



Anno 2018 n. 3

# Rivista di consulenza aziendale e tributaria Il Commercialista di Capitanata

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili  
Circonscrizione del Tribunale di Foggia



## Editoriale

Editoriale

*di Mario Cardillo* 3

## Primo Piano

Intervista al Presidente Cardillo

Articolo ItaliaOggi

L'arte di saper investire il tempo 4

La disciplina della s.r.l. PMI prima e dopo

l'offerta al pubblico delle quote

*di Annamaria Dentamaro* 5

I ricavi misti: profili strategico-competitivi  
e di rilevazione contabile

*di Antonio Corvino* 17

Continuità, crisi e società c.d. in house

*di Gian Matteo Ciampaglia* 21

Il diritto annuale: qualificazione del tributo  
in rapporto alla disciplina comunitaria

*di Angelo Del Buono* 27

La dilazione di pagamento delle cartelle

esattoriali: per legge un "diritto" del

contribuente con poche limitazioni note a

marginare Sentenza CTP Milano n. 3490/2018

*di Ferdinando M. Spina LLM* 38

## Rassegna Giurisprudenziale Tributaria

L'impiego di un dipendente con mansioni

esecutive non integra l'estremo dell'autonoma

organizzazione rilevante ai fini IRAP -

Sentenza C.T.P. Foggia n. 1041/18 43

Ogni articolo pubblicato è stato ceduto a titolo  
gratuito ed esprime esclusivamente il pensiero  
dell'autore.

## Editore

**Ordine dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili di Foggia**

**Direttore responsabile**

**Francesca Romana Cicoletta**

**Direttore editoriale**

**Iolanda Battiante**

## Comitato scientifico

**Presidente: Claudio Nigro - Componenti: Antonio Corvino, Annamaria Dentamaro,  
Giampiero Maci, Giuseppe Mazzuti**

## Comitato di redazione

**Gioacchino De Sandoli, Alfredo Di Noia, Ada Lattanzio, Marika Longo, Antonio Netti**

## Impaginazione grafica

**Pasquale Russo**

**Foto in copertina e sul retro di Enrico Lo Storto**

**Palazzo dell'acquedotto Piazza Cavour**

**Foto ultima pagina**

**Auguri Natalizi**

## Redazione e amministrazione

via della Repubblica, 25 - 71121 Foggia - tel./fax. 0881 72 56 12

www.odcecfoggia.it - odcecfoggia@gmail.com

Registrazione Tribunale di Foggia n. 4/P/06 R.P

ISSN 2611-3694



## Editoriale

*di Mario Cardillo*

Cari Lettori e Cari Colleghi,  
questo editoriale voglio dedicarlo alla nostra categoria professionale vista dal lato più umano. Quindi non come mero svolgimento di attività ed adempimenti che competono alle persone che ne fanno parte, bensì come attività che, si spera, possa contraddistinguersi per il fatto di avere come protagonisti professionisti che sappiano e vogliano instaurare tra loro un rapporto amichevole e solidale.

Pertanto, non una semplice relazione di colleganza, ma piuttosto un rapporto fondato sulla disponibilità reciproca, sul rispetto, sulla sincerità, sulla fiducia e sulla stima.

Vorrei, altresì, richiamare l'importanza di un atteggiamento solidale, da intendersi come impegno etico-sociale nei confronti degli altri e del collega in difficoltà. Benevolenza, comprensione, devono spingere noi tutti ad attivarci per venire incontro alle esigenze e ai disagi di quanti abbiano bisogno di aiuto.

Dunque amicizia e solidarietà, quali concetti racchiusi nelle parole sin qui espresse, devono rappresentare i criteri a cui noi tutti dobbiamo ispirarci nell'instaurare rapporti interpersonali con il Collega (ma non solo).

Così, nel solco di un atteggiamento moralmente e deontologicamente orientato, dobbiamo ambire alla creazione e al rafforzamento di una categoria unita, capace di crescere e proliferare senza far dimenticare la rilevanza dell'attività svolta per tutta la società; una categoria

che, pertanto, deve pretendere dai suoi appartenenti un comportamento irreprensibile e consono al decoro e alla dignità della stessa. Il tutto nonostante le difficoltà a cui ci sottopone il nostro ordinamento.

E a tal proposito vorrei fare un piccolo cenno al nuovo obbligo di fatturazione elettronica in vigore dal prossimo gennaio, che comportando una drastica riduzione del volume di attività dei commercialisti, potrebbe incidere negativamente sulla nostra professione svilendo la stessa e inculcando l'idea del commercialista non come una risorsa, bensì come un costo, con tutte le conseguenze in ordine alla necessità di ricorrere ad esso.

Dall'altro lato, abbiamo, invece, un'amministrazione finanziaria che tende ad avocare le competenze fiscali dei commercialisti.

Questo processo di disintermediazione di cui l'obbligo di fatturazione elettronica fa parte, potrebbe mettere noi professionisti in enorme difficoltà.

La nostra professionalità va, invece, difesa e l'unione della categoria garantita dall'eliminazione di qualsiasi conflittualità nel solco, invece di rapporti amichevoli e solidali, rappresenta, a tal fine, uno strumento appropriato.

Mi piace pensare che questo sia il proposito di tutti noi per il nuovo anno e per quelli a venire.

Intervista a Mario Cardillo, presidente dell'Ordine dei commercialisti di Foggia

# L'arte di saper investire il tempo

## Famiglia e professione sono le basi per costruire il futuro

Il naturalista Charles Darwin ha sempre sostenuto che «Un uomo che osa sprecare un'ora del suo tempo non ha scoperto il valore della vita». Ecco perché è così importante trovare sempre il miglior modo di investire le proprie energie in ciò che si ritiene prioritario. Una convinzione che accompagna da sempre Mario Cardillo, presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Foggia che, negli anni, ha imparato a scandire le proprie giornate tra famiglia, professione e insegnamento. Nato a metà degli anni 50, tifoso del Foggia e del Napoli, con una passione per il giardinaggio, nella vita del numero uno dell'Ordine pugliese la famiglia ha sempre rivestito un ruolo centrale. Affiancato da una moglie di cui non potrebbe essere più orgoglioso e da tre figli che negli anni gli hanno donato grandi soddisfazioni e con i quali ha condiviso l'amore per la conoscenza di paesi e culture differenti, i suoi affetti sono stati determinanti anche nella scelta della professione. «I miei genitori gestivano una ditta di autotrasporti e uno dei miei

primi lavori da neolaureato è stato quello di aiutarli con attività contabili e di consulenza. Un'esperienza che ha contribuito in modo significativo ad indirizzarmi verso la libera professione, oltre che all'insegnamento». Prima di affermarsi come commercialista e di approdare alla docenza del diritto tributario all'università di Foggia, il numero uno dell'Ordine ha avuto la possibilità di interfacciarsi anche con studenti delle scuole superiori, attraverso i quali ha maturato l'entusiasmo per l'insegnamento «un'attività di servizio che aiuta a vedere la professione non solo come fonte di guadagno ma anche come mezzo per risolvere i problemi altrui».

Un modus operandi che Cardillo non ha esitato a coltivare anche nell'attività per la categoria e, soprattutto, per i giovani professionisti. «Grazie a una tradizione di figli che subentrano ai genitori nella gestione



Dall'alto, un pallone da calcio e un'immagine di Chicken Itza

degli studi e ad un incentivo economico per i neoiscritti che pagano una quota di prima iscrizione e annuale di soli 10 euro, purché abbiano svolto il tirocinio nella Capitanata, a Foggia siamo stabilmente intorno ai 1500 iscritti. La nostra scelta è stata quella di mettere in campo una politica che da un lato, disincentivasse un'abilitazione alla professione fine a se stessa e dall'altro lato riuscisse a incentivare i giovani attraverso convenzioni con le istituzioni locali, creando concrete occasioni

di lavoro. I giovani che oggi approcciano la professione, infatti», ha proseguito Cardillo, «indipendentemente dal fatto che subentrino a un'attività già avviata, sono consapevoli di dover mettere a frutto la loro professionalità in ambiti differenti oltre a quello strettamente contabile. L'attività del commercialista è destinata ad evolversi, soprattutto nei settori della mediazione nel business e dell'informatica». Nel processo di rinnovamento e valorizzazione della professione, gli ordini terri-

toriali sono, dunque, sempre più chiamati a supportare i colleghi su diversi fronti: il più importante dei quali resta sempre e comunque la formazione che, ha spiegato Cardillo, «grazie a convenzioni specifiche con editori e società specializzate riusciamo a distribuire su tutto il territorio. Abbiamo, inoltre, predisposto per gli iscritti una carta di credito dedicata e abbassato la quota annuale allo stretto indispensabile. Questi importanti obiettivi sono stati raggiunti grazie all'impegno e alla professionalità della maggioranza dei colleghi membri del consiglio dell'ordine, ai quali rivolgo un particolare elogio per il lavoro svolto e la vicinanza dimostrata».

Ma essere presidente di un Ordine non richiede solo un impegno in termini di servizi, ma anche una dedizione dal punto di vista umano. «Ho sempre creduto molto nel servizio alla categoria e nella necessità di porsi sempre degli obiettivi differenti. Non è un caso, quindi, che una delle ragioni che mi ha permesso di continuare questa attività negli anni è stata la convinzione, mai venuta meno, dell'importanza di un contatto perenne e diretto tra i commercialisti e chi li rappresenta. Chi sceglie di mettersi a disposizione dei colleghi», ha concluso Cardillo, «non può non avere tempo da dedicargli, anche solo per ascoltarli».



Mario Cardillo

## La disciplina della s.r.l. PMI prima e dopo l'offerta al pubblico delle quote

di Annamaria Dentamaro

**Sommario:** 1. Appello al pubblico risparmio e autonomia contrattuale nelle società di capitali: s.p.a e s.r.l. – 2. Il diverso quadro normativo: le s.r.l. PMI. – 3. Definizione di PMI. – 4. La s.r.l. PMI e le deroghe al diritto codicistico. – 5. La s.r.l. PMI aperta. – 6. La s.r.l. PMI aperta e l'ulteriore disciplina: le condizioni dell'offerta ex art. 24 Reg. Consob sul portale on-line. – 7. La s.r.l. PMI aperta e l'ulteriore disciplina: sottoscrizione e circolazione dematerializzata delle quote. – 8. La s.r.l. (PMI e non) e le prefigurate novità della disciplina della crisi. Cenni.

### 1. Appello al pubblico risparmio e autonomia contrattuale nelle società di capitali.

Nel sistema codicistico delle società di capitali le istanze di eterotutela del risparmio diffuso si sono tradotte in un maggior grado di inderogabilità della normativa vigente e, dunque, in una notevole contrazione dell'autonomia contrattuale dei soci rispetto alle strutture organizzative, ai procedimenti decisionali e agli strumenti di tutela dei loro interessi. E' da questa considerazione che del resto normalmente ci si muove per comprendere la *ratio* della diversa disciplina, all'interno della categoria delle società di capitali, riservata alle società per azioni rispetto alle società a responsabilità limitata, ma, anche, all'interno delle prime, del diverso trattamento giuridico della società per azioni chiusa rispetto alla società per azioni aperta ex art. 2325-bis c.c.

Il differente rapporto della società con

il mercato dei capitali - che si traduce in una diversa articolazione della struttura finanziaria della società - risulta determinante a tal punto da tradursi in un corollario sistematico di assoluto rilievo: se, da un lato, la società a responsabilità limitata si presenta come una forma di esercizio in comune dell'attività d'impresa, nella società per azioni tende invece a prevalere una visione dell'impresa sociale quale strumento per un'efficiente raccolta e un'ottimale allocazione degli investimenti produttivi.

Ciò poi si riflette nel differente approccio del socio rispetto alla gestione sociale. Del tutto evidente è infatti l'immanenza dei soci sulla gestione nella società a responsabilità limitata (v. artt. 2476, secondo comma, e 2479, primo comma, c.c.), suscettibile di trascolorare in una loro diretta inerenza (v. il riconoscimento statutario di prerogative amministrative di carattere individuale, ex art. 2468 c.c., o collettive, ex art. 2479 c.c.), a fronte di una sovranità dei soci del tutto latente rispetto ai fatti gestori nelle società per azioni (v. gli artt. 2364, n. 5 e 2380-bis c.c.)<sup>1</sup>.

### 2. Il diverso quadro normativo: le s.r.l. PMI.

Il quadro normativo di riferimento è tuttavia mutato per effetto di alcune disposizioni speciali di recente introdotte nel nostro ordinamento ed in particolare per effetto dell'art. 57, primo comma, del d.l. 24 aprile 2017, n. 50 («*Disposizioni urgenti in materia finanziaria, iniziative a favore degli enti territoriali, ulteriori interventi per le zone colpite da eventi*

1. N. ABRIANI, *Struttura finanziaria, assetti proprietari ed assetti organizzativi della società a responsabilità limitata PMI. Que reste-t-il della s.r.l.? Proposal per l'IX Convegno annuale dell'Associazione Italiana dei Professori Universitari di Diritto Commerciale, "Orizzonti del Diritto Commerciale"*.

*sismici e misure per lo sviluppo») che ha ampliato l'ambito applicativo soggettivo di parte dell'art. 26 del d.l. 18 ottobre 2012, n. 179 («Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese»).*

Si tratta, come noto, della disposizione, rubricata «*Deroga al diritto societario e riduzione degli oneri per l'avvio*», che ha consentito ad alcune società a responsabilità limitata, da un lato, di utilizzare strumenti giuridici propri delle società per azioni e, dall'altro, di derogare alla disciplina ordinaria dettata per il proprio tipo. Tali deroghe, tuttavia, avevano in principio un assai ristretto ambito applicativo: non solo eccezionali in quanto applicabili alle sole *start-up* innovative, così come definite dall'art. 25, secondo comma, d.l. 179/2012<sup>2</sup>, ma anche transitorie, in quanto di durata limitata nel tempo, cessando le stesse deroghe decorsi quattro anni dalla costituzione della società (art. 31, quarto comma, d.l. 179/2012) successivamente estesi a cinque.

2. Ai sensi dell'art. 25, secondo comma, l.d. 179/2012, «l'impresa start-up innovativa, di seguito «start-up innovativa», è la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, che possiede i seguenti requisiti:

- a) lettera soppressa dal d.l. 28 giugno 2013, N. 76, convertito con modificazioni dalla l. 9 agosto 2013, n. 99;
- b) è costituita da non più di sessanta mesi;
- c) è residente in Italia ai sensi dell'articolo 73 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, o in uno degli Stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo, purché abbia una sede produttiva o una filiale in Italia;
- d) a partire dal secondo anno di attività della start-up innovativa, il totale del valore della produzione annua, così come risultante dall'ultimo bilancio approvato entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio, non è superiore a 5 milioni di euro;
- e) non distribuisce, e non ha distribuito, utili;
- f) ha, quale oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;
- g) non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda;
- h) possiede almeno uno dei seguenti ulteriori requisiti:

Un primo intervento avente a oggetto questa norma si è avuto con il d.l. 24 gennaio 2015, n. 3 (*Investment compact*), convertito in L. 33/2015, il cui art. 4, nono comma, ne ha esteso l'intero ambito applicativo senza alcun limite di tempo alla più ampia platea delle PMI «innovative» così come definite dall'art. 1, comma 5-undecies, d.lgs. 58/1998, rendendo questa disciplina, sebbene per le sole PMI innovative, di carattere non transitorio.

In questo contesto si è di recente inserito l'art. 57 d.l. 50/2017, il quale, sotto la

1) le spese in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al 15 per cento del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della start-up innovativa. Dal computo per le spese in ricerca e sviluppo sono escluse le spese per l'acquisto e la locazione di beni immobili. Ai fini di questo provvedimento, in aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, sono altresì da annoverarsi tra le spese in ricerca e sviluppo: le spese relative allo sviluppo precompetitivo e competitivo, quali sperimentazione, prototipazione e sviluppo del business plan, le spese relative ai servizi di incubazione forniti da incubatori certificati, i costi lordi di personale interno e consulenti esterni impiegati nelle attività di ricerca e sviluppo, inclusi soci ed amministratori, le spese legali per la registrazione e protezione di proprietà intellettuale, termini e licenze d'uso. Le spese risultano dall'ultimo bilancio approvato e sono descritte in nota integrativa. In assenza di bilancio nel primo anno di vita, la loro effettuazione è assunta tramite dichiarazione sottoscritta dal legale rappresentante della start-up innovativa;

2) impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di cui al decreto del Ministro dell'istruzione, dell'università e della ricerca 22 ottobre 2004, n. 270;

3) sia titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero sia titolare dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tali privative siano direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività di impresa».

rubrica «Attrazione per gli investimenti», recita: «All'articolo 26, commi 2, 5 e 6, del decreto- legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221, le parole “start-up innovative” e “start-up innovativa”, ovunque ricorrano, sono sostituite dalla seguente: “PMI”»<sup>3</sup>.

3. Sulle *start up* e P.M.I. innovative, nonché sulle P.M.I. in forma di s.r.l. cfr. P. SPADA - M. MALTONI, *L'impresa start up innovativa costituita in società a responsabilità limitata*, in *Riv. not.*, 2013, p. 579 ss.; E. FREGONARA, *La start up innovativa*, Milano, 2013; G. MARASA', *Considerazioni sulle nuove s.r.l.: s.r.l. semplificate, s.r.l. ordinarie e start up innovative prima e dopo la l. n. 99/2013 di conversione del d. l. n. 76/2013*, in *Soc.*, 2013, p. 1095 ss.; O. CAGNASSO, *Note in tema di start up innovative, riduzione del capitale e stato di crisi (dalla “nuova” alla “nuovissima” s.r.l.)*, in *Il Nuovo Diritto delle Società*, 5/2014, p. 9 ss.; M. COSSU, *Le start up innovative in forma di società a responsabilità limitata. Profili privatistici*, in *Società, banche, crisi d'impresa. Liber amicorum Pietro Abbadessa*, 2, Torino, 2014, p. 1715 ss.; P. BENAZZO, *La s.r.l. start up innovativa*, in *Le nuove leggi civili commentate*, 2014, p. 101 ss.; M. CIAN, *Le start up innovative a responsabilità limitata: partecipazioni, altri rapporti partecipativi e nuovi confini del tipo*, *ibid.*, 2014, p. 1178 ss.; ID., *Società start up innovative e P.M.I. Innovative*, in *Giur. comm.*, 2015, I, p. 969 ss.; M. COSSU, *Nuovi modelli di s.r.l. nella legislazione italiana recente*, in *Banca, borsa, titoli di credito*, 2015, p. 448 ss.; A. BOLLETTINARI, *Le novità previste dal d. l. 3/2015: l'introduzione delle “piccole e medie imprese innovative” e la modifica della disciplina della “start up innovativa”*, in *Il Nuovo Diritto delle Società*, 4/2015, p. 43 ss.; S. GUIZZARDI, *L'impresa start up innovativa costituita in forma di s.r.l.*, in *Giur. comm.*, 2016, I, p. 549 ss.; N. DE LUCA, *Crowdfunding e quote dematerializzate di s.r.l.? Prime considerazioni*, in *Nuove leggi civili comm.*, 2016, p. 1 ss.; G. VISENTINI, *Appunti sulle nuove regole per il finanziamento delle P.M.I. e start up innovative*, in *Regole e mercato a cura di M. Rispoli Farina, A. Sciarrone Alibrandi, E. Tonelli*, II, Torino, 2017, p. 274 ss.; C. LIMATOLA, *Passaggi generazionali e posizioni di governo nella s.r.l.*, Torino, 2017, p. 233 ss.; P. BENAZZO, *voce Start up e P.M.I. Innovative*, in *Digesto delle discipline privatistiche. Sezione commerciale. Aggiornamento*, Torino, 2017, p. 467 ss.; L. DE ANGELIS, *La s.r.l. cent'anni dopo, una società à la carte*, in *Soc.*, 2018, p. 684 ss.; E. DESANA, *L'impresa fra tradizioni e innovazione*, 2018, p. 166 ss.; C.A. BUSI, *Applicabili nelle srl molte norme delle spa: le regole nei nuovi atti costitutivi*, in *Società e Contratti, Bilancio e Revisione*, 2018, n. 1, p. 6 ss.; n. 2, p. 6 ss.; O. CAGNASSO, *Il socio di s.r.l. privo del diritto di voto. Qualche riflessione in tema di proprietà e controllo nell'ambito delle società P.M.I.*, in *Il Nuovo Diritto delle Società*, 2018, p. 915 ss.

Ne deriva, alla luce degli artt. 26 d.l. 179/2012 e 4, nono comma, d.l. 3/2015, non espressamente abrogato, e fermo (parrebbe) il limite temporale per le *start-up* (tutte) di cui all'art. 31, quarto comma, d.l. 179/2012, l'applicazione:

- dei commi primo, quarto<sup>4</sup>, settimo e ottavo<sup>5</sup> dell'art. 26 d.l. 179/2012 a tutte le *start-up* innovative, cui si aggiungerebbero i commi secondo, terzo, quinto e sesto della medesima disposizione ove si tratti di *start-up* innovativa PMI;

- dell'intero art. 26 d.l. 179/2012 a tutte le PMI innovative ai sensi dell'art. 4, nono comma, d.l. 3/2015<sup>6</sup>;

4. Ai sensi dell'art. 26, quarto comma, d.l. 179/2012 «Alle *start-up* innovative di cui all'articolo 25 comma 2, non si applica la disciplina prevista per le società di cui all'articolo 30 della legge 23 dicembre 1994, n. 724, e all'articolo 2, commi da 36-decies a 36-duodecimes del decreto-legge 13 agosto 2011, n. 138, convertito, con modificazioni, dalla legge 14 settembre 2011, n. 148».

5. Ai sensi dell'art. 26, ottavo comma, l. 179/2012 «La *start-up* innovativa e l'incubatore certificato dal momento della loro iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese di cui all'articolo 25 comma 8, sono esonerati dal pagamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria dovuti per gli adempimenti relativi alle iscrizioni nel registro delle imprese, nonché dal pagamento del diritto annuale dovuto in favore delle camere di commercio. L'esenzione è dipendente dal mantenimento dei requisiti previsti dalla legge per l'acquisizione della qualifica di *start-up* innovativa e di incubatore certificato e dura comunque non oltre il quinto anno di iscrizione. L'atto costitutivo della *start-up* innovativa, costituita ai sensi dell'articolo 4, comma 10-bis, del decreto-legge 24 gennaio 2015, n. 3, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2015, n. 33, nonché di quella costituita con atto pubblico, in caso di contestuale iscrizione nella citata sezione speciale di cui all'articolo 25, comma 8, è esente dal pagamento delle imposte di bollo e dei diritti di segreteria».

6. Ai sensi dell'art. 4, primo comma, l.d. 3/2015 «Per “piccole e medie imprese innovative”, di seguito “PMI innovative”, si intendono le PMI, come definite dalla *raccomandazione 2003/361/CE*, società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, che possiedono i seguenti requisiti: a) la residenza in Italia ai sensi dell'articolo 73 del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, o in uno degli Stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'accordo sullo spazio economico europeo, purché abbiano una sede produttiva o una filia-

- dei soli commi secondo, terzo, quinto e sesto dell'art. 26 d.l. 179/2012 alle PMI.

le in Italia; b) la certificazione dell'ultimo bilancio e dell'eventuale bilancio consolidato redatto da un revisore contabile o da una società di revisione iscritti nel registro dei revisori contabili; c) le loro azioni non sono quotate in un mercato regolamentato; d) l'assenza di iscrizione al registro speciale previsto *all'articolo 25, comma 8, del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221*; e) almeno due dei seguenti requisiti: 1) volume di spesa in ricerca, sviluppo e innovazione in misura uguale o superiore al 3 per cento della maggiore entità fra costo e valore totale della produzione della PMI innovativa. Dal computo per le spese in ricerca, sviluppo e innovazione sono escluse le spese per l'acquisto e per la locazione di beni immobili; nel computo sono incluse le spese per acquisto di tecnologie ad alto contenuto innovativo. Ai fini del presente decreto, in aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, sono altresì da annoverarsi tra le spese in ricerca, sviluppo e innovazione: le spese relative allo sviluppo precompetitivo e competitivo, quali sperimentazione, prototipazione e sviluppo del piano industriale; le spese relative ai servizi di incubazione forniti da incubatori certificati come definiti dall'*articolo 25, comma 5, del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221*; i costi lordi di personale interno e consulenti esterni impiegati nelle attività di ricerca, sviluppo e innovazione, inclusi soci ed amministratori; le spese legali per la registrazione e protezione di proprietà intellettuale, termini e licenze d'uso. Le spese risultano dall'ultimo bilancio approvato e sono descritte in nota integrativa; 2) impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al quinto della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a un terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale ai sensi *dell'articolo 3 del decreto del Ministro dell'istruzione, dell'università e della ricerca 22 ottobre 2004, n. 270*; 3) titolarità, anche quali depositarie o licenziatarie di almeno una privativa industriale, relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero titolarità dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tale privativa sia direttamente afferente all'oggetto sociale e all'attività di impresa».

### 3. Definizione di PMI.

Per l'individuazione della PMI si è sin da subito fatto ricorso alla definizione contenuta nella Raccomandazione della Commissione Europea del 6 maggio 2003 (Racc. 2003/361/CE) ove si considera impresa ogni entità, a prescindere dalla forma giuridica rivestita, che eserciti un'attività economica. In questa Raccomandazione sono considerate tali le entità che esercitano un'attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le associazioni che esercitino un'attività economica (art. 1). La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) – definita dall'art. 2 - è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro. All'interno delle PMI si distinguono la piccola impresa, cioè l'impresa che occupa meno di 50 persone e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di euro, e la microimpresa, cioè l'impresa che occupa meno di 10 persone e realizza un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di euro. La media impresa, individuata in via residuale, si colloca entro i 250 occupati, i 50 milioni di fatturato annuo e i 43 milioni di totale di bilancio annuo.

Questa nozione è stata, come noto, recepita nel nostro ordinamento dal Regolamento CONSOB di attuazione del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 (t.u.f.), concernente la disciplina delle emittenti (Reg. Consob Emittenti), secondo cui «piccole e medie imprese» sono, appunto, le società che in base al loro più recente bilancio annuale o consolidato soddisfano almeno due dei tre criteri seguenti: 1) numero medio di dipendenti

nel corso dell'esercizio inferiore a 250; 2) totale dello stato patrimoniale non superiore a 43 milioni di euro; 3) fatturato annuo netto non superiore a 50 milioni di euro.

Sul punto è successivamente intervenuto il d.lgs. 129/2017, il quale, al fine di meglio delimitare l'ambito applicativo soggettivo della disciplina, ha sostanzialmente confermato la nozione di PMI di cui alla Racc. 2003/361/CE<sup>7</sup>. Le caratteristiche delle s.r.l. PMI considerate dal d.lgs. 129/2017 sono infatti quelle di cui all'art. 1, lett. *dd*) che ha sostituito il comma 5-*novies* dell'art. 1 t.u.f. con il seguente: «5-*novies*. Per “portale per la raccolta di capitali per le piccole e medie imprese e per le imprese sociali” si intende una piattaforma on line che abbia come finalità esclusiva la facilitazione della raccolta di capitale di rischio da parte delle piccole e medie imprese, come definite dall'articolo 2, paragrafo 1, lettera (f), primo alinea, del regolamento (UE) 2017/1129, delle imprese sociali e degli organismi di investimento collettivo del risparmio o di altre società che investono prevalentemente in piccole e medie imprese».

Può essere utile evidenziare come due siano i parametri considerati dal regolamento (UE) 2017/1129. Ai sensi dell'art. 2, paragrafo 1, lettera (f), primo alinea, del regolamento (UE) 2017/1129, infatti, sono piccole e medie imprese le società che in base al loro più recente bilancio annuale o consolidato soddisfino almeno due dei tre criteri seguenti: numero medio di dipendenti nel corso dell'esercizio inferiore a 250, totale dello stato patrimoniale non superiore a 43 000 000 EUR e fatturato netto annuale non superiore a 50 000 000 EUR. Nel secondo

alinea, invece, per la definizione di piccole e medie imprese si rinvia all'art. 4, paragrafo 1, punto 13, della direttiva 2014/65/UE» che definisce «piccola o media impresa» «un'impresa che ha una capitalizzazione di borsa media inferiore a 200.000.000 EUR sulla base delle quotazioni di fine anno dei tre precedenti anni civili».

Il riferimento al solo primo alinea, lett. f), dell'art. 2 Reg. (UE) 2017/1129 sarebbe giustificato, secondo una certa impostazione, apparendo la seconda definizione «poco idonea a un inquadramento, in tale ambito, delle s.r.l. attualmente esistenti, per le quali appare difficile ipotizzare una capitalizzazione di borsa da determinarsi sulla base delle quotazioni di fine anno almeno sino a quando il sistema di circolazione previsto nel d.lgs. 129/2017 non sarà entrato a pieno regime. Viceversa, la nozione di P.M.I. contenuta nel regolamento (UE) 2017/1129 utilizza dei parametri - gli stessi della Racc. 2003/361/CE - quali il numero dei dipendenti, la consistenza patrimoniale e il fatturato, che sono concretamente riferibili a qualunque tipologia sociale»<sup>8</sup>.

8. Così M. MALTONI, A. RUOTOLO e D. BOGGIALI, *La nuova disciplina delle (PMI) società a responsabilità limitata*, cit., p. 4, secondo cui, sub n. 4, «Appare difficile individuare un collegamento tra lo scopo del d.lgs. 129/2017 che, reca l'attuazione della Direttiva n. 2014/65/UE, e la modifica del regime di circolazione delle quote di partecipazione delle s.r.l. PMI che attuata con le modifiche all'art. 100-ter TUF. In primo luogo, il d.lgs. 129/2017 estende la nozione di P.M.I. contenuta nella direttiva 2014/65/UE, recependo quella più ampia fissata dal regolamento (UE) 2017/1129, rivolgendosi non solo alle PMI in possesso di almeno due tra i criteri del numero medio di dipendenti inferiore a 250, dello stato patrimoniale non superiore a 43.000.000 di euro e del fatturato annuo netto non superiore a 50.000.000 di euro, ma anche alle PMI con capitalizzazione di borsa media inferiore a 200.000.000 di euro sulla base delle quotazioni di fine anno dei tre precedenti anni civili (l'ampliamento della nozione di PMI viene giustificato in ragione dell'obiettivo di agevolare l'accesso delle PMI al finanziamento nei mercati dei capitali nell'Unione, come si evince dal *considerando* 51 del regolamento, secondo cui «È opportuno estendere la definizione di PMI in modo da

7 Così M. MALTONI, A. RUOTOLO e D. BOGGIALI, *La nuova disciplina delle (PMI) società a responsabilità limitata*, Studio n. 101-2018/I, su [www.notariato.it](http://www.notariato.it), p. 3.

In vero, il portale di cui al comma 5-novies dell'art. 1 t.u.f., accedendo al quale la s.r.l. PMI può finanziarsi a mezzo *crowdfunding*<sup>9</sup>, non può

includere le PMI di cui alla definizione della direttiva 2014/65/UE, per assicurare la coerenza tra il presente regolamento e la direttiva 2014/65/UE. Dato che di norma le PMI hanno bisogno di raccogliere importi relativamente più bassi rispetto ad altri emittenti, i costi di redazione del prospetto standard potrebbero essere sproporzionatamente elevati e scoraggiare le imprese dall'offrire i loro titoli al pubblico. Allo stesso tempo, a causa delle loro dimensioni e della potenziale esiguità dei dati passati, le PMI potrebbero presentare uno specifico rischio di investimento rispetto ai grandi emittenti e dovrebbero divulgare informazioni sufficienti affinché gli investitori possano assumere le loro decisioni di investimento»). In secondo luogo, la Direttiva n. 2014/65/UE, di cui il d.lgs. 129/2017 costituisce attuazione, contiene sì alcune disposizioni che possono ricondursi alla materia della negoziazione tramite portali ex art. 100-ter, TUF, ma non si rinviene alcuna disposizione che disciplini la tipologia dei soggetti le cui partecipazioni possano essere negoziate con un sistema come quello previsto dall'art. 100-ter TUF, se non quella relativa alla piccola o media impresa, il che tuttavia non impone l'estensione del regime circolatorio "para-azionario" così come attuato nel decreto legislativo».

9 Si ricorda che la disciplina del *crowdfunding* [di recente modificata ad opera del d.lgs. 3 agosto 2017, n. 129 ovvero il provvedimento legislativo che ha dato attuazione nel nostro ordinamento alla direttiva 2014/65/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 15 maggio 2014, relativa ai mercati degli strumenti finanziari (e che modifica la direttiva 2002/92/CE e la direttiva 2011/61/UE, così come modificata dalla direttiva 2016/1034/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 23 giugno 2016) e di adeguamento della normativa nazionale alle disposizioni del regolamento (UE) n. 648/2012, così come modificato dal regolamento (UE) 2016/1033 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 23 giugno 2016 (c.d. MIFID II)] risulta dal combinato disposto di tre disposizioni contenute nel t.u.f., gli artt. 1, comma 5-novies, 50-quinquies e 100-ter t.u.f., e del relativo regolamento di attuazione avente a oggetto la raccolta di capitali di rischio tramite portali on-line adottato dalla Consob con delibera n. 18592 del 26 giugno 2013 e proprio di recente modificato con delibera n. 20204 del 29 novembre 2017 in vigore dal 3 gennaio 2018 (Reg. sul portale on-line).

Sul *crowdfunding* v. I. CAPELLI, BREVISSIME CONSIDERAZIONI SULL'EQUITY BASED CROWDFUNDING, IN RIV. DIR. BANCARIO, 2014, p. 1 ss.; A. OTTOLIA, L'EQUITY CROWDFUNDING TRA INCENTIVI AL RECEPIMENTO DEL CAPITALE DI RISCHIO PER START UP INNOVATIVE E RESPONSABILITÀ, IN DIRITTO DELLE BANCHE E DEI MERCATI FINANZIARI, 2014, I, p. 40 ss.; M. L. VITALI, EQUITY CROWDFUNDING: LA NUOVA FRONTIERA DELLA RACCOLTA DEL CAPITALE DI RISCHIO, IN RIV. SOC., 2014, p. 371 ss.; G. FERRARINI, I COSTI DELL'INFORMAZIONE SOCIETARIA PER LE P.M.I.: MERCATI AL-

in alcun modo essere equiparato ad un mercato regolamentato o ad un sistema multilaterale di negoziazione. Csicché per le quote di s.r.l. allo stato dell'attuale disciplina non esiste un mercato secondario regolamentato non sussistendo una corrispondenza tra azioni quotate di s.p.a. e quote oggetto di offerta al pubblico nella s.r.l. L'esclusivo riferimento al parametro di cui al primo alinea, lett. f), dell'art. 2 Reg. (UE) 2017/1129 si giustifica allora in quanto la speciale disciplina si rivolge proprio a società che per motivi diversi non hanno/non possono avere titoli rappresentativi del proprio capitale di rischio quotati.

Del resto, della incompatibilità tra speciale disciplina/accesso al portale e quotazione di borsa, si può trovare conferma nelle definizioni di PMI innovativa e *start-up* innovativa. Si consideri così che ai sensi dell'art. 4, primo comma, l.d. 3/2015, per

TERNATIVI, CROWDFUNDING E MERCATI PRIVATI, IN SOCIETÀ, BANCHE E CRISI D'IMPRESA. LIBER AMICORUM PIETRO ABBADESSA, 3, TORINO, 2014, p. 2077 ss., IVI p. 2089 ss.; A. GUACCERO, LA START UP INNOVATIVA IN FORMA DI SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA: RACCOLTA DEL CAPITALE DI RISCHIO ED EQUITY CROWDFUNDING, IN IMPRESA E MERCATO. STUDI DEDICATI A MARIO LIBERTINI, I, MILANO, p. 245 ss.; L. KLÖHN, L. HORNUF, T. SCHILLING, THE REGULATION OF CROWDFUNDING IN THE GERMAN SMALL INVESTOR PROTECTION ACT, IN RIV. DIR. SOC., 2015, p. 767 ss.; E. FREGONARA, L'"EQUITY BASED CROWDFUNDING": UN NUOVO MODELLO DI FINANZIAMENTO PER LE "START UP" INNOVATIVE, IN GIUR. IT., 2016, p. 2287 ss.; E. TONELLI, (HIGH-TECH) START-UPS, PICCOLE E MEDIE IMPRESE: CANALI DI FINANZIAMENTO E PROBLEMI DI GOVERNANCE, IN REGOLE E MERCATO A CURA DI M. MANCINI, A. PACIELLO, V. SANTORO, P. VALENSISE, I, TORINO, 2016, p. 12 s.; F. ACCETTELLA - N. CIOC, EMITTENTE E PORTALE NELLE EQUITY-BASED CROWDFUNDING, IN GIUR. COMM., 2017, I, p. 237 ss.; N. DE LUCA - S. L. FURNARI - A. GENTILE, VOCE EQUITY CROWDFUNDING, IN DIGESTO DELLE DISCIPLINE PRIVATISTICHE. SEZIONE COMMERCIALE. AGGIORNAMENTO, TORINO, 2017, p. 159 ss.; A. DENTAMARO, EQUITY CROWDFUNDING, TRASFERIMENTO DEL CONTROLLO E STRUMENTI A DIFESA DELL'INVESTITORE. QUALCHE PROBLEMA APPLICATIVO?, 10 GENNAIO 2017, SU WWW.GIUSTIZIACIVILE.COM; ID., LE OFFERTE CONDOTTE ESCLUSIVAMENTE SUL PORTALE E GLI STRUMENTI A DIRETTA TUTELA DELL'INVESTIMENTO NON PROFESSIONALE, IN RIV. DIR. IMPR., 2017, 539-588 ss.; A. GIANNELLI - A. MATINO, OFFERTE AL PUBBLICO DI PRODOTTI FINANZIARI, IN P. SFAMENI - A. GIANNELLI, DIRITTO DEGLI INTERMEDIARI E DEI MERCATI FINANZIARI, MILANO, 2018, p. 339 ss.

PMI innovative si intendono «le PMI, come definite dalla raccomandazione 2003/361/CE, società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, che possiedono i seguenti requisiti: [...] le loro azioni non sono quotate in un mercato regolamentato» e che ai sensi dell'art. 25, secondo comma, l.d. 179/2012, l'impresa *start-up* innovativa «è la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione [...]». Infine, secondo una parte della dottrina, la «qualificazione come PMI può interessare tanto una società già esistente, la quale potrà così adottare le relative modifiche, quanto una società di nuova costituzione che per definizione è priva di due dei tre parametri di riferimento (dipendenti e fatturato), per una collocazione al di fuori dell'ambito delle PMI»<sup>10</sup>.

#### 4. S.r.l. PMI. Le deroghe al diritto codicistico.

Limitandoci ai soli profili di diritto societario disciplinati dall'art. 26 d.l. 179/2012, la disposizione speciale introduce in primo luogo, ma per le sole *start-up* e PMI innovative in forma di s.r.l. o di s.p.a., una disciplina decisamente meno rigorosa in punto di riduzione del capitale per perdite. Ai sensi infatti di quest'ultima disposizione, nelle *start-up* e PMI innovative, il termine entro il quale la perdita deve risultare diminuita a meno di un terzo stabilito dagli artt. 2446, secondo comma, e 2482-*bis*, quarto comma, c.c., è posticipato al secondo esercizio successivo. Quando invece ci si trovi nelle ipotesi previste dagli artt. 2447 o 2482-*ter* c.c. l'assemblea convocata

senza indugio dagli amministratori, in alternativa all'immediata riduzione del capitale e al contemporaneo aumento del medesimo a una cifra non inferiore al minimo legale, può deliberare di rinviare tali decisioni alla chiusura dell'esercizio successivo. Fino alla chiusura di tale esercizio non opererà la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli artt. 2484, primo comma, punto n. 4), e 2545-*duodecies* c.c. Se entro l'esercizio successivo il capitale non risulta reintegrato al di sopra del minimo legale, l'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio deve deliberare ai sensi degli artt. 2447 o 2482-*ter* c.c.

È tuttavia per la PMI – seppure con alcune distinzioni tra PMI innovative e non – che sono state introdotte le deroghe più interessanti alla disciplina codicistica dettata per la società a responsabilità limitata. Rinviando ad altra sede l'analisi della disciplina del finanziamento a mezzo portale così come da ultimo modificata<sup>11</sup>, in generale, si tratta di deroghe che o consentono di applicare a queste società a responsabilità limitata parte della disciplina codicistica dettata in tema di società per azioni o consentono di derogare alla disciplina ordinaria dettata per il tipo sociale società a responsabilità limitata.

Sotto il primo profilo, (a) l'atto costitutivo di tutte le s.r.l. PMI potrà creare categorie di quote fornite di diritti diversi e, nei limiti imposti dalla legge, potrà liberamente determinare il contenuto delle varie categorie anche in deroga a quanto previsto dall'art. 2468, secondo e terzo comma, c.c.; (b) anche in deroga all'art. 2479, quinto comma, c.c., ancora tutte le s.r.l. PMI potranno creare

10. M. MALTONI, A. RUOTOLO e D. BOGGIALI, *La nuova disciplina delle (PMI) società a responsabilità limitata*, cit., loco cit.

11. A. DENTAMARO, *Crowdfunding: aggiornamenti su offerenti, gestore del portale e disciplina dell'offerta*, su [http://www.odcecfoggia.it/files/Rivista/2018/Rivista%20n.%202\\_2018.pdf](http://www.odcecfoggia.it/files/Rivista/2018/Rivista%20n.%202_2018.pdf), 2018, n. 2.

categorie di quote che non attribuiscono diritti di voto o che attribuiscono al socio diritti di voto in misura non proporzionale alla partecipazione da questi detenuta ovvero diritti di voto limitati a particolari argomenti o subordinati al verificarsi di particolari condizioni non meramente potestative; (c) l'atto costitutivo questa volta delle sole s.r.l. PMI innovative potrà altresì prevedere, a seguito dell'apporto da parte dei soci o di terzi anche di opera o servizi, l'emissione di strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali o anche di diritti amministrativi, escluso il voto nelle decisioni dei soci ai sensi degli artt. 2479 e 2479-bis c.c.

Sotto il secondo profilo, il divieto di operazioni sulle proprie partecipazioni stabilito dall'art. 2474 c.c. non troverà applicazione in queste società a responsabilità limitata qualora l'operazione sia compiuta in attuazione di piani di incentivazione che prevedano l'assegnazione di quote di partecipazione a dipendenti, collaboratori o componenti dell'organo amministrativo, prestatori di opera e servizi anche professionali e, per quanto maggiormente interessa in questa sede, in deroga a quanto previsto dall'art. 2468, primo comma, c.c., le quote di partecipazione in tutte le s.r.l. PMI potranno costituire oggetto di offerta al pubblico di prodotti finanziari anche attraverso i portali per la raccolta di capitali nei limiti previsti dalle leggi speciali.

### 5. La s.r.l. PMI aperta.

Viene meno, dunque, per le s.r.l. PMI, il divieto di offrire al pubblico proprie quote, ma non anche il divieto, ancora fermo per tutte le s.r.l., di rappresentare le quote con azioni. Dal combinato disposto del primo comma, seconda parte, dell'art. 2468 c.c. e dell'art. 26, quinto comma,

d.l. 179/2012, emerge dunque che la s.r.l. PMI può

(a) a mezzo «offerta al pubblico di prodotti finanziari», come definita dall'art. 1, primo comma, lett. t), t.u.f.,

(b) «anche» (v. art. 100-ter, comma 1-bis, t.u.f. e art. 26, quinto comma, d.l. 179/2012)

(c) attraverso i «portali per la raccolta di capitali», definiti dal comma 5-novies dell'art. 1 t.u.f.,

(d) offrire al pubblico i propri «prodotti finanziari», come definiti dal primo comma, lett. u), art. 1, t.u.f.,

(e) «nei limiti previsti dalle leggi speciali» (art. 26, quinto comma, d.l. 179/2012 e il comma 1-bis dell'art. 100-ter t.u.f.).

Il senso delle deroghe codicistiche introdotte è stato sin da subito collegato alla possibilità concessa a queste società di offrire al pubblico i propri prodotti finanziari anche a mezzo *crowdfunding* sul «**portale per la raccolta di capitali**» di cui all'art. 1, comma 5-novies, t.u.f.<sup>12</sup>.

E in tal senso in effetti sembrano deporre anche le modifiche quasi contemporaneamente apportate alla disciplina del *crowdfunding* anch'esse finalizzate ad ampliarne l'ambito applicativo oggi coincidente con quello di cui all'art. 26, secondo, terzo, quarto e quinto comma, d.l. 179/2012. Così, la normativa primaria contenuta nel t.u.f., come noto introdotta dal d.l. 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla l. 17 dicembre 2012, n. 2213, inizialmente riferita alle sole *start-up* innovative, è stata dapprima toccata dal d.l. 24 gennaio 2015, n. 3, convertito in l. 24 marzo 2015, n. 33, che ha esteso alle PMI innovative e agli OICR e altre

12. V., in tal senso, P. BENAZZO, *La s.r.l. start-up innovativa*, in NLCC, I-2014, p. 101 ss. e p. 116, il quale con riferimento alla deroga di cui al secondo comma dell'art. 26 d. l. 179/2012, afferma che «Si tratterebbe altresì di un esito coerente con l'altra innovazione [...] consistente nella possibilità della sollecitazione all'investimento e della raccolta di finanziamenti tra il pubblico anche con riguardo alle quote di capitale di rischio».

società che investono prevalentemente in *start-up* e PMI innovative, la possibilità di effettuare offerte di capitale di rischio tramite i portali *on-line*. Successivamente, la l. 11 dicembre 2016 n. 232 (Legge di Bilancio 2017) ha ulteriormente esteso questa disciplina a tutte le piccole e medie imprese (PMI) come definite dalla disciplina dell'Unione europea (con ciò anticipando l'estensione dell'ambito applicativo allo stesso modo di quanto poi successivamente avvenuto per l'art. 26, secondo, quarto e quinto comma, d.l. 179/2012 per effetto dell'art. 57, primo comma, d.l. 50/2017). Ancora più di recente poi, con il d.lgs. n. 112 del 3 luglio 2017, modificato e integrato dal d.lgs. 95/2018, si è consentito anche alle imprese sociali, peraltro a prescindere dalle loro caratteristiche dimensionali, di accedere a questa forma di finanziamento<sup>13</sup>.

È tuttavia importante evidenziare come tra la deroga al divieto di offerta al pubblico di prodotti finanziari (*ex art. 26, quinto comma, d.lgs. 179/2012*) e quelle ai divieti civilistici di standardizzazione e categorizzazione delle quote (*ex art. 26, secondo e terzo comma, d.lgs. 179/2012*) non c'è un collegamento necessario o un nesso essenziale, bensì solo eventuale: la standardizzazione (così come la eventuale categorizzazione) delle

13. Cioché possono oggi ricorrere al finanziamento sul portale:

- le PMI come definite dall'art. 2, paragrafo 1, lettera (f), primo alinea, del regolamento (UE) 2017/1129 (v. art. 1, comma 5-*novies*, t.u.f.): «società che in base al loro più recente bilancio annuale o consolidato soddisfino almeno due dei tre criteri seguenti: numero medio di dipendenti nel corso dell'esercizio inferiore a 250, totale dello stato patrimoniale non superiore a 43 000 000 EUR e fatturato netto annuale non superiore a 50 000 000 EUR»;

- le imprese sociali ai sensi del decreto legislativo di cui all'articolo 1, comma 2, lettera c), della legge 6 giugno 2016, n. 106, costituite in forma di società di capitali o di società cooperativa (v. art. 1, comma 5-*duodecies*, t.u.f.) a prescindere da limiti dimensionali;

- gli organismi di investimento collettivo del risparmio o di altre società che investono prevalentemente in piccole e medie imprese.

quote non è necessariamente funzionale ad una offerta al pubblico di prodotti finanziari/quote da parte della s.r.l. PMI; la standardizzazione (e la eventuale categorizzazione) delle quote non sembra anzi neppure necessaria all'offerta al pubblico di prodotti finanziari da parte della s.r.l. PMI. Infatti, se, da un lato, l'art. 26 d.l. 179/2012 non preclude ad una s.r.l. PMI di standardizzare le proprie quote e eventualmente di categorizzarle a prescindere dalla successiva offerta al pubblico delle quote, dall'altro, nella disciplina contenuta nel Testo Unico in materia di Intermediazione Finanziaria (t.u.f.) non sembrano sussistere ostacoli alla offerta al pubblico di (prodotti finanziari) quote non standardizzate.

Del resto occorre pure precisare che una s.r.l. PMI che offre al pubblico i propri prodotti finanziari (a prescindere da quelle che saranno le modalità utilizzate) non è già di per sé aperta (potendo al più, da queste operazioni, dedursi una volontà della s.r.l. PMI di aprirsi al mercato dei capitali), essendo a tal fine necessario almeno l'utile collocamento delle quote offerte.

Ma, e sono questi profili non ancora approfonditi e che ci si riserva di approfondire in altra sede, quand'anche le offerte al pubblico aventi a oggetto i propri prodotti finanziari (quote) fossero andate in tutto o in parte a buon fine, la s.r.l. PMI potrebbe dirsi perciò solo aperta o sarà a tal fine necessario raggiungere una certa soglia di apertura? Ed in quest'ultimo caso, potrebbero essere utilizzati i medesimi criteri/parametri di valutazione di apertura di una s.p.a.? E, in ogni caso, a seguito o per effetto di questa apertura, sarebbe giustificabile una «integrazione analogica del regime delle PMI in forma di s.r.l. con quello delle s.p.a.»? E, dunque, nella s.r.l. aperta (quella che ha offerto al pubblico i propri

prodotti finanziari) i soci investitori sollecitati necessitano dello stesso grado di protezione dei soci investitori diffusi di una s.p.a.?

#### **6. La s.r.l. aperta. L'ulteriore disciplina: le condizioni dell'offerta ex art. 24 Reg. Consob sul portale on-line.**

Sempre ai fini della ricostruzione della disciplina applicabile alla s.r.l. PMI occorre considerare che l'apertura al pubblico della s.r.l. PMI a mezzo portale (non anche, parrebbe, con modalità diverse da questo) determina una integrazione della disciplina, questa volta necessaria, applicabile a queste società: da un lato, con la disciplina risultante dal combinato disposto degli artt. 100-ter, secondo comma, t.u.f. e 24 Reg. Consob sul portale *on-line*, avente a oggetto forme di tutela dell'investitore *retail* nel portale successive alla chiusura dell'offerta; dall'altro, con la disciplina delle più agevoli modalità di disinvestimento delle quote sottoscritte o acquistate nel portale ai sensi del comma 2-bis dell'art. 100-ter t.u.f.

La Consob determina, si legge nell'art. 100-ter, secondo comma, t.u.f., la disciplina applicabile alle offerte «al fine di assicurare la sottoscrizione da parte di investitori professionali o particolari categorie di investitori dalla stessa individuate di una quota degli strumenti finanziari offerti, quando l'offerta non sia riservata esclusivamente a clienti professionali, e di tutelare gli investitori diversi dai clienti professionali nel caso in cui i soci di controllo della piccola e media impresa o dell'impresa sociale cedano le proprie partecipazioni a terzi successivamente all'offerta».

Questa disposizione ha trovato attuazione nell'art. 24 Reg. Consob sul portale *on-*

*line* (rubricato «*Condizioni relative alle offerte sul portale*») ove si stabiliscono condizioni per lanciare l'offerta e condizioni di efficacia dell'offerta.

Nel primo comma della disposizione regolamentare si stabilisce che ai fini dell'ammissione dell'offerta sul portale, il gestore verifica che lo statuto o l'atto costitutivo delle piccole e medie imprese preveda: (a) il diritto di recesso dalla società ovvero il diritto di co-vendita delle proprie partecipazioni nonché le relative modalità e condizioni di esercizio nel caso in cui i soci di controllo, successivamente all'offerta, trasferiscano direttamente o indirettamente il controllo a terzi, in favore degli investitori diversi dagli investitori professionali o dalle altre categorie di investitori indicate al comma 2 che abbiano acquistato o sottoscritto strumenti finanziari offerti tramite portale. Tali diritti sono riconosciuti per almeno tre anni dalla conclusione dell'offerta; (b) la comunicazione alla società nonché la pubblicazione dei patti parasociali nel sito *internet* della società.

Nel secondo comma della stessa disposizione si stabilisce, invece, che ai fini del perfezionamento dell'offerta sul portale, il gestore verifica che una quota almeno pari al 5% degli strumenti finanziari offerti sia stata sottoscritta da investitori professionali o da fondazioni bancarie o da incubatori di *start-up* innovative previsti all'articolo 25, comma 5, del decreto o da investitori a supporto delle piccole e medie imprese aventi un valore del portafoglio di strumenti finanziari, inclusi i depositi in contante, superiore a cinquecento mila euro, in possesso dei requisiti di onorabilità previsti dall'articolo 8, comma 1 e di almeno uno dei seguenti requisiti: i) aver effettuato, nell'ultimo biennio, almeno tre investimenti nel capitale sociale o a titolo di finanziamento soci in piccole e

medie imprese, ciascuno dei quali per un importo almeno pari a quindicimila euro; ii) aver ricoperto, per almeno dodici mesi, la carica di amministratore esecutivo in piccole e medie imprese diverse dalla società offerente <sup>14</sup>.

### **7. La s.r.l. aperta. L'ulteriore disciplina: sottoscrizione e circolazione dematerializzata delle quote.**

Ulteriore integrazione necessaria della disciplina codicistica in favore delle s.r.l. PMI che si siano utilmente rivolte al pubblico a mezzo portale si attua con il sistema di gestione accentrata e dematerializzata di sottoscrizione e alienazione delle quote delle s.r.l. PMI – sottoscritte nel portale – che il legislatore offre all'investitore, per garantirgli un più agevole disinvestimento, in alternativa alle modalità di circolazione delle quote di cui agli artt. 2470, secondo comma, c.c. e 36, comma 1-*bis*, d.l. 25 giugno 2008, n. 112.

Non è possibile in questa sede soffermarsi sulle molteplici problematiche sollevate dal secondo comma dell'art. 100-*ter* t.u.f. che di fatto ha introdotto nel nostro ordinamento, sebbene – è opportuno precisare – per le sole quote sottoscritte nel portale, una intestazione intermediata di queste partecipazioni in s.r.l. PMI. Come può agevolmente evincersi dalla stessa disposizione, attraverso una intuibile riduzione dei costi di circolazione, si intende creare un mercato secondario di queste quote così incentivando l'approdo di risorse finanziarie nel mercato primario a favore delle s.r.l. PMI.

14. Ai sensi del comma 2-*ter* della medesima disposizione, le soglie di cui al comma 2 sono ridotte al 3% per le offerte effettuate da piccole e medie imprese in possesso della certificazione del bilancio e dell'eventuale bilancio consolidato, relativi agli ultimi due esercizi precedenti l'offerta, redatti da un revisore contabile o da una società di revisione iscritta nel registro dei revisori contabili.

In alternativa alla iscrizione nel registro delle imprese dei nomi dei soci delle s.r.l. PMI, si prevede di iscrivere nel registro delle imprese il nome degli intermediari come soci per conto di terzi e di annotare i nominativi degli investitori in registri tenuti dagli intermediari con conseguenze di assoluto rilievo, evidentemente, sui profili circolatori di queste partecipazioni (non risultando infatti la circolazione dal registro delle imprese, bensì dai registri tenuti dagli intermediari) nonché sulla legittimazione all'esercizio dei connessi diritti sociali, che avviene a mezzo esibizione da parte dell'investitore di una certificazione rilasciata dall'intermediario.

### **8. La s.r.l. (PMI e non) e le prefigurate novità della disciplina della crisi. Cenni.**

Le modifiche/integrazioni apportate alla disciplina delle s.r.l. – questa volta di tutte le s.r.l. – non sembrano peraltro terminare qui ed anzi, come colto da una attenta dottrina, «significativi impatti» produrranno, su talune delle deroghe introdotte dall'art. 26 d.l. 179/2012, le «novità prefigurate dalla riforma della crisi d'impresa» che emergono dalla l.d. n. 155 del 19 ottobre 2017 <sup>15</sup>.

Tra queste, per quanto si legge nella Relazione illustrativa, «al fine di favorire l'emersione e la gestione tempestiva della crisi, in attuazione di uno specifico principio di delega» si ampliano le ipotesi in cui nelle società a responsabilità limitata è obbligatoria la nomina degli organi di controllo interni e dei revisori. Si introduce infatti una nuova soglia al cui superamento è imposta la nomina dell'organo di controllo (v. art. 378, primo

15. N. ABRIANI, *La novísima srl-pyme italiana. Nuevos medios de financiación de las pymes y su repercusión sobre el derecho de sociedades*, in *Revista de derecho de sociedades*, 2018, p. 55 ss.

comma) esattamente corrispondente al limite dimensionale previsto a livello europeo per la «microimpresa» (due milioni di attivo patrimoniale o di fatturato o 10 dipendenti), con conseguente obbligo per tutte le s.r.l. non microimprese di nominare l'organo di controllo.

Vengono inoltre disposte la legittimazione dei creditori sociali ad esercitare l'azione di responsabilità di cui all'art. 2394 c.c. (v. art. 377, primo comma) e il controllo giudiziario *ex art.* 2409 c.c. (v. art. 378, secondo comma). Si ricorda come, in quest'ultimo caso, legittimati non siano solo i soci che rappresentano una certa percentuale indicata nel primo comma della medesima norma, ma anche, per le sole s.p.a. che fanno appello al mercato del capitale di rischio, del PM.

Vengono infine estesi, a tutti i tipi di società, gli obblighi previsti dall'art. 2086, secondo comma, c.c. A tal fine, si prefigura la modifica degli artt. 2257, 2380-*bis*, 2409-*novies* e 2475 c.c. Così, se da un canto si prevede che «La gestione dell'impresa» debba svolgersi «nel rispetto della disposizione di cui all'articolo 2086, secondo comma» e che la stessa «spetta esclusivamente agli amministratori, i quali compiono le operazioni necessarie per l'attuazione dell'oggetto sociale (v. art. 376, quarto comma), dall'altro, si prefigura l'introduzione nell'art. 2086 c.c. – intitolato «Gestione dell'impresa» e non più «Direzione e gerarchia dell'impresa» – di un secondo comma, ai sensi del quale: «L'imprenditore, che operi in forma individuale, societaria o in qualunque altra veste, ha il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa» e ciò, si precisa, «anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale»,

nonché «di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale».

## I ricavi misti: profili strategico-competitivi e di rilevazione contabile

di Antonio Corvino

Le recenti dinamiche competitive, come noto, inducono o, per certi versi, stimolano le aziende a revisionare o talvolta a ripensare significativamente la *business strategy*. Se, da un lato, il sistema delle idee e, in particolare, le idee permanenti assieme al sistema dei valori perdurano nel tempo<sup>1</sup>, dall'altro, le modalità di interazione con i mercati – intesi in senso lato ovvero dei beni/servizi, dei capitali e del lavoro – tendono sempre più a mutare sensibilmente. In linea generale, il cambiamento strategico di una formula competitiva dipende dal fattore “tempo” ovvero dall'attitudine dell'azienda a fornire una risposta immediata, in termini di pronto ed adeguato soddisfacimento delle aspettative dei destinatari del sistema “prodotto/servizio” offerto, e ad articolare un portafoglio di *output* contraddistinto da un elevato grado di customizzazione<sup>2</sup>. Si tratta, a ben vedere, di due presupposti fondamentali del processo di revisione o ripensamento del *business model* ovvero della logica sottostante alla capacità dell'azienda di creare, distribuire e catturare valore<sup>3</sup>.

1 Per maggiori approfondimenti, si rinvia a: Bianchi Martini S., Forconi E., Rocchiccioli E. (2018), Il sistema dei valori e la strategia aziendale, Giappichelli, Torino; Coda V., Minoja M., Tessitore A., Vitale M. (2012), Valori d'impresa in azione, Egea, Milano.

2 Per ulteriori ragguagli, si legga: Galeotti M., Garzella S. (2013), Governo strategico dell'azienda, Giappichelli, Torino.

3 Sul punto, si consulti: Osterwalder A., Pigneur Y. (2012), Creare modelli di business. Un manuale pratico ed efficace per ispirare chi deve creare o innovare un modello di business, Edizioni FAG, Milano; Zott C., Amit R., (2007) “The Business Model Design and the Performance of Entrepreneurial Firms”, Vol. n.18, N. 2, in Organization Science, pp. 181-199; Zott C., Amit R. (2010), Business Model Design: An Activity System Perspective, Vol. 43, N. 2-3, in Long Range Planning, pp. 216-226; Zott C., Amit R., Massa L.

Facendo leva su tale logica, la revisione e/o il ripensamento della formula strategica “operante” si concretizza nell'approfondimento dell'efficacia della *customer value proposition*, dell'allineamento ai fattori critici di successo prevalenti nelle arene competitive in cui il *top management team* ha deciso di misurarsi e nella determinazione quantitativa della creazione di valore sia per il cliente sia per l'azienda<sup>4</sup>. In altre parole, il *business model* consente di condurre non soltanto puntuali riflessioni qualitative sulla configurazione della *value proposition* rivolta ai diversi segmenti di clientela, sulle capacità di *fitting* con le loro aspettative e di raggiungimento della specifica tipologia di *customer*, sulla dotazione di risorse e competenze distintive, sull'attitudine ad espletare attività chiave per l'implementazione del disegno strategico ma permette altresì di vagliare i conseguenti riscontri quantitativi, in termini di volume di affari generato, di configurazione ed ammontare del *costing* sostenuto nonché di *performance* economico-finanziarie, sociali e competitive prodotte.

A titolo esemplificativo, nel *framework* concettuale del *business model*, la necessità strategico-operativa di sviluppare un prodotto/servizio personalizzato, sul piano qualitativo, si evince da una rinnovata formulazione della *customer value proposition*, dalla tipologia di clientela da servire e da soddisfare. Sul piano quantitativo, invece,

(2013), The Business model: a theoretically anchored robust construct for strategic analysis”, in Strategic Organization, Vol. 11, N. 4, pp. 403 a 411; AA.VV. (2018), Business Model Representation in Integrated Reporting – Best Practices and Guidelines, NIBR Report, <http://integratedreporting.org/resource/nibr-business-model-representation-in-integrated-reporting-best-practices-and-guidelines/>

4 Cfr., Bubbio A., Gruppi A., Lagonigro F., Solbiati M. (2012), Reinventare il business model. Come recuperare la redditività perduta, Wolters Kluwer, Milano.

occorre approfondire la natura dei flussi di ricavi generati, degli *extra-cost* sostenuti e, infine, l'entità dei margini correlati.

A ben vedere, la scelta strategica di operare una customizzazione del sistema prodotto/servizio offerto implica la generazione dei ricavi misti ovvero di componenti positive della gestione caratteristica che derivano sovente da un notevole livello di integrazione tra i beni realizzati ed i servizi erogati<sup>5</sup>. A riguardo, nella letteratura internazionale, è stato posto l'accento sul fatto che negli ultimi decenni nella formula competitiva di alcune imprese manifatturiere si è assistito ad una progressiva labilità dei confini tra la produzione dei beni in senso stretto e l'erogazione di servizi "adiacenti" o complementari al *core business*. Si pensi, a titolo esemplificativo, ai servizi attinenti alla riparazione, alla manutenzione periodica di un bene o alla valutazione del potenziale cliente ai fini della sottoscrizione di un contratto di finanziamento avente ad oggetto uno dei prodotti, incluso nel portafoglio di *output* proposto dall'azienda

In effetti, si parla sempre più di *servitization* del *business*<sup>6</sup> e dell'effettiva capacità di rivestire il ruolo di fonte del vantaggio competitivo e, quindi, di concorrere ad alimentare il *gap* rispetto ai concorrenti diretti<sup>7</sup>. Giova segnalare, tuttavia, che le evidenze empiriche sono contraddistinte da risultati contrastanti. Alcuni studiosi sostengono che potrebbe

verificarsi il rischio di incorrere nel c.d. "paradosso" della *servitization* ovvero nel decremento delle marginalità operative, a seguito spesso della mancanza di adeguate competenze aziendali nell'erogazione dei servizi adiacenti o complementari al *core business* tanto da originare costi addizionali<sup>8</sup>.

La fattispecie aziendale inerente ai ricavi misti, oltre che essere esplorata in una prospettiva prettamente strategico-competitiva e dunque afferente al sottosistema della gestione, offre interessanti spunti di riflessione riguardo al sottosistema della rilevazione e, in particolare, della rilevazione contabile.

Scendendo nel dettaglio, si tratta di un accadimento gestionale che, a partire dal periodo amministrativo 2018, sarà trattato sulla base delle raccomandazioni esplicitate nel principio contabile internazionale IFRS 15 – Ricavi provenienti da contratti con i clienti. In altre parole, si colma una lacuna correlata alla rilevazione contabile dei ricavi, a seguito dell'adozione dei principi IAS 18 (Ricavi) e 11 (Lavori su ordinazione)<sup>9</sup>. Pertanto, questi ultimi saranno sostituiti dal predetto IFRS 15, il quale si qualifica per la previsione di un unico modello di contabilizzazione in partita doppia dei ricavi rivenienti da qualsiasi tipologia di contratto sottoscritto con il cliente.

Si evince il criterio delle *performance*

5 Per maggiori ragguagli, si rinvia a: Schemmer R.W. (2009), Manufacturing, service, and their integration: Some history and theory, in *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 29, N. 5, pp. 431-443.

6 Per ulteriori approfondimenti, si legga: Vandermerwe S., Rada J. (1989), Servitization of business: adding value by adding services, in *European Management Journal*, Vol. 6, N. 4, pp. 314-324.

7 Sul punto, si veda: Baines T.S., Lightfoot H.W., Benedettini O., Kay J.M. (2009), The servitization of manufacturing: a review of literature and reflection on future challenges, in *Journal of Manufacturing Technology Management*, Vol. 20, N. 5, pp. 547-567.

8 Cfr., Gebauer H., Fleisch E., Friedli, T. (2005), Overcoming the service paradox in manufacturing companies, in *European Management Journal*, Vol. 23, n.1, pp.14-26; Gebauer H., Ren G.J., Valtakoski A., Reynoso, J. (2012), Service-driven manufacturing: provision, evolution and financial impact of services in industrial firms, in *Journal of Service Management*, Vol. 23, pp. 120-136.

9 Per maggiori approfondimenti, si rinvia a: Onesti T., Romano M., Taliento M. (2016), Il bilancio di esercizio nelle imprese. Dal quadro concettuale di riferimento alle nuove regole contabili nazionali e internazionali, Giappichelli, Torino; Quagli A. (cura di) (2018), *Bilancio e principi contabili*, Wolters Kluwer, Milano.

*obligations*, in base al quale per ogni obbligazione ascrivibile al cliente, il *preparer* dovrà effettuare una rilevazione contabile separata, nel momento in cui avrà luogo ciascun specifico accadimento. I ricavi misti, dunque, saranno contabilizzati separatamente allorché dovesse essere evaso, a favore del cliente, il singolo adempimento. Inoltre, vale la pena precisare che non rientrano nell'alveo concettuale dell'IFRS 15 i contratti di *leasing* ed assicurativi, giacché tali accadimenti gestionali sono trattati da specifici *standard* contabili internazionali.

Un aspetto interessante da evidenziare concerne l'estensione dell'IFRS 15 anche alle aziende soggette all'adozione degli ITA GAAP. In effetti, la nuova versione dell'OIC 11 consente all'estensore di un *annual report* la possibilità di optare per un principio contabile internazionale, qualora gli *standard* nazionali non forniscano indicazioni, in merito ad un particolare accadimento gestionale<sup>10</sup>.

In conclusione, da questa breve *overview* sui ricavi misti, appare interessante evidenziare la stretta interconnessione che sussiste tra una decisione strategica, maturata sovente per revisionare o ripensare la formula competitiva aziendale, e la dimensione quantitativo-monetaria della *performance* la quale, in una logica di maggiore analiticità della rilevazione contabile, viene oggi sempre più supportata dai principi contabili internazionali, nell'intento precipuo di affinare progressivamente il livello di chiarezza e di intelligibilità del *corporate reporting*.

<sup>10</sup> Per maggiori approfondimenti, si rinvia a: Latorraca S. (2018), Rilevazione dei ricavi misti dubbia nel bilancio OIC, Eutekne, Torino, agosto.

## Bibliografia

AA.VV. (2018), *Business Model Representation in Integrated Reporting – Best Practices and Guidelines*, NIBR Report, <http://integratedreporting.org/resource/nibr-business-model-representation-in-integrated-reporting-best-practices-and-guidelines/>

Baines T.S., Lightfoot H.W., Benedettini O., Kay J.M. (2009), *The servitization of manufacturing: a review of literature and reflection on future challenges*, in *Journal of Manufacturing Technology Management*, Vol. 20, N. 5, pp. 547-567.

Bertini U. (1991), *Scritti di politica aziendale*, Giappichelli, Torino.

Bianchi Martini S. (2006), *Introduzione all'analisi strategica dell'azienda*, Giappichelli, Torino.

Bianchi Martini S., Forconi E., Rocchiccioli E. (2018), *Il sistema dei valori e la strategia aziendale*, Giappichelli, Torino.

Bubbio A., Gruppi A., Lagonigro F., Solbiati M. (2012), *Reinventare il business model. Come recuperare la redditività perduta*, Wolters Kluwer, Milano.

Coda V. (1988), *L'orientamento strategico dell'impresa*, Utet, Torino.

Coda V. (1991), *Comunicazione e immagine nelle strategie dell'impresa*, Giappichelli, Torino.

Coda V. (2010), "Strategy and Communication. The missing link", in *Entrepreneurial Value and Strategic Management*, Bocconi University Press, Milano.

Coda V., Minoja M., Tessitore A., Vitale

- M. (2012), *Valori d'impresa in azione*, Egea, Milano.
- Garzella S. (2000), *I confini dell'azienda. Un approccio strategico*, Giuffrè, Milano.
- Galeotti M. (a cura di) (2008), *La finanza nel governo dell'azienda*, Apogeo, Milano.
- Galeotti M., Garzella S. (2013), *Governo strategico dell'azienda*, Giappichelli, Torino.
- Gebauer H., Fleisch E., Friedli, T. (2005), *Overcoming the service paradox in manufacturing companies*, in *European Management Journal*, Vol. 23, N. 1, pp.14-26.
- Gebauer H., Ren G.J., Valtakoski A., Reynoso, J. (2012), *Service-driven manufacturing: provision, evolution and financial impact of services in industrial firms*, in *Journal of Service Management*, Vol. 23, pp. 120-136.
- Laterraca S. (2018), *Rilevazione dei ricavi misti dubbia nel bilancio OIC*, Eutekne, Torino, agosto.
- Marchi L., Quagli A. (1991), *Il bilancio gestionale. Evoluzione del sistema contabile e sintesi economica e finanziaria*, EBC, Trieste.
- Onesti T., Romano M., Taliento M. (2016), *Il bilancio di esercizio nelle imprese. Dal quadro concettuale di riferimento alle nuove regole contabili nazionali e internazionali*, Giappichelli, Torino.
- Osterwalder A., Pigneur Y. (2012), *Creare modelli di business. Un manuale pratico ed efficace per ispirare chi deve creare o innovare un modello di business*, Edizioni FAG, Milano.
- Quagli A. (cura di) (2018), *Bilancio e principi contabili*, Wolters Kluwer, Milano.
- Schemenner R.W. (2009), *Manufacturing, service, and their integration: Some history and theory*, in *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 29, N. 5, pp. 431-443.
- Vandermerwe S., Rada J. (1989), *Servitization of business: adding value by adding services*, in *European Management Journal*, Vol. 6, N. 4, pp. 314-324.
- Zott C., Amit R., (2007) "The Business Model Design and the Performance of Entrepreneurial Firms", Vol. n.18, N. 2, in *Organization Science*, pp. 181-199.
- Zott C., Amit R. (2010), *Business Model Design: An Activity System Perspective*, Vol. 43, N. 2-3, in *Long Range Planning*, pp. 216-226.
- Zott C., Amit R., Massa L. (2013), *The Business model: a theoretically anchored robust construct for strategic analysis*", in *Strategic Organization*, Vol. 11, N. 4, pp. 403 a 411.

## Continuità, crisi e società c.d. in house

*di Gian Matteo Ciampaglia*

**Sommario: 1. Premessa; 2. Crisi d'impresa e ambito di applicazione; 3. La fallibilità delle società pubbliche; 4. Continuità, crisi e società in house; 5. Crisi continuità e ruolo del consulente aziendale; 6. Considerazioni conclusive e realtà locale delle imprese pubbliche incluse e private.**

### 1. Premessa

Era già stato organizzato un primo convegno e un corso di formazione rivolto a professionisti ed esperti della materia. Incontri ripetuti su un argomento ne segnalano l'importanza e l'interesse della collettività. Se ad interessare è la legge fallimentare significa che, purtroppo, ci sono molte aziende non in salute. La legge fallimentare si occupa di aziende che si affacciano alla fine del loro ciclo di vita. L'interesse aumenta proprio quando aumenta il numero di aziende "malate". Il Legislatore interviene per aiutare tali situazioni, per trovare soluzioni, per evitare che le aziende arrivino alla morte. Ai nostri giorni le situazioni di difficoltà sono numerose, e in modo particolare nell'Italia meridionale le aziende nel limbo sono tantissime. Le leggi fallimentari, contrariamente all'opinione più diffusa, vengono pensate proprio per evitare i fallimenti. Chi studia Economia deve tenere nel debito conto le relazioni e le interdipendenze fra i vari fattori. I sistemi complessi sono costituiti da parti

che si influenzano reciprocamente. La geopolitica era fino al recente passato un ambito determinante da tenere sotto controllo. Oggi invece, è la geoeconomia ad assumere rilevanza. I conflitti che possono nascere dalla geopolitica sono meno importanti di quelli che possono derivare dalla geoeconomia. Una singola norma sul protezionismo, l'imposizione di dazi, il fallimento di aziende operanti su mercati lontani geograficamente possono provocare la perdita del lavoro anche per i cittadini italiani. La crisi del mercato cinese può avere ripercussioni immediate e devastanti sulle realtà aziendali (anche) italiane e portare le imprese al fallimento. Il vero pericolo è rappresentato dalla geoeconomia. I sistemi economici influenzano la vita del singolo cittadino della singola realtà territoriale. Vivendo in un'economia di questo tipo, nella quale ogni parte influenza l'altra, è importante guardare e studiare i problemi nella loro interezza, nelle loro cause e nei loro effetti. Le cause potrebbero infatti essere anche distanti dall'effetto, potrebbero riscontrarsi anche al di fuori del fatto in sé e lontano da esso. Chi studia Economia non può chiudersi, ma deve, al contrario, costantemente guardarsi intorno e chiedersi cosa accade nel mondo che lo circonda. Lo studio deve essere funzionale al futuro, a ciò che potrà accadere. Bisogna vivere il presente, capirlo e studiarlo per protrarre nel futuro le situazioni migliori. L'invito è chiaro: essere cittadini di questo tempo. Non basta conoscere la legge fallimentare italiana, è necessario conoscere le lingue, capire cosa succede in Europa e quali sono le linee di tendenza. E' importante guardare in prospettiva, farsi guidare dalla fiducia

e dalla speranza nel futuro e non cedere a paure ed ansie, in modo particolare se si gioca il ruolo di imprenditore alla guida di un'azienda.

## **2. Crisi d'impresa e ambito di applicazione**

La crisi è una parte della vita delle aziende. Esse percorrono un cammino e inevitabilmente possono toccare momenti di difficoltà. L'azionalista guarda la crisi da un punto di vista aziendale, sotto il profilo dell'analisi delle soluzioni aziendali, per poi ricondurre le considerazioni azionalistiche nell'ambito della Legge fallimentare. Il consulente aziendale si sofferma sulle modalità di accertamento delle tipologie di crisi e poi giunge al processo di risanamento di un'azienda, alla luce della novellata Legge fallimentare. Nell'opinione del lo scrivente qualcosa in più poteva essere fatta: ciò nonostante tale legge costituisce un prezioso passo avanti, che raccoglie quanto dottrina e pratica hanno evidenziato nel corso del tempo.

## **3. La fallibilità delle società pubbliche**

Occorre affrontare il tema della fallibilità delle società pubbliche partendo dal seguente interrogativo: "Le società pubbliche sono soggettabili al pari delle società di diritto privato e delle società di diritto comune alle procedure fallimentari e alle procedure concorsuali?". Questo problema è stato affrontato e risolto con il Testo Unico sulle Società Pubbliche, in

particolare con l'art. 14. Esso disciplina per la prima volta, la crisi di impresa nelle società a partecipazione pubblica e afferma che anche tali società sono sottoponibili alle procedure fallimentari e concorsuali di gestione delle crisi di impresa. L'art. 14 si riferisce in modo generico a tutte le società a partecipazione pubblica. L'art. 1 afferma il principio generale della assoggettabilità anche delle società pubbliche alle disposizioni sul fallimento e sul concordato preventivo. Prima dell'intervento legislativo operato dal Testo Unico, il riferimento normativo era individuato nell'art. 1 della Legge fallimentare. Tale articolo stabilisce che sono soggetti al fallimento e alle disposizioni sul concordato preventivo imprenditori che esercitano un'attività commerciale, esclusi gli enti pubblici. Ciò significa che gli enti pubblici non possono fallire. Tale esclusione aveva scatenato un dibattito relativo alla difficoltà di qualificare le società pubbliche come vere e proprie società di diritto comune. Molte sentenze della Cassazione e del Consiglio di Stato, sulla base del criterio funzionale, hanno qualificato molte società come enti pubblici nella sostanza. Spesso si parlava di enti pubblici mascherati da società pubbliche. La finalità pubblica perseguita dalle società, e la partecipazione pubblica di Stato o Enti Locali a tali società, le rendevano nella sostanza enti pubblici, seppure esse formalmente avevano veste giuridica di diritto privato. Ci si trovava di fronte a società che, in quanto a proprietà e ad attività svolta, finalizzato al perseguimento di un interesse pubblico, erano nella sostanza, enti pubblici. Proprio in quanto qualificate come enti pubblici, nella sostanza molte società pubbliche

sono state sottratte alla procedura fallimentare e alle norme sul concordato preventivo. Un'altra parte di dottrina e giurisprudenza ha fatto maggiore riferimento all'aspetto formalistico e ha sottolineato come l'assunzione della forma di società per azioni e quindi di veste giuridica di diritto privato, comporta di per sé l'assoggettabilità alle procedure fallimentari. Molte sentenze hanno seguito questo secondo orientamento. Proprio in questo quadro di incertezza è intervenuto l'art. 14 del Testo Unico in materia di società a partecipazione pubblica. Il Testo Unico è stato adottato sulla base di una Legge Delega, la Legge Madia, con il preciso scopo di fare chiarezza sulla assoggettabilità o non assoggettabilità delle società pubbliche alle procedure concorsuali. Altre problematiche legate a questo tema riguardano, ad esempio, la responsabilità degli amministratori, dei sindaci, dei dipendenti delle società pubbliche, e anche esse trovano spazio nel citato Testo Unico. L'art. 14 sembra orientarsi verso il criterio formalistico. Il solo fatto che un certo soggetto costituito o partecipato dai pubblici poteri assuma la veste formale di una società di diritto privato, comporta l'applicazione delle disposizioni del codice civile e di quelle relative alla Legge fallimentare e al concordato preventivo. L'art. 14 offre, quindi, una soluzione al dibattito ma presenta comunque delle criticità. In primo luogo, esso fa un riferimento generico a tutte le società a partecipazione pubblica. Queste ultime sono, nel nostro Paese, numerosissime, molte presentano profili di specificità e pertanto non è possibile assumere un modello che abbia validità generale. Alcune società

pubbliche svolgono attività commerciale vera e propria, operano in regime di concorrenza con altri soggetti privati e pertanto ad esse vanno applicate le procedure concorsuali. L'esclusione dalla fallibilità regalerebbe loro un privilegio non giustificato e determinerebbe una disparità di trattamento nei confronti delle società private. Esistono peraltro anche società pubbliche che non svolgono un'attività commerciale in senso stretto e che non operano in concorrenza con soggetti privati. Si tratta di società che operano in regime di monopolio e che svolgono un servizio pubblico essenziale o perseguono un interesse pubblico. Queste connotazioni fanno venire meno la necessità di un trattamento paritario rispetto alle società private e lasciano spazio a deroghe al diritto comune. In altre parole, tali società non sono trattate come le imprese private e non sono soggette alla medesima regola anche in ambito di procedure concorsuali. Esistono società che svolgono funzioni pubbliche, trasferite loro da un'amministrazione pubblica, che adottano atti amministrativi, che sono veri e propri organi indiretti della pubblica amministrazione; esse sono quindi enti pubblici in senso sostanziale, nonostante la veste giuridica societaria privatistica. La casistica delle società pubbliche è ampia, pertanto, il Professore ha preso a modello le società in house. E', questo, un modello diffuso, che svolge un'attività essenziale nei confronti delle comunità locali. Le società in house non rientrano nell'art. 14 che si riferisce alle società pubbliche. In ogni caso, esse si distinguono dalle società pubbliche ordinarie perché presentano vari profili di specialità. Per esse è richiesto un controllo

analogo e non civilistico; inoltre il potere di ingerenza dell'ente locale partecipante deve configurare un rapporto gerarchico tra l'ente locale stesso e la società in house.

Per poter ottenere l'affidamento della gestione di determinati servizi, senza gara pubblica, devono essere quasi un'articolazione organica dell'ente locale controllante e devono rivolgere i loro servizi alla collettività e al territorio di riferimento. L'art. 14, quindi, al di là della volontà unificatrice e della necessità di trattare le società pubbliche tutte allo stesso modo, enfatizza il principio di uguaglianza, il quale insegna che situazioni diverse vanno trattate in modo differenziato. La Legge delega Madia consentiva al Legislatore di operare delle deroghe al diritto comune. Le società in house, sostanzialmente, non sono assoggettabili in tutto e per tutto alla disciplina di diritto privato e a quella delle procedure concorsuali. La gestione di un servizio pubblico essenziale comporta una prevalenza della tutela dell'interesse pubblico sulle logiche commerciali e di profitto. Data la diversità delle società in house e considerato che molte di esse gestiscono l'erogazione di servizi di base, fondamentali per la comunità (come il servizio idrico), bisognerebbe pervenire ad un intervento correttivo dell'art. 14 che specifichi che per dette società le procedure concorsuali non possono trovare applicazioni.

#### **4. Continuità, crisi e società in house**

L'intento è stato quello di unire due spazi

distanti: l'economia aziendale e la prassi, cioè la diagnosi di crisi d'impresa, di situazioni di pericolo, di segnalazioni di non economicità. Dopo la rilevazione, tali situazioni negative devono essere affrontate e risanate o con un cambio di strategia o con un turnaround aziendale. Il lavoro ha voluto riallacciarsi all'aspetto giurisprudenziale e giudiziario. Il Legislatore, con la nuova Legge fallimentare, ha voluto dare un aiuto alle imprese: il tribunale fallimentare non deve essere più visto come l'organizzatore del funerale dell'impresa, colui che ne decreta la fine, ma come un'istituzione utile ad affrontare il processo di risanamento, di ritorno all'economicità, alla creazione del valore aziendale. Il libro vuole sottolineare le opportunità di non morire offerte dal Legislatore alle imprese. Le novellate leggi fallimentari consentono alle aziende in fase di grave e conclamata crisi di risolvere il dissesto e di tornare all'economicità, attraverso la predisposizione di un piano di risanamento aziendale. Oggi si introducono e si applicano nei tribunali delle procedure concorsuali non più volte alla chiusura e al fallimento dell'impresa: si definiscono procedure concorsuali in continuità. Il diritto fallimentare e la prassi concorsuale si sono avvicinati ai concetti aziendalistici della continuità. In passato, il solo pensare di utilizzare le procedure concorsuali significava sancire la fine dell'impresa. Oggi, invece, l'intento del Legislatore è quello di provare a riportare l'azienda all'equilibrio economico. Chiaramente non tutti i tentativi vanno a buon fine e non tutte le aziende tornano in bonis. Il processo di risanamento accompagnato dalla Legge fallimentare prevede la

presentazione da parte dell'azienda di una proposta di defalcamento di una parte della debitoria aziendale (come accadeva con il concordato preventivo). L'imprenditore interessato presenta inoltre un piano aziendale, attestato da un professionista, che faccia intravedere la possibilità futura per l'azienda di tornare all'equilibrio, tramite un cambio di strategia, di posizionamento del mercato, di gestione dei costi. Il tribunale aiuta quindi l'impresa a proseguire nella propria attività, nell'interesse di tutti gli stakeholders. Esempio di applicazione di tale procedura è il caso dell'Atac a Roma. Si tratta di un'azienda rilevante, il cui fallimento avrebbe inciso negativamente su tutto il tessuto economico. Allo stesso tempo c'è la necessità di salvaguardare un servizio pubblico fondamentale.

### **5. Crisi continuità e ruolo del consulente aziendale**

La recente Legge trova diffusa applicazione. Le aziende con crisi temporanee o legate al management possono riprendersi chiedendo un concordato non liquidatorio ma di continuità. Le aziende in stato di insolvenza, che hanno difficoltà ad effettuare i pagamenti, possono accedere alla procedura concorsuale. Il concordato preventivo può essere liquidatorio, cioè consistente nella vendita di tutti i beni e nell'uso dei proventi per soddisfare i creditori, oppure può essere con continuità. In questo caso, l'azienda vuole abbattere una parte del debito, ma garantisce il pagamento di una certa percentuale, chiedendo di andare avanti con la propria

attività. I creditori dovrebbero essere favorevoli a questa iniziativa, poiché commissario giudiziale, nominato dal collegio fallimentare, un professionista, redige una relazione e spiega che quanto si può realizzare con un concordato di continuità è maggiore di quanto si può ottenere con il fallimento. Il periodo concesso è generalmente di cinque anni. I creditori valutano la possibilità di essere soddisfatti in misura maggiore e possono orientarsi verso un voto favorevole.

### **6 . Considerazioni conclusive e realtà locale delle imprese pubbliche incluse e private**

Si sposta il focus del dibattito sulle realtà locali. Nella provincia di Foggia esistono molte medie imprese che rientrano nella possibilità di concordato. si pone l'interrogativo dell'applicabilità delle procedure previste dalla legge fallimentare alle imprese locali. si tratta di uno strumento legislativo nato proprio per favorire il territorio ed evitare la morte delle imprese, dando la possibilità all'imprenditore indebitato di continuare a produrre. E' uno strumento che offre la possibilità di stralciare una parte consistente dei debiti dell'impresa. Ecco quindi che risulta particolarmente adatto ai territori che vivono una situazione di crisi complessiva e alle imprese di dimensione più piccola, quali, ad esempio, quelle di natura agricola molto diffuse nella provincia di Foggia. Naturalmente, dare a queste imprese la possibilità di continuare a vivere significa dare respiro a tutto il tessuto economico.

Occorre un approfondimento sul concetto di continuità. Essa è il presupposto necessario dei nuovi strumenti di gestione della crisi. Essa definisce la differenza fra le procedure classiche liquidatorie e le nuove : l'azienda prosegue nella sua vita. Ci si chiede quali ragioni possono spingere ad aiutare un'impresa in difficoltà, quali vantaggi si possono ottenere nel venire incontro ad un imprenditore indebitato. Il Legislatore ha voluto dare una possibilità all'imprenditore in stato di crisi per proteggere molteplici interessi. Fare in modo che l'impresa continui a vivere consente di conservare posti di lavoro. Con il fallimento, inoltre, i creditori vengono soddisfatti in percentuali irrisorie e dopo molti anni, con il concordato in continuità si assicura una percentuale di soddisfacimento più alta, data l'assunzione che si tratta di interventi migliorativi. Su questi aspetti si concentra l'attenzione dei tribunali fallimentari, oltre che di tutti quei soggetti chiamati a votare la proposta di accordo di ristrutturazione con uno stralcio. Gli interessi di tutti gli stakeholders vengono tutelati se si va verso una soluzione della crisi per il ritorno dell'impresa all'economicità. La continuità e il going concern vanno assicurati attraverso la predisposizione di un piano di risanamento, un business plan, certificato da un attestatore, che attesti la possibilità dell'impresa di avere continuità e che accerti l'effettiva e concreta capacità di risanamento.

Bisogna sollevare la problematica del rapporto con le banche. Gli istituti bancari non finanziano facilmente le imprese in continuità. Effettivamente, anche a parere dell'autore, la banca è sempre il

soggetto con più garanzie, con un credito privilegiato. Risulta quindi l'attore che rimane più rigido nella sua posizione, attaccato ai propri privilegi e non disposto a offrire il proprio aiuto nel percorso di risanamento aziendale.

Occorre affrontare la tematica in oggetto sia sul piano teorico che su quello pratico e chiede se nella realtà c'è stato interesse verso queste procedure. Gli strumenti proposti sono stati ben accolti e molte imprese che ne hanno fatto uso sono tornate in bonis. Ci sono stati anche casi in cui lo stesso tribunale fallimentare è rimasto scettico e rigido e ha fatto registrare mancate omologhe di ricorsi per concordato preventivo in continuità.. il ricorso allo strumento dell'accordo rimane comunque significativo e costituisce un passo importante per garantire l'imprenditore da una diseconomicità aziendale che può essere superata.

Ultimo aspetto da sottolineare è quello del recupero delle capacità imprenditoriali che sono andate perse in seguito al fallimento, dovuto magari a circostanze esterne alla capacità individuale.

## **Il diritto annuale: qualificazione del tributo in rapporto alla disciplina comunitaria**

*di Angelo Del Buono*

### **PREMESSA**

Lo stato e gli enti politici minori per svolgere le proprie funzioni hanno bisogno di mezzi finanziari. Questo fabbisogno finanziario giunge agli enti pubblici mediante entrate pubbliche originali, derivate ed extrafiscali. E' ormai pacifico e risaputo che le entrate derivate, meglio conosciute come tributi, sono quelle di maggior rilievo sia dal punto di vista del gettito che generano sia dal livello di percezione da parte dei cittadini amministrati.

Scopo del presente lavoro è quello di approfondire la natura del diritto annuale delle camere di commercio con particolare riferimento alla sua compatibilità con le normative comunitarie di settore analizzando alcune pronunce della magistratura tributaria in merito.

### **1. L'EVOLUZIONE STORICA DEI "MEZZI FINANZIARI" DELLE C.C.I.A.A.**

Gli artt. 6 e 7 del decreto legislativo luogotenenziale n. 315 del 1944 attribuivano alle Camere di Commercio, con le stesse forme e privilegi, i diritti e i tributi già spettanti ai soppressi Consigli dell'Economia.

In particolare, tra i tributi passati alle Camere di Commercio, assunse rilievo la c.d. "imposta camerale", la quale, oltre che sotto il profilo nominalistico, soprattutto con riguardo alla struttura normativa, mostrava tipicamente i tratti

di una prestazione a carattere tributario.

La base imponibile era determinata con riferimento ad una grandezza economica già determinata ai fini fiscali; l'imposta camerale colpiva, infatti, i redditi iscritti nei ruoli di ricchezza mobile, provenienti da attività commerciali ed industriali ovvero dalle aziende agricole, prodotti nella circoscrizione territoriale della Camera di Commercio. Erano peraltro stabiliti peculiari criteri per la determinazione dell'imposta nel caso in cui i redditi suddetti fossero prodotti in differenti aree circoscrizionali.

Anche sotto il profilo procedurale venivano utilizzati criteri adottati usualmente per le prestazioni tributarie. L'imposta camerale era riscossa attraverso i ruoli, che erano approvati dalla Giunta Camerale e pubblicati per otto giorni nell'albo pretorio dei comuni. Contro le risultanze dei ruoli e contro i redditi accertati direttamente dalle Camere di Commercio era ammesso ricorso alla Giunta Camerale. Avverso la decisione della Giunta, o nel caso in cui detta decisione non fosse notificata entro 10 giorni al ricorrente, poteva essere proposto ricorso al Tribunale ordinario competente per territorio.

Accanto all'imposta camerale (poi soppressa a seguito dell'abrogazione del T.U. n. 2011/1934), le Camere di Commercio disponevano, altresì, di ulteriori mezzi di finanziamento, anch'essi di natura tributaria ed in particolare:

1. la c.d. tassa sui certificati e sugli atti emanati;
2. i centesimi di addizionale alla sovrimposta sui terreni e fabbricati applicata dalla provincia;
3. i contributi da parte degli istituti per le assicurazioni sociali in ragione dei

premi da essi riscossi nella provincia;

4. inoltre, gestivano la riscossione di un'imposta sui redditi provenienti dal commercio temporaneo o ambulante o girovago.

In occasione del dibattito sviluppatosi nel corso degli anni '60 in merito alla opportunità di procedere ad una riorganizzazione del sistema di finanziamento degli enti camerali, emerse l'esigenza di limitare la portata dei mezzi finanziari in relazione all'obiettivo della sola copertura dei costi necessari per le funzioni esercitate dalle singole Camere di Commercio.

Tale processo di revisione si concluse con l'approvazione del D.L. n. 786/1981 che portò alla istituzione di un diritto annuale in favore delle Camere di Commercio, calcolato in misura fissa, salva la maggiorazione del 20% nel caso in cui l'impresa svolga la propria attività in diverse province.

In questi ultimi anni il legislatore ha riservato una particolare attenzione sulle camere di commercio incidendo non poco tanto sull'organizzazione sul territorio quanto sulle fonti di finanziamento. Di seguito i principali interventi normativi:

1. D. Lgs. 15/2/2010, n. 23 "Riforma dell'ordinamento relativo alle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura in attuazione dell'articolo 53 della L. 23/07/2009 n. 99;

2. D. Lgs. 25/11/2016 n. 219 "Attuazione della legge delega di cui all'art. 10 della legge 7/8/2015 n. 124 per il riordino delle funzioni e del finanziamento delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura;

3. D.M. 16/02/2018 "Riduzione del numero delle camere di commercio mediante accorpamento,

razionalizzazione delle sedi e del personale".

Tuttavia, l'intervento normativo che ha assunto rilievo non di poco conto è quello contenuto nel D.L. 24-6-2014 n. 90 recante "Misure urgenti per la semplificazione e la trasparenza amministrativa e per l'efficienza degli uffici giudiziari" - pubblicato nella Gazz. Uff. 24 giugno 2014, n. 144 - e convertito, con modificazioni, dalla L. 11 agosto 2014, n. 114 che prevede, tra l'altro, all'art. 28 la riduzione progressiva del diritto annuale delle camere di commercio rispettivamente del 35%, 40% e 50% per gli anni 2015, 2016 e 2017.

Tale scure abbattutasi sulla principale fonte di entrata degli enti camerali è stata parzialmente attenuata dalla finanziaria 2018 (L. 27-12-2017 n. 205 - Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2018 e bilancio pluriennale per il triennio 2018-2020.) che all'art. 1, comma 784 dispone "Le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, i cui bilanci presentano squilibri strutturali in grado di provocare il dissesto finanziario, adottano programmi pluriennali di riequilibrio finanziario, condivisi con le regioni, nei quali possono prevedere l'aumento del diritto annuale fino a un massimo del 50 per cento. Il Ministro dello sviluppo economico, valutata l'idoneità delle misure contenute nel programma, su richiesta dell'Unioncamere, autorizza l'aumento del diritto annuale per gli esercizi di riferimento."

Anche se sono ancora da chiarire le modalità effettive della sua applicazione ai casi concreti.

## 2 - L'IMPIANTO GENERALE DI FINANZIAMENTO DELLE CAMERE DI COMMERCIO: IL DIRITTO ANNUALE

Tradizionalmente, le risorse finanziarie delle Camere di Commercio erano fornite, essenzialmente, tramite un contributo statale e, solo in via marginale, attraverso il diritto annuale e i diritti di segreteria versati dalle imprese. L'evoluzione normativa ha fatto emergere la tendenza ad accentuare l'autonomia finanziaria delle Camere di Commercio, riducendo progressivamente il peso dei contributi pubblici e, pertanto, il rapporto di dipendenza dallo Stato.

I diritti camerali costituiscono una prestazione patrimoniale obbligatoria che è dovuta dall'impresa anche per un solo giorno di iscrizione nel Registro delle Imprese, nel corso dell'anno solare. Essi si collegano teleologicamente con l'istituzione del Registro delle Imprese che, come noto, rappresenta uno degli aspetti più importanti della legge di riforma del 1993. Storicamente, in Italia, l'istituto del Registro delle Imprese nacque col codice civile del 1942 sull'esempio dell'*Handelsregister* tedesco con la funzione di attuare, per la prima volta nel nostro ordinamento, un sistema completo di pubblicità legale di tutte le imprese commerciali esercitate sia in forma individuale che in forma sociale.

L'attribuzione della competenza a gestire il servizio connesso alla tenuta del Registro delle Imprese agli enti camerali appare coerente con la funzione riconosciuta a tali soggetti dalla legge n. 580/1993, consistente nella cura dell'interesse generale del sistema delle imprese.

La connessione teleologica tra la tenuta del Registro delle Imprese e il pagamento della prestazione patrimoniale

rappresentata dai diritti camerali emerge chiaramente dal testo della legge facendone emergere il rilievo primario di tale meccanismo di finanziamento.

In questa ottica l'attribuzione dei diritti camerali in ragione della competenza territoriale dell'ente camerale è da intendere per l'appunto come il riconoscimento di una relazione funzionale tra l'attività delle Camere di Commercio ed il sistema delle imprese.

Nello specifico il diritto annuale è il tributo dovuto ad ogni singola Camera di Commercio da ogni impresa iscritta o annotata nel Registro delle imprese, e da ogni soggetto iscritto nel Repertorio delle notizie Economiche e Amministrative, REA (a norma dell'articolo 18, comma 4, della legge 29 dicembre 1993, n. 580 come modificato dall'articolo 1, comma 19, D.lgs. 15 febbraio 2010, n.23) per le finalità previste all'articolo 18 della stessa legge n. 580/1993 e successive modifiche.

In particolare il tributo è dovuto in misura fissa per i soggetti REA e per le imprese individuali mentre, in relazione al fatturato per gli altri soggetti iscritti nel Registro delle imprese.

La scadenza per pagare il diritto è il 30 giugno; se tale data coincide con il sabato o un giorno festivo, è prorogata al primo giorno lavorativo successivo. Il versamento del diritto deve essere eseguito in unica soluzione tramite il modello di pagamento F24 con modalità telematica entro il 30 giugno; l'utilizzo del modello F24 consente di compensare il diritto nel caso in cui si vantino crediti per altri tributi e/o contributi.

Per le società di capitali la data di scadenza del pagamento varia a seconda della chiusura dell'esercizio e dell'approvazione del bilancio. La regola

generale è che il diritto venga pagato entro il termine previsto per il versamento del primo acconto delle imposte sui redditi (art.37 D.L. 223/2006 convertito in L. 248/2006).

Se si paga entro il trentesimo giorno successivo al termine previsto, occorre sempre maggiorare il versamento dello 0,4% a titolo di interesse corrispettivo; in questo caso sarà sufficiente compilare un unico rigo sommando l'importo del diritto e della maggiorazione.

Oltre tale termine, si può ancora sanare spontaneamente la violazione beneficiando di riduzioni automatiche sulle misure minime delle sanzioni applicabili, avvalendosi del cosiddetto ravvedimento operoso entro un anno dalla scadenza del termine. In caso di mancato rispetto dei termini, sarà applicata una sanzione amministrativa, variabile dal 10% al 100% dell'ammontare del diritto dovuto, ai sensi del D.M. n. 54/2005.

Oltre alla modalità di versamento con modello F24 è possibile procedere al pagamento del diritto dovuto attraverso la piattaforma pagoPA, strumento che garantisce a privati e aziende di effettuare pagamenti elettronici alla PA in modo sicuro ed affidabile, semplice ed in totale trasparenza nei costi di commissione.

### **3 - L'IMPIANTO GENERALE DI FINANZIAMENTO DELLE CAMERE DI COMMERCIO: I DIRITTI DI SEGRETERIA**

Fra le fonti di finanziamento ordinario delle camere di commercio, sopravvissute alle modifiche intervenute, l'art. 18 della L. 580/1993 menziona alla lettera d) i diritti di segreteria sull'attività certificativa svolta e sulla iscrizione in ruoli, elenchi, registri e albi tenuti

ai sensi delle disposizioni vigenti. Lo stesso articolo, al comma 3, prevede che voci ed importi dei diritti di segreteria siano stabiliti modificati ed aggiornati con decreto del ministro dello Sviluppo Economico, di concerto con il ministro dell'economia e delle Finanze "tenendo conto dei costi medi di gestione e di fornitura dei relativi servizi".

### **4 - GIURISPRUDENZA: SENTENZA 11 GIUGNO 1996, DETTA "DENKAVIT", CAUSA C-2/94 E SENTENZA 19 APRILE 2012, CAUSA C-443/09**

Nonostante la sua collocazione nel novero delle imposte va rilevato che in dottrina vi è chi sostiene che il diritto annuale spettante alle Camere di Commercio debba essere ricondotto alle tasse, giacché troverebbe la propria giustificazione nel beneficio che i soggetti passivi ricevono dall'attività svolta dall'ente camerale. Il profilo che assume rilievo seguendo questa prospettiva è costituito dalla relazione che intercorre tra la prestazione patrimoniale dovuta dal contribuente e il servizio pubblico consistente nella iscrizione presso il Registro delle Imprese, secondo una logica commutativa che caratterizza tipicamente le tasse.

Fin da ora si può peraltro osservare che, rispetto all'ordinamento comunitario, appare ininfluenza la denominazione giuridica assunta dall'istituto tributario (e, dunque, come diritto, tassa od imposta) dovendosi avere riguardo esclusivamente alla struttura ed agli effetti che esso è idoneo a produrre.

Sul punto si richiama la Sentenza 11 giugno 1996, detta "Denkavit", causa c-2/94. Detta pronuncia è importante perché rappresenta il precedente specifico in materia di legittimità comunitaria del

diritto camerale. Essa rappresenta quindi la fonte primaria dei criteri interpretativi ai quali devono attenersi i giudici nazionali. Ebbene, ha sentenziato la Corte che non c'è contrasto tra il tributo imposto per la registrazione di una impresa presso una Camera di Commercio e l'art. 10 della direttiva n. 69/335. La decisione fa riferimento al sistema olandese delle camere di Commercio il quale, a differenza di quanto opina controparte, non è diverso da quello italiano. Il primo quesito posto dal Giudice a quo era il seguente: "se un tributo come il contributo olandese per il registro del commercio, in quanto è dovuto annualmente per la registrazione di una impresa presso una Camera di Commercio e d'industria rientri nella sfera di applicazione dell'art. 10 lettera c) della direttiva n. 69/335". Con il secondo quesito, si domanda se una imposta così strutturata "possa rientrare nella nozione di diritti a carattere remunerativo". Decisione del primo quesito: "La prima questione deve essere risolta dichiarando che l'art. 10 lettera c) della direttiva n. 69/335 deve essere interpretato nel senso che esso non vieta un tributo annuale dovuto in ragione della registrazione di una impresa presso una camera di commercio e d'industria, anche se tale operazione vale altresì come registrazione della società di capitali che ne è, eventualmente titolare, senza per questo che quest'ultima formalità comporti un aumento del tributo di cui trattasi." Decisione del secondo quesito: "In considerazione della soluzione della prima questione, non occorre risolvere la seconda". In sintesi, ha deciso la corte di Giustizia che il diritto camerale è estraneo alle ipotesi vietate dall'art. 10 lettera c) della direttiva, e ciò rende superflua ogni disquisizione sul carattere remunerativo o non remunerativo dello stesso. Questa imposta infatti grava sulle imprese iscritte e non discrimina affatto le società di capitali la cui iscrizione

avviene attraverso l'impresa di cui esse sono titolari senza oneri aggiuntivi.

La legislazione italiana non è diversa da quella olandese. Infatti:

1. ai sensi dell'art. 18 comma 1 della legge n. 580/93, la funzione del diritto annuale italiano è di provvedere al finanziamento ordinario delle Camere di Commercio in considerazione di tutti i servizi amministrativi ed economici che queste rendono al complesso delle imprese.

2. Conseguentemente l'ammontare complessivo del diritto è calcolato tenendo presente non solo i costi delle registrazioni, ma tutto il "fabbisogno necessario per l'espletamento dei servizi che il sistema delle Camere di Commercio è tenuto a fornire sull'intero territorio nazionale, in relazione alle funzioni amministrative ed economiche di cui all'art. 2 nonché a quelle attribuite dallo Stato e dalle Regioni" (comma 4 lettera a).

Ciò significa che per espressa statuizione legislativa il diritto annuale non ha funzioni di remunerazione in ordine al servizio anagrafico reso dal Registro delle imprese. Non è quindi un tributo che si paga per ottenere o conservare l'iscrizione nel registro delle imprese. I principi di questa e delle altre sentenze citate da controparte (es. "Fantask", causa c-188/95) confermano, implicitamente, la legittimità del diritto annuale, in considerazione della sua diversità rispetto alla tassa di concessione governativa e, in generale, alle tipologie vietate dalla Direttiva Comunitaria. Infatti la Corte di Giustizia è costante nel ribadire il principio che violano l'art. 10 della direttiva n. 335/69 i tributi che abbiano la caratteristica di: a) incidere sulle società in quanto tali, b) essere finalizzati alla iscrizione o al mantenimento in vita della

iscrizione e, ricorrendo le caratteristiche di cui sopra, c) essere non remunerativi del servizio reso.

Ebbene, il diritto annuale è estraneo alla tipologia vietata dalla Corte di Giustizia poiché non è tassa che si paga per l'iscrizione nel registro delle imprese ma è una imposizione che grava sulle imprese iscritte. La sua finalità è di finanziare gli enti camerali, sicché non genera nessuna aspettativa di corrispettività rispetto ad uno o a qualche particolare servizio da parte dell'Ente impositore.

A tal fine deve ribadirsi che ai sensi dell'art. 18 della legge n. 580/93, la finalità del diritto annuale è di provvedere al finanziamento ordinario delle Camere di Commercio attraverso un prelievo commisurato al criterio della importanza economica delle imprese. Pertanto non è di remunerare il servizio anagrafico reso dal registro delle imprese poiché a questa funzione è preposto un tributo a parte, i cosiddetti: "diritti di segreteria sull'attività certificativa svolta e sulla iscrizione in ruoli, elenchi, registri e albi, ai sensi delle disposizioni vigenti", istituito dal comma 1 lettera d) del medesimo art. 18. Nel loro caso la norma espressamente prevede che il prelievo debba tener conto "dei costi medi di gestione e di fornitura dei relativi servizi".

Sicché un prelievo come il diritto annuale, che colpisce annualmente l'impresa, soggetto produttore di reddito, modulando l'importo in base al patrimonio investito oppure al fatturato dell'anno precedente intesi come indicatori del reddito prodotto, che viene riscossa con il metodo della autotassazione e che tende non a remunerare uno o alcuno dei servizi amministrativi forniti dall'ente ma a finanziarne l'intera attività che il sistema italiano delle camere di commercio fornisce alle imprese, compresi gli interventi promozionali, non può che

essere una imposta diretta. Anche da questo punto di vista, il diritto annuale è estraneo al divieto di cui all'art. 10 della direttiva che riguarda esclusivamente le imposizioni indirette.

## 5 – SULLA “REMUNERATIVITÀ” DEL DIRITTO ANNUALE.

La Corte di Giustizia ha chiarito, con la sentenza detta “Denkavit”, che l'argomento della remuneratività è del tutto irrilevante per il diritto annuale perché questo non viola l'art. 10 della direttiva n. 335/69.

Ma ammesso e non concesso, per mera ipotesi, che l'argomento meriti un approfondimento, allora occorre ripartire dalle definizioni e dalla considerazione che per remuneratività di un tributo si intende un rapporto di adeguatezza tra l'entità del prelievo e la finalità della imposizione, per cui il tributo è remunerativo se la misura del prelievo è correlata in qualche modo ai costi del servizio atteso.

Conseguentemente, per restare al caso delle CCIAA:

a) sono sicuramente remunerativi i diritti di segreteria per l'iscrizione in albi, ruoli e registri perché nel loro caso l'art. 18 comma 1 lettera a) della legge n. 580/93 stabilisce che nel determinarne l'importo si debba tener conto “dei costi medi di gestione e fornitura dei relativi servizi”,

b) è altrettanto remunerativo il diritto annuale perché il medesimo articolo 18 prevede, al comma 4 lettera a) che nel determinarne l'importo bisogna tener presente “il fabbisogno necessario per l'espletamento dei servizi che il sistema della Camere di commercio è tenuto a fornire sull'intero territorio nazionale”. In questo caso quindi il

rapporto commutativo – ammesso che di rapporto commutativo possa parlarsi - tra i contribuenti e ente impositore ha per oggetto non la pubblicità legale delle imprese ma tutta l'attività istituzionale del sistema camerale. Sicché la prestazione contributiva è da dirsi acausale, nel senso che non dà alcuna aspettativa ad uno o a qualche adempimento specifico, e la remuneratività è da valutarsi in relazione al costo di tutte le attività istituzionali degli enti sul territorio nazionale.

Analogamente a quanto accaduto nella sentenza Denkavit, il giudice europeo si è ancora pronunciato in merito con la sentenza 19/04/2012, n. C-443/09 che ha contrapposto la Camera di Commercio di Cosenza contro Fallimento Grillo Star Srl.

Il contenzioso de quo muove dal procedimento di accertamento del passivo del Fallimento Grillo Star Srl relativamente a mancato pagamento da parte della Grillo Star Srl, per l'anno 2009, del diritto annuale. In detto procedimento la CCIAA di Cosenza ha chiesto l'ammissione al passivo di un credito pari ad € 200,00 maggiorato di € 113,39 a valere sul diritto annuale dovuto per l'anno 2009. Dal canto suo il giudice delegato della sezione fallimentare del Tribunale di Cosenza ha sollevato dubbi circa la compatibilità della normativa italiana relativa alla determinazione del diritto annuale con la Direttiva 7/2008. Tralasciando il commento sulle competenze della Corte a pronunciarsi sul rinvio pregiudiziale - in quanto, come eccepito dalla CCIAA di Cosenza il giudice fallimentare non potrebbe essere considerato un organo giurisdizionale ai sensi dell'art. 267 del TFUE – per quello che rileva ai fini del presente lavoro è opportuno soffermarsi sull'accertamento della circostanza che il diritto annuale rientri o meno tra le imposte indirette

vietate dall'articolo 5, paragrafo 1, della Direttiva 7/2008.

Ora, detto articolo vieta segnatamente, al paragrafo 1, lettera c) le imposte indirette che, sotto qualsiasi forma, sono dovute per la registrazione o per ogni altra formalità preliminare all'esercizio di un'attività alla quale una società di capitali può essere sottoposta in ragione della sua forma giuridica. La Corte, dopo aver abbondantemente argomentato sul punto, afferma che detto articolo non vieta un'imposta dovuta annualmente a causa dell'iscrizione di un'impresa presso la camera di commercio in quanto il fatto generatore di tale tributo consiste non nella registrazione della società o della persona giuridica titolare dell'impresa, bensì nella registrazione dell'impresa stessa; che tale tributo prescinde dalla forma giuridica dell'ente titolare dell'impresa e che quindi non è collegato a formalità alle quali possono essere assogettate le società di capitali in ragione della loro forma giuridica.

**6. PROF. CARDILLO MARIO:  
NOTA A SENTENZA 142/2004 DELLA  
COMMISSIONE TRIBUTARIA  
PROVINCIALE DI FOGGIA IN  
RASSEGNA TRIBUTARIA 2/2005.**

Come evidenziato in precedenza la giurisprudenza nazionale di merito nonché la CGUE si sono pronunciate su uno degli aspetti più controversi del contenzioso concernente il diritto annuale. In particolare si è, in più occasioni, sollevata la questione di incompatibilità del prelievo camerale con la Direttiva comunitaria 69/335 sulla presunta natura di tributo indiretto vietato dall'art. 10 lettera c) della medesima direttiva e sulla impossibilità di farvi rientrare il diritto camerale tra le ipotesi derogatorie ex art. 12 lett. e) della norma in argomento

che considera ammissibili i corrispettivi o diritti di natura remunerativa del costo del servizio prestato.

In particolare nella sentenza richiamata, la Commissione Tributaria Provinciale di Foggia, Sez. IX, ha affermato appunto il contrasto della normativa italiana con la direttiva Comunitaria. La Commissione, dopo aver affermato che gli artt. 10 e 12 della Direttiva 69/335 sono norme di diretta ed immediata applicazione e tali da essere invocate dai singoli cittadini europei davanti ai singoli giudici nazionali contro una disposizione di diritto nazionale confliggente con detta direttiva (cfr punto 55 sentenza Fantask del 2/12/1997 causa C-188/95) e richiamando la sentenza Denkavit dell'11/06/1996 che si pronuncia sulla legittimità del diritto camerale olandese (cfr punto 24) in quanto in questo stato comunitario qualsiasi impresa paga lo stesso importo indipendentemente dalla veste giuridica giunge alla conclusione che la normativa italiana non si limita a far pagare una tassa annuale in funzione della registrazione delle imprese bensì applica una discriminazione fra imprese a seconda della veste giuridica che le stesse assumono, ovvero esattamente ciò che l'art. 10, lettera c), della Direttiva 69/335 vuole evitare. Sempre nella sentenza in commento i giudici della commissione tributaria di Foggia riconducono il diritto annuale nel novero delle imposte indirette e precisamente delle tasse e in quanto tali vietate dalla normativa comunitaria.

Stabilito detto assunto la commissione si interroga se detta imposizione indiretta possa rientrare tra le eccezioni consentite ex art. 12, lettera e) della medesima direttiva. Anche in tale caso la commissione si pronuncia negativamente argomentando, muovendo dalla modalità di determinazione del diritto annuale ex art. 18 della L. 580/19932, che detto

tributo non è destinato a coprire i costi relativi all'operazione chi è destinato (iscrizione nel registro delle imprese ndr) bensì per finanziare una variegata serie di attività della medesima camera di commercio. Pertanto non può essere considerato un diritto a carattere remunerativo, ricadendo, di converso nel pieno divieto ex art. 10 lettera c) della Direttiva 69/335.

Sulla sentenza in argomento il Prof. Cardillo Mario, titolare della cattedra di Diritto Tributario presso l'Università degli Studi di Foggia, ha prodotto un approfondito lavoro che, analizza in ogni sua minima parte la struttura del tributo in argomento facendolo rientrare nell'alveo della sua legittimità e compatibilità nell'ordinamento giuridico nazionale e comunitario.

Nella nota alla predetta sentenza, pubblicata nella Rassegna Tributaria n. 2/2005, infatti emerge la natura schiettamente tributaria del diritto annuale discendente da una analitica vivisezione delle diverse "anime" dell'imposizione in argomento.

In particolare il Prof. Cardillo rileva che il vero problema affrontato dalla Commissione Tributaria provinciale attiene la reale natura del diritto camerale, ricompreso nella sentenza de quo nel novero delle tasse, individuando l'elemento qualificante della capacità contributiva indiretta "nella veste giuridica con la quale si svolge l'impresa" concludendo per l'incompatibilità del diritto camerale con la Direttiva 69/335.

E' opportuno premettere che la Direttiva 17/07/1969, 69/335/CEE, non è mai stata recepita dal legislatore italiano. Ciò non impedisce, come da giurisprudenza comunitaria consolidata, l'applicabilità interna quando le direttive: abbiano il requisito di precisione e di dettaglio,

non siano state sottoposte a condizioni di validità o efficacia e sia trascorso il tempo fissato per lo Stato membro per il relativo recepimento. Inoltre l'esame dell'art. 10 della Direttiva 69/335 non può prescindere dalla considerazione dei più ampi interessi che la norma intende tutelare, vale a dire la libera circolazione dei capitali all'interno della Unione Europea. Ora, rispetto all'ordinamento comunitario, la natura del diritto camerale (tassa, imposta o prestazione patrimoniale) perde rilevanza dovendosi avere riguardo esclusivamente alla struttura del prelievo. Il problema di fondo quindi consiste nello stabilire se il diritto camerale possa essere considerato come diritto di carattere remunerativo previsto dall'art. 12 della medesima direttiva che, in deroga alle disposizioni degli artt. 10 e 11, attribuisce agli Stati membri il potere di riscuotere i cosiddetti "diritti di carattere remunerativo".

Ne discende che la qualificazione della natura del diritto camerale è di estrema importanza. Nella sentenza richiamata si nota una certa confusione proprio in ordine alla qualificazione dei diritti camerali non avendo i giudici esattamente distinto il concetto di tributo da quello di prestazione patrimoniale imposta e, conseguentemente, senza evidente motivazione, essi hanno finito per aggirare il problema e concludere che trattasi di tassa.

La prevalente dottrina e la giurisprudenza costituzionale, nell'elaborare la nozione di prestazione patrimoniale imposta, desumibile dall'art. 23 della Costituzione, hanno evidenziato che l'attitudine ad incidere sul patrimonio del privato deve costituire la ratio della norma ispiratrice. Inoltre la prestazione patrimoniale imposta è qualificata dal requisito dell'autoritatività della disciplina e dalla finalità del relativo

gettito che deve essere preordinato ad integrare la finanza pubblica sulla base della capacità contributiva onde ripartire le spese pubbliche tra i consociati. Per potersi parlare di tributi deve trattarsi di una particolare prestazione patrimoniale imposta caratterizzata dall'attitudine a determinare il concorso alle pubbliche spese. Pertanto se la giurisprudenza e la dottrina hanno qualificato come prestazioni patrimoniali imposte i contributi previdenziali dovuti all'Inps, a maggior ragione, i diritti camerali, dovranno ritenersi attratti dalla sfera dei tributi: infatti, emerge con chiarezza la natura tributaria dei diritti camerali e ciò sia perché trattasi di prestazioni patrimoniali imposte dalla legge, in quanto manifestazione del potere autoritativo dello Stato, e sia perché sono finalizzati ad acquisire risorse per lo svolgimento di un servizio pubblico, qualificazione, quest'ultima, tipica dei tributi. La giurisprudenza di merito che riconosce ai diritti camerali natura di tributo non ha aderito alla tesi secondo cui agli stessi dovrebbe essere riconosciuta la qualificazione di tassa ma ha loro attribuito la natura di imposte dirette e come tali non vietate dall'art. 10 lett. c) della direttiva comunitaria. In particolare questa giurisprudenza ritiene di poter avvalorare la definizione di imposte dirette del diritto annuale proprio alla luce della modifiche apportate all'art. 18 della L. 580/1993 dall'art. 17 della L. 23/12/1999 n. 488 e in considerazione dell'azzeramento dei trasferimenti erariali alla Camere. Infatti il presupposto che farebbe scattare l'obbligo del pagamento del diritto è da ricercare nella qualità di "impresa registrata" e non nel corrispettivo richiesto per la registrazione (elemento tipico della tassa). La ratio del prelievo dovrebbe pertanto risiedere nel finanziamento di tutte le attività degli enti camerali da parte delle imprese che peraltro come soggetti passivi non hanno nessuna

aspettativa specifica ad una qualche particolare attività dell'ente pubblico. Anche il meccanismo di determinazione del diritto annuale, sempre secondo la corrente giurisprudenziale in commento, mal si concilierebbe con una diversa natura impositiva che non sia quella di imposta diretta (cfr art. 18 comma 4 .....omissis..... la misura del diritto annuale è determinata .....omissis..... dal seguente metodo: a) individuazione del fabbisogno necessario per l'espletamento dei servizi che il sistema della camere di commercio è tenuto a fornire sull'intero territorio nazionale.....”).

Ciò detto parrebbe assurdo escludere dal novero delle imposte dirette il diritto annuale. Tuttavia le previsioni contenute nelle successive disposizioni (cfr lettera c) e commi 9 e 10 dell'art. 18 della 580/93) presentano elementi di frizione con detta tipologia impositiva laddove si prevede il fondo perequativo al fine di rendere omogeneo su tutto il territorio nazionale l'espletamento delle funzioni amministrative. e la possibilità di aumentare il diritto fino al 20%. Di conseguenza il diritto camerale, nella sua interezza per la sua peculiare strutturazione non è del tutto conciliabile con il carattere dell'imposizione diretta.

Ne discende che è nella natura di diritti a carattere remunerativo, secondo la dottrina prevalente (Boria Celotto, Del Federico), che va ricercato il percorso di legittimazione dei diritti camerali in quanto compatibili con la normativa comunitaria poiché neutri rispetto alla libera circolazione dei capitali all'interno dell'unione e quindi al libero insediamento delle società di capitali a motivo della loro intima relazione fra entità del prelievo e costo del servizio, riferito, quest'ultimo a tutta l'attività istituzionale della Camera. Infatti l'art. 8 comma 6 della L. 580/93 dispone “La predisposizione, la tenuta,

la conservazione e la gestione, secondo tecniche informatiche, del registro delle imprese ed il funzionamento dell'ufficio sono realizzati in modo da assicurare completezza ed organicità, pubblicità per tutte le imprese soggette ad iscrizione attraverso un unico sistema informativo nazionale garantendo la tempestività dell'informazione su tutto il territorio nazionale”. Se ne deduce che il costo di questo specifico servizio fa riferimento al complesso degli investimenti atti ad assicurare la fruizione del servizio all'intero territorio nazionale inglobando le spese generali imputabili alla tenuta del registro delle imprese. Ma le funzioni dell'ente camerale sono anche connesse alle attività rubricate all'art. 2 lett. c) tutela del consumatore e della fede pubblica, vigilanza e controllo sulla sicurezza e conformità dei prodotti e sugli strumenti soggetti alla disciplina della metrologia legale, rilevazione dei prezzi e delle tariffe, rilascio dei certificati di origine delle merci e documenti per l'esportazione in quanto specificamente previste dalla legge:

lett. d) sostegno alla competitività delle imprese e dei territori tramite attività d'informazione economica e assistenza tecnica alla creazione di imprese e start up, informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza alle piccole e medie imprese per la preparazione ai mercati internazionali nonché collaborazione con ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, SACE, SIMEST e Cassa depositi e prestiti, per la diffusione e le ricadute operative a livello aziendale delle loro iniziative; sono in ogni caso escluse dai compiti delle Camere di commercio le attività promozionali direttamente svolte all'estero. di promozione degli interessi generali delle imprese,

d bis) valorizzazione del patrimonio culturale nonché sviluppo e promozione del turismo, in collaborazione con gli enti e organismi competenti; sono in ogni caso escluse dai compiti delle Camere di commercio le attività promozionali direttamente svolte all'estero.

d-ter) competenze in materia ambientale attribuite dalla normativa nonché supporto alle piccole e medie imprese per il miglioramento delle condizioni ambientali.

e) orientamento al lavoro e alle professioni anche mediante la collaborazione con i soggetti pubblici e privati competenti, in coordinamento con il Governo e con le Regioni e l'ANPAL .....

Quindi si può concludere che il diritto camerale, così come riformato, può ritenersi legittimato, rispetto alla logica dei diritti a carattere remunerativo così come precisato dalla corte di Giustizia per il caso olandese della *Denkavit*.

Altro aspetto da disciplinare attiene alla congruità della prestazione patrimoniale imposta ai contribuenti rispetto all'onere sostenuto per lo svolgimento del servizio pubblico. Anche sotto tale aspetto non si ravvedono grossi ostacoli atteso che l'importo richiesto alle imprese è estremamente esiguo rispetto alle esigenze che il diritto camerale è chiamato ad assolvere in ragione delle funzioni che è chiamato a svolgere e, in particolare, quella preordinata ad assicurare una adeguata e tempestiva pubblicità del registro imprese su tutto il territorio nazionale. Restano, invece, elementi di perplessità se ci si sofferma da un lato all'afflusso di parte del gettito del diritto al fondo perequativo e dall'altro alla possibilità di incremento dell'ammontare del diritto del 20 per cento per finalità svincolate da quella della tenuta del registro. Ma anche tali obiezioni sono

facilmente superabili nel momento in cui si osservi che il Legislatore nel definire la struttura camerale ha fatto riferimento non già alla singola camera di commercio bensì all'intero sistema camerale.

## CONCLUSIONI

Dagli elementi costitutivi del diritto annuale emerge pertanto la natura tributaria del medesimo. Infatti, il diritto annuale è dovuto da ogni impresa iscritta o annotata nel Registro delle Imprese, in funzione del fabbisogno necessario per l'espletamento dei servizi che il sistema delle camere di commercio è tenuto a fornire sull'intero territorio nazionale: esso si risolve in una prestazione patrimoniale imposta ex lege - riconducibile al potere autoritativo dello Stato - e risulta tipicamente finalizzato ad assicurare l'acquisizione delle risorse destinate a garantire lo svolgimento di un servizio pubblico. Ora, Pur avendo proceduto ad una radicale revisione della disciplina normativa dei diritti camerali, il legislatore non ha inteso innovare o modificare la natura giuridica delle prestazioni patrimoniali che mantengono, dunque, una qualificazione schiettamente tributaria.

Con riferimento specifico, invece alla normativa comunitaria le argomentazioni esposte mi spingono ad azzardare un'ipotesi suggestiva di collocazione del diritto camerale quale tributo di natura "ibrida" discendente dalla sua peculiare strutturazione impartitagli dal legislatore che, comunque, lo vedono perfettamente in linea con la Direttiva 69/335 vale a dire: tributo diretto e imposizione indiretta di carattere remunerativo.

**La dilazione di pagamento delle cartelle esattoriali:  
per legge un “diritto” del contribuente  
con poche limitazioni note a margine  
Sentenza CTP Milano n. 3490/2018**

di Ferdinando M. Spina LLM<sup>1</sup>

---

*La sentenza n. 3490/2018 recentemente emessa dalla CTP Milano offre l'occasione per alcune brevi note in tema di contenzioso tributario concernente la dilazione di pagamento ex art. 19 DPR 602/1973.*

---

Accade non di rado che a fronte di una istanza di dilazione di pagamento delle cartelle esattoriali presentata dal contribuente ex art. 19 DPR 602/1973 l'agente della riscossione (vd. AdER) opponga provvedimento di rigetto motivato, ora, perché la stessa non comprende “tutti” i debiti a ruolo, ora, perché sussiste la mancata regolarizzazione di precedenti rateazioni, pur se concernenti cartelle ulteriori e distinte rispetto a quelle oggetto della domanda rigettata.

In tale evenienza il contribuente non è privo di tutela e potrà opporsi al diniego sulla scorta delle considerazioni che seguono.

**1. La competenza della giurisdizione tributaria**

La presentazione dell'istanza di dilazione determina l'avvio di un procedimento amministrativo: ciò presuppone che vi debba essere una tutela giurisdizionale a fronte dei provvedimenti formati nel

---

<sup>1</sup> *A mia moglie Patrizia per la pazienza, la comprensione ed il suo costante ed immancabile supporto; grazie.*

medesimo procedimento<sup>2</sup>.

Al fine di eliminare ogni doglianza in merito, occorre rilevare l'esattezza di giurisdizione del giudice adito secondo quanto sancito da **Corte di Cassazione SS.UU. nn. 5928/2011 - 20778/2010 - 7612/2010 e 15647/2010** dove, in ossequio all'art. 19 DPR 602/1973 nonché all'art. 12 L. 448/2001, è stato riconosciuto che “...la giurisdizione tributaria si estende ormai a qualunque controversia in materia di imposte e tasse che non attenga al momento dell'esecuzione in senso stretto o alla restituzione di somme per le quali non residui più alcuna questione sull'an, il quantum o le modalità di esecuzione del rimborso (C. Cass. 2002/10725 – 2005/14331 e 2008/19505); che implicando pur essa una questione sulla spettanza o meno di un'agevolazione attinente alla fase della riscossione precedente a quella dell'esecuzione vera e propria, anche l'impugnazione del diniego di rateazione di un debito per imposte o tasse introduce, perciò, una controversia di carattere tributario devoluta, come le altre in materia, alla giurisdizione delle Commissioni Tributarie Provinciali e Regionali; che trattandosi di considerazioni che il Collegio condivide e ribadisce, va pertanto confermato che la causa contro il provvedimento di rigetto dell'istanza di rateazione di un debito avente, come nella specie, natura tributaria rientra nella giurisdizione delle Commissioni Tributarie...”<sup>3</sup>.

In ragione di quanto sopra è principio oramai pacificamente riconosciuto che il diniego di rateazione rappresenta un atto impugnabile innanzi alla competente

---

<sup>2</sup> Cfr. A. Iorio, *Accertamento e Riscossione 2017*, IPSOA Guide e Soluzioni, pag. 935.

<sup>3</sup> Cfr. L. Risolo, *Cartella di pagamento, guida ai ricorsi*, Italia Oggi 2011, pag. 69.

Commissione Tributaria sulla base del carattere omnicomprensivo della giurisdizione alla stessa riconosciuta per “...tutte le controversie aventi ad oggetto i tributi di ogni genere e specie...nonché... le sanzioni amministrative comunque irrogate da uffici finanziari, gli interessi e ogni altro accessorio...”<sup>4</sup>.

## 2. Il silenzio rifiuto-rigetto dell’istanza di dilazione

In base a quanto previsto dal combinato disposto della normativa vigente richiamata nel seguito è all’evidenza che:

- i rapporti tra contribuente e Amministrazione Finanziaria sono improntati al principio della collaborazione e della buona fede (**art. 17 L. 212/2000**);
- gli atti dell’Amministrazione Finanziaria sono motivati indicando i presupposti di fatto e le ragioni giuridiche che hanno determinato la decisione dell’amministrazione (**art. 7 L. 212/2000 e art. 3 L. 241/1990**);
- l’Amministrazione Finanziaria deve assicurare l’effettiva conoscenza da parte del contribuente degli atti a lui destinati (**art. 6 L. 212/2000**);
- nei procedimenti ad istanza di parte:
- il responsabile del procedimento, prima della formale adozione di un provvedimento negativo, comunica tempestivamente all’istante i motivi che ostano all’accoglimento della domanda;
- entro il termine di dieci giorni dal ricevimento della comunicazione, l’istante ha il diritto di presentare per iscritto osservazioni, eventualmente

corredate da documenti;

- la comunicazione di cui sopra interrompe i termini per concludere il procedimento che iniziano nuovamente a decorrere dalla data di presentazione delle osservazioni o, in mancanza, dalla scadenza del termine di dieci giorni;
- dell’eventuale mancato accoglimento di tali osservazioni deve essere data ragione nella motivazione del provvedimento finale (**art. 10-bis L. 241/1990**).

L’istanza di rateazione che non riceva alcun effettivo riscontro dalla controparte<sup>5</sup> sostanzia un comportamento in palese violazione, oltre che della normativa di specie, anche dei principi di tutela, legittimo affidamento, trasparenza, collaborazione e buona fede che «pur dovrebbero» regolare i rapporti tra contribuenti e Amministrazione Finanziaria.

Il contribuente che in sede di presentazione della richiesta di rateazione abbia fatto presente, con l’opportuna documentazione probatoria in uniformità a quanto sancito dall’art. 19 DPR 602/1973, la propria situazione di temporanea ed obiettiva difficoltà economica, ha diritto ad una replica circostanziata da parte dell’AdER: invero, il diniego relativo alla mancata concessione della rateazione delle somme iscritte a ruolo emesso per silenzio-rifiuto dall’AdER è illegittimo sia perché in forte contrasto con il principio della dilazione di pagamento (*melius infra*), sia perché non tiene considerazione della manifesta ipotesi di obiettiva difficoltà economica<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Decorsi 90 gg. ex n. 111 Tabella allegata DM 19 ottobre 1994 n. 678, si forma il cd. silenzio rifiuto-rigetto sull’istanza di rateazione presentata.

<sup>6</sup> Una difficoltà che, quindi, viene ulteriormente aggravata dal rigetto dell’AdER che, di fatto potrebbe essere responsabile (anche) per aver compromesso la continuità aziendale.

<sup>4</sup> Cfr. art. 2 D. Lgs. 546/1992.

Il contrasto, invero, si palesa ancor di più avendo considerazione della Direttiva Equitalia 13/05/2008 n. DSR/NC/2008/017, avente ad oggetto *“individuazione della temporanea situazione di obiettiva difficoltà economica ai fini dell'accoglimento delle istanze di rateazione”*<sup>7</sup> che - riconducendo tale situazione all'abrogato art. 187 Legge Fallimentare - la fa riferire alla valutazione della capacità dell'istante ad assolvere con mezzi propri ai debiti di prossima scadenza.

Cionondimeno, sul punto si fa utile riferimento alla **CTP Latina, sentenza n. 1147/2017**, quando ha ritenuto illegittima la revoca della rateazione da parte dell'AdER dove non fosse stato notificato un atto contenente le relative motivazioni: occorre, infatti, che siano indicate le ragioni della decadenza per consentire al contribuente di difendersi<sup>8</sup>.

In termini *“...Per quanto concerne la formazione del silenzio-rifiuto a seguito dell'istanza di dilazione occorre aver riguardo proprio al DM n. 678/1994. Trattandosi di provvedimento amministrativo discrezionale, ai sensi dell'art. 3 della L. n. 241/1990 e come ribadito dall'art. 6 della L. 27 luglio 2000, n. 212, deve obbligatoriamente contenere una motivazione che renda edotto il contribuente sugli elementi considerati dall'ufficio e sulle determinazioni assunte, sia in caso di accoglimento che - a maggior ragione - di rigetto dell'istanza, indicando con chiarezza i presupposti di fatto e le motivazioni giuridiche che hanno determinato la decisione dell'Amministrazione; analogamente, gli uffici dell'Agenzia sono tenuti a motivare l'articolazione del piano di dilazione o il*

7 Vd. in particolare punto 3.2 e ss. cfr. L. Risolo, Cartella di pagamento, guida ai ricorsi, Italia Oggi 2011, pag. 69.

8 Vd. L. Ambrosi, Illegittima la revoca della rateazione senza atto motivato, Il Sole 24 Ore del 30 ottobre 2017.

*di esso diniego o la revoca...”*.

### 3. Il «diritto» del contribuente al beneficio della dilazione

Il testo dell'art. 19 DPR 602/1973 ha subito diversi interventi normativi che ne hanno stravolto l'originaria impostazione tramutando la **concessione della rateazione erariale** da un provvedimento «a carattere facoltativo» ad una misura di vero e proprio **«carattere obbligatorio»**.

Invero, in primo luogo, come emerge da un semplice confronto:

- nel testo in vigore fino al 21/10/2015 era previsto che *“...l'agente della riscossione...può concedere...la ripartizione del pagamento delle somme iscritte a ruolo...”*;
- nel testo in vigore dal 22/10/2015 è previsto che *“...l'agente della riscossione...concede...la ripartizione del pagamento delle somme iscritte a ruolo...”*.

In secondo luogo, i **presupposti stabiliti dalla legge** al cui verificarsi un contribuente ha «incondizionato diritto di accesso» alla rateazione erariale sono individuate dal Legislatore con:

- sussistenza di una situazione di temporanea ed obiettiva difficoltà;
- regolare assolvimento del piano di ammortamento, salva possibilità di «saltare» un numero circostanziato di rate, anche non consecutive (oggi 5, in precedenza 8);

*ex verso*, fintanto che il contribuente versa in una situazione di difficoltà e rispetta il piano di pagamento dilazionato «dovutogli» senza omettere il pagamento di 5 rate (anche non consecutive) **l'AdER non ha alcun potere di revoca/rifiuto**

sulla dilazione che, si ripete, rappresenta un vero e proprio «diritto» del contribuente che rimane, quindi, fuori dalla potestà discrezionale del concessionario.

Sul punto si fa utile riferimento alla **CTP Treviso, sentenza n. 143/2018**, quando in termini “...*La Commissione osserva che nel caso di specie la legge richiede la sussistenza di una situazione di temporanea e obiettiva difficoltà.... si deve ritenere che la ricorrente versi nella condizione di “temporanea situazione di obiettiva difficoltà”. Di conseguenza ciò integra il presupposto richiesto dall’art. 19 del DPR 602/73 il quale richiede tale condizione che è ostativa al pagamento del debito in un’unica soluzione. Ne consegue che la motivazione addotta dall’Agente della riscossione è viziata/erronea e i provvedimenti impugnati vengono annullati...*”.

Ai fini del presente intervento è altresì essenziale sottolineare che secondo il dato puramente letterale dell’art. 19 in analisi<sup>9</sup>:

- l’istanza di dilazione non deve necessariamente riguardare l’intero debito, ma può essere legittimamente presentata anche per una singola o per specifiche cartelle;
- non esiste alcuna subordinazione della nuova istanza di rateazione di diversi e distinti debiti alla necessaria regolarizzazione di precedenti piani revocati per decadenza;
- la negazione del beneficio della dilazione si pone solo per il carico già rateizzato per il quale si sia verificata la decadenza e può trovare soluzione ed essere ovviata se, all’atto della presentazione della nuova richiesta, le rate scadute alla stessa data sono integralmente saldate.

<sup>9</sup> Cfr. art. 12 Preleggi.

Sovente la rateazione di un debito tributario viene opposta dalla controparte AdER che «pretende» la richiesta di dilazione da parte del contribuente con riguardo all’intero debito allo stesso ascritto, e non anche solo per una singola o per specifiche cartelle.

Il comportamento dell’AdER, oltre a non trovare alcun fondamento nella normativa di riferimento, è altresì in evidente e paradossale contrasto con quanto dallo stesso agente riportato nei propri modelli di rateazione ove, invece, nelle avvertenze all’istante<sup>10</sup> è specificamente previsto quanto nei termini che seguono “...*Si rammenta che per il recupero dei debiti scaduti, non inclusi nella richiesta di rateizzazione, l’Agente della Riscossione potrà, in qualsiasi momento, dar corso alle azioni cautelari ed esecutive previste dal DPR 602/1973...*”.

Sul punto si fa utile riferimento a:

- **CTPRieti, sentenza n. 78/2012**, e **CTR Lazio, sentenza n. 987/2014**, quando hanno riconosciuto che “...*l’art. 19 del dpr 602/73 non dispone che la revoca della rateazione su uno o più ruoli oggetto del beneficio inibisce la concessione della rateazione su ruoli emessi successivamente a quello oggetto di revoca del beneficio o che la rateazione deve essere concessa esclusivamente per la totalità degli importi iscritti su tutti i ruoli...*”;
- **CTP Milano, sentenza n. 3490/2018**, quando ha espressamente sancito che “...*la rateazione non deve necessariamente riguardare l’intero debito ma può essere presentata anche per una singola o per specifiche cartelle, e nel testo dell’art. 19 del DPR 602/1973 non è previsto che la mancata regolarizzazione*

<sup>10</sup> Vd. ad es. nota n. 4 Modello R1 e nota n. 3 Modello R5.

*di precedenti cartelle possa essere ostativa, in presenza di temporanea situazione di obiettiva difficoltà del contribuente...alla concessione di dilazioni che riguardino altre cartelle diverse da quelle non regolarizzate o comune non oggetto di rateazione... (NdR per le quali osserva la CTP resta comunque ferma)...la facoltà per l'agente di attivare, per il debito relativo a piani di rateazione decaduti, tutti gli strumenti a tutela del credito (dal fermo all'ipoteca, dal pignoramento alla vendita forzata)...*<sup>11</sup>.

#### 4. Conclusioni

Alla luce di tutto quanto sopra esposto è all'evidenza che:

- la dilazione delle cartelle erariali rappresenta un vero e proprio «diritto» del contribuente per il cui riconoscimento l'AdER non ha alcuna potestà discrezionale, dovendo questa solo valutare l'esistenza in termini oggettivi della condizione di temporanea ed obiettiva difficoltà;
- il silenzio opposto alla legittima richiesta di rateazione presentata dal contribuente sostanzia un «provvedimento di rigetto» che, di fatto, risulta «immotivato» ed in violazione del principio del contraddittorio ex artt. 6 – 7 L. 212/2000, determinando la totale illegittimità della condotta dell'AdER, che potrà essere oggetto di puntuale contestazione;
- al contempo, nel caso l'AdER rifiuti la dilazione di pagamento invocata dal contribuente, vuoi perché non ha

ricompreso l'intero debito erariale pendente, vuoi perché non è stata operata la cd. regolarizzazione di precedenti rateazioni, che pur decadute riguardavano però distinte e diverse cartelle di pagamento, si sostanzia un comportamento illegittimo, infondato ed incongruente, tanto con il dato normativo quanto con le proprie direttive, e finanche con quanto la stessa AdER prevede nei propri modelli di rateazione, che potrà essere oggetto anche qui di puntuale e legittima contestazione da parte del contribuente.

*Ex verso*, l'AdER mantiene legittimo:

- potere di rifiuto alla dilazione ove il contribuente non versi in una situazione di difficoltà, ovvero ove la dilazione stessa riguardi cartelle già in precedenza ammesse al beneficio e per le quali non sia stata operata la cd. regolarizzazione;
- potere di revoca della dilazione già concessa ove il contribuente non abbia rispettato il piano di pagamento dilazionato «dovutogli».

<sup>11</sup> Vd. M. Romeo, Rateazione ammessa anche per una singola cartella, *Quotidiano del Fisco*, *Il Sole 24 Ore*, del 3 agosto 2018.



REPUBBLICA ITALIANA

IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

LA COMMISSIONE TRIBUTARIA PROVINCIALE

DI FOGGIA

SEZIONE 1

riunita con l'intervento dei Signori:

<input type="checkbox"/>	<u>COLOGNO</u>	<u>LUIGI</u>	<u>Presidente</u>
<input type="checkbox"/>	<u>INFANTE</u>	<u>ENRICO GIACOMO</u>	<u>Relatore</u>
<input type="checkbox"/>	<u>COPPOLA</u>	<u>ELENA</u>	<u>Giudice</u>
<input type="checkbox"/>			

ha emesso la seguente

**SENTENZA**

- sul ricorso n. 563/2016  
depositato il 23/03/2016

- avverso SIL.RIF.IST.RIM IRAP 2005
- avverso SIL.RIF.IST.RIM IRAP 2006
- avverso SIL.RIF.IST.RIM IRAP 2007
- avverso SIL.RIF.IST.RIM IRAP 2008
- avverso SIL.RIF.IST.RIM IRAP 2009

contro:  
AG. ENTRATE DIR. PROVIN. UFF. CONTROLLI FOGGIA

proposto dal ricorrente:

difeso da:

SEZIONE

N° 1

REG.GENERALE

N° 563/2016

UDIENZA DEL

31/05/2018 ore 11:00

N°

1041/18

PRONUNCIATA IL:

31 MAG 2018

DEPOSITATA IN  
SEGRETARIA IL

20 SET. 2018

Il Segretario

IL SEGRETARIO  
(PERF. ONE Mattangola)

per uso strada  
G. 26/09/18

IL SEGRETARIO  
(PERF. ONE Mattangola)

Commissione Tributaria

Sezione n. 1

Provinciale di

Udienza del 31/5/2018

Foggia

R. G. Ricorsi n.563/16

### Svolgimento del processo.

Con tempestivo ricorso \_\_\_\_\_ impugnava il provvedimento tacito di silenzio-rigetto che si era formato sulla sua istanza di rimborso presentata il 30.11.2009 e relativa all'IRAP dallo stesso versata per gli a.i. dal 2005 al 2009, eccependone l'illegittimità e concludendo per l'annullamento, vinte le spese.

In detto ricorso si eccepiva che lo studio del \_\_\_\_\_, un odontoiatra, era privo di quell'autonomia organizzativa che costituisce il presupposto per l'applicabilità dell'IRAP ai lavoratori autonomi. Si rilevava infatti che lo studio professionale non aveva dipendenti per gli a.i. 2005, 2006 e 2007 e che per gli anni residui ne aveva uno meramente part-time (16 ore settimanali) e con incombenze esclusivamente esecutive.

Si costituiva l'Ente Accertatore, per la precisione l'Ag. Entrate Direzione Provinciale di Foggia, insistendo per la conferma del proprio operato e chiedendo il rigetto del ricorso.

### Motivi della decisione.

Il ricorso è fondato e, pertanto, merita accoglimento.

In prima battuta deve rilevarsi che il presupposto applicativo dell'art. 2 del d.lgs. n. 446/1997 va ricercato nell'esercizio abituale di un'attività autonomamente organizzata alla produzione o allo scambio di beni ovvero alla prestazione di servizi. L'IRAP non è un'imposta sul reddito, bensì un'imposta a carattere reale che colpisce il valore aggiunto delle attività produttive organizzate (Comm. Trib. reg. Bologna, sez. X 27 ottobre 2004 n. 87 in Giur. Merito 2005, f. 3, 734). Essa si giustifica infatti in funzione del godimento



1

di servizi pubblici indivisibili. In forza del criterio del beneficio, si va allora ad incidere alla fonte la ricchezza globalmente prodotta da un'attività organizzata - attività che necessariamente si avvale ed interagisce con servizi pubblici indivisibili - prima che essa si scinda nella retribuzione dei lavoratori, negli interessi spettanti ai finanziatori, negli utili dell'imprenditore o dei soci.

Orbene, se l'elemento organizzativo è connotato in sé caratterizzante l'attività di un'impresa, non altrettanto è a dirsi per l'attività di lavoro autonomo (cfr. CTP Milano, sez. XL, 15 aprile 2004, n. 92 in Riv. giur. trib. 2004, 1073). In tal senso si è del resto autorevolmente espressa la Corte Costituzionale con la pronuncia n. 156 del 2001, che ha escluso che il presupposto IRAP sussista nel caso di attività professionale svolta in assenza di elementi di organizzazione.

Ne discende che non può *eo ipso* affermarsi che nell'esercizio abituale di una professione sia insito il concetto di attività organizzativa.

Il che peraltro non significa che l'attività del lavoratore autonomo è *sic et simpliciter* esclusa dal perimetro applicativo dell'IRAP, ma che per essa non valgono facili automatismi, dovendosi di volta in volta accertare, in base agli elementi di prova disponibili, se l'attività del singolo lavoratore autonomo preso in considerazione presenti quell'organizzazione del capitale o del lavoro altrui (eccedente la soglia della mera auto-organizzazione del proprio lavoro) costituente presupposto dell'IRAP.

Riferendo tali ormai consolidati principi interpretativi (cfr. Cass. Sez. Trib. n.19138/08; Cass. Sez. Trib. n.3673/07; Comm. Trib. reg. Campobasso 25.7.2005 n. 73; Foggia 19.11.2004 n. 98; Bari 19.11.2004 n. 100 e 20.4.2004 n. 47; Bologna 27.10.2004 n. 87 e 21.8.2003 n. 421 e 10.12.2002 n. 320; Modena 12.10.2004 n. 78) al caso di specie, bisogna rilevare come non emerga che l'attività del professionista, negli anni considerati, presenti quell'organizzazione del capitale o del lavoro altrui - eccedente la soglia della mera auto-organizzazione del proprio operato - costituente presupposto dell'IRAP.

Infatti, dall'esame della documentazione allegata al ricorso si desume che per ben tre anni - tra quelli considerati - il [redacted] non ha avuto dipendenti. Negli anni residui vi è sì stata la presenza di un dipendente *part-time* (16 ore settimanali) con funzioni meramente esecutive ma, come precisato da un orientamento di legittimità (Cass. sez. un. 9451 del 2016, Cass. 13405 n.18881 del 2016) che questo giudice dauno condivide e

fa proprio, l'impiego di un dipendente con mansioni esecutive non integra l'estremo dell'autonoma organizzazione rilevante ai fini IRAP.

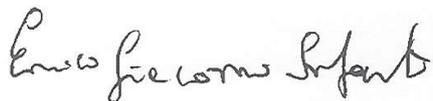
Ne discende che l'Amministrazione Finanziaria avrebbe dovuto accogliere l'istanza di rimborso.

**P.Q.M.**

Accoglie il ricorso. Spese compensate.

Foggia, li 31.5.2018.

Il Relatore



Il Presidente





Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili  
Circostrizione del Tribunale di Foggia