



RISCOSSIONE PROVVISORIA DEL TRIBUTO IN PENDENZA DI GIUDIZIO; CRITICITA' E PROPOSTE DI SOLUZIONE DI DOMENICO CALVELLI*

La normativa vigente impone che la riscossione di un tributo non venga sospesa in pendenza di un ricorso in Commissione tributaria; gli atti emessi, per esempio, dall'Agenzia delle Entrate divengono esecutivi decorso il termine utile per ricorrere.

L'istanza di sospensione, sia in via amministrativa, sia in via giurisdizionale (art. 47 D.Lgs. 546/1992), alla Commissione tributaria, è certamente una possibilità per il contribuente ma va precisato, in tutta onestà, che la statistica è impietosa, essendo il *petitum* respinto nella grande maggioranza dei casi (il *fumus boni iuris* ed il *periculum in mora* non sono sempre semplici da provare), ed essendo i termini di fissazione dell'udienza di discussione della sospensiva piuttosto lunghi.

L'art. 15 del D.P.R. n. 602/1973 dispone l'iscrizione a ruolo di un terzo delle maggiori imposte richieste.

Non esiste purtroppo l'esatto inverso: ed in effetti solo a seguito di sentenza (D.Lgs. 156/2015 e D.M. MEF 22/2017) provvisoriamente esecutiva l'Erario, laddove soccombente, è tenuto

a rimborsare il credito d'imposta emergente dal contenzioso instauratosi in seguito ad un diniego di rimborso.

L'iniquità della riscossione provvisoria è tanto più palese quanto più espone il contribuente a versare in anticipo una somma, spesso rilevante, con conseguenze deleterie per le proprie finanze e per la propria capacità di stare in giudizio, prima ancora che la controversia venga decisa anche solo in primo grado; la norma, per tutta evidenza, appare violare il principio della tutela giurisdizionale (art. 113 della Costituzione; contro gli atti della Pubblica amministrazione deve sempre essere ammessa la tutela giurisdizionale) e dell'effettività del diritto di difesa (art. 24 Costituzione; la difesa è un diritto inviolabile).

In un processo in cui le parti, il contribuente e l'Amministrazione finanziaria, sono e debbono essere formalmente e sostanzialmente alla pari ed assoggettate alle decisioni di un Giudice terzo, imporre *ex lege* ad una sola delle due (il contribuente, nel caso di specie) di anticipare, *sic et simpliciter*, un importo all'Erario, è la prova di una profonda disparità di trattamento che impedisce, in molti casi, il libero accesso al Giudice di prime cure, tenuto conto che non di rado, in fase precontenziosa a livello amministrativo, ad esempio durante la procedura di accertamento con adesione (D.Lgs. 19 giugno 1997, n.

218), l'Amministrazione finanziaria informa di questo "carico" possibile il contribuente.

Avviene così spesso che questi "si arrenda", senza combattere con le armi giuridiche che l'ordinamento gli offre, solo ed unicamente per evitare un esborso immediato che ne danneggerebbe le finanze.

in questo numero

RISCOSSIONE PROVVISORIA DEL
TRIBUTO IN PENDENZA DI GIUDIZIO;
CRITICITA' E PROPOSTE DI SOLUZIONE
di Domenico Calvelli

L'ONERE DI CHIAMARE IN CAUSA
L'ENTE IMPOSITORE GRAVA
SULL'AGENTE DELLA RISCOSSIONE MA
LA SENTENZA, IN MANCANZA DI
CONTRADDITTORIO CON L'ENTE, NON
CONSENTE L'OTTEMPERANZA CON
QUEST'ULTIMO
di Francesco Rubera

FINANZIAMENTI ALL'AVVIO DI MPMI:
SELF-EMPLOYMENT E RESTO AL SUD
di Giuseppe Arleo

I CRITERI DECISIONALI E GLI
ELEMENTI ORGANIZZATIVI
di Donato Benedini

I PROFESSIONISTI PADRONI O
PRIGIONIERI DEL PROPRIO TEMPO?
di Patrizia Bonaca

USURA E FALSA DATA
di Paolo Lenarda

È neppure si potrebbe affermare che gli importi iscritti provvisoriamente a ruolo e versati all'Erario migliorino le condizioni del bilancio pluriennale dello Stato, tenuto conto che quanto incassato in via provvisoria, se soccombente il contribuente, costituisce un mero acconto sulle imposte dovute, se soccombente l'Erario, un debito di

quest'ultimo verso il ricorrente; in un'ottica pluriennale, può pertanto considerarsi una partita di giro, un gioco a somma zero.

La Camera dei Deputati ha però all'unanimità impegnato il Governo, grazie all'intervento dell'On.le Avv. Andrea Delmastro Delle Vedove (primo firmatario del documento), che ha sin da subito accolto pienamente le osservazioni del sottoscritto e della Fondazione italiana di giuseconomia, a valutare l'opportunità di individuare opportune soluzioni, anche di carattere normativo, volte a disciplinare la materia in un senso più equo nei confronti dei contribuenti, al fine di garantire che si possa attendere un pronuncia della magistratura tributaria che confermi l'attendibilità delle pretese dell'Amministrazione finanziaria prima che venga corrisposto alcun importo.

Ci si auspica così che il Legislatore voglia fare un passo ulteriore verso la realizzazione di un vero e proprio Stato di diritto tributario.

**Presidente del Coordinamento degli Ordini dei Commercialisti di Piemonte e Valle d'Aosta, dell'Ordine dei Commercialisti di Biella e della Fondazione italiana di giuseconomia*



L'ONERE DI CHIAMARE IN CAUSA L'ENTE IMPOSITORE GRAVA SULL'AGENTE DELLA RISCOSSIONE MA LA SENTENZA, IN MANCANZA DI CONTRADDITTORIO CON L'ENTE, NON CONSENTE QUEST'ULTIMO
DI FRANCESCO RUBERA*

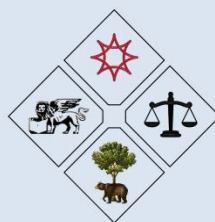
L'onere di chiamare in causa l'Ente impositore, ha ribadito la Corte di Cassazione con sentenza 05.10.2018, n.24466, spetta all'Agente della Riscossione e si tratta di un orientamento consolidato che prende spunto dalla sentenza delle SS.UU. n. 16412 del 25/07/2007. Nella fattispecie, l'AdER ricorreva in Cassazione, ritenendo viziata la sentenza della CTR con la quale veniva dichiarata l'illegittimità della cartella per vizi dell'attività di formazione dei ruoli, di competenza dell'ente impositore pretermesso. Secondo tale orientamento, l'azione diretta contro l'Agente della Riscossione, non determina l'inammissibilità della domanda in violazione del contraddittorio, ma obbliga l'Agente a chiamare in causa l'Ente impositore. Il principio di derivazione giurisprudenziale prende spunto dall'art. 39 del D.lgs.112/99, richiamato dalla sentenza 16412 delle Sezioni unite del 25/07/2007, secondo il quale: " *il concessionario, nelle liti promosse contro di lui che non riguardano esclusivamente la regolarità o la validità degli atti esecutivi, deve chiamare*

in causa l'Ente impositore; in mancanza risponde delle conseguenze della lite".

L'Agenzia delle Entrate, con Circolare n.51/2008 confermò il carattere processuale della disposizione che qualificava l'Agente della riscossione un mero adiectus solutionis causa, mutando orientamento con Circolare successiva (Circ. 12/E del 2012). L'Agente era ritenuto un soggetto legittimato a ricevere il pagamento in nome e per conto del creditore, con effetti liberatori, ed in quanto tale era un sostituto processuale. Tale soluzione ebbe qualche arresto giurisprudenziale, atteso che l'eventuale sentenza emessa in un giudizio, in assenza di chiamata del terzo (ente creditore), diveniva improduttiva di effetti per violazione del contraddittorio nei confronti legittimo contraddittore pretermesso ed in violazione dell'art. 2909 c.c. Con un arresto giurisprudenziale (sentenza 8613/2011) la Cassazione aveva sancito il principio opposto: " *qualora il contribuente abbia impugnato una cartella esattoriale, emessa dal concessionario per la riscossione, per motivi che non attengono al vizio della cartella medesima, il ricorso deve essere notificato all'Ente impositore, quale titolare del credito oggetto di contestazione nel giudizio, essendo il concessionario un mero destinatario del pagamento o, più precisamente, mutuando lo schema civilistico dell'art. 1188 del codice civile, il soggetto incaricato dal creditore ed autorizzato di ricevere il pagamento*". Questa seconda interpretazione della Cassazione, pur riconoscendo la figura dell'adiectus solutionis causa, escludeva l'applicazione dell'art. 39 del

D.lgs.112/99, onerando il ricorrente all'integrazione del contraddittorio. Con la sentenza in commento, la Corte secondo il ragionamento consolidato delle Sezioni Unite 16412 del 2007 e richiamato nell'ordinanza 28 novembre 2012, n.21220, ha onerato l'Agente della Riscossione alla chiamata in causa dell'Ente impositore, senza necessità di ordinanza giudiziale, essendo sufficiente la c.d. denuncia di lite. In verità, le posizioni della giurisprudenza sull'argomento in passato erano nettamente contrastanti: secondo la giurisprudenza maggioritaria, la sentenza pronunciata in una controversia tra il contribuente e l'agente della riscossione fa stato anche nei confronti dell'ente creditore, pretermesso, come si evince dal disposto normativo dell'art. 39 in esame, ma l'equivoco nasce dall'aver attribuito valenza processuale ad una norma inserita in un testo che regola i rapporti amministrativi tra Agente della Riscossione ed Ente impositore. E, infatti, se è vero che l'agente della riscossione è obbligato al risarcimento del danno qualora ometta la chiamata in causa, appare "prima facie" di tutta evidenza che la sentenza, che definisce il giudizio, sia direttamente efficace anche nei confronti dell'ente creditore, atteso il richiamo al risarcimento. Al contrario, ci si chiede cosa avvenga nell'ipotesi in cui venga emessa la decisione nell'assenza dell'Ente impositore, non chiamato in causa. La Cassazione in altra circostanza (**Sent. 11518 del 11/05/2018**) ha sancito che **è nulla la decisione dell'ottemperanza contro**

l'amministrazione finanziaria non chiamata in causa. Infatti, il contribuente che impugni la cartella e non instauri il giudizio integralmente, sia contro l'ente impositore che contro l'agente della riscossione, evocando in giudizio solo quest'ultimo e onerandolo della chiamata in causa del terzo, in ipotesi di sentenza favorevole ed in assenza del contraddittorio con l'ente titolare del credito, non potrà chiedere l'ottemperanza del giudicato all'ente pretermesso, quindi non si vedrà applicare l'annullamento della pretesa tributaria, anche se il ruolo resta inefficace, poiché non azionabile in executivis dall'Agente della Riscossione, che essendo parte nel giudizio vedrà, in applicazione del giudicato preclusa ogni possibilità di azione esecutiva esattoriale. In verità, nella fattispecie di cui alla Sentenza 11518 del 11/05/2018, il contribuente, nel giudizio che ha dato luogo alla sentenza inottemperata, impugnava gli estratti di ruolo avanti la Ctp, asseriva una serie di argomentazioni a sostegno della domanda, sia riguardanti vizi propri della cartella, sia vizi di formazione del ruolo. Evocava in giudizio solo l'agente della riscossione che non si costituiva. Il giudice di I grado in assenza di contraddittorio accoglieva il ricorso ed annullava i ruoli e le cartelle impugate.



La sentenza passava in giudicato per omessa impugnazione. Il ricorrente

notificava atto di messa in mora all'amministrazione finanziaria per l'ottemperanza della sentenza. L'amministrazione finanziaria respingeva la richiesta di annullamento e, instauratosi il giudizio di ottemperanza, la CTP nominava un commissario ad acta per l'applicazione coattiva della sentenza definitiva di I grado. Avverso il provvedimento dell'ottemperanza, l'amministrazione finanziaria ha fatto ricorso per Cassazione per violazione di legge, ai sensi dell'art.360, n 3 cpc in relazione all'art.70 del D.lgs.546/92 (vecchio testo) che prevedeva l'obbligo di ottemperare alla sentenza solo dopo il giudicato. Nella fattispecie, attesa l'assenza di chiamata in causa dell'Amministrazione finanziaria nessun giudicato si era formato nei suoi confronti e, pertanto, veniva a mancare il presupposto per chiedere l'applicazione dell'art. 70 del D.lgs.546/92. Com'è noto, ai sensi dell'art.2909 cc **"la sentenza fa stato tra le parti..."** e nessuna ottemperanza a giudicato può essere invocata in simili fattispecie contro il terzo estraneo, pretermesso dal giudizio. Ed invero, il contribuente era facoltizzato di agire nei confronti di dell'Agente della Riscossione, nei confronti dell'Agenzia delle Entrate o nei confronti di entrambi, ma ha agito solo nei confronti del primo, che non si è costituito in giudizio e non ha chiamato in causa l'Amministrazione Finanziaria, per tal motivo risponde delle conseguenze della lite ai sensi dell'art. 39 del D.lgs.112/99 e si tratta di una azione di responsabilità

per danno erariale che solo l'Ente potrà azionare in via diretta o in un giudizio di conto in sede di diniego del discarico per inesigibilità, essendo rimasto estraneo l'Ente. Con queste argomentazioni, la Corte ha cassato la decisione del giudice dell'ottemperanza e nel merito ha rigettato il ricorso originario. La conseguenza di tale situazione è che l'Ente impositore non potrà riscuotere la pretesa tributaria a mezzo ruolo, ma nulla toglie di avvalersi della riscossione della pretesa tributaria attraverso il procedimento di ingiunzione fiscale. In altri termini, l'annullamento del ruolo di riscossione se da un lato impedisce la riscossione a mezzo ruolo, non pregiudica in alcun modo il rapporto tra Ente e contribuente, poiché la pretesa tributaria non viene compromessa nel suo presupposto, ma semmai viene compromesso il ruolo, che è il titolo esecutivo. La responsabilità dell'Agente della Riscossione nei confronti dell'Ente impositore riguarda un rapporto giuridico dal quale resta estraneo il contribuente, atteso che l'art.39 del D.lgs.112/99 è inserito in un corpo normativo che regola i rapporti di natura amministrativa tra Ente impositore ed Agente della riscossione per le pretese di natura tributaria. Infatti, l'annullamento del ruolo di riscossione pone nel nulla il titolo esecutivo nella riscossione a mezzo ruolo, ma non elimina alla radice il credito che l'Ente vanta nei confronti del contribuente e nulla vieta all'Ente impositore, alla stregua di qualsiasi altro creditore, di novare il titolo esecutivo, attraverso un

nuovo titolo che può essere rappresentato dall'ingiunzione fiscale, laddove la legge lo preveda, salva l'ipotesi di decorrenza dei termini di decadenza della pretesa tributaria. Il precedente giudicato non ha effetti per l'Ente impositore, la sentenza tra Agente della Riscossione e contribuente è per l'Ente creditore "inutiliter data", con la conseguenza che l'Ente potrà novare e rinotificare un nuovo titolo esecutivo. Con la Sentenza 11518 del 11/05/2018, la Corte di Cassazione, se da un lato ha confermato la natura di litis denuntiatio della chiamata in causa, che rappresenta una ipotesi differente rispetto alla comune chiamata in garanzia, prevista dall'art.106 c.p.c., dall'altro lato ha dato una chiave di lettura costituzionalmente orientata alla problematica del litisconsorzio facoltativo nel processo tributario. Infatti, l'art. 14 del D.lgs.546/92 dispone che "se il ricorso non è stato proposto da o nei confronti di tutti i soggetti coinvolti nella vicenda processuale, il giudice deve ordinare l'integrazione del contraddittorio, mediante la loro chiamata in causa entro un termine stabilito a pena di decadenza". Tale norma è posta a garanzia degli artt. 3, 24 e 111 della Costituzione.



La mancata evocazione dell'Ente impositore genera una sentenza improduttiva di effetti nei confronti di

quest'ultimo (inutiliter data), quindi l'Agente della Riscossione non è un sostituto processuale. In maniera ancora più critica, la CTP di Siracusa con Ordinanze 1777/04/2014 e 1778/04/2014 (vedi anche CTP Siracusa 583/01/16 del 11 febbraio 2016), aveva addirittura dichiarato inammissibile il ricorso, dando applicazione all'art. 18 del Dlgs.546/92 lett. C), secondo il quale, il ricorso è inammissibile se manca l'indicazione dell'ufficio del Ministero delle Finanze, dell'Ente locale o dell'Agente della riscossione nei cui confronti il ricorso è proposto. In realtà, confermato l'obbligo posta a carico dell'Agente della Riscossione, ai sensi dell'art.39 del Dlgs. 112/99 (litis denuntiatio), di chiamare in causa l'Ente impositore, come sancito dalla giurisprudenza di legittimità, resta aperta la questione degli effetti dell'ottemperanza secondo la sentenza in commento Cass. 11518 del 11/05/2018, che se da un lato legittima l'azione risarcitoria in capo all'Ente impositore, lascia aperta ed impregiudicata una eventuale novazione del titolo esecutivo dell'Ente impositore nei confronti del contribuente. In realtà, ciò che rileva in queste fattispecie è che il titolo esecutivo è sempre esistito ab origine, ma per effetto della vicenda processuale sopravvenuta ed in assenza di contraddittorio con l'Ente creditore, diviene caducato ed il ruolo di riscossione è condizione dell'azione di esecuzione forzata in base al ruolo, ma ciò non vieta all'Ente impositore di intervenire attraverso altri strumenti messi a disposizione dal legislatore con

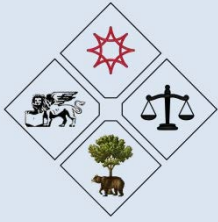
la novazione del precedente titolo esecutivo, atteso che la vicenda novativa, benché unitaria, produce il duplice effetto dell'estinzione del rapporto precedente e della costituzione di uno nuovo. Quindi, la possibilità dell'esecuzione forzata non resta preclusa, laddove l'Ente impositore voglia agire in executivis, attraverso la trasformazione del titolo esecutivo secondo la normativa di cui al regio decreto 14 aprile 1910, n. 639, e successive modificazioni, sempre che non siano decorsi termini perentori o intervenute decadenze e fatti estintivi successivi dell'obbligazione tributaria oppure procedere alla novazione del ruolo, attraverso una nuova iscrizione e alla riemissione di nuova cartella di pagamento nel rispetto dei termini perentori previsti dalla legge.

Gli effetti della mediazione -reclamo sull'art.39 del d.lgs.112/99

La tematica dell'art. 39 del D.lgs. 112/99, ove è sancito il principio secondo il quale: "*il concessionario (oggi Agente della Riscossione), nelle liti promosse contro di lui che non riguardano esclusivamente la regolarità o la validità degli atti esecutivi, deve chiamare in causa l'Ente creditore interessato; in mancanza, risponde delle conseguenze della lite.*" in passato è stata oggetto di notevoli contrasti giurisprudenziali che, se da un lato, secondo un orientamento maggioritario, non ammettevano il litisconsorzio necessario in ipotesi di soggettività processuale passiva, in virtù della predetta disposizione, dall'altro lato, secondo un indirizzo minoritario, ma altrettanto considerevolmente fondato,

si evidenziava la carenza di legittimazione passiva dell'Agente della Riscossione nelle ipotesi in cui le argomentazioni del ricorso riguardassero l'an ed il quantum debeat del tributo, sino alla fase di formazione del ruolo. L'assenza in giudizio dell'Ente impositore, legittimo contraddittore pretermesso e non evocato dal ricorrente, poneva problematiche processuali innumerevoli, sino ad ipotizzare, in casi estremi, la nullità della sentenza ottemperanda, improduttiva di effetti per l'Ente impositore. In tal senso, vi è stata qualche pronuncia del giudice di merito, nei giudizi di ottemperanza, in vigenza del vecchio art. 70 del D.lgs.546/92, che concludevano sulla nullità della sentenza, per mancata formazione del giudicato nei confronti dell'Ente impositore in applicazione dell'art. 2909 c.c. (ex multis: CTP Siracusa Sentenza n. 227/01/2013, depositata il 16.05.2013 nel giudizio di ottemperanza iscritto al R.G.R. n. 1552 del 2012). Secondo il citato orientamento, la sentenza emessa contro l'Agente della Riscossione, in un giudizio che lo aveva visto come unica parte processuale resistente, rendeva inottemperabile la sentenza stessa da parte dell'Amministrazione Finanziaria, atteso che il giudizio di ottemperanza, nel vecchio regime poteva essere esercitato solo avverso l'Ente impositore, giammai nei confronti dell'Agente della riscossione che rispondeva solo nelle ipotesi di diniego di rimborso ai sensi dell'art.69 del D.lgs.546/92. In verità ottemperare significa, attuare un obbligo

di "facere", derivante dalla sentenza ottemperanda, che coincideva, nel vecchio rito dell'art.70 del D.lgs.546/92, con l'obbligo di annullare materialmente il ruolo in forza della sentenza di accoglimento del ricorso del contribuente, resa esecutiva col passaggio in giudicato. Ma si trattava pur sempre di un giudicato interno tra le parti processuali (contribuente ed Agente della Riscossione). Nelle ipotesi in specie, l'Amministrazione Finanziaria non divenendo parte dal punto di vista processuale, non poteva ritenersi onerata dal provvedimento, in assenza di giudicato esterno verificatosi nei suoi confronti, stante al predetto orientamento. Conseguentemente tale obbligo non poteva sorgere nei confronti dell'Ente impositore, titolare del potere amministrativo di annullamento, ma nei confronti del quale non sussisteva alcun giudicato. In altri termini, nella situazione de quo si determinava l'ipotesi di una sentenza "non ottemperabile", così come ha concluso la recente pronuncia del giudice di legittimità. Invero, non si è mai tenuto conto che la norma dell'art.39 del D.lgs.112/99, sia una norma di natura amministrativa inserita in un decreto legislativo (il D.lgs.112/99) che regola i rapporti contabili tra Agente della Riscossione ed Ente impositore e che quindi non può modificare le regole processuali sul litisconsorzio.



Nonostante la Cassazione SS.UU. avesse risolto il contrasto giurisprudenziale sulla portata della norma dell'art.39 del D.lgs.112/99 e sulla sua natura processuale, nel 2007 con la nota sentenza 16412, giungendo alla conclusione di individuare nell'agente della riscossione un vero e proprio adiectus solutionis causa, nelle liti promosse solo contro l'Amministrazione finanziaria, i problemi restavano irrisolti attesa l'incompatibilità della norma con il sistema processuale tributario e le regole del giusto processo, nelle cause in cui fosse chiamato in causa solo l'Agente della Riscossione per vizi comuni ad entrambi i soggetti passivi processuali previsti dall'art. 10 del D.lgs.546/92. La Corte Suprema, ha sempre ritenuto l'Agente della Riscossione una sorta di sostituto processuale dell'Amministrazione Finanziaria.



Tuttavia, nonostante l'orientamento interpretativo consolidato delle SS.UU., la problematica della supposta natura processuale della norma e l'infelice disposizione dell'art. 39 del D.lgs.112/99, ha destato sempre notevoli contrasti, sia nella giurisprudenza di merito che di

legittimità. Invero, la ragione di tali contrasti, è nata dall'analisi della natura del D.lgs.112/99 che, finalmente, la Suprema Corte di Cassazione ha chiarito nella sentenza SS.UU. del 17.11.2016, n.23397, statuendo il principio secondo il quale, si legge dal paragrafo 19.4 al 19.5 “ **Par. 19.4 - L'abolizione dell'obbligo del “non riscosso come riscosso” ha portato un incisivo mutamento dei rapporti tra Ente impositore e Agente della Riscossione, nel senso che a decorrere dal 1999 quest'ultimo non è più tenuto a riversare all'Ente impositore le somme eventualmente corrispondenti ai ruoli trasmessi, ma deve versare soltanto ciò che effettivamente riesce a riscuotere, tempo per tempo. Di conseguenza, tale riforma è stata accompagnata, per le riscossioni non andate a buon fine, di una procedura diretta a consentire all'Agente della Riscossione di porre termine alle attività di riscossione effettuate in favore dell'Ente impositore. Tale procedimento, ha assunto il nome di procedure di “discarico per inesigibilità” ed è disciplinata dal D.lgs.112 del 1999 all'art.19 e seguenti. Par. 19-5 omissis....Come precisato dalla giurisprudenza, la procedura di discarico per inesigibilità di quote di imposta, di cui al D.lgs.112/99, art.19 e 20, ha carattere meramente amministrativo e riguarda esclusivamente il rapporto giuridico di dare-avere intercorrente tra il concessionario e l'ente creditore, al fine di accertare se**

sussista o meno il diritto al rimborso (Cass. S.U. 29 ottobre 2014, n.22951; Corte del Conti Calabria Sez, giurisd.7 marzo 2011, n.150, Corte Conti Sicilia Sez. giurisd., 4 ottobre 2010, n.2041).” In altri termini, la Suprema Corte, mutando gli indirizzi preesistenti (Sent.16412/2007 SS.UU.), ha riconosciuto in questa pronuncia, al D.lgs.112/99, la natura di norma amministrativa regolante i rapporti contabili in sede di verifica, da parte della giurisdizione contabile, del diritto al rimborso e delle connesse responsabilità amministrative tra Ente e Agente della Riscossione, disconoscendo l'applicabilità della norma ai rapporti tra Ente Esattore e contribuente, seppur limitatamente all'analisi della questione della prescrizione tributaria, oggetto del giudizio delle SS.UU. sul ricorso 20394/2014, conclusosi con la nota Sentenza n. 23397 depositata il 17.11.2016. Pertanto, il ragionamento dell'art.39 del D.lgs.112/99, espresso dalla Suprema Corte nella sentenza n.16412 del 2007, va rivisitato, anche alla luce della predetta sentenza, disconoscendo la portata processuale della norma dell'art.39 del d.lgs. 112/99 e seguendo l'impostazione della natura meramente amministrativa del D.lgs.112/99, considerato, altresì, che l'art. 14 del D.lgs.546/92 si pone, riguardo al processo tributario, in rapporto di specialità rispetto alla norma dell'art.39 del D.lgs.112/99. Sotto altra angolazione, oltre all'indirizzo fornito dalle SS.UU. nella predetta sentenza, applicabile a tutte le cartelle esattoriali di

natura tributaria, senza limite di importo si aggiunge il dato oggettivo che, oggi, avuto riguardo alle cartelle di importo inferiore a 50.000,00 euro, la questione appare superata, in relazione all'obbligatorietà dell'istituto della mediazione-reclamo la cui violazione comporta l'improcedibilità del giudizio. Com'è noto, infatti, con l'introduzione della mediazione-reclamo, dapprima applicabile solo alle controversie dell'Amministrazione Finanziaria, di importo inferiore a 20.000,00 euro, introdotta con l'art.39, comma 9, del decreto legge 6 luglio 2011, n.98, convertito con modificazioni, dalla legge 15 luglio 2011, n.111 che ha aggiunto l'art. 17 bis al D.lgs.546/92, rubricato con il titolo "reclamo - mediazione", il legislatore aveva iniziato un percorso primordiale, diretto a sviluppare la tax compliance, deflattivo del contenzioso. L'istituto, così come formulato originariamente, era riferito alla fase amministrativa, non contenziosa e tale è rimasto. Esso assorbiva persino le ipotesi di conciliazione giudiziale. Infatti, stabiliva l'art. 17 bis del D.lgs.546/92 al comma 1, l'esclusione della conciliazione giudiziale di cui all'art.48 del D.lgs.546/92, nelle ipotesi di mediazione-reclamo. Pertanto, la mediazione-reclamo, anche in ipotesi di rigetto, sebbene riguardasse la fase amministrativa e pre - contenziosa dell'instauranda lite giudiziale, implicava automaticamente una limitazione avente ripercussioni sul piano processuale, seppur limitatamente all'aspetto del divieto di conciliazione a giudizio incoato. Per di più, la mediazione -

reclamo era attuabile solo attraverso apposita istanza, posta in seno al ricorso introduttivo e restava nella facoltà del ricorrente formulare la proposta di mediazione.

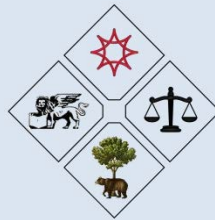


Secondo l'indirizzo interpretativo della giurisprudenza, riguardo al vecchio art. 17 bis del D.lgs.546/92, nella versione antecedente alla riforma entrata in vigore il 1° gennaio 2016, l'istituto della mediazione-reclamo non era obbligatorio nelle impugnazioni delle cartelle esattoriali. L'indirizzo interpretativo in commento, partiva da una analisi strettamente letterale dell'art. 17 bis del D.p.r. 602/73 vecchia versione, secondo la quale, la mediazione - reclamo era obbligatoria **"solo nei confronti degli atti dell'amministrazione finanziaria"**, mentre le cartelle esattoriali, venivano escluse in quanto **"atti dell'Agente della riscossione"**. Un siffatto ragionamento, però, si fondava su una interpretazione che metteva in risalto la soggettività dell'Ente emanante l'atto impugnato strictu sensu, ma non la natura dell'atto stesso, nè la caratteristica dell'impugnazione, se relativa alle ipotesi di cui all'art.19, ultimo comma, D.lgs.546/92, sull'impugnazione dell'atto prodromico non notificato con il ricorso avverso l'atto derivato oppure nelle ipotesi di cartelle emesse ex art.36 bis del D.p.r. 600/73, su ruoli a carattere innovativo, in cui il contribuente viene

per la prima volta a conoscenza della pretesa in seguito al controllo formale. Il citato orientamento, che di fatto facoltizzava l'esperienza della mediazione-reclamo nell'ipotesi di cartelle esattoriali, affidandolo alla discrezionalità del ricorrente, quindi, incorreva in due precisi limiti: 1) non teneva conto della natura dell'atto impugnato ruolo o cartella di pagamento; 2) non teneva conto del fatto che, la natura dell'atto impugnato scaturisce dalle motivazioni del ricorso. Infatti, nei ruoli ex art. 36 bis del D.P.R. 600/73, 36 ter del D.P.R.600/73 e 54 bis del D.P.R. 633/72 funzione di accertamento ed esecutiva si sovrappongono, per cui, trattandosi di cartelle di pagamento a carattere innovativo, rappresentano contestualmente: 1) il primo atto formale, con il quale il contribuente viene a conoscenza della pretesa tributaria, nelle ipotesi in cui non è obbligatorio il contraddittorio endoprocedimentale (omesso versamento di importi dichiarati e non versati); 2) il primo atto formale, con il quale il contribuente impugna la pretesa dell'amministrazione finanziaria. Invero, l'art. 21 del D.lgs.546/92, conferma che la notificazione della cartella di pagamento rappresenta anche notificazione del ruolo (in tal senso Commissione Tributaria Provinciale di Bolzano Sent. n.37 del 18 marzo 2013) e laddove il legislatore, con il D.lgs. n° 546/92 sul contenzioso tributario, ha innovato la vecchia disciplina processuale, accomunando sotto la lettera d) dell'art. 19 citato, sia il ruolo

che la cartella di pagamento, come atti impugnabili simultaneamente, ne ha conferito sia il vincolo, che le funzioni, nel successivo art. 21, ove ha disposto che la notificazione della cartella di pagamento vale anche come notificazione del ruolo. Sotto questo profilo, il sopra citato sistema binario (Agente della Riscossione - Ente Impositore), vigente sino al 30 giugno 2017, impedisce nelle ipotesi in specie, di superare la causa di improcedibilità. Infatti, il ricorrente non avrebbe potuto invocare la disposizione dell'art. 39 del D.lgs. 112/99, secondo l'indirizzo sopra delineato, poichè essa, secondo l'interpretazione letterale della norma e per quanto ricavato dall'insegnamento delle SS.UU. Sent. 16412 / 2007, era applicabile solo in fase giudiziale (l'Agente della riscossione nelle **liti.....deve chiamare in causa.....**) ove per "lite" e "causa" si intende la "fase giurisdizionale" già iniziata e non la fase amministrativa obbligatoria e prodromica della mediazione-reclamo. Infatti, in siffatte ipotesi, il giudice adito, pronunciando l'improcedibilità, onerava il ricorrente ad attivarsi con la notifica reclamo nei confronti dell'amministrazione finanziaria, assegnando un termine perentorio al ricorrente e, qualora, la notifica dell'istanza di mediazione reclamo fosse stata omessa, o effettuata oltre i termini concessi dal giudice, la Commissione Tributaria adita si pronunciava solo avuto riguardo ai vizi della cartella, dichiarando l'estinzione del giudizio per i lamentati vizi del ruolo e le contestazioni della pretesa tributaria

nell'an e nel quantum debeatur. In altri termini, l'inottemperanza della notifica del reclamo-mediazione, conseguente alla pronuncia di improcedibilità, legittimava una sentenza solo sui vizi della cartella, con omessa pronuncia del giudice adito in relazione ai vizi afferenti l'attività dell'Amministrazione Finanziaria, e legittimava la prosecuzione del giudizio solo per la trattazione dei vizi della cartella, afferenti all'attività dell'Agente della Riscossione. Da quanto detto è facile comprendere come, con l'introduzione dell'istituto della mediazione-reclamo, la norma dell'art.39 del D.lgs.112/99 inizia a vacillare, nonostante i contrasti legati all'infelice formulazione dell'art.17-bis, vecchia formulazione, nella parte in cui consentiva la mediazione-reclamo solo agli atti dell'amministrazione finanziaria.



Ma la situazione e i dubbi interpretativi vengono chiariti radicalmente, con la nuova formulazione dell'art. 17 bis del D.lgs.546/92, in seguito alla riforma intervenuta con il D.lgs. 156 del 2015, essendo la mediazione oggi estesa a tutta la platea degli Enti impositori ed anche all'Agente della Riscossione, in tutti i casi di atti di importo inferiore a 50.000,00 euro. Peraltro, rispetto all'originaria formulazione ante riforma 2015, intervenuta con il D.lgs.156/2015 in vigore dal 1° gennaio 2016, il dubbio relativo alla applicabilità della mediazione reclamo alle cartelle

esattoriali, è stato eliminato, atteso che è stata abrogata la dicitura **"controversie relative ad atti emessi dell'Agenzia delle Entrate"** e tale formulazione è stata sostituita con l'introduzione del nuovo articolo 17 bis. Il ricorso, secondo il nuovo comma 1, dell'art. 17 bis del d.lgs.546/92, produce anche gli effetti di un reclamo e può contenere una proposta di mediazione con rideterminazione dell'ammontare della pretesa. Ciò sta a significare che, nelle controversie in questione, la proposizione dell'impugnazione produce, oltre agli effetti sostanziali e processuali tipici del ricorso, anche quelli del reclamo mediazione, senza necessità di apposita istanza. Non è stata riproposta la disposizione che imponeva la preclusione dopo il reclamo mediazione, della c.d. conciliazione giudiziale, che ritorna applicabile, nonostante la proposta di mediazione rigettata, secondo la disciplina dei nuovi articoli 48, 48 bis e 48 ter del D.lgs.546/92. Quindi, la nuova mediazione è tipicamente amministrativa ed ininfluenza agli effetti di eventuali limiti di ordine processuale anche relativamente ad una chiusura della lite giudiziale in via conciliativa. Non v'è, quindi, alcuna ombra di dubbio, che l'art. 39 del D.lgs.112/99, oggi, dopo l'introduzione del D.lgs.156/2015, per le controversie iniziate dopo il 1° gennaio 2016, si pone in una posizione di incompatibilità con la nuova disposizione dell'istituto della mediazione reclamo per tutte le cartelle di pagamento inferiori a 50.000,00 euro, e non potrà ipotizzarsi la possibilità di

una disapplicazione della norma nelle fattispecie in argomento, attesa l'incompatibilità con il nuovo rito, ma non è azzardato ammettere che si è di fronte ad una vera e propria abrogazione tacita dell'art. 39 del D.lgs.112/99 così come inteso in relazione alla sua "ipotetica valenza di norma processuale". Infatti, ai sensi dell'articolo 15 delle Preleggi, che delinea tre distinti casi di abrogazione, tra cui **l'incompatibilità con leggi posteriori** "*Le leggi non sono abrogate che da leggi posteriori per dichiarazione espressa del legislatore, o per incompatibilità tra le nuove disposizioni e le precedenti o perché la nuova legge regola l'intera materia già regolata dalla legge anteriore.*" è di tutta evidenza che, viene a cadere l'impalcatura su cui si fondava la vecchia interpretazione delle SS.UU. n.16412/2007 sull'argomento della obbligatorietà della chiamata in causa del terzo ai sensi dell'art. 39 del D.lgs.112/99. Infatti, le fondamenta dell'impalcatura dell'ipotetico e successivo giudizio, instaurato a seguito del rigetto del reclamo, con iscrizione a ruolo della causa, viene radicata nella fase di mediazione reclamo, a garanzia dell'integrità del contraddittorio amministrativo e prodromico al contraddittorio giudiziale. Pertanto, nessun dubbio, a prescindere dell'analisi di esistenza o meno di litisconsorzio, potrebbe mai essere ipotizzato, poiché il giudizio si instaurerà integralmente e, l'eventuale assenza dell'Ente impositore, regolarmente evocato in fase di mediazione con la notifica del ricorso, darà luogo ad ipotesi di contumacia di quest'ultimo. In conclusione, alla luce

delle predette considerazioni, l'evoluzione degli orientamenti della Giurisprudenza delle SS.UU. sulla natura del D.lgs.112/99, unitamente alla introduzione della mediazione reclamo, specie dopo il D.lgs.156/2015, inducono a ritenere fondata la tesi dell'abrogazione tacita dell'art.39 del D.lgs.112/99, sicuramente per le cartelle di importo inferiore a 50.000,00 euro, a partire del 1° gennaio 2016.

**Assistente tecnico e procuratore dell'AdR,
coordinatore regione Sicilia della rivista scientifica
"Accademia tributaria"*



FINANZIAMENTI ALL'AVVIO DI MPMI: SELF- EMPLOYMENT E RESTO AL SUD DI GIUSEPPE ARLEO*

L'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, altresì conosciuta come Invitalia, è di proprietà del Ministero dell'Economia e ad essa sono demandate la gestione, dalla formulazione del bando fino all'erogazione, passando per l'assistenza tecnica, di tutte le agevolazioni nazionali per imprese che siano o meno in fase di start up.

Tra gli incentivi vi è Selfemployment e Resto al Sud, due agevolazioni che hanno l'obiettivo di finanziare piccoli

progetti per l'avvio di attività d'impresa da parte di giovani.

Il bando selfemployment è un'agevolazione a tasso zero per l'avvio di imprese da parte di NEET, Not in Education Employment or Trading, cioè persone senza lavoro e non impegnate negli studi o in formazione professionale, che abbiano inoltre età compresa tra i 18 ed i 29 anni e che siano iscritti al programma di Garanzia Giovani, il tutto sotto la supervisione del Ministero del lavoro. Alla data del 01/11/2018 risultano presentate 2.774 domande di agevolazioni con una richiesta fondi pari a 94,5 milioni di euro e ne risultano concessi 30 milioni di euro con 898 iniziative finanziate (dati ufficiali www.invitalia.it). La richiesta di agevolazioni può essere presentata da persone singole, quindi ditte individuali, da società di persone e società cooperative. Sono anche ammesse società inattive purchè costituite da massimo 12 mesi oppure società non ancora costituite ma che provvedano alla costituzione entro 60 giorni dalla comunicazione della delibera positiva alle agevolazioni. Sono inoltre beneficiari le Associazioni professionali e le società tra professionisti a condizione che siano inattive e costituite al massimo da 12 mesi rispetto alla data di invio della domanda di finanziamento. Le attività finanziabili sono nei settori della produzione di beni, fornitura di servizi alla persona e alle imprese, commercio, turismo, artigianato, trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli ad eccezione di quelli previsti dal

Regolamento 1407/2013 dell'Unione Europea. Sono altresì esclusi i settori della pesca e dell'acquacultura, produzione primaria in agricoltura oltre che tutti i settori espessamente esclusi dal regolamento dell'Unione Europeo sopra citato. Il finanziamento Selfemployment riguarda investimenti tra i 5.000 ed i 50.000 euro ripartiti in 3 tipologie. La prima è detta "microcredito" e finanzia progetti dai 5.000 ai 25.000 euro. La seconda si chiama "microcredito esteso" e finanzia dai 25.001 ai 35.000 euro. Infine i "piccoli prestiti" dai 35.001 ai 50.000 euro. Hanno tutti la caratteristica di essere agevolati a tasso zero, senza garanzia, rimborsabili in 7 anni con rate mensili e che partono dopo 6 mesi dalla concessione del prestito. Chi ottiene le agevolazioni si impegna a realizzare l'attività entro 18 mesi dal provvedimento di delibera. La domanda di agevolazione si presenta in maniera digitale, esclusivamente online tramite il sito di Invitalia, previa registrazione e compilazione del format di domanda insieme al business plan e la documentazione da allegare, il tutto firmato digitalmente indicando anche l'indirizzo pec per tutte le notifiche e le comunicazioni di rito. Vi è la possibilità per i richiedenti di frequentare un percorso di formazione e di accompagnamento che da un punteggio premiante di 9 punti. Invitalia, infine, prevede percorsi di accompagnamento e di assistenza tecnica durante la rendicontazione alle agevolazioni.

Le agevolazioni Resto al sud incentivano l'avvio di iniziative

imprenditoriali nelle regioni del Sud. Alla data del 01/12/2018 risultano presentate 5232 domande di agevolazioni di cui risultano approvate 2.003 mentre ne sono in compilazione ben 7.893 (dati ufficiali www.invitalia.it). Possono beneficiare della agevolazioni i giovani tra i 18 ed i 35 anni, ad oggi ed in attesa di imminenti modifiche che porteranno il limite di età a 45 anni. Suindicati proponenti hanno l'obbligo di essere residenti all'atto della presentazione della domanda alle agevolazioni nelle regioni della Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Abruzzo, Molise, Sardegna e Sicilia o in alternativa trasferiscano la residenza nelle regioni citate appena ricevuta da Invitalia la comunicazione di approvazione della domanda di finanziamento.



Ulteriori condizioni sono la mancanza di rapporto di lavoro a tempo indeterminato per tutta la durata del finanziamento e di non essere imprenditori o titolari di altra attività d'impresa in esercizio. Il progetto di finanziamento può essere presentato da società, cooperative e ditte individuali costituite dopo la data di conversione del decreto, il 21 giugno 2017, oppure può essere presentato da costituente società cioè da un gruppo di persone che presenta il progetto di finanziamento e che, entro 60 giorni,

elevati a 120 per i residenti all'estero, dalla comunicazione di esito positivo costituiscono la società. Le attività finanziabili sono la produzione di beni e servizi nei settori dell'industria, artigianato, trasformazione prodotti agricoli, pesca, acquacultura, servizi a persone e imprese, turismo. Sono invece escluse le attività agricole, ai sensi del Regolamento UE 1407, il commercio e le libere professioni sebbene per queste ultime si attende a breve l'inserimento tra le attività beneficiarie. Gli investimenti ammissibili sono in opere edili e impiantistica edile, nella misura massima del 30% dell'ammontare dell'investimento; le spese di gestione individuate nei fitti, materie prime, servizi vari, utenze, il tutto nella misura del 20% dell'ammontare dell'investimento; attrezzature, macchinari, arredi e mezzi mobili a condizione che siano beni nuovi di fabbrica; beni strumentali immateriali. La dotazione di fondi stabilita in Gazzetta Ufficiale, fino al 2025, è pari a 1.250 milioni di euro. Il contributo a proponente è pari a 50.000 euro fino ad un massimo cumulabile in base al numero dei proponenti pari a 200 milioni di euro. Il finanziamento copre il 100% delle agevolazioni, nella misura del 35% a fondo perduto ed erogati da Invitalia mentre il restante 65% viene erogato da uno degli istituti di credito convenzionati con Invitalia, a tasso zero, rimborsabile a rate semestrali in 8 anni di cui i primi 2 di preammortamento, quindi a costo zero per il proponente. Gli interessi vengono pagati da Invitalia alla banca tramite conto corrente

vincolato. Invitalia garantisce il mutuo nella misura dell'80% e sarà poi compito della banca decidere se chiedere la garanzia integrativa del 20% tramite un deposito vincolato, una fideiussione o con la firma a garanzia di un terzo. Il contributo di Resto al sud è a sportello pertanto vi è la valutazione delle domande di agevolazioni a seconda dell'arrivo delle stesse e l'apertura dello sportello è attiva fino ad esaurimento fondi.

Sicuramente le due agevolazioni sono molto utili per i giovani che vogliono avviare una attività d'impresa, selfemployment ha estensione nazionale ma soprattutto si rivolge ad una categoria svantaggiata di giovani che non hanno la possibilità di presentare nemmeno le garanzie affinché vi sia l'erogazione del finanziamento. Resto al sud invece ha una estensione geografica solo alle regioni del sud, obbliga i richiedenti, peraltro di età sicuramente maggiore anche alla luce della imminente modifica, a prestare garanzia in banca al fine di ottenere le agevolazioni pertanto anche dal punto di vista sociale si rivolge a soggetti non disagiati e che hanno volontà anche di investire mezzi propri al fine di avviare una attività imprenditoriale.

**Odecc di Salerno*



I CRITERI DECISIONALI E GLI ELEMENTI ORGANIZZATIVI DI DONATO BENEDINI*

Abstract

The effect of a decision is uncertain so that when one study for getting a choice have to consider all opportunities also ones on organization elements to get a probability of success better.

Ogni scelta decisionale, perché possa avere successo, considera fin dall'inizio il contesto nel quale sarà poi resa operativa in quanto i criteri utilizzati per assumere decisioni molto spesso forniscono una visione limitata della realtà che è quella descritta dai parametri ed dalle informazioni comprese nel criterio decisionale adottato.

Limitando il campo di osservazione alla realtà interna aziendale non si può prescindere dall'organizzazione nella quale poi la decisione verrà calata.

L'ASPETTO ORGANIZZATIVO

La società di consulenza McKinsey ha riconosciuto che il principale elemento di una organizzazione è il suo sistema di valori attorno al quale ruotano tutti gli altri elementi:

- Le modalità con le quali i gruppi interagiscono (LO STAFF)
- Il sistema di divisione dei compiti e delle responsabilità (LA STRUTTURA)
- Le informazioni e le modalità con le quali circolano all'interno dell'azienda sia tra le funzioni (

processo orizzontale) e sia tra i responsabili (processo verticale) – (I PROCESSI)

- lo stile con il quale i collaboratori sono gestiti dai responsabili (LO STILE)
- le scelte e gli obiettivi da perseguire (LA STRATEGIA)
- le competenze necessarie per svolgere i compiti assegnati (GLI SKILLS)

Questi elementi organizzativi sono distinti anche tra elementi soft oppure hardware se in esse è individuabile l'utilizzo di uno strumento fisico.

Sono elementi tra loro interconnessi tant'è vero che una variazione, un cambiamento di uno di questi ha effetti anche sugli altri modificandoli.

La società di consulenza Ernst & Young Consultants rappresentava invece gli elementi organizzativi come un tempio greco nel quale i valori aziendali erano il fondamento sul quale appoggiavano le colonne che rappresentavano le varie funzioni (Controllo di gestione, Struttura organizzativa, Risorse umane, Sistema informativo, Meccanismi operativi) che a loro volta sostenevano il tetto rappresentante le strategie e gli obiettivi.

Normalmente però l'organizzazione viene rappresentata da un triangolo alla base del quale sono inserite le funzioni più operative, nel centro le funzioni direzionali che gestiscono e controllano le risorse umane e finanziarie a loro assegnate, nella parte più apicale le funzioni strategiche più attente all'ambiente esterno che a quello interno

per capire come si evolve e così studiare la strategia che mantenga in vita l'impresa.

I processi verticali interni iniziano dal disegno strategico scelto che viene tradotto in un piano industriale con obiettivi misurabili e questi in un budget che i responsabili interni traducono in azioni concordate per poi elaborare i reports che raccolgono i risultati delle attività operative per il confronto con gli obiettivi attivando un processo inverso di feed-back.

Tra questi elementi organizzativi rientra il tempo dedicato al lavoro utilizzato per calcolare la produttività di quei lavori il cui prodotto è misurabile con metodi specifici, generalmente lavori aventi carattere operativo o professionale.

Il tempo dedicato alle attività direzionali dai responsabili, che difficilmente è misurabile, diminuisce all'aumento della responsabilità aumentando nel contempo il tempo dedicato ad attività strategiche.

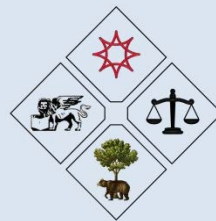
Le relazioni interne aziendali però nella realtà non seguono percorsi definiti e chiari ma traversi e contorti per la presenza all'interno dell'azienda di gruppi di influenza e di pressione.

La realtà rappresentata nei documenti organizzativi ufficiali si scosta sempre da quella reale. Una rappresentazione dei processi informativi che si avvicina maggiormente a quella reale può essere rappresentata da una figura geometrica irregolare con linee sinuose.

L'ASPETTO DECISIONALE

Il compito fondamentale dei dirigenti è quello di prendere decisioni a fronte di più alternative che si presentano in un

dato momento e con la finalità di perseguire gli obiettivi strategici od operativi collegati alle proprie responsabilità. Scelte che, principalmente in un'impresa, riguardano investimenti, l'analisi di convenienza dei costi, scelte operative come ad esempio se acquistare o produrre, i cui effetti hanno conseguenze per un periodo futuro di tempo.



I responsabili assumono le loro decisioni in base a conoscenze, dati ed informazioni e cercheranno di "prevedere" scenari futuri con l'assunzione di ipotesi pesate da probabilità, se incerte. Informazioni e dati successivamente monitorati durante la fase attuativa attraverso il confronto con quelli risultanti dalle situazioni verificatesi per essere confermati o ridefiniti perché la scelta possa essere perseguita.

Uno dei primi problemi che il decisore si trova ad affrontare è quello di scegliere il modello ed il criterio che supporterà la decisione e la preferenza tra diverse alternative.

Secondo Pasquale Saraceno "ogni nostra decisione, ogni nostra iniziativa hanno come fondamento una immagine che noi ci siamo fatta della realtà, o meglio di quegli aspetti della realtà che sono rilevanti ai fini della scelta che noi ci proponiamo di fare; questa immagine si designa con il termine di modello."

Continua affermando che il comportamento dell'uomo è il prodotto dei modelli che egli è in grado di costruirsi. (pag. ne 174 e 175 "La produzione industriale" IX edizione 1978- Libreria universitaria Venezia).

Nelle analisi finanziarie riguardanti l'andamento del mercato azionario si distinguono due approcci decisionali: un metodo che analizza i fondamentali considerando come tali i processi sottostanti che interessano il mercato del singolo titolo finanziario (o del gruppo di titoli), e l'analisi tecnica che considera solo i risultati numerici ipotizzando che i processi sottostanti trovino espressione nel dato numerico che sintetizza così anche il trend futuro.

Come i sondaggisti prediligono analisi dei processi socio economici, gli psicologi prediligono analisi riguardante il comportamento umano dei singoli e dei gruppi, i matematici prediligono analisi quantitative statistiche così i commercialisti prediligono analisi numeriche economiche e finanziarie.

Ognuna di queste analisi e scelte presuppone che il risultato o il giudizio espresso in un dato momento siano una sintesi di una rappresentazione futura avendo chiarito i principali processi e variabili in gioco.

Sono distinti dei modelli matematici, che descrivono le situazioni esistenti utilizzando dati quantitativi, dai modelli che descrivono la realtà in modo verbale.

Criteri decisionali che utilizzano algoritmi

I commercialisti privilegiano l'analisi tecnica che utilizza i dati e le

informazioni contenute nei documenti contabili ipotizzando di solito che si operi in un ambiente deterministico. L'incertezza di operare in un ambiente stocastico è generalmente affrontata con l'elaborazione di diversi scenari ai quali possono essere assegnate probabilità che pesano la loro attuabilità.

Si utilizzano algoritmi per:

- Rappresentare le relazioni tra due o più variabili cosicché se conosciuta una si calcolano le altre. Le funzioni sono utilizzate anche nelle così dette analisi di sensitività quando si studia la variazione di risultato alla variazione di uno o più parametri. Tra queste le funzioni si ricorda:
 - quella tra il reddito /utile ed i costi ;
 - quella che relaziona il prezzo alla domanda.



- Risolvere problemi di massimizzazione e minimizzazione attraverso il confronto tra due o più funzioni. Tra queste si ricorda:
 - la ricerca del fatturato di pareggio (determina quale fatturato si deve raggiungere perché vengano coperti i costi fissi e quelli variabili);

- l'ottimizzazione del lotto di acquisto o di produzione per determinare il lotto ottimale di acquisto o di produzione (il costo unitario del bene diminuisce all'aumentare delle dimensioni del lotto mentre il costo totale dell'otto aumenta all'aumentare delle dimensioni del lotto stesso);
- la massimizzazione o la minimizzazione di una funzione obiettivo in presenza di vincoli con la ricerca dell'ottimizzazione dell'utile attraverso quella dei ricavi o la minimizzazione dei costi. (Tra i problemi matematici si ricordano i problemi di ricerca operativa riguardanti l'ottimizzazione di assegnazione risorse in presenza di vincoli, come ad esempio il definire in quali stabilimenti produrre quantità di prodotto al fine di diminuire il costo totale di produzione, qual è il percorso che minimizza il costo di

- trasporto, dove ubicare un magazzino in modo da minimizzarne il costo di trasporto o il percorso dai luoghi di produzione);
- La scelta della strategia migliore risultante dall'analisi che assegna pesi alle combinazioni e alternative di strategia possibili o conosciute o conoscibili;
- la scelta degli investimenti; funzioni che attualizzano in un dato momento valori futuri e conteggiano il parametro di base scelto come criterio di decisione - come ad esempio il tasso di rendimento dell'investimento;
- la scelta se acquistare o produrre; funzioni che mettono in relazione i ricavi sorgenti ed i costi cessanti, con i ricavi cessanti ed i costi sorgenti in una ipotesi operativa;
- la relazione tra la curva della domanda e quella dell'offerta. (Il prezzo di acquisto tenderà ad aumentare in presenza di una

risorsa scarsa mentre diminuirà se la risorsa è disponibile sul mercato).

- Individuare la funzione che descrive la tendenza di una serie di dati numerici rilevati da un'indagine campionaria. Tra queste la funzione di regressione descrive quell'andamento che minimizza lo scostamento dei suoi valori dai dati reali e permette di stimare l'andamento futuro dell'evento indagato.
- Ricercare informazioni in internet (big data) o in archivi computerizzati con l'utilizzo di algoritmi - criteri matematico logici che possono essere programmati.

Lo sviluppo temporale delle alternative con uno sviluppo sequenziale (non biunivoco) tra loro viene anche rappresentato in un grafo che assomiglia ad un "albero" le cui intersezioni sono chiamati nodi. Il nodo rappresenta il momento nel quale ci si trova di fronte a più alternative dalle quali partono "rami" che troveranno altri nodi. Si parla in tal caso di albero delle decisioni in quanto illustra lo spettro delle alternative a cui si trova di fronte il decisore.

Se ad ogni nodo viene assegnata una probabilità si ottiene una visione completa dello scenario futuro la cui scelta viene ponderata dalla probabilità. Questo aumenta la complessità.

I grafi sono utilizzati anche per rappresentare la sequenza nella catena derivante dalla tecnologia Blockchain e lo sviluppo delle informazioni con rapporti biunivoci nelle reti in Internet.

Per completezza della trattazione non si può non accennare all'esistenza di funzioni probabilistiche che descrivono nel continuo l'andamento delle probabilità assegnate ad un evento.

Ad esempio sono usate funzioni probabilistiche:

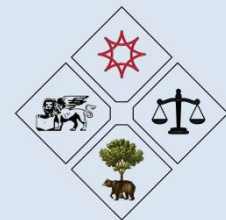
- Per conteggiare la probabilità che un cliente si presenti in un negozio in un determinato periodo di tempo. (Tale probabilità aumenta nel primo periodo in modo meno che proporzionale per poi aumentare in modo più che proporzionale ed arrivare ad un certo momento in cui la probabilità che arrivi un nuovo cliente decresce);
- Per descrivere come si distribuisce la probabilità nel verificarsi di un evento intorno alla sua media;
- Per decidere quanti pezzi una macchina deve produrre avendo stimato attraverso una indagine campionaria la media di pezzi difettosi in un arco temporale;
- Per ottimizzare i tempi di attesa allo sportello (il tempo medio di arrivo del cliente allo sportello deve essere inferiore al tempo medio di

espletamento della pratica perché non si formino code).

L'inserimento delle funzioni probabilistiche negli algoritmi decisionali complica ulteriormente l'elaborazione non rendendo di per se il risultato finale più attendibile rimanendo un'alea di incertezza.

Per tale motivo le analisi si limitano nella maggior parte dei casi ad assegnare le probabilità ad eventi deterministici.

Come Nicola Gardini ricorda (Garzanti 2018 "Le 10 parole latine –che raccontano il mondo"), nell'illustrare i significati della parola "segni", anche gli indovini nei tempi antichi cercavano di prevedere il futuro interpretando i sogni o i segni provenienti dalla realtà (le viscere degli animali, il volo o il canto degli uccelli, i tuoni, ecc.).



Oggigiorno però l'interpretazione è diventata più sofisticata e pertinente alla realtà indagata a cui viene incontro la tecnologia che mette a disposizione di tutti APPS mirate a risolvere singoli e circoscritti problemi.

Criteria decisionali che utilizzano informazioni organizzate non relazionate attraverso algoritmi

Oltre alle analisi quantitative o probabilistiche numeriche si possono raccogliere informazioni omogenee ed organizzate in modo logico esponendole

in tabelle, flow-chart, diagrammi, visioni spaziali su assi cartesiani, info-grafici.

Tra questi metodi si ricordano:

- L'analisi SWOT (Strengths, Weakness, Opportunitates, Threatats) che indaga e focalizza i punti di forza e quelli di debolezza dell'impresa in relazione alle caratteristiche di mercato;
- L'analisi sul posizionamento competitivo del prodotto nel mercato (Matrice di Porter):
 - se il prodotto fornisce un ampio utile e la quota di mercato è bassa, l'impresa ha spazio per uno sviluppo da supportare con nuova finanza;
 - se il prodotto fornisce utile e copre un'ampia quota di mercato, l'impresa si trova in un mercato maturo e dovrà pensare ad una innovazione di prodotto o di mercato;
 - se il prodotto fornisce poco utile e copre una bassa quota di mercato l'impresa dovrà pensare ad un suo abbandono ed ad una innovazione.
- L'analisi strategica prodotto segmento di mercato possono aiutare ad individuare le strategie di vendita da attuare che possono essere:

- mirate se il prodotto copre un solo segmento di mercato;
- di prodotto se la vendita copre tutte le fasce di mercato;
- di mercato se l'azienda vende tutti i prodotti che coprono un segmento di mercato – strategia specialistica;
- Se la strategia copre vari segmenti di mercato con diversi prodotti l'impresa persegue una strategia selettiva.
- L'analisi costo e servizio permette di individuare se un'impresa:
 - è più orientata al marketing (se ha costi alti di servizio con un livello di servizio alto);
 - alla logistica (se ha un alto livello di servizio con bassi costi);
 - alla produzione (se ha costi bassi di servizio con un basso livello di servizio).
- Analisi organizzative interne aziendali che raccolgono le informazioni in tabelle, schemi, flow-charts riguardanti i compiti e responsabilità, i processi decisionali, i processi operativi, le competenze o gli skills del personale;
- Analisi comparative.

Esistono molte altre matrici utilizzate e studiate da società di consulenza che si distinguono l'una dall'altra dalle informazioni ricercate e dalle modalità di raccolta dei dati che differiscono a seconda delle finalità informative che si vogliono perseguire.



CONCLUSIONE

Per ogni decisione e prima dell'attuazione, è opportuno valutare anche gli effetti sugli elementi organizzativi inizialmente descritti non strettamente rientranti tra i dati e le informazioni raccolte per il criterio decisionale scelto in modo da aumentare la probabilità che la decisione abbia successo.

Il successo dipenderà anche dall'accuratezza e precisione delle informazioni possedute o raccolte. Con una immagine ripresa dallo sport di "tiro con l'arco" si può concludere con una astrazione immaginando che le frecce siano le informazioni raccolte ed il bersaglio sia l'obiettivo ed il centro di questo rappresenti la perfezione:

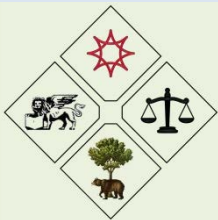
- Se le frecce raggiungono il bersaglio ma non si avvicinano al centro e sono distanti tra loro, si avrà bassa precisione e bassa accuratezza;
- Se le frecce raggiungono il bersaglio e sono tra loro vicine

ma distanti dal centro, si avrà alta precisione ma bassa accuratezza;

- Se le frecce raggiungono il bersaglio e sono vicine al centro e tra loro, si avrà alta precisione ed alta accuratezza.

Questo per dire che è fondamentale per prendere decisioni la qualità dei dati, delle informazioni e la loro completezza a meno dell'intuito imprenditoriale avulso da regole e ragionamenti.

**Odcec di Verona*



I PROFESSIONISTI PADRONI O PRIGIONIERI DEL PROPRIO TEMPO?

DI PATRIZIA BONACA*

I professionisti sempre di più sono alle prese con la gestione del loro tempo. Sembra sempre che non ci sia abbastanza tempo per terminare il proprio lavoro, per i collaboratori, per la famiglia, per rilassarsi, per dedicarsi ai propri hobbies e alle proprie passioni.

Andiamo di corsa ...lasciando messaggi vocali su whatsapp, chattando su fbk in macchina o addirittura in motorino! Ma qual è la scusa comune?

Non ho neanche il tempo per poter pensare alla gestione del mio tempo!!!

Questo è un alibi frequente che ha un diffuso riconoscimento sociale tra i professionisti, manager e

imprenditori... e tra tutte quelle persone super impegnate!

Ma ci siamo mai chiesti quanto di quello che facciamo è veramente utile per i nostri fini?

Siamo molto impegnati, facciamo un mucchio di cose, ma facciamo le cose giuste?

Queste, a mio avviso, sono le domande che dovremmo porci al mattino quando stiamo per varcare la soglia verso il bailam di impegni, riunioni, colloqui, conference call e chi più ne ha ne metta! Sull'argomento ci viene in aiuto Peter Druker, famoso economista che dice:

“chi fa molto lavoro e efficiente. Ma se trascura l'essenziale non è efficace, perché fa soltanto un mucchio di cose!”

La differenza è nell'essenziale!

Infatti, fare tante cose è diverso da essere produttivi e soprattutto è diverso dal fare la cosa giusta.

Non dobbiamo dimenticarci che fare una cosa giusta, anche in maniera non perfetta, è sempre meglio che fare tante cose, a volte anche sbagliate.

La mia risposta al perché sia così difficile includere questa abitudine nel nostro agire quotidiano è che per acquisirla dobbiamo fermarci ed escogitare una strategia di azione. Implica pensare, osservare, chiarirsi gli obiettivi, in pratica implica conoscere il sentiero nel quale vogliamo muoverci.

Per questo sono convinta che la gestione del tempo sia solo una conseguenza alla gestione di noi stessi, diventa l'ultimo tassello di un lavoro a

monte impostato verso la realizzazione dei nostri obiettivi.

A questo punto direi che: **Il tempo non è denaro ma consapevolezza!**

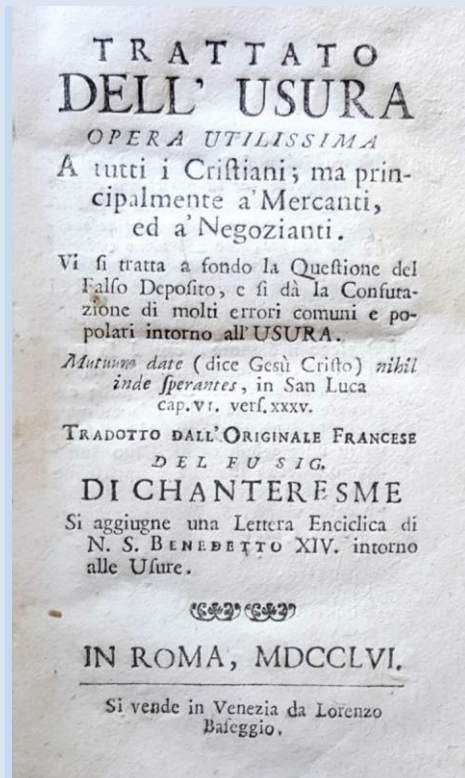
Infatti definendo lo “stato desiderato” è cioè quell'obiettivo preciso, circoscritto e realizzabile che ci poniamo davanti da qui a tre/sei mesi diventa più facile se non spontaneo iniziare a dare un diverso valore al nostro tempo riuscendo a dire di no!, a negoziare il tempo, a difendersi dai ruba tempo...insomma a porre in essere tutte quelle azioni per un uso corretto del tempo pro doma nostra.

Un primo segreto che mi sento di condividere è quello di individuare le nostre competenze distintive che potremmo chiamare “qualità speciali”, non facilmente imitabili, che ci permettono di eccellere in un aspetto tecnico organizzativo delegando a collaboratori meritevoli il resto.

Un altro è quello di imporsi di prendere una pausa per dedicarsi a quello che De Bono definisce “Il pensiero laterale”, cioè il libero fluire di pensieri senza una logica in contatto con le nostre sensazioni. Questo per superare l'atteggiamento abitudinario, prigioniero del tempo, con idee e atteggiamenti nuovi.

In questo modo avremo sotto controllo il nostro tempo non per diventare “robot da lavoro” ma per essere professionisti di nuova specie dalle idee chiare e in contatto con la nostra umanità.

**Odcec di Roma*



USURA E FALSA DATA

DI PAOLO LENARDA*

In un periodo di spread e di interesse in rialzo, mi piace presentarvi un piccolo libro del 1756: trattato dell'usura.

E' un manuale "utilissimo principalmente a' mercanti ed a' negozianti" ma, certamente, anche ai nostri antichi colleghi, e, come dice l'autore, per tutti quelli che cercano di operare nel rispetto delle indicazioni della Chiesa.

Carta porosa, bello ed interessante, in discrete condizioni, è uno dei miei preferiti.

Sul frontespizio è chiaramente indicato che il libro è pubblicato a Roma, ma è venduto a Venezia, da Lorenzo Baseggio.

Nella seconda metà del 1700, l'economia, l'industria e il commercio stanno assumendo dimensioni che richiedono una quantità sempre

maggiore di denaro. E il denaro si trova con i finanziamenti che vanno pagati con l'interesse.

L'usura è sempre stata un peccato gravissimo anche se, nel 1439, con il Concilio di Firenze, si cerca di addolcire la situazione con la codificazione del Purgatorio e il passaggio dell'usura da peccato mortale a peccato veniale.

Dante, con la sua commedia, un secolo prima, aveva già preparato il clima.

L'usuraio, chi presta denaro ad interesse, alla sua morte, deve fermarsi alcuni anni in Purgatorio. Il tempo di permanenza può essere ridotto con offerte, preghiere e acquisto di indulgenze. La decisione del Concilio procura entrate inaspettate per il clero e apre la strada alle prime banche e alle prime attività industriali.

Qualche anno dopo, nel 1472, nasce il Monte dei Paschi.

Ma, per il cristiano, per il credente, per l'imprenditore osservante il problema non è chiuso: mortale o veniale, è sempre un peccato. E il problema si ingigantisce con lo sviluppo dell'industria e del commercio.

La Chiesa cerca di dare una guida alle nuove categorie produttive, sempre più bisognose di finanziamenti e, con l'intento di fare chiarezza, il primo novembre 1745, Benedetto XIV emana l'Enciclica *Vix pervenit*: "non appena pervenne alle nostre orecchie che si venivano a diffondere alcune opinioni che non sembravano conformi ad una saggia dottrina....."

L'enciclica cerca di chiarire, di trovare attenuanti, ma, alla fine, deve confermare che "è illecito e collegato

all'usura ogni profitto ricavato dal danaro".

Agli imprenditori devoti, in grande disagio, dovrebbe venire in aiuto proprio questo "Trattato dell'usura"

Si tratta di un lavoro del francese Di Chanteresme che è stato tradotto in italiano, nel 1756.

Spiegare che sui prestiti in denaro non deve essere applicato l'interesse è cosa ardua. E lo sa bene anche l'autore perché prima di esprimere la sua posizione spiega, a pagina 9, che "non è questa la sola massima del Cristianesimo che contenga del rigore e della severità" e ricorda che ci sono altre situazioni che sembrano assurde. L'autore porta qualche esempio: "il comandamento d'amare i nemici, l'obbligazione di separarci dalle cose più care, l'indissolubilità del matrimonio".

Al termine della prima parte, l'autore è costretto ad ammettere che se vuoi essere un buon cristiano non devi applicare l'interesse "dovendo, adunque, la fede supplire, in questa materia, al difetto della ragione." (pag. 24)

Ma, nelle pagine successive, l'autore cerca di girare attorno a questo obbligo e ipotizza qualche scusa, alcune giustificazioni, una via d'uscita: forse una soluzione:

-se presto i soldi a un mercante, quello che lui mi dà non è l'interesse, ma è una parte del suo guadagno. In sostanza sono suo socio (pag. 80)

-"un mercante che impresta il suo denaro ad un altro, privasi del suo guadagno": prestando i miei soldi mi privo di un vantaggio alternativo, con quei soldi avrei fatto altre cose: non mi

faccio pagare l'interesse, ma il lucro cessante (pag. 93). Questa mi pare geniale!

-perché non posso farmi pagare gli interessi fin dall'inizio per un prestito, mentre è consentito chiedere una penale, se il debitore mi restituisce il mio prestito, anche se gratuito, dopo la data concordata? (pag. 108)

-se quello è disposto a darmi gli interessi, perché non li devo prendere? E' lui che mi ha fatto la proposta: "perch'egli è libero, volontario e spesso vantaggioso non solo a chi impresta, ma ancora a quello che riceve l'imprestito" (pag. 113)

- e chi mi paga il rischio? il "pericolo, in cui alle volte si pone di perdere ciò che impresta?" Non è interesse: è il prezzo del rischio (pag. 120). Anche questa non è male.

Andando verso la fine l'autore francese lascia intendere che le giustificazioni possono essere valide e il discorso corretto, pur precisando che la Fede non lo permette e a pagina 132 ricorda "che in materia di usura non bisogna fidarsi del discorso umano, ma convien prendere norma dalla Fede"

Il traduttore italiano riporta il testo "del fu sig. Di Canteresme", autore del testo. E possiamo intuire il suo imbarazzo.

Gli Stati italiani sentono ancora il peso del Sant'Uffizio

Anche a Venezia, il ragionamento potrebbe essere considerato temerario. Forse pericoloso. Forse potrebbe essere preso come una vaga apertura a una qualche usura.

Il traduttore italiano ha paura, non vuole correre rischi. L'Inquisizione non è più

così oppressiva, specialmente a Venezia. Ma solo una cinquantina d'anni prima, nel 1705, la Repubblica Serenissima ha giustiziato Antonio Corrier, frate agostiniano, e il suo compare Antonio Moro condannati dal Sant' Uffizio per aver utilizzato, a fini magici, ostie consacrate.

Meglio essere prudenti.

Il traduttore ne parla con Lorenzo Baseggio, tipografo con bottega a Venezia che, forse, gli aveva procurato il testo francese.



Baseggio vuole fare quel libro dal sapore di proibito. Sa che lo venderà bene e decide di correre il rischio.

Ma cerca di confondere le idee e usa una prassi già adottata da altri tipografi di Venezia e di Napoli: dirà che è stampato altrove.

Prepara la prima pagina del libro e imbrogliava un po' le carte. Scrive, in caratteri maiuscoli, che Il libro è stato stampato a Roma, nella grande Roma papalina.

Lui è solo il venditore.

I tempi stanno cambiando. E' sempre più difficile frenare il progresso. Forse con l'accordo tacito di tutti la pratica prende piede. E le danno anche un nome: falsa data.

Guardate la foto della prima pagina, il libro è datato "in Roma 1756".

Nessun riferimento, nessun indirizzo.

A Roma, ovviamente, non sanno nulla.

Un eventuale controllo diventa difficile.

Lorenzo Baseggio, piccolo stampatore veneziano, ha fatto il suo libro e lo venderà, con successo.

E' quasi un gioco, un gioco per difendersi dalle ultime frange dell'Inquisizione. Un gioco conosciuto e tollerato, in attesa di una maggiore libertà.

Mancano solo 32 anni al 1789: la presa della Bastiglia.

Ma l'indice dei libri proibiti verrà abrogato da papa Paolo VI nel 1966, dopo il Concilio Vaticano secondo.

Molti di noi erano già nati.

**Odece di Venezia*

i.p.

redazionale a cura di



Il piano individuale di risparmio di Enzo Sarasso*

La legge 11 dicembre 2016, n. 232 (c.d. Legge di Bilancio 2017) ha introdotto il Piano Individuale di Risparmio a Lungo Termine (PIR) (art. 1, commi 100-114).

DEFINIZIONE

Il **PIR** è un contenitore fiscale - un OICR, una Gestione Patrimoniale, un Rapporto di Custodia o Amministrazione o qualsiasi altro Stabile Rapporto con esercizio dell'opzione per l'applicazione del regime di risparmio amministrato, o un Contratto di Assicurazione sulla vita o di Capitalizzazione - all'interno del quale i risparmiatori "retail", solo persone fisiche individuali purché residenti fiscalmente in Italia, possono godere di una agevolazione fiscale totale e l'esenzione dall'imposta sulle successioni, se

e solo se rispettano alcuni vincoli di importo: 30.000€ massimi anno e 150.000€ massimi nel corso della vita del PIR e di durata: il PIR deve essere detenuto dal cliente per almeno 5 anni, pena la perdita dei vantaggi fiscali e l'applicazione della fiscalità ordinaria secondo il criterio del FIFO (First In First Out, i primi conferimenti sono considerati i primi disinvestimenti in caso di rimborso).

Ogni cliente non può avere più di un PIR e l'intermediario all'atto dell'incarico deve acquisire dal titolare un'autocertificazione in cui dichiara di non essere titolare di altro PIR.

ASSET

Dal punto di vista della gestione degli asset, il PIR, in ciascun anno solare di durata del piano, per almeno i due terzi dell'anno stesso, deve essere investito per almeno il 70% del valore complessivo in strumenti finanziari, anche non negoziati nei mercati regolamentati, emessi o stipulati con imprese che svolgono attività diverse da quella immobiliare, residenti nel territorio dello Stato italiano, o in stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo con stabili organizzazioni nel territorio italiano; di questo 70%, il 30% deve essere investito in strumenti finanziari di imprese diverse da quelle inserite nell'indice FTSE MIB della Borsa italiana o in indici equivalenti di altri mercati regolamentati.

Esiste per gli attivi un limite di concentrazione pari al 10% relativo agli strumenti finanziari di uno stesso emittente o stipulati con la stessa controparte o con altra società appartenente al medesimo gruppo dell'emittente o della controparte o in depositi e conti correnti.

Nel rispetto di tali condizioni, sono ammessi anche gli investimenti in quote o azioni di organismi di investimento collettivo del

risparmio (OICR) residenti nel territorio dello Stato PIR compliant.

POTENZIALI CANALI DI COLLOCAMENTO

Il PIR può:

1. essere aperto direttamente con una SGR, anche per il tramite di un collocatore
 2. essere attivato presso un collocatore.
- In questo caso il fondo PIR compliant può essere inserito, ad esempio, in un deposito amministrato monointestato nel quale possono rientrare più strumenti finanziari che rispettano quanto previsto nell'articolo 1, commi 100-114 della c.d. Legge di Bilancio 2017.

A tal riguardo, si evidenzia che quasi tutti gli istituti di credito hanno fatto la scelta di aprire il PIR direttamente con una SGR e di non attivare il dossier titoli PIR compliant (punto 2), vista la complessità gestionale (fiscalità, limiti normativi ecc... che dovrebbero essere presidiati da un collocatore o da una banca) e i rischi per il cliente che potrebbero derivare dalla scelta dei singoli asset (PIR compliant) inseribili nel suddetto dossier titoli. Ricordo infatti che, al fine di godere delle agevolazioni fiscali, l'importo Max investibile è di 30.000 euro per anno solare; tale limite potrebbe essere troppo basso per consentire al risparmiatore un'adeguata diversificazione degli asset.

PIR APERTO DIRETTAMENTE CON LA SGR

Ai fini dell'esenzione fiscale la SGR deve, in particolare, verificare la presenza dell'autocertificazione del Cliente (unico PIR e persona fisica residente fiscalmente in Italia), il requisito dei 5 anni di permanenza nel PIR, il rispetto dei massimali e calcolare la fiscalità qualora decadano i benefici dell'esenzione. Il PIR può essere aperto direttamente con la SGR anche per il tramite

di un ente collocatore. In questo caso la SGR è sempre il sostituto d'imposta ma ai fini delle altre normative (es antiriciclaggio, adeguatezza investimento ecc) responsabile rimane il collocatore.

Anche ai fini del calcolo dell'imposta di bollo, questa permane in capo al collocatore.

I PIR REALIZZATI DA SELLA GESTIONI

I PIR realizzati da Sella Gestioni SGR sono due Fondi Comuni di Investimento che consentono di beneficiare di agevolazioni fiscali qualora vengano rispettati determinati vincoli di investimento, di durata e di importo come da normativa vigente.

Sella Gestioni è tra le prime SGR italiane ad offrire alla sua clientela questa nuova possibilità di investimento.

**Responsabile Commerciale Sella Gestioni SGR SpA*



ROSSIGNOL

www.rossignol.com



IL COMMERCIA@LISTA®

ISSN 2531-5250

L'AVVOC@TO®

ISSN 2531-4769

Fondazione Italiana di Giuseconomia
Fondazione fid. dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Biella
Piazza Vittorio Veneto
13900 Biella
Testata iscritta al Registro Stampa del
Tribunale di Biella al n. 576
© tutti i diritti riservati

Direttore responsabile
Domenico Calvelli

Redazione de **Il Commerci@lista**

Redattore capo

Alfredo Mazzocato

Redattore capo area lavoro

Cristina Costantino

Redattore capo area tributaria

Paolo Sella

Redattore capo area societaria

Roberto Cravero

Redattore capo area economia aziendale

Alberto Solazzi

Comitato di redazione area lavoro

Bruno Anastasio*, Paride Barani*, Maurizio
Centra, Cristina Costantino*, Marialuisa De Cia*,
Ermelindo Provenzani, Martina Riccardi, Marco
Sambo*, Graziano Vezzoni*

**redattori esecutivi*

Redazione de **L'Avvoc@to**

Comitato scientifico

Ilaria Capelli, Massimo Condinanzi, Alessandro
D'Adda, Paolo Ferrua, Giuseppe Finocchiaro,
Mario Gorlani, Paolo Moneta, Giuseppe Porro,
Claudio Sacchetto

Coordinatori di redazione

Marco Borgarelli, Valentina Ciparelli, Claudio
Viglieno, Ketty Zampaglione

Responsabili scientifici e redattori capo per il diritto
tributario telematico, l'informatica giuridica ed il diritto
dell'informatica

Fabio Montalcini, Camillo Sacchetto

Redattore capo per il diritto societario

Piero Marchelli

Redattore capo per il diritto processuale tributario

Ernestina Pollarolo

Redattore capo per le procedure esecutive, immobiliari e
mobiliari

Gabriele Carazza



**COORDINAMENTO
INTERREGIONALE
DEGLI ORDINI DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
DI PIEMONTE E VALLE D'AOSTA**



**FONDAZIONE ITALIANA DI
GIUSECONOMIA**

*Fondazione Dottori Commercialisti ed
Esperti Contabili - Biella*



INDICE

	PAG. 1
RISCOSSIONE PROVVISORIA DEL TRIBUTO IN PENDENZA DI GIUDIZIO; CRITICITA' E PROPOSTE DI SOLUZIONE di Domenico Calvelli	
	PAG. 2
L'ONERE DI CHIAMARE IN CAUSA L'ENTE IMPOSITORE GRAVA SULL'AGENTE DELLA RISCOSSIONE MA LA SENTENZA, IN MANCANZA DI CONTRADDITTORIO CON L'ENTE, NON CONSENTE L'OTTEMPERANZA CON QUEST'ULTIMO di Francesco Rubera	
	PAG. 9
FINANZIAMENTI ALL'AVVIO DI MPMI: SELF-EMPLOYMENT E RESTO AL SUD di Giuseppe Arleo	
	PAG. 11
I CRITERI DECISIONALI E GLI ELEMENTI ORGANIZZATIVI di Donato Benedini	
	PAG. 16
I PROFESSIONISTI PADRONI O PRIGIONIERI DEL PROPRIO TEMPO? di Patrizia Bonaca	
	PAG. 17
USURA E FALSA DATA di Paolo Lenarda	



**ORDINE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI DI BIELLA**



**Associazione Italiana
Professionisti della
Giustizia Tributaria**



A D C
Associazione dei
Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili
Sindacato Nazionale
Unitario



Affidavit Commercialisti®



Università Popolare Biellese
per l'educazione continua

I contenuti ed i pareri espressi sono da considerarsi opinioni personali degli autori e debbono pertanto ritenersi estranei all'editore, al direttore, alla redazione ed agli organi della testata, che non ne sono in alcun modo responsabili.

L'editore non ha alcun rapporto contrattuale con gli autori, che contribuiscono in forma del tutto liberale con l'invio occasionale di propri articoli o lavori.

La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare.

Poiché i contributi ed il lavoro di impaginazione sono effettuati su base volontaria, saranno sempre gradite segnalazioni di eventuali refusi o riferimenti inesatti.

in collaborazione con:

- Coordinamento Interregionale degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta
- CIDT Centro Internazionale Diritto Tributario/International Tax Law Center
- AIPGT Associazione Italiana Professionisti della Giustizia Tributaria
- Comitato Scientifico Gruppo ODCEC Area Lavoro
- SAF degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta
- Camera Arbitrale del Piemonte
- Affidavit Commercialisti®
- UN.I.CO. Unione Italiana Commercialisti
- ADC Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, Sindacato Nazionale Unitario
- SIC Sindacato Italiano Commercialisti
- AIDC Associazione Italiana Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili
- Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella
- Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella - Fondazione Italiana di Giuseconomia
- Alberto Galazzo
- Silvano Esposito
- UPBeduca - Università Popolare Biellese
- Giornale Il Biellese
- UGDCEC Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Biella
- Unione Italiana Commercialisti di Biella
- Associazione Biellese Dottori Commercialisti

SELLA2BUSINESS

L'offerta digitale completa per il tuo business



STARTER KIT



CASH



FUNDING



PER I GRANDI
PROGETTI



SUPPORTO
ALL'INNOVAZIONE



COPERTURA
ASSICURATIVA

Vai in Succursale o prenota un appuntamento su sella.it

Sella

OFFERTA VALIDA FINO AL 31/12/2018

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Banca Sella si riserva la valutazione dei requisiti necessari alla concessione del finanziamento.

Per tutte le condizioni contrattuali leggere attentamente i Fogli Informativi, disponibili presso le Succursali Banca Sella S.p.A. e sul sito internet www.sella.it.

sella.it

