non si può affermare che le professioni sono "archetipo dell'Italia corporativa, dei mondi chiusi, impermeabili, dominati dal passaggio da padre in figlio dello studio legale, notarile, o del commercialista" (cfr. Relazione governativa). Tali affermazioni sono assolutamente populiste, riduttive, e frutto in molti casi di scarsa informazione.

Le ultime norme possono generare false aspettative per i giovani che si affacciano alla professione, che, invece, non troveranno nessuna favorevole opportunità di lavoro. Si ha la sensazione che l'obiettivo del governo sia fra l'altro quello di far pagare il conto dell'incapacità della classe politica ai professionisti, insieme alle piccole e medie imprese, tutti indistintamente privilegiati ed evasori.

Ma quali sono i nostri privilegi ?

Non abbiamo sicuramente delle riserve. Infatti oggi in Italia chiunque può fare la contabilità, chiunque può predisporre le dichiarazioni fiscali. La nostra è una professione molto aperta, che negli ultimi anni ha visto più che raddoppiare la popolazione – alla faccia del mercato protetto – e nella quale è necessario credere con fermezza.

Molti compiti ci sono stati trasferiti, dall'invio telematico delle dichiarazioni, all'invio dei modelli F24, e per tutto questo riceveremo la misera somma di euro 0,51. Mentre i Caf continueranno a mantenere i loro privilegi e ad incassare la somma di euro 12,50

esentasse. E allora mi chiedo chi sono i privilegiati? Noi professionisti costretti ad essere, per il grande senso di responsabilità che abbiamo nei confronti dei nostri clienti "**cinesi dell'amministrazione finanziaria**" oppure sono altri a mantenere i loro privilegi?

Ma veramente i governanti credono che diventiamo ricchi con la vendita dell'auto, o con la cessione dello studio? Ma hanno guardato i redditi della nostra categoria? Hanno calcolato quale saranno le nostre pensioni a fine carriera dopo che ci hanno regalato anche la privatizzazione delle casse dimenticandosi di pagare il debito pregresso al momento del "dono"? Veramente credono di risolvere i problemi del paese moltiplicando i conti correnti bancari e obbligandoci tutti i giorni ad andare a versare i soldi in banca, e per non parlare di tutta una serie di adempimenti contabili e fiscali che costituiranno una ulteriore complicazione per le PMI. Tutto questo ci ha profondamente deluso. Non penso proprio che questa sia una politica orientata allo sviluppo del paese. La nostra categoria non può più tollerare questa situazione di mortificazione e dobbiamo in tutti i modi manifestare il nostro dissenso, essere uniti, è rappresentare veramente una lobby. Dobbiamo difendere a tutti i costi la nostra professione, il nostro futuro. Non possiamo ipotecare la nostra professione ed accettare che altri decidano per noi.



Interventi

Scomputo della ritenuta d'acconto: révirement della Corte di Cassazione

di Giorgio Minardo

Secundo una recente interpretazione della Corte di Cassazione, Sezione tributaria (Sentenza n. 14033, del 21 aprile 2006, depositata il 16 giugno 2006), è possibile per l'Amministrazione finanziaria richiedere il versamento dell'imposta al sostituto (in quanto debitore principale dell'imposta), nel caso il sostituto d'imposta non versi all'Erario la ritenuta d'acconto. Il caso trattato dalla Sentenza in commento ha ad oggetto l'omesso versamento della ritenuta d'acconto sul compenso dovuto ad un professionista.

1. Precedente orientamento

L'orientamento della Cassazione precedente rispetto alla Sentenza 14033/2006 era favorevole al sostituto d'imposta. La Suprema Corte, infatti, aveva affermato che il sistema normativo è concepito in modo tale che il sostituto rimanga del tutto estraneo all'adempimento consistente nel successivo versamento della ritenuta da parte del sostituto, tanto è vero che il Fisco non può opporgli in alcun modo l'omissione; dal punto di vista della prova, al percipiente di somme gravate da ritenuta alla fonte, non può essere richiesta altra dimostrazione se non quella di aver subito la ritenuta (Sez. I Civile, Sentenza n. 8606 del 2 ottobre 1999).

Sempre nell'ambito della prova, la Cassazione (Sezione I Civile, Sentenza n. 7251 del 4 agosto 1994) ha stabilito che l'inosservanza dell'obbligo del sostituto d'imposta di trasmettere tempestivamente la certificazione attestante l'ammontare delle ritenute operate sulle somme corrisposte al contribuente (sostituto) non fa venir meno il diritto di quest'ultimo a provare la reale entità della base imponibile evitando la conseguente duplicazione a suo carico dell'IRPEF trattenuta alla fonte dal sostituto d'imposta.

Inoltre, una ormai datata Sentenza (Cassazione, Sez. I Civile, n. 3725 del 3 luglio 1979) aveva anche messo in evidenza il divieto di doppia imposizione, affermando che "*non essendovi solidarietà nel debito*, le stesse somme non possono essere richieste anche al sostituto, stante il divieto di doppia imposizione", divieto oggi previsto dall'art. 163 del DPR 917/1986.

Ma più recentemente si veda la Sentenza n. 2841/39178 del 5 ottobre 2001, depositata il 5 novembre 2001, avente ad oggetto la disciplina penale tributaria successiva all'introduzione del D. Lgs. 74/2000, secondo cui "la figura del sostituto di imposta si ha quando il legislatore, in relazione ad un dato presupposto di fatto del tributo, eccezionalmente stabilisce che l'obbligo di pagare il tributo nasce da un altro fatto, che tuttavia precede e condiziona il primo, e ciò a vantaggio dell'Amministrazione finanziaria, la quale può così accertare e colpire la manifestazione di capacità contributiva alle sue origini. Conseguentemente, il datore di lavoro, quale sostituto di imposta per le somme dovute dai lavoratori dipendenti a titolo di imposta sul reddito delle persone fisiche, è direttamente e personalmente obbligato per le somme stesse da lui ritenute sulla retribuzione, e non meramente responsabile per un debito altrui. Pertanto, il mancato versamento all'Erario da parte del datore di lavoro delle dette somme, non integra il reato di appropriazione indebita, la cui essenza consiste nella lesione del diritto di proprietà o di altro diritto reale mediante l'abuso di cosa o di denaro "altrui", mentre sulle dette somme non può configurarsi una titolarità attiva del lavoratore, che è liberato dalla obbligazione

tributaria a seguito della effettuata ritenuta, né una signoria dell'Amministrazione finanziaria, sicché il denaro trattenuto deve ritenersi rimasto in proprietà del datore di lavoro, sostituto d'imposta".

La posizione sopra delineata, fra l'altro, era condivisa sia dalla dottrina, sia dalla giurisprudenza di merito della Commissione Tributaria Centrale, che nella Sentenza n. 1303 del 1995 si dimostrava conforme alla già citata Sentenza della Cassazione n. 3725/1979.

Quanto alla prassi dell'Amministrazione finanziaria si cita per tutte la nota della Direzione Regionale delle Entrate della Lombardia, protocollo n. 24145/1997, secondo cui "l'art. 19 (attuale art. 22 del TUIR, ndr) dispone che dall'imposta sul reddito delle persone fisiche si scomputano le ritenute alla fonte a titolo di acconto operate, senza alcuna distinzione in merito alla circostanza che queste siano state correttamente versate o meno. La ritenuta, infatti, costituisce un pagamento in acconto dell'Irpef e, pertanto, l'ammontare delle somme ritenute deve essere in ogni caso dedotto".

L'orientamento precedente, dunque, operava una netta distinzione fra aspetto sostanziale del rapporto impositivo (obbligazione tributaria), cioè l'effettuazione della ritenuta d'acconto, e l'aspetto formale relativo alla prova documentale da parte del sostituto di imposta di aver subito la detta ritenuta. Con particolare riferimento a quest'ultimo aspetto, era possibile per il contribuente scomputare le ritenute, ad esempio, se:

- disponeva di ricevute emesse al momento del pagamento del compenso, con la distinzione fra somme pagate e ritenute subite;
- disponeva di corrispondenza di accompagnamento del mezzo di pagamento del compenso, nella quale era indicato l'ammontare della ritenuta operata dal sostituto.

2. Commento alla Sentenza n. 14033/2006 della Cassazione

L'interpretazione del rapporto sostituto/sostituito d'imposta, come detto nell'introduzione, ha subito una totale inversione ad opera della Sentenza in commento, laddove essa ritenga che il contribuente che abbia percepito un compenso sottoposto a trattenuta d'acconto resta debitore principale dell'obbligazione tributaria, e perciò, ove il sostituto non abbia provveduto a versare all'Erario quanto trattenuto, il Fisco può ben rivolgersi direttamente al contribuente per ottenere le somme dovute a titolo d'imposta, e il sostituto dal canto suo, dovrà rivolgersi al sostituto per ottenere la restituzione di quanto quest'ultimo abbia trattenuto e non abbia versato all'Erario.

La motivazione di tale massima è fondata sul principio in base al quale "il fatto che l'art. 64, comma 1, del DPR 600/1973, definisca il sostituto d'imposta come colui che in forza di disposizioni di legge è obbligato al pagamento di imposte in luogo di altri, anche a titolo di acconto, non toglie che anche il sostituto debba ritenersi già originariamente (e non solo in fase di riscossione) obbligato solidale al pagamento dell'imposta: soggetto perciò egli stesso all'accertamento ed a tutti i conseguenti oneri, fermo restando ovviamente il diritto di regresso verso il sostituto che, dopo aver eseguito la ritenuta, non l'abbia versata all'Erario esponendosi all'azione del Fisco".

La Corte di Cassazione, con la sentenza in commento, ha fatto una evidente commistione di norme sostanziali e norme cosiddette "procedurali". Infatti, fra le norme di *carattere sostanziale*, cioè quelle che sovrintendono alla quantificazione e determinazione dell'imposta (quantum), riveste importanza particolare *l'art. 22 del TUIR* che stabilisce il diritto di scomputare le ritenute alla fonte a titolo d'acconto, operate anteriormente alla presentazione della dichiarazione dei redditi che concorrono a formare il reddito complessivo, senza alcun riferimento a questioni relative alla certificazione o al versamento (dunque le "formalità").

Le norme di *carattere procedurale*, invece, operano su un piano contiguo ma differente: la *prova della effettuazione della ritenuta* da parte del sostituto d'imposta e, specularmente, la prova da parte del sostituto di averla subita.

L'orientamento riportato nella sentenza 14033/2006, ove confermato in futuro, rischierebbe di snaturare l'istituto della sostituzione d'imposta. Tale istituto, infatti, trova la propria giustificazione nella necessità (opportunità) per l'Erario di incassare le imposte prima della fine del periodo d'imposta, abbreviando la distanza fra momento di produzione del reddito e riscossione dell'imposta, laddove, ragionevolmente ci sia la possibilità per il contribuente di replicare il possesso del medesimo reddito rispetto al periodo d'imposta precedente, così come statuito dalla Corte Costituzionale.

Caricare il sostituto (contribuente di fatto) di una solidarietà che, quanto meno, non è espressamente prevista, equivarrebbe ad introdurre nel sistema tributario un sanzione impropria.

Non concordiamo con tale (eventuale) futura impostazione del sistema, sia per motivi etici di giustizia fiscale, sia anche perché il diritto positivo prevede, invece, espressamente sanzioni:

- per il sostituto d'imposta che violi l'obbligo di rilasciare, o di rilasciare tempestivamente, le certificazioni relative alle imposte dirette, ovvero che rilasci tali certificazioni con dati non veritieri o non corretti (vedasi l'art. 11, comma 1, lett. a), del D. Lgs. 471/1997, ritenuto applicabile alla fattispecie da parte dell'Amministrazione finanziaria con Circolare n. 23/E del 25 gennaio 1999) → sanzione amministrativa da € 258 a € 2.065;
- per il sostituto d'imposta che non versi entro il termine previsto per la presentazione della dichiarazione annuale di sostituto d'imposta, ritenute risultanti dalla certificazione rilasciata ai sostituti per un ammontare superiore a € 50.000 per ciascun periodo d'imposta (art. 10-bis, del D.Lgs. 74/2000) → sanzione penale che prevede la reclusione da 6 mesi a 2 anni.

Dal lato del sostituto, invece, l'art. 36-ter del DPR 600/1973, stabilisce che gli Uffici periferici dell'Amministrazione finanziaria possono "escludere in tutto o in parte lo scomputo delle ritenute d'acconto non risultanti dalle dichiarazioni dei sostituti d'imposta...o dalle certificazioni richieste ai contribuenti ovvero in misura inferiore a quella indicata nelle dichiarazioni dei contribuenti stessi".

Tale ultima previsione, tuttavia, sembra rientri plausibilmente nell'ambito della separazione fra aspetti sostanziali e aspetti procedurali del rapporto obbligatorio d'imposta, e dunque da intendere pur sempre condizionata al superiore diritto di prova del contribuente-sostituto di aver subito la ritenuta, pena una ingiusta (per definizione) sanzione impropria, lesiva del principio di divieto di doppia imposizione, che finirebbe per travolgere all'origine il principio previsto dalla Costituzione relativo alla capacità contributiva.

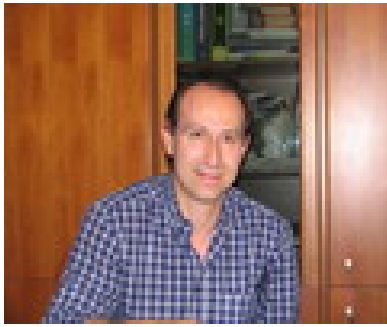
3. Conclusioni

In conclusione auspichiamo, per tutti i motivi visti sopra, che l'interpretazione della Cassazione, data con la Sentenza in commento, muti la direzione da ultimo presa, almeno nel senso di fare le dovute distinzioni fra il caso in cui la ritenuta sia stata effettuata dal sostituto e non versata, e il caso in cui invece la ritenuta non sia stata del tutto effettuata. In tale ultimo caso il sostituto non può (e non deve) scomputare alcuna ritenuta in quanto non subita (cfr. Corte di Cassazione, Sentenza 10613/2000), ferme restando le sanzioni applicabili al sostituto, mentre nel primo caso il Fisco deve rivolgersi (solo) al sostituto.

Attualmente, dunque, in attesa di un'opportuna revisione dell'istituto della sostituzione d'imposta da parte della Cassazione, dal punto di vista pratico le strade percorribili sono, ovviamente, soltanto due:

- 1) la prima, prudente, di accondiscendenza alla massima stabilita dalla Sentenza 14033/2006, con il dovere da parte del sostituto d'imposta di accertarsi, meticolosamente, e quasi sostituendosi all'Amministrazione finanziaria in una sorta di "accertamento privato", che il sostituto abbia effettivamente versato la ritenuta d'acconto;

2) una seconda strada, più coraggiosa, e tuttavia rispettosa dei principi sia di carattere Costituzionale (cioè la capacità contributiva prevista dall'art. 53 della Carta fondamentale), sia anche della legislazione ordinaria che prevede (come corollario necessario del principio costituzionale) espressamente il divieto della doppia imposizione sui redditi, secondo cui il contribuente (il sostituto) che provi di aver subito (dunque in senso sostanziale, per aver ricevuto un reddito al netto delle relative ritenute) la ritenuta, possa legittimamente scomputarla a prescindere dal versamento o meno della stessa da parte del sostituto d'imposta.



Interventi

L'importanza di sviluppare la “ *Relazione Previsionale* ”

di Alberto Depetro

Ci avviciniamo alla fase in cui ciascun Ente locale inizia a predisporre gli atti necessari per la predisposizione del Bilancio annuale di previsione 2007, il documento di programmazione finanziaria che più è attenzionato dagli organi amministrativi degli enti locali, ma che non esprime gli indirizzi dell'amministrazione, cioè *obiettivi e programmi* che si intendono raggiungere, indica soltanto gli stanziamenti previsti per ciascun “Servizio”, con il dettaglio economico espresso dagli “interventi”.

L'attività di programmazione annuale, secondo il *Principio contabile n. 1 per gli enti locali*, punto 16, si traduce nella predisposizione della seguente documentazione contabile:

- a) la relazione previsionale e programmatica;
- b) il bilancio annuale di previsione;
- c) il bilancio pluriennale;
- d) il piano esecutivo di gestione;
- e) gli allegati al bilancio di previsione.

La *Relazione Previsionale e Programmatica* dovrebbe essere il documento più importante nel “processo di *programmazione*” ed il primo da redigere, in quanto traduce gli *obiettivi strategici* da raggiungere in *programmi* con le risorse disponibili per realizzarli.

La RPP è il documento nel quale maggiormente si esprime *l'attività di indirizzo* dell'ente.

Dall'aspetto finanziario della Relazione Previsionale e Programmatica derivano il *Bilancio annuale* ed il *Bilancio pluriennale*, cioè le risorse finanziarie necessarie per la realizzazione dei *programmi* e dei *progetti*, rispettivamente nel breve e medio termine (tre anni).

Il modello di redazione della RPP, obbligatorio per tutti gli enti locali, è stato approvato con il D.P.R. 3 agosto 1998 n. 326 e il suo contenuto, ai sensi dell'art. 170 del Tuel, deve esprimere:

- le caratteristiche generali della popolazione, del territorio, dell'economia insediata e dei servizi dell'ente;
- le risorse umane, strumentali e tecnologiche dei servizi dell'ente;
- per la parte delle entrate, la valutazione dei mezzi finanziari e le fonti di finanziamento, evidenziandone l'andamento storico;
- per la parte della spesa, la redazione di *programmi*, eventualmente composti da uno o più *progetti*, indicando le finalità, le risorse umane e strumentali impiegate con le motivazione delle scelte;

- per ogni *programma* occorre riportare la previsione di spesa per il triennio evidenziando le *spese corrente*, distinte in “consolidate” e di “sviluppo”, e le *spese per investimenti*.

In particolare in un ente locale si definiscono:

- *spese correnti consolidate* quelle che si riferiscono a servizi essenziali e strutturali, al mantenimento del patrimonio e dei servizi ritenuti necessari;
- *spese correnti di sviluppo* quelle che si riferiscono a risorse aggiuntive che si intende destinare al potenziamento quali-quantitativo di una certa attività, o alla creazione di un nuovo servizio;
- *spese di investimento* quelle che si riferiscono a risorse che si intende destinare per l’acquisizione di fattori produttivi a fecondità ripetuta, cioè beni il cui utilizzo sarà pluriennale.

Lo schema previsto dal legislatore per la redazione della RPP contiene le indicazioni minime necessarie per ciascun ente locale, lasciandogli la facoltà di integrare tale informativa minima per dare una rappresentazione veritiera e corretta del futuro andamento dell’ente e del processo di formulazione dei *programmi*.

Sono previsti quattro versioni diverse della RPP a seconda della tipologia di ente locale (provincia, comuni e unioni di comuni, comunità montane e città metropolitane) e sono articolati in sei *sezioni*.

È importante che dalla RPP si possano riscontrare i *programmi ed i progetti* con i corrispondenti stanziamenti per realizzarli;

Secondo l’art. 165 comma 7 del Tuel, un **Programma** “... *costituisce il complesso coordinato di attività ... relative alle opere da realizzare e di interventi diretti e indiretti ... per il raggiungimento di un fine prestabilito ...*”.

Un **Progetto**, quale articolazione del *programma*, è costituito da un insieme organico di iniziative e di attività dirette al raggiungimento dell’obiettivo evidenziato nell’ambito di ciascun programma.

I *programmi* di solito vanno raggruppati per “ambiti funzionali”, cioè vanno compresi all’interno di ciascuna delle dodici “*funzioni*” in cui è rappresentata la spesa corrente e di investimento dell’ente, ma potrebbero anche estendersi a più *funzioni*.

L’auspicio è che non si arrivi a redigere la RPP, in maniera troppo semplicistica e generica, facendo coincidere ciascuna delle dodici “*funzioni*” con dodici *programmi*, in quanto ciò determina uno scollamento tra l’unico programma espresso in quella “*funzione*” con i reali obiettivi da raggiungere e le reali attività che l’ente deve poi svolgere.



Interventi

PRATICA PROFESSIONALE LA REGOLARIZZAZIONE DELLO SPLAFONAMENTO E LA COMPILAZIONE DELLA DICHIARAZIONE IVA

di Daniele Manenti

Di seguito si espongono le modalità di compilazione della dichiarazione IVA/2005 con riferimento alle diverse procedure di regolarizzazione dello splafonamento (acquisti senza applicazione dell'IVA in misura superiore all'ammontare del plafond disponibile).

Come noto, agli **esportatori abituali**, ossia ai soggetti che nell'anno solare precedente, ovvero negli ultimi 12 mesi, hanno registrato esportazioni o altre operazioni assimilate per un ammontare **superiore al 10% del volume d'affari**, è riservata la possibilità di effettuare **acquisti o importazioni senza IVA** nel limite del plafond disponibile (ossia nel limite delle esportazioni e operazioni assimilate registrate nell'anno solare o nei 12 mesi precedenti).

Per poter "utilizzare" il plafond tali soggetti devono presentare ai propri fornitori (oppure in dogana), prima dell'effettuazione dell'operazione, la c.d. "**dichiarazione d'intento**".

REGOLARIZZAZIONE DELLO SPLAFONAMENTO

Può accadere tuttavia di effettuare degli acquisti senza IVA, da fornitori ai quali è stata regolarmente inviata la dichiarazione d'intento, superando il plafond disponibile.


La violazione in esame, detta "**splafonamento**", è punita con l'applicazione della **sanzione amministrativa dal 100 al 200% dell'imposta**, oltre al **pagamento del tributo**, ai sensi dell'art. 7, comma 4, D.Lgs. n. 471/97.

Utilizzando il **ravvedimento operoso**, la citata sanzione è ridotta, come previsto dalla lett. b) del comma 1 dell'art. 13, D.Lgs. n. 472/97, al **20%** (1/5 del 100%) se la regolarizzazione avviene entro il termine per la presentazione della dichiarazione relativa all'anno in cui è stata commessa la violazione.

Contestualmente, deve essere effettuato il versamento dell'**imposta** non applicata, nonché degli **interessi**, con maturazione giorno per giorno, nella misura del 3%.

Per la violazione in esame sono previste le seguenti procedure alternative di regolarizzazione:

PROCEDURA DI REGOLARIZZAZIONE	ADEMPIMENTI
1. NOTA DI ADDEBITO EMESSA DAL FORNITORE	L'esportatore abituale, al verificarsi del superamento del plafond, deve: <ol style="list-style-type: none">1. richiedere al fornitore l'emissione di una nota di addebito di sola IVA con riferimento alla/e fattura/e emessa/e senza applicazione dell'imposta;2. versare tramite mod. F24 la sanzione ridotta (codice tributo 8904) e gli interessi moratori.

<p>2. AUTOFATTURA EMESSA DALL'ESPORTATORE</p>	<p>L'esportatore abituale, al verificarsi del superamento del plafond, deve:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. emettere un'apposita autofattura, in <i>duplice esemplare</i>, recante: <ul style="list-style-type: none"> – i dati del fornitore; – il numero di protocollo delle fatture ricevute; – il relativo ammontare eccedente il plafond; – l'ammontare dell'IVA non applicata dal fornitore; 2. versare tramite mod. F24 l'IVA dovuta, cumulativamente agli interessi moratori calcolati dal giorno in cui è stata commessa la violazione (codice tributo del periodo di effettuazione dell'acquisto senza IVA); <p style="margin-top: 10px;"> In alternativa è possibile contabilizzare la maggiore imposta derivante dall'autofattura e gli interessi nella liquidazione del periodo in cui avviene la regolarizzazione.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. effettuare il versamento della sanzione ridotta (codice tributo 8904); 4. annotare l'autofattura nel registro degli acquisti; 5. presentare un esemplare dell'autofattura all'Ufficio delle Entrate.
--	--

Di seguito si espongono le modalità di compilazione della dichiarazione IVA/2003 con riferimento alle citate procedure di regolarizzazione.

COMPILAZIONE DELLA DICHIARAZIONE IVA

emissione di nota d'addebito da parte del fornitore

Nel caso in cui l'esportatore, a seguito dello splafonamento nel corso del 2005, abbia richiesto al fornitore l'emissione di una **nota di addebito di sola IVA** con riferimento alla/e fattura/e emessa/e senza applicazione dell'imposta, in sede di dichiarazione IVA/2005 deve indicare:

- a **rigo VF11**, l'ammontare complessivo degli acquisti effettuati con utilizzo del plafond, ricomprendendo anche quelli che hanno dato luogo allo splafonamento;
- a **rigo VF20**, l'ammontare dell'IVA relativa alla nota di addebito emessa dal fornitore a seguito di richiesta dell'esportatore;
- a **rigo VL25**, l'ammontare degli interessi da ravvedimento (il cui versamento va ricompreso anche a **rigo VL29**).

Esempio 1

La ABC Srl, esportatore abituale, disponeva nel 2005 di un plafond pari a € 146.000. Ha effettuato nel 2005 acquisti con utilizzo del plafond per € 150.000. Gli acquisti (aliquota 20%) eccedenti il plafond disponibile (€ 4.000) sono stati regolarizzati mediante richiesta di una nota di debito di € 800 (IVA 20% di € 4.000) al fornitore. La ABC Srl ha provveduto al versamento della sanzione ridotta (€ 160) e degli interessi (€ 24).

Nella dichiarazione IVA annuale tale operazione risulta così evidenziata:

VF11	Acquisti e importazioni senza pagamento d'imposta, con utilizzo del plafond (Art. 2, comma 2, legge n. 28/1997)	150.000,00
-------------	---	-------------------

.....

VF20	Variazioni e arrotondamenti d'imposta (indicare con il segno +/-)	800,00
-------------	---	---------------

VL25	Interessi dovuti a seguito di ravvedimento	24,00
-------------	--	--------------

VL29	Ammontare dei versamenti periodici, compresi acconto, interessi trimestrali, imposta e interessi da ravvedimento	24,00
-------------	--	--------------

emissione di autofattura da parte dell'esportatore

Nel caso in cui l'esportatore, per regolarizzare lo splafonamento avvenuto nel corso del 2005, abbia proceduto all'emissione dell'apposita autofattura secondo la modalità indicata al n. 2, in sede di dichiarazione annuale IVA deve indicare:

- a **rigo VE24** l'ammontare dell'imposta regolarizzata;
- nei **rigi da VF1 a VF9**, in corrispondenza della relativa aliquota, l'imponibile e l'imposta dell'autofattura;



L'importo della fattura emessa dal fornitore o della bolletta doganale senza applicazione di IVA **non va ricompreso a rigo VF11** "Acquisti e importazioni senza pagamento d'imposta, con utilizzo del plafond".

- a **rigo VL25** l'ammontare degli interessi dovuti per il ravvedimento;
- a **rigo VL29** l'ammontare dell'imposta versata comprensiva degli interessi.

Esempio 2

La DAD Srl, esportatore abituale, disponeva nel 2005 di un plafond pari a € 88.000.

Ha effettuato nel 2005 acquisti con utilizzo del plafond per € 90.000. Gli acquisti

(aliquota 20%) eccedenti il plafond disponibile sono stati regolarizzati mediante

autofattura, per l'importo imponibile di € 2.000 (IVA € 400), annotata nel registro

degli acquisti. La DAD Srl ha inoltre effettuato il versamento con il mod. F24

dell'imposta, comprensiva degli interessi (€ 11), e della relativa sanzione (€ 80).

La dichiarazione IVA annuale risulta così compilata:

VE24	Variazioni e arrotondamenti d'imposta (indicare con il segno +/-)	400,00
-------------	---	---------------

VF9	Acquisti e importazioni imponibili.....	2.000,00 20	400,00
------------	---	--------------------	---------------

VL25	Interessi dovuti a seguito di ravvedimento	11,00
-------------	--	--------------

VL29	Ammontare dei versamenti periodici, compresi acconto, interessi trimestrali, imposta e interessi da ravvedimento	411,00
-------------	--	---------------

L'utilizzo dell'alternativa rappresentata dall'inserimento dell'IVA regolarizzata nella liquidazione del periodo di riferimento si riflette nella determinazione di un diverso saldo della liquidazione (maggiore debito o minore credito), che dovrà essere riportato nello specifico rigo del **quadro VH**.

In ogni caso gli interessi da ravvedimento devono essere ricompresi a rigo VL25.



COMUNICATO STAMPA
Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza dei Dottori Commercialisti

Il 25 ottobre scorso 129 Delegati della Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza dei Dottori Commercialisti, in rappresentanza di oltre 65.000 Dottori Commercialisti, si sono riuniti presso il Jolly Hotel di Roma.

L'incontro ha avuto come argomento centrale il rapporto intercorso sino ad oggi con la Cassa dei Ragionieri in relazione alla ipotetica fusione dei due enti.

Nel corso dei lavori i delegati hanno espresso vivo apprezzamento e piena condivisione delle linee di comportamento seguite dal Consiglio di Amministrazione della Cassa dei Dottori Commercialisti e, in conclusione, prendendo atto della inaccettabile posizione del Consiglio di Amministrazione della Cassa Ragionieri, hanno manifestato unanimemente il proprio orientamento con la seguente dichiarazione:

“L'assemblea dei Delegati ritiene che l'unificazione delle Casse non sia un atto dovuto ma solo una possibilità che si può eventualmente concretizzare al termine di un percorso attento ed oculato nel rispetto dell'art. 4 della L. 35/2005.

Acclarato questo concetto ritiene altresì che la mancanza di volontà nell'individuare dei criteri tecnici da adottare in tale percorso non debba essere usata come strumento di coercizione di una Cassa a sfavore dell'altra”

I Delegati hanno invitato il Consiglio di Amministrazione a utilizzare ogni mezzo di comunicazione per informare la categoria e per affermare in tutte le sedi la ferma posizione della CNPADC in tutela degli interessi previdenziali degli attuali iscritti come di quelli futuri, ribadendo che le dinamiche demografiche già proprie dei Dottori Commercialisti non possono oggi essere condizionate (o sacrificate o penalizzate) né messe in dubbio dall'avvio dell'Albo Unico; la formazione di quest'ultimo conferma unicamente la vitalità e prosecuzione della professione di Dottore Commercialista, assicurata sin da ora da oltre 60.000 iscritti al Registro dei Tirocinanti.



Interventi

Acquisizioni e cessioni: istruzioni per l'uso

di Daniele Manenti

Negli ultimi tempi si è assistito ad una rapida crescita delle acquisizioni e delle cessioni d'impresa. Operazioni straordinarie che sono sempre più diventate «ordinarie»... Il fenomeno interessa ormai aziende di ogni dimensione e tipo. Ma le Pmi sono attrezzate per affrontarlo in maniera corretta? Alcuni consigli per evitare fallimenti e delusioni.

Negli ultimi anni si è assistito, anche nel nostro paese, ad una rapida crescita delle acquisizioni e cessioni di imprese, di ogni settore e di ogni dimensione, e le imprese si trovano sempre più spesso a confrontarsi (in modo attivo o passivo) con operazioni straordinarie che diventano sempre più ... ordinarie. Se fino a non molti anni fa le attività di *merger & acquisition* (m&a) erano appannaggio prevalente delle imprese di maggiori dimensioni, oggi anche le Pmi devono misurarsi con queste problematiche. Ciò, vuoi perché acquistare altre imprese è rimasta l'unica via per crescere, vuoi perché la pressione competitiva induce a cedere l'azienda a gruppi maggiori per assicurarle la sopravvivenza nel lungo periodo.

Mentre le grandi imprese hanno consuetudine con operazioni di questo genere, dispongono di relazioni consolidate con advisor e banche d'affari, talvolta sono addirittura dotate di dipartimenti interni di *corporate finance*, quelle più piccole si trovano spesso impreparate ad affrontare queste operazioni. Se da un lato, il carattere episodico e la mancanza di economie di scale giustificano l'assenza di competenze specifiche, dall'altro la delicatezza di acquisizioni e cessioni per il futuro dell'impresa e dell'imprenditore ne richiedono comunque una gestione attenta e professionale. L'azienda non può quindi basarsi solo sulle sue forze e la scelta dell'*advisor* diventa un passaggio preliminare fondamentale per il successo dell'operazione.

Esistono innumerevoli esempi di operazioni gestite «in economia» fallite o concluse a condizioni poco vantaggiose.

Acquisizioni: istruzioni per l'uso

Acquistare un'impresa è qualcosa di molto diverso dalla gestione corrente: non è come trattare una fornitura o comperare un impianto. Un'azienda è una realtà complessa, gli aspetti negoziali sono molteplici, i risvolti finanziari e legali, oltre che strategici, sono articolati e non sempre chiari. Come già ricordato, esistono procedure strutturate, fasi più o meno standardizzate, che, a grandi linee, sussistono in tutte le acquisizioni, indipendentemente dalle dimensioni dell'operazione e delle controparti. L'esperienza, d'altro canto, insegna che l'effettiva articolazione del processo può variare significativamente secondo le caratteristiche delle controparti, oltre che dell'azienda target. Se una delle parti è una grande impresa il processo sarà molto probabilmente governato da un *advisor* di primario standing e seguirà un percorso formale e predefinito. Inoltre l'acquisizione può essere occasionale, un'opportunità non prevista, piuttosto che inserirsi in una ben precisa strategia di crescita per linee esterne, accurata-mente pianificata e sistematicamente perseguita.

In ogni caso, l'inquadramento strategico della possibile operazione è fondamentale. Diverse possono infatti essere le motivazioni alla base di un'acquisizione: consolidamento della posizione competitiva, diversificazione delle aree di business, internazionalizzazione, ottenimento di competenze tecnologiche, gestionali o commerciali. In, tutti questi casi non si tratta di un mero investimento

finanziario, per il quale potrebbero essere sufficienti verifiche di profittabilità ed affidabilità, ma un investimento strategico per lo sviluppo dell'impresa che, oltre a soddisfare i suddetti requisiti, deve rispondere agli obiettivi di fondo dell'acquirente.

La definizione di un disegno strategico di crescita comporta l'individuazione delle caratteristiche ideali della/e impresa/e target. Queste potranno essere delineate in termini di dimensioni, prodotti e mercati, tecnologie, sinergie con il compratore, ecc. Il piano di sviluppo consente inoltre di mettere a fuoco le risorse finanziarie e manageriali delle quali l'acquirente può disporre. Sulla base di questi parametri (caratteristiche dell'impresa obiettivo e risorse disponibili), si può dunque procedere alla ricerca e selezione dell'azienda. Individuato un numero ristretto di possibili target, si avviano i primi contatti e le eventuali proposte preliminari informali. Non è infrequente che per le imprese di nicchia o operanti in mercati limitati, quali spesso sono le pmi, il target sia già individuato o comunque ristretto ad un numero esiguo di imprese, prevalentemente i principali concorrenti.

Le fasi operative

Le risposte a queste domande potranno giungere e consolidarsi poco a poco durante le fasi di studio e conduzione dell'operazione. Questa nelle sue linee fondamentali si articola attraverso:

- l'analisi preliminare della società obiettivo;
- la determinazione del suo valore;
- le negoziazioni e l'accordo di massima;
- la strutturazione dell'operazione;
- le verifiche e l'aggiustamento del prezzo;
- l'accordo definitivo.
-

L'analisi preliminare

L'analisi preliminare della società consiste in un esame dei suoi elementi salienti, quali la posizione competitiva e la quota di mercato, la qualità del management, la disponibilità di tecnologie, la tipologia, quantità e stato di manutenzione degli impianti, l'effettiva consistenza e valore delle immobilizzazioni immateriali. Si tratta inoltre di apprezzare le performance economico-finanziarie e la situazione patrimoniale, non solo con riferimento ai dati storici, ma soprattutto in relazione alle prospettive future. Un aspetto centrale, già in questa prima fase, è l'esame

della complementarità e delle possibili sinergie commerciali e produttive con l'acquirente. Nelle procedure formalizzate, questa fase avviene nella cosiddetta *data room*, cioè in occasione della messa a disposizione da parte del venditore e del suo *advisor* di un insieme di informazioni sulla società ai possibili acquirenti affinché questi siano in grado di formulare un'offerta.

La valutazione di massima

Sulla base delle informazioni acquisite, è possibile effettuare una valutazione di massima dell'azienda. Questa è evidentemente condizionata dagli obiettivi del venditore e dell'acquirente, tant'è che a fronte di un possibile valore «oggettivo» vi sono valori soggettivi attribuiti dalle parti in funzione dei propri obiettivi, dei benefici attesi dall'operazione, da considerazioni di natura personale che inducono a vendere o comprare. È d'altra parte evidente che il punto di vista dell'acquirente è molto diverso da quello del venditore. Il primo può sopra/sottovalutare l'impresa, in vista dei propri obiettivi e delle sinergie con la sua attività attuale. Il secondo spesso sopravvaluta, anche inconsciamente, cioè al di là delle ovvie tattiche negoziali, la propria azienda, anche per motivi «affettivi». Ciò è particolarmente vero per l'impresa di minori dimensioni, alla quale l'imprenditore ha dedicato gran parte della propria vita e che considera una propria creatura.

Anche per tutte queste ragioni si procede spesso alla fissazione di un valore di riferimento da parte di esperti terzi che, in base a metodologie e parametri consolidati, effettuano valutazioni non parziali. Anche questi valori, tuttavia, saranno oggetto di aggiustamenti successivi nel corso delle trattative ed a seguito delle fasi di verifica di cui si dirà oltre.

La conduzione delle trattative

La conduzione delle trattative fonde gli aspetti tecnici con gli obiettivi e le abilità delle parti. In tale fase assumono rilievo le diverse tecniche negoziali che, tra l'altro, giocano su un mix di vari fattori, tra i quali i più rilevanti sono il prezzo, le garanzie e le modalità di pagamento. Il fattore tempo è sempre

determinante, ma può essere giocato, secondo i contesti, in modo molto diverso: si può andare dall'estremo «guerra di logoramento» a quello «blitz», rapidissimo. Molto dipende poi dalla psicologia delle parti e dal ruolo dei consulenti esterni.

L'accordo preliminare

Il primo punto di arrivo delle trattative consiste in un accordo preliminare i cui contenuti ed il cui grado di obbligatorietà possono variare moltissimo secondo i casi. Si può oscillare tra una sintetica lettera di intenti, non avente valore vincolante, e un *memorandum of understanding*, più articolato e che già preveda una serie di obblighi da parte dei contraenti, fino ad una vera e propria bozza di quello che sarà il contratto finale e che può assumere il valore giuridico di un preliminare di compravendita.

La struttura dell'operazione

L'accordo ha in ogni caso la funzione di mettere a fuoco la struttura dell'operazione, sotto una molteplicità di profili. Innanzitutto è necessario definire l'oggetto e il perimetro dell'operazione, cioè se si tratta di un'acquisizione totale piuttosto che parziale, se la transazione riguarda la/e società, ovvero uno o più rami aziendali, oppure singoli assets: impianti, marchi, ecc. In secondo luogo, è necessario chiarire la tempistica. L'acquisizione può infatti avvenire in un'unica soluzione o gradualmente attraverso l'assunzione di una partecipazione di minoranza destinata a crescere secondo modalità predefinite. Strettamente connesso vi è l'aspetto societario: la struttura del gruppo, le quote dei diversi soci, l'assetto proprietario attuale e futuro sia del venditore sia dell'acquirente, ecc. È poi necessario esaminare il profilo finanziario, sia in termini di modalità di finanziamento dell'acquisizione, sia nei suoi riflessi sulla struttura finanziaria dell'acquirente.

Talvolta sono possibili modalità alternative di pagamento. Questo infatti può avvenire non solo in denaro, cash o dilazionato nel tempo, ma in titoli, sia dell'acquirente sia di altre società. Anche nelle piccole e medie imprese, infatti, il pagamento può talvolta essere in titoli della società acquirente, in particolare qualora il vecchio socio resti gestore delle attività cedute o rimanga comunque cointeressato al loro andamento e sia motivato ad entrare in un gruppo più grande. È il caso, ad esempio, di imprese assorbite da gruppi quotati in Borsa, nel quale il corrispettivo è in parte dato da titoli quotati e quindi facilmente liquidabili.

La ripartizione del finanziamento dell'operazione tra *equity* e debito porta talvolta ad operazioni di *leveraged buy out* (LBO), cioè di acquisizioni facenti ricorso ad un elevato grado di indebitamento, garantito in qualche modo dalle attività dell'impresa acquisita. Sul piano sostanziale, prescindendo cioè dagli aspetti formali e dai dettagli tecnici, l'LBO è una tecnica usata dalle Pmi molto più di quanto generalmente non si creda.

Spesso i soci uscenti vengono pagati con attività (immobili, singole società, ecc.) della società ceduta.

Ciò in particolare si verifica nel caso di LBO informali che accompagnano il riassetto di imprese familiari. Talvolta la compravendita può essere condotta attraverso lo strumento dell'affitto d'azienda, prevedendo un'opzione di acquisto al termine del periodo di affitto a fronte di un corrispettivo di riscatto, in analogia con quanto avviene con la locazione finanziaria.

Vi sono infine da considerare gli aspetti fiscali che, in vario modo, possono avere influenza sulle modalità dell'acquisizione. Carichi tributari troppo elevati possono rendere meno attrattiva l'operazione o addirittura non renderla praticabile. Le sue modalità, il suo oggetto, la sua stessa struttura possono quindi essere concepiti in funzione dell'ottimizzazione fiscale. Intervengono in questi casi tecniche e strumenti di pianificazione fiscale, anche internazionale, che devono però confrontarsi con norme antielusione sempre più stringenti.

Sul piano fiscale è poi frequente che emerga un conflitto di interessi tra alienante ed acquirente e che questo, ove non trovi un'adeguata soluzione attraverso gli strumenti sopra ricordati, rischi di minare la realizzazione stessa dell'operazione.

Le verifiche e l'aggiustamento del prezzo

Una volta definita la struttura dell'operazione e formalizzato un accordo preliminare tra le parti, si procede alle verifiche e all'eventuale aggiustamento del prezzo. Queste verifiche, che vengono riassunte con il termine *due diligence*, riguardano una molteplicità di aspetti che incidono sulla redditività, sulla solidità e quindi sul valore dell'azienda. Le analisi si possono suddividere in due

grandi categorie: il business audit, cioè l'esame sistematico di tutti gli aspetti inerenti l'attività tipica dell'impresa, e la due diligence contabile, fiscale, legale.

La prima, condotta generalmente in modo congiunto dall'acquirente e dai propri consulenti, riguarda i rischi e le strategie di mercato, gli aspetti operativi delle diverse aree aziendali, le questioni inerenti il management e l'organizzazione. L'esame degli impianti, delle dotazioni o dei sistemi informativi possono evidenziare esigenze di intervento o di rinnovo comportanti ingenti investimenti non considerati nella precedente fase di valutazione.

La seconda, affidata a revisori contabili e a legali specializzati, mira a controllare l'attendibilità dei valori forniti dal venditore, individuando eventuali minori consistenze dell'attivo o maggiori passività.

In questa fase possono emergere maggiori oneri fiscali, consolidati o latenti, contenziosi legali forieri di oneri significativi, passività nascoste (*hidden liability*) di diverso genere, ad esempio di tipo ambientale.

Nella tavola 1 vengono schematizzati i principali aspetti costituenti la due diligence. È evidente il ruolo negoziale che può avere la due diligence, potendo incidere in modo rilevante sul calcolo del valore definitivo dell'azienda. Le eventuali difformità riscontrate in questa fase, opportunamente amplificate, possono infatti essere utilizzate dall'acquirente per cercare di ridurre, anche in maniera consistente, il prezzo pattuito in prima istanza negli accordi preliminari.

Gli aspetti contrattuali e legali

Anche per queste ragioni, gli aspetti contrattuali e legali sono di fondamentale importanza in un'operazione di M&A. Tra questi vi sono innanzitutto le *representations & warranties*, vale a dire le garanzie fornite dal venditore circa l'oggetto della transazione, in modo da limitare i rischi di passività potenziali. L'effettiva operatività di tali garanzie risiede, d'altra parte, nell'esistenza di *meccanismi di aggiustamento del prezzo*.

Questi possono consistere nel pagamento differito di una parte più o meno rilevante del prezzo pattuito, pagamento che può comunque essere assicurato da una fidejussione bancaria.

Un'altra via è rappresentata dalla costituzione di un fondo vincolato (*escrow account*) che rimane per un certo periodo di tempo disponibile prezzo terzi, per esempio una società fiduciaria, a garanzia degli obblighi del venditore.

Una forma indiretta di garanzia sul prezzo convenuto è dato da un sistema di pagamento del tipo *earn-outs*, ove una parte del corrispettivo è legata ai risultati reddituali dell'azienda acquisita. Oltre alla definizione delle forme di pagamento, gli aspetti legali possono riguardare eventuali *patti parasociali* nel caso l'acquisizione sia parziale ed i soci intendano accordi con il management al fine di mantenerlo in azienda anche dopo il cambio di proprietà. Ricorrenti sono infine i *non competition agreement* con i quali il cedente si impegna, per un determinato periodo di tempo, a non esercitare attività in concorrenza con quelle dell'azienda ceduta.

Il contratto definitivo

La definizione degli aspetti economici, gestionali e legali, porta alla chiusura del contratto definitivo (*closing*), con il quale l'operazione si conclude. In realtà la conclusione formale della compravendita non significa la fine del lavoro dell'acquirente e, ove rimanga socio, del venditore, che saranno impegnati nelle attività di integrazione post-acquisizione. Queste, al pari di tutto il processo fin qui visto, sono infatti fondamentali per il successo dell'operazione nel lungo periodo.

La cessione: solo un'acquisizione al contrario?

La cessione, per molti versi, non è diversa dall'acquisizione e gli aspetti tecnici e procedurali sono sostanzialmente analoghi, ancorché visti dalla parte opposta. Ciò è solo parzialmente vero, in quanto non solo l'ottica e la psicologia del venditore sono molto diversi, ma anche l'approccio strategico, gli aspetti tattici e il focus sugli aspetti contrattuali possono differire significativamente. Nel caso di imprese articolate, si tratta innanzitutto di identificare le attività da disinvestire e l'impatto di queste dismissioni sull'intera attività. Questo anche in funzione delle motivazioni che sono alla base della decisione di vendere. È evidente che cessioni di alcune parti con lo scopo di favorire lo sviluppo di altre sono ben diverse da vendite indotte da situazioni di difficoltà o di crisi.

La valutazione – come si è visto – è un momento molto delicato e, se è vero che il valore di mercato può differire sensibilmente da quello per l'acquirente, il saldo netto della dismissione per il venditore può essere ancora diverso. In alcuni casi, infatti, il beneficio per il cedente può essere superiore al

prezzo incassato in quanto la dismissione può comportare altri benefici, quali ad esempio, il recupero di focus e di risorse manageriali sul core business, la riduzione di perdite, la cessione di business o attività che riducono il valore complessivo del gruppo. Nella fissazione del valore minimo di cessione, che nella definizione della strategia di vendita viene implicitamente o esplicitamente fatto, si deve quindi tenere conto anche di questi elementi.

Gli aspetti operativi

I passi operativi di una cessione prevedono in primo luogo l'elaborazione della tattica di disinvestimento, che deve indicare le procedure e le modalità dell'operazione, ivi comprese l'identificazione e il contatto dei potenziali compratori.

L'avvio dei contatti presuppone generalmente la preparazione di un *information memorandum*, cioè di un documento che descriva le caratteristiche essenziali dell'impresa, riportandone i dati commerciali, produttivi ed economico finanziari fondamentali. La redazione di questo documento, compiuta dall'*advisor* del venditore, deve contemperare esigenze diverse: completezza e trasparenza, riservatezza e attrattività.

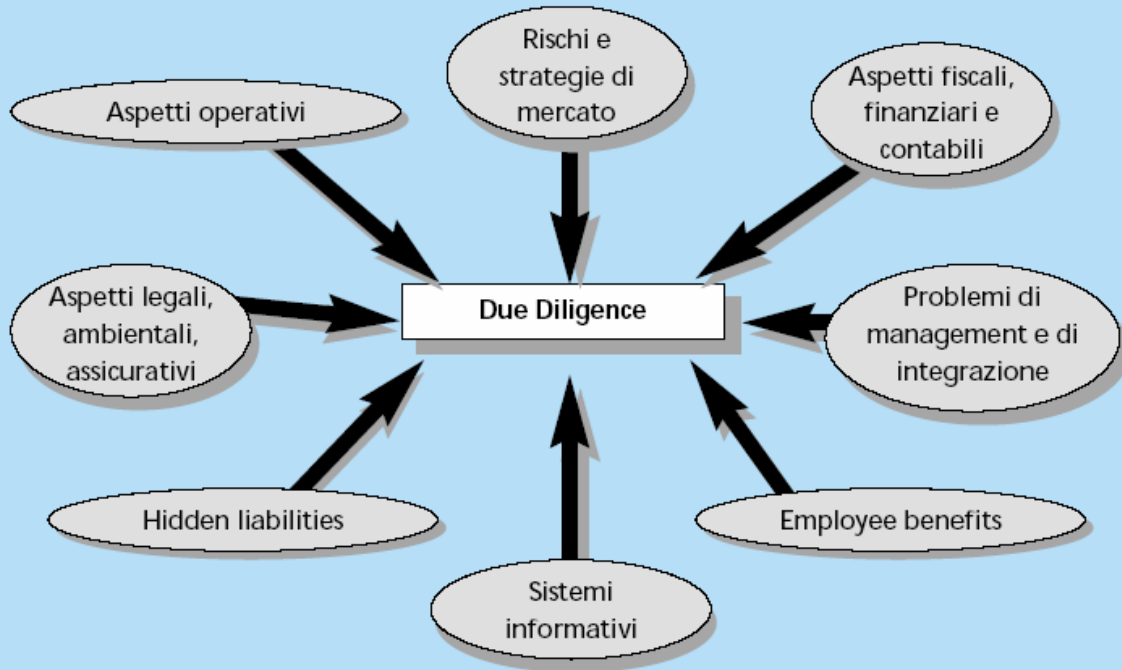
La consegna dell'*information memorandum* e la successiva fornitura di ulteriori dati presuppone la sottoscrizione da parte dei possibili acquirenti di un *confidentiality agreement*, che vincoli questi ultimi alla riservatezza sulle informazioni ricevute.

Diverse possono essere le tecniche di successiva selezione dei compratori. Ad un estremo, dopo una prima selezione informale, si procede alla concessione di un'esclusiva a trattare per un determinato periodo di tempo ad un solo interlocutore, cercando di raggiungere un'intesa con questo prima di aprire le trattative con altri. All'opposto, si avvia una sorta di asta privata che, condotta sulla base di una prima manifestazione di interesse da parte di tutti i potenziali acquirenti, porta ad una *short list* di soggetti ai quali richiedere un'offerta vincolante.

Sulla base di quest'offerta si sceglie la parte con la quale cercare di concludere la transazione. È evidente che in base alla diversa impostazione della trattativa data dal venditore, la struttura dell'operazione potrà essere più o meno rigida e lasciare spazio a soluzioni alternative proposte dagli acquirenti.

Gli aspetti tecnici, in termini di documentazione legale e contrattualistica, garanzie per il venditore e per il compratore, sono evidentemente assimilabili a quelle già viste per le acquisizioni; diversa è l'enfasi che il venditore porrà ai vari momenti e, in particolare, l'approccio alla due diligence.

TAVOLA 1-IL PROCESSO DI DUE DILIGENCE



Fonte: H.W. Baker.

Il pensiero liberista dell'abate modicano Saverio Scrofani (1756-1835)¹



di Giuseppe La Barbera

L'arco di tempo che va dalla metà del Settecento alla metà dell'Ottocento è caratterizzato da mutamenti di natura e di rilievo tali che hanno inciso profondamente nell'esperienza economica europea, alimentando un ampio dibattito culturale che impegnò importanti personalità europee, al quale partecipò attivamente, con apporti originali e di estrema attualità, l'abate modicano Saverio Scrofani, "quel discusso spirito inquieto del '700" – come lo definì Antonio Petino nel 1958 – compreso fra svariati interessi, che seppe conquistare un posto di rilievo tra gli economisti e gli intellettuali europei, la cui figura merita sicuramente un'attenta riflessione, a distanza di 170 anni dalla sua scomparsa, per la straordinaria validità del suo pensiero.

Saverio Scrofani era nato a Modica nel 1756 e, orfano di padre, fu educato dallo zio Giovanni Battista Alagona, vescovo di Siracusa dal 1773; acquisì ben presto una vasta cultura attraverso i continui viaggi per l'Europa e le relazioni personali con gli esponenti delle correnti culturali dominanti nella seconda metà del secolo XVIII. Fu a Livorno, Firenze, Francia, Venezia, Trieste, Grecia, Napoli, ambienti in cui incontrò ed ebbe contatti con Guillaume Raynald, Melchiorre Gioia, Alberto Fortis, Antonio Micheroux, François Rozier e tanti altri intellettuali.



Il suo pensiero economico, le sue opere e la sua avventurosa vicenda terrena hanno attirato l'attenzione e gli studi di numerosi autori come Roberto Zapperi, Domenico Scinà, Benedetto Croce, Rosario Romeo, Carlo Cordié, Virgilio Titone, Antonio Petino, Giuseppe Giarrizzo, e Federico Guastella.

Saverio Scrofani cominciò ad occuparsi di materie economiche sin dai suoi primi interventi scritti e per le sue opere, "*redatte*– osservava già nel 1829 G. Pecchio – *con una rapidità logica, e con uno stile animato che rende meno fastidiosa la lettura di dissertazioni su un argomento tanto trito*", fu iscritto all'accademia della Crusca e chiamato a Venezia dove fu nominato professore di agricoltura. I suoi lavori ottennero notevole fortuna e successo nella cultura dell'epoca, grazie alla vivacità dell'osservazione e al garbo della scrittura, alla sua esperienza letteraria e all'innegabile talento giornalistico. I suoi meriti di economista vennero esaltati dalle pagine del "Giornale di scienze, lettere, e arti per la Sicilia" soprattutto da Agostino Gallo e Niccolò Palmeri e sue opere furono

tradotte in francese e in spagnolo, al pari dei grandi economisti dell'epoca, come il suo saggio stampato a Venezia nel 1792 sul commercio generale delle nazioni d'Europa, dove metteva in risalto le sue concezioni economiche su un vasto ambiente europeo, tradotto nel 1801 in francese e nel 1805 in spagnolo.

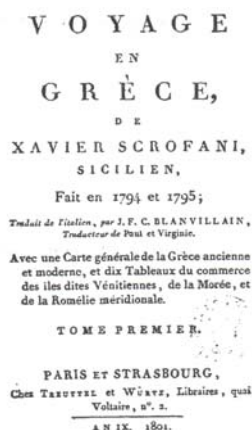
Modelli di riferimento furono senz'altro la cultura e la società inglese, madre di ogni libertà, e rappresentavano punti di partenza per molti intellettuali dell'epoca. Indirizzava la sua attenzione e il suo

¹ In parte pubblicato su "La provincial di Ragusa", bimestrale dell'Amministrazione della provincia regionale di Ragusa.

consenso verso gli economisti classici inglesi, come gli amici dell'ambiente toscano, informandosi soprattutto ai principi smithiani, allora serpeggianti tra gli economisti in Europa, avendone apprezzato l'opera sicuramente in Francia, dove le idee di Adam Smith (1723-1790) si erano diffuse molto prima che in Italia.

Partecipò attivamente ai grandi dibattiti economici europei che in quel periodo impegnavano gli sforzi dei maggiori economisti. Si sviluppava un intenso confronto fra le dottrine liberiste e protezionistiche e la diffusione del liberismo, ancora patrimonio culturale di una ristretta élite intellettuale, sebbene largamente apprezzata ed accolta da tutti, non trovava ampia applicazione per la presenza oggettiva di numerosi vincoli di varia natura. L'Italia, in particolare, offriva lo spettacolo di un paese diviso in piccoli stati, separato da elevate barriere doganali e pedaggi vari all'interno che intralciavano l'economia, mostrando condizioni e tematiche economiche diametralmente opposte, come la Toscana, dove la libertà commerciale trovava ampia applicazione soprattutto nella politica economica di Pietro Leopoldo, mentre nel regno delle Due Sicilie, ancora nei primi decenni dell'ottocento, erano prevalenti nella cultura opinioni di origine fisiocratica. L'esperienza toscana, con la quale lo Scrofani manteneva continui contatti "doveva restare – sottolinea Giuseppe Giarrizzo – il riferimento costante del suo saggiare intellettuale, e l'ideale traguardo politico ed economico della società contemporanea".

Aderiva pertanto al liberismo di Adam Smith e del suo più grande diffusore in Europa, Jean Baptiste Say (1767-1832), suo contemporaneo, e affinava la sua ricerca di grande economista e di "uomo pubblico" interessandosi costantemente ai vari aspetti del credito e alle sue applicazioni, intuendone la grande rilevanza economica. L'ultimo scritto di Scrofani sull'istituendo banco di agricoltura rappresenta pertanto anche il compendio della sua riflessione economica. Era la proposta per fronteggiare la grave crisi agraria degli anni 20, secondo cui l'economia isolana non aveva raggiunto livelli soddisfacenti nella seconda metà del Settecento proprio per l'assenza di un adeguato sistema creditizio piuttosto che nell'arretratezza dell'agronomia isolana, avvicinandosi – osserva Giarrizzo - così alla posizione di G. De Welz.



A differenza di quanti, tra intellettuali e uomini di stato, volevano introdurre in ogni nazione l'industria manifatturiera, l'abate siciliano manifestava le sue considerazioni sottolineando in quali di esse era possibile avviarla e sostenerla, presentando in questi anni, uno degli scritti più significativi ed impegnativi, l'ampia memoria *Sulle manifatture d'Italia* che sarà pubblicato nel 1826, dove è chiara la condanna del neomercantilismo, e in cui si evince che solo in quelle nazioni dove l'agricoltura avesse raggiunto il massimo risultato, anche l'industria e il commercio avrebbero potuto essere altamente competitivi.

Pur vivendo per la maggior parte della sua vita lontano dalla Sicilia, furono costanti i riferimenti ad essa nei suoi saggi. Fu tra i primi economisti a mettere in risalto l'arretratezza del meridione, assieme ad Antonio Genovesi e Paolo Balsamo, e individuava i caratteri tipici dell'area depressa, che successivamente costituiranno le tematiche che consentiranno di affrontare la questione meridionale, portando alla ribalta soprattutto il problema economico

siciliano, dove il malessere derivava dalla mancanza della libera circolazione dei beni, sia all'interno che all'esterno, e gli operatori economici erano compressi in strutture di tipo feudale: regolamentazione del mercato, vincoli doganali, monopoli.

Sulla scia dei principi liberisti, abbandonando le teorie fisiocratiche, Saverio Scrofani auspicava la rinascita economica della Sicilia, poiché la prosperità di uno stato era unicamente possibile con l'assoluta libertà degli scambi ed in particolare la libertà dei grani appariva soprattutto nella realtà isolana vantaggiosa per tutti, anche per i braccianti, consentendo all'agricoltura profitti adeguati alla natura e all'entità degli investimenti attraverso la libera circolazione dei suoi prodotti e avviando così il processo di sviluppo dell'economia e della società. L'alto livello dei profitti avrebbe comportato salari adeguati per il bracciante e un notevole surplus a proprietari e fittavoli da spendere in consumi che sostengono arti e commercio e da reinvestire in iniziative agrarie.

Superava così le concezioni di evidente ispirazione mercantilistica, secondo cui la povertà della Sicilia derivava dalla eccedenza delle importazioni sulle esportazioni e "anticipava – osservava Antonio Petino - uno dei concetti essenziali della odierna teoria del commercio internazionale relativamente alla interdipendenza e complementarità dei mercati sotto l'aspetto dello sviluppo economico".

La Sicilia, così come all'economista Paolo Balsamo, anche allo Scrofani appariva come una regione dalle grandi potenzialità di sviluppo, certamente superiori ad altre regioni del nord, storicamente e statisticamente accertato, nonostante le zone economicamente arretrate e depresse erano assai rilevanti, e

le oasi di progresso e di prosperità riscontrate nei territori di Caltagirone e della contea di Modica, dove l'organizzazione e la tecnica facevano paragonare queste aree alle migliori d'Europa, confermavano le teorie sulle possibilità dello sviluppo economico dell'isola, se si interveniva adeguatamente e con strumenti idonei, anche sulla base di ricostruzioni storiche che risalivano agli autori classici da Plinio a Cicerone, Ulpiano e Svetonio che sovente riaffioravano negli scritti.

Dopo aver peregrinato per l'Europa, ed aver conquistato appieno una posizione rilevante nel panorama culturale europeo, tornò in Sicilia alla fine del 1822, ormai quasi settantenne, collaborando attivamente con il fratello, ed, eletto segretario generale della nuova Accademia di scienze, lettere e arti, a Palermo si dedicò all'ufficio di direttore del Censimento. Concluse la sua vita terrena a Palermo nel 1835, e forse non ebbe più modo di ritornare nella natia Modica, che continuava a citare e a prendere come esempio nelle sue dissertazioni, consapevole che le sue opere, tradotte in varie lingue, lo avevano già consacrato quale letterato e saggista di reputazione europea, ancora stimolato da molteplici e variegati interessi, apprezzato in tanti ambienti culturali, e amico di grandi personalità.

