

18 febbraio 2019

# IL VALORE

della Professione

News letter ai Collegi dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Catanzaro

## L'Unione Giovani di Catanzaro

*“Accrescimento professionale e miglioramento dei rapporti interpersonali tra Collegi, il focus dell'Associazione”*

*Intervista al Presidente Salvatore Passafaro*

di Antonio Bevacqua

**I Giovani. Se il futuro fosse una SpA, loro ne sarebbero i maggiori azionisti, i veri proprietari. Spetta a noi, dunque, agevolare il loro non facile compito di ridisegnare la professione iniziando già da domani (che è il futuro di oggi).**

**Abbiamo incontrato Salvatore Passafaro, trentotto anni ed una già vasta esperienza, che con passione si dedica da qualche anno al rilancio dell'Unione Giovani, da sempre serbatoio di nuova classe dirigente dell'Ordine.**

**Cos'è l'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili?**

E' l'associazione di categoria più grande e strutturata d'Italia.

Allo stato attuale abbiamo superato i 10.000 iscritti a livello nazionale e sono attive sul territorio più di 100 Unioni Locali.

L'organizzazione nazionale prevede la presenza di un Presidente e una Giunta eletti da un'assemblea dei Presidenti delle Unioni Locali.

Quest'ultime corrispondono prevalentemente ai confini degli Ordini territoriali e sono composte da un'assemblea

degli iscritti che elegge un Consiglio Direttivo che a sua volta elegge al suo interno il Presidente. Inoltre esiste anche un coordinatore regionale nominato dalla Giunta Nazionale su indicazione dei presidenti delle Unioni delle singole regioni.



**Unione Giovani  
Dottori Commercialisti  
ed Esperti Contabili  
di Catanzaro**

**Chi può iscriversi?**

Possono iscriversi con la qualifica di “socio effettivo” con diritto di voto i colleghi con età inferiore a 43 anni, mentre i colleghi che superano questa età possono aderire come “soci aderenti” quindi senza diritto di voto. L'iscrizione è possibile anche ai tirocinanti.

**Da chi sono composti gli organismi dell'Unione di Catanzaro?**

Il Consiglio Direttivo è composto da 5 componenti (me compreso): Andrea Iemma Vice-Presidente, Valeria Piscionieri Segretaria, Raffaele Mussari Tesoriere e Melania Muzzi Responsabile Commissione Studio. C'è un collegio dei probiviri che ha come Presidente Pietro Mollura e Alfredo Ferrarelli e Serena Iozzo, componenti.

Contiano poi altri Collegi che rivestono ruoli nazionali come Alessia Talarico, componente della commissione nazionale “Enti no profit, associazionismo e sport” e Giuseppe Lacava componente delle commissioni nazionali “Responsabilità amministrativa degli Enti” e “Processo tributario”: Entrambi stanno offrendo un importante contributo di studio.

A livello locale, poi, stanno facendo un ottimo lavoro i colleghi Maria Gabriella Sergi, Giovanna Mantella, Maria Antonietta Viscomi e Andrea Iemma, presenti attivamente nella commissione

OCC.

**Quali obiettivi si prefigge l'Unione?**

In linea di massima le finalità sono di diverso tipo, ma in generale riconducibili a tre gruppi principali: tutela della professione con un focus particolare rivolto verso i giovani

## L'Unione Giovani di Catanzaro

dottori commercialisti, favorire e promuovere dei percorsi formativi per l'accrescimento professionale e migliorare i rapporti interpersonali tra colleghi soprattutto dando un punto di riferimento ai giovani neo iscritti.

### **L'Unione di Catanzaro è stata inattiva per qualche tempo, cosa ha determinato l'attuale rinascita?**

Sicuramente la condivisione di un progetto comune e la volontà di tanti giovani colleghi di superare alcune criticità dell'attività professionale investendo molto sulla collaborazione e sulla qualità dei rapporti personali.

Fare parte dell'Unione Giovani vuol dire trovare un luogo aperto in cui confrontarsi, scambiarsi opinioni, condividere problemi e trovare soluzioni cercando di superare quel senso di isolamento che spesso si prova in particolar modo nel periodo di avvio della propria attività professionale.

### **Quindi è una rinascita recente?**

Sì, siamo al secondo anno, tra qualche mese entreremo nel terzo.

### **In sintesi quali attività avete portato avanti in questo periodo?**

Questo primo periodo è stato caratterizzato dalla necessità di far conoscere all'esterno l'esistenza dell'Unione di Catanzaro. Fin da subito con il Direttivo ci siamo attivati per instaurare rapporti con altre associazioni o istituzioni organizzando con esse una serie di eventi formativi come ad esempio i due convegni con il CONI Calabria sul terzo settore e le ASD, con Sorgenia SPA sull'energia, con Confedilizia (con la quale abbiamo stipulato una convenzione sull'asseverazione dei contratti concordati) sui temi relativi al regime fiscale della proprietà immobiliare e sulle locazioni, con Confcommercio (con la quale stiamo per stipulare un protocollo di intesa) sulla fiscalità generale e sulla proprietà immobiliare, con l'ANTI su vari temi tributari e con l'AIGA sul processo tributario telematico. Sempre nello stesso periodo ci siamo occupati anche di alcune questioni più strettamente sindacali esprimendo la nostra posizione pubblicamente ad esempio sulla questione "equo compenso" in linea con l'orientamento dell'Unione Nazionale oppure una battaglia importante vinta è stata quella sulla manifestazione di interesse per la creazione di una short list per professio-

nisti pubblicata dall'AMC (l'azienda di mobilità urbana).

### **Avete fatto annullare la manifestazione di interesse ...**

Sì, presentando un'istanza di annullamento in autotutela perché prevedeva come requisiti di partecipazione almeno 10 anni di iscrizione al proprio albo professionale, cosa che a nostro avviso era discriminante nei confronti dei colleghi più giovani e in ogni caso l'esperienza in un ambito professionale non è direttamente proporzionale agli anni di iscrizione all'albo. Per fortuna il nuovo management dell'azienda ha condiviso le nostre posizioni procedendo all'annullamento della manifestazione di interesse e ripresentandola eliminando qualunque tipo di elemento discriminante.

### **Qual è il vostro rapporto con l'ODCEC?**

Ottimo direi. Basato fin dall'inizio su un reciproco rispetto e su una forte collaborazione. Ne sono prova i tanti eventi organizzati insieme come ad esempio il corso per l'abilitazione per "Gestore di crisi da sovraindebitamento" che ha permesso a molto giovani colleghi di poter esercitare questo tipo di attività. In ogni caso i rapporti sono molto buoni e stiamo registrando una particolare attenzione da parte dell'Ordine su temi e questioni di interesse dei giovani colleghi.

### **Che ruolo possono avere i giovani per il futuro della professione?**

Un ruolo fondamentale, perché il modo in cui i giovani esercitano la professione e i valori che scelgono di condividere oggi determinerà il modo in cui apparirà in futuro la professione stessa.

E' importante quindi migliorare la qualità dei rapporti interpersonali partendo soprattutto dalla condivisione di buone pratiche, di principi e dal rispetto tra colleghi.

### **I dati della Fondazione Nazionale parlano di una flessione del numero di iscritti che interessa soprattutto i giovani, quali possono essere i motivi?**

Sicuramente la sensazione di un mercato saturo e l'incertezza che avvolge la figura del Dottore Commercialista visto come quel professionista chiuso in studio a caricare contabilità e lottare con i clienti per farsi pagare le parcelle.

## L'Unione Giovani di Catanzaro

### Non è così?

In parte sì, ma bisogna trasmettere la consapevolezza che la nostra è una professione piena di sbocchi e che la contabilità è solo una delle tante attività che possiamo svolgere e inoltre che, come peraltro indicano i dati delle indagini della Fondazione Nazionale, il mercato tende a premiare le aggregazioni tra colleghi soprattutto se all'interno dello studio possono essere espresse professionalità diverse e specialistiche. Quindi sarebbe importante far capire a chi si avvicina per la prima volta alla professione che deve farlo in un'ottica più ampia e con una maggiore propensione alla collaborazione tra colleghi. Anche perché la professione di oggi è diversa da quella di ieri e soprattutto gli ultimi anni sono caratterizzati da forti e repentini cambiamenti. Come tutti momenti di discontinuità con il passato si generano sentimenti di ansia, dubbi, paure, ma nello stesso tempo, quasi sempre, aprono la strada a nuove opportunità che richiedono una forte dose di resilienza per essere colte.

### Sul tema specializzazioni che posizione avete?

In linea di massima favorevole, bisogna però capire come formalizzarle dal punto di vista normativo e come poterle spendere correttamente sul mercato. Bisogna approfondire e studiare bene la questione per evitare che si riveli un boomerang soprattutto per i più giovani (come lo è stato la riforma sulla revisione degli enti locali). Ad esempio cosa determina il riconoscimento di una specializzazione? La frequenza di corsi specifici oppure l'esperienza dimostrabile in quel particolare ambito? Un giovane neo iscritto all'Albo come può indicare l'ambito di specializzazione? Lo può scegliere liberamente o deve prima maturare delle esperienze? In ogni caso il processo di specializzazione per quanto non formalizzato è già in essere perché lo richiede il mercato al quale non possiamo sottrarci quindi una riforma nel merito va comunque affrontata.

### Alla fine da dove bisogna ripartire?

Dal dare una nuova visione del Dottore Commercialista che parta dal riconoscimento della nostra funzione nel sistema Paese. Funzione non limitata al solo ambito fiscale, ma molto più ampia e orientata a favorire la crescita e il benessere della società in cui opera.

## AVVERTENZE

“Il Valore della Professione” non riveste la qualità di pubblicazione periodica, essa è semplicemente una news letter che viene inviata per posta elettronica a tutti i Colleghi iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Catanzaro e a chiunque altro Collega ne faccia richiesta.

A tal proposito si precisa che verrà immediatamente cancellato dall'indirizzario di spedizione chiunque lo richieda.

Ad ogni effetto si sottolinea che la presente news letter rispetta in ogni caso i requisiti previsti dall'art. 3-bis del D.L. 18 maggio 2012, n. 63, convertito nella Legge 103/2012.

Lo scopo di questa lettera è dunque quello di mantenere alta a comunicazione e lo scambio di idee all'interno dell'Ordine.

Sono pertanto ben accetti ed anzi richiesti, collaborazioni, interventi, discussioni e proposte sui vasti temi della nostra professione e più in generale della nostra vita.

Ogni scritto firmato esprime il pensiero di chi lo firma e, pertanto, ne impegna la responsabilità personale

news@ilvaloredellaprofessione.it

## PRATICA E DIRITTO FINANZIARIO

# La prescrizione nel rapporto di conto corrente

di Giovanna Grande

L'istituto della prescrizione è disciplinato dall'art. 2934 del codice civile, ai sensi del quale ogni diritto si estingue quando il titolare non lo esercita per il tempo determinato dalla legge, ad esclusione dei diritti indisponibili e gli altri diritti indicati dalla legge.

Ai rapporti di conto corrente, essendo contratti di durata, si applica l'art. 2946 c.c. che assoggetta l'azione di ripetizione al termine di prescrizione ordinario di dieci anni.

Accertato il termine decennale di prescrizione per la ripetizione di quanto derivante dai rapporti di conto corrente, si pone il problema dell'individuazione del *dies a quo* del termine prescrizione.

L'articolo 2935 c.c. stabilisce che «la prescrizione comincia a decorrere dal giorno in cui il diritto può essere fatto valere», mentre la Suprema Corte con la sentenza n. 244108/2010 ha precisato che *ogni qual volta un rapporto di durata implichi prestazioni in denaro ripetute e scaglionate nel tempo..... l'unitarietà del rapporto contrattuale ed il fatto che esso sia destinato a protrarsi ancora per il futuro non impedisce di qualificare indebito ciascun singolo pagamento non dovuto, se ciò dipende dalla nullità del titolo giustificativo dell'esborso, sin dal momento in cui il pagamento medesimo abbia avuto luogo; da quel momento sorge il diritto del solvens alla ripetizione e la relativa prescrizione inizia a decorrere.*

Ne deriva che il diritto di ripetizione sorge nel momento in cui si effettua un “pagamento” privo di idonea causa giustificativa, intendendo per pagamento l'esecuzione di una prestazione da parte del solvens a cui corrisponde uno spostamento patrimoniale in favore dell'accipiens.

Dal singolo “pagamento” decorre la pre-

scrizione.

Considerato che il rapporto di apertura di credito in conto corrente- rapporto di durata- consiste nella messa a disposizione, da parte della banca, di una somma di denaro che il cliente può utilizzare anche in più riprese, per l'intera durata del rapporto, ripristinando con versamenti, in tutto o in parte, la disponibilità iniziale, l'eventuale saldo passivo non è immediatamente esigibile, lo diventa solo dopo la sua estinzione o per la parte che eccede il limite del fido, quindi, solo i pagamenti effettuati per ricondurre il saldo entro il limite del fido sono qualificati rimesse solutorie.

Le rimesse solutorie attuano uno spostamento patrimoniale in favore della banca con la conseguenza che, per gli stessi, il termine di prescrizione di una eventuale azione di ripetizione decorre dall'annotazione in conto e non dalla chiusura del medesimo.

I versamenti eseguiti su un conto il cui passivo non supera il limite del fido non hanno natura solutoria, ma di ripristino della provvista (**ripristinatoria**) e l'eventuale contabilizzazione di interessi passivi illegittimi si traduce in un'indebita limitazione di tale facoltà, non in uno spostamento patrimoniale, con la conseguenza che il termine di prescrizione decennale cui l'eventuale azione di ripetizione è soggetta decorre dalla data di estinzione del conto in cui gli interessi non dovuti sono stati registrati.

*“L'azione di ripetizione di indebito, proposta dal cliente di una banca ..... con riguardo ad un contratto di apertura di credito bancario regolato in conto corrente, è soggetta all'ordinaria prescrizione decennale, la quale decorre, nell'ipotesi in cui i versamenti abbiano avuto solo funzione ripristinatoria della provvista, non dalla data di*

## La prescrizione nel rapporto di conto corrente

*annotazione in conto di ogni singola posta di interessi illegittimamente addebitati, ma dalla data di estinzione del saldo di chiusura del conto, in cui gli interessi non dovuti sono stati registrati. Infatti, nell'anzidetta ipotesi ciascun versamento non configura un pagamento dal quale far decorrere, ove ritenuto indebito, il termine prescrizionale del diritto alla ripetizione, **giacché il pagamento che può dar vita ad una pretesa restitutoria è esclusivamente quello che si sia tradotto nell'esecuzione di una prestazione da parte del solvens con conseguente spostamento patrimoniale in favore dell'accipiens**"* Cass. sentenza n. 244108/2010. Tale sentenza ha ripreso il principio già fissato con la sentenza della Cassazione del 13 aprile 2005 n. 7651, ovvero: *"Non si può pertanto ipotizzare il decorso del termine di prescrizione del diritto alla ripetizione se non da quando sia intervenuto un atto giuridico definibile come pagamento, che l'attore pretende essere indebito, perché prima di quel momento non è configurabile alcun diritto di ripetizione. Né tale conclusione muta nel caso in cui il pagamento debba dirsi indebito in conseguenza dell'accertata nullità del negozio giuridico in esecuzione al quale è stato effettuato, altra essendo la domanda volta a far dichiarare la nullità di un atto, che non si prescrive affatto, altra quella volta ad ottenere la condanna alla restituzione di una prestazione eseguita: sicché questa corte ha già in passato chiarito che, con riferimento a quest'ultima domanda, il termine di prescrizione inizia a decorrere non dalla data della decisione che abbia accertato la nullità del titolo giustificativo del pagamento -----ma da quella del pagamento stesso.*

Chiarito che la prescrizione comincia a decorrere per ogni rimessa solutoria, si pone il problema della prova sulla natura delle rimesse, al riguardo vi sono due orientamenti.

Secondo il primo orientamento l'onere

della prova grava sulla banca: *"la natura ripristinatoria delle rimesse è presunta: spetta dunque alla banca che eccepisce la prescrizione di allegare e di provare quali sono le rimesse che hanno invece natura solutoria (cfr. Cass. Sez. I, n. 26 febbraio 2014, n. 4518; con la conseguenza che, a fronte della formulazione generica dell'eccezione, indistintamente riferita a tutti i versamenti intervenuti sul conto in data anteriore al decennio decorrente a ritroso dalla data di proposizione della domanda, il giudice non può supplire all'omesso assolvimento di tali oneri, individuando d'ufficio i versamenti solutori"* (Csass., sez. VI-I, 7 settembre 2017, n. 20933).

*"Grava sulla banca, a fronte di un rapporto di conto corrente con apertura di credito, l'onere di allegare, ai fini dell'ammissibilità dell'eccezione di prescrizione – e poi di provare, ai fini della fondatezza dell'eccezione, - non solo il mero decorso del tempo, ma anche l'ulteriore circostanza dell'avvenuto superamento, ad opera del cliente, del limite dell'affidamento. Tale attività di allegazione, per quanto "attenuata" nella relativa deduzione (e, cioè, senza la necessità di un'allegazione analitica delle rimesse ritenute solutorie), deve, però, comunque recare un grado di specificità tale da consentire alla controparte un adeguato esercizio di difesa sul punto, e, in mancanza, la relativa eccezione deve essere respinta, in quanto genericamente formulata (prima che infondata). Tale dato costituisce infatti il fondamento del fatto estintivo della pretesa azionata in giudizio dall'attore, dal momento che solo nelle operazioni extra-fido può ravvisarsi un'attività solutoria, con decorso della prescrizione dalla data del versamento, anziché dalla data di chiusura del conto. Nella specie, la banca, nel sollevare l'eccezione di prescrizione in primo grado, non aveva allegato, sussistendo un'apertura di credito e quindi un affidamento, che vi erano state, nel corso del rapporto bancario, rimesse*

## La prescrizione nel rapporto di conto corrente

*effettuate ultrafido, non più ripetibili essendo decorsi 10 anni (art. 2033)” (Cass., sez. I, 24 maggio 2018, n. 12977).*

Secondo un altro orientamento *“non compete alla banca convenuta fornire specifica indicazione delle rimesse solutorie cui è applicabile la prescrizione. Un tale incombenza è estraneo alla disciplina positiva dell’eccezione in esame. Una volta che la parte convenuta abbia formulato la propria eccezione di prescrizione, compete al giudice verificare quale rimesse, per essere ripristinatorie, o attuate su di un conto in attivo, siano irrilevanti ai fini della prescrizione, non potendosi considerare quali pagamenti”; “non si vede per quale ragione la banca che eccepisca la prescrizione debba essere gravata dell’onere di indicare i detti versamenti solutori (su cui la detta prescrizione possa, poi, in concreto operare)”.* (Cass. Sez. V-I, 22 febbraio 2018, n. 4372)

In tale situazione di incertezza la Cassazione con ordinanza n. 27680 del 30 ottobre 2018 ha rimesso la questione alle Sezioni Unite.

Oltre alle citate questioni giuridiche, l’argomento richiede la preliminare risoluzione di problemi tecnici inerenti il calcolo del saldo al fine di verificare il superamento del fido, in particolare:

1)-il saldo da considerare è il saldo banca desumibile dagli estratti conto, oppure il saldo in linea capitale ottenuto depurando il saldo banca dagli addebiti delle competenze in contestazione?

Secondo la Corte di Appello di Torino, sentenza n. 205 del 26/01/07, **occorre considerare il saldo indicato dalla banca senza alcuna rettifica**, in quanto l’epurazione delle competenze comporterebbe dover agire a ritroso fin dall’apertura del conto, quindi agire anche nei periodi già prescritti vanificando l’effetto della prescrizione che impone l’intangibilità delle somme versate, ancorché illegittimamente.

2)-Nel calcolo del saldo le operazioni vanno classificate per “data contabile”, per “data valuta” o per “data disponibilità”?

La tecnica corretta sembra sia la classificazione per “data disponibilità”, tenendo conto di tutte le operazioni effettuate anche se non ancora contabilizzate, il che comporta il ricalcolo del conto scalare che nella prassi bancaria è impostato su “data valuta”;

3)-Come comportarsi in caso di parità di “data disponibilità” per operazioni di segno contrario?

Secondo la tecnica indicata nelle procedure fallimentari occorre dare priorità agli acconti;

4)-Come imputare le rimesse tra quota capitale e quota interessi?

Il criterio legale dettato dal comma 2 dell’art. 1194 c.c., cioè: *“Il pagamento fatto in conto di capitale e d’interessi deve essere imputato prima agli interessi”*, risulta esclusivamente applicabile ove entrambi i crediti, per capitale ed interessi, siano liquidi ed esigibili. Nel contratto di apertura di credito il capitale diviene liquido ed esigibile solo alla scadenza.

La Cassazione (sentenza n.10941 del 26/5/16), dopo aver ribadito il principio secondo cui l’applicazione dell’art. 1194 c.c. *“... postula che il credito sia liquido ed esigibile, dato che questo, per la sua natura, produce gli interessi, ex art. 1282 c.c.”*, conclude che *“...potrebbe quindi ritenersi la simultanea ricorrenza dell’esigibilità e liquidità di capitale ed interessi per il credito che superi il fido e per i relativi interessi, rimanendo differita tale simultaneità per il credito entro il fido al saldo di chiusura del rapporto e dell’apertura di credito...”*

Ne deriva che la rimessa effettuata su conto con saldo passivo oltre il limite del fido, in cui sia il capitale che gli interessi sono entrambi liquidi ed esigibili, va imputata in primis agli interessi relativi all’extrafido, successivamente al capitale in extra fido e per l’eventuale parte residua assume natura ripristinatoria delle disponibilità del fido concesso.

## ANTIRICICLAGGIO e CFT

## Le “Regole Tecniche” del CNDCEC

*Il Consiglio Nazionale ha emanato regole tecniche che, decorsa l'attività di formazione prevista nei prossimi sei mesi, saranno considerate vincolanti per gli iscritti*

di Antonio Bevacqua

La nuova versione dell'art. 11 del D.Lgs. 21/11/2007, n. 231 (attuazione delle direttive 2005/60/CE e 2006/70/CE concernente la prevenzione dell'utilizzo del sistema finanziario a scopo di riciclaggio dei proventi di attività criminose e di finanziamento del terrorismo), per come modificato dal D.Lgs. 25 maggio 2017, n. 90, all'art. 11, disciplina l'attività degli **organismi di autoregolamentazione** (tale è il nostro Consiglio Nazionale), disponendo che, fermi titolarità e poteri di controllo da parte delle autorità preposte (Ministero dell'economia e delle finanze, Autorità di vigilanza di settore, Unità di informazione finanziaria per l'Italia, Direzione investigativa antimafia, Nucleo Speciale di Polizia Valutaria della Guardia di Finanza), gli organismi di autoregolamentazione, **le loro articolazioni territoriali** e i **consigli di disciplina**, promuovono e controllano l'osservanza degli obblighi previsti da parte dei professionisti iscritti nei propri albi ed elenchi.

Sempre l'art. 11 del citato D.Lgs. 231/2007, al comma 2, stabilisce che *“gli organismi di autoregolamentazione sono responsabili dell'elaborazione e aggiornamento di regole tecniche”* che devono essere adottate, previo il parere del Comitato di Sicurezza Finanziaria (organismo cui è demandata la materia del **contrasto al riciclaggio dei proventi di attività criminose e dell'attività dei Paesi che minacciano la pace e la sicurezza internazionale**), *“in materia di procedure e metodologie di analisi e valutazione del rischio di riciclaggio e finanziamento del terrorismo cui i professionisti sono esposti nell'esercizio della propria attività, di controlli interni, di adeguata verifica, anche semplificata della clientela e di conservazio-*

*ne”*.

Gli organismi di autoregolamentazione, anche attraverso le proprie articolazioni territoriali, devono quindi garantire l'adozione di misure idonee a **sanzionare l'inosservanza** delle predette regole e sono sentiti dalla UIF ai fini dell'adozione e dell'aggiornamento degli **indicatori di anomalia** (ai fini dell'individuazione delle operazioni sospette) che li riguardano.

Gli stessi organismi di autoregolamentazione, unitamente alle proprie articolazioni territoriali, *“sono responsabili della formazione e dell'aggiornamento dei propri iscritti in materia di politiche e strumenti di prevenzione del riciclaggio e di finanziamento del terrorismo.”*

E proprio in attuazione di quanto disposto, il nostro Consiglio Nazionale, nella seduta dello scorso 16 gennaio ha approvato **tre regole tecniche**, rivolte a tutti gli iscritti, riservandosi di promuovere nei prossimi sei mesi specifiche **attività di formazione in modalità e-learning** e di emanare **linee guida** di natura semplificativa. Tali regole tecniche, al termine dei sei mesi dedicati alla formazione, **“saranno considerate vincolanti per gli iscritti”**.

**La Regola tecnica n. 1 (autovalutazione del rischio)**, concerne l'obbligo di valutazione del rischio di riciclaggio e/o di finanziamento del terrorismo connesso alla nostra attività professionale e l'adozione di presidi e procedure adeguati alla natura ed alla dimensione degli studi al fine di mitigare i rischi rilevati.

Per adempiere all'obbligo di valutazione la regola tecnica predisposta dal CNDCEC propone l'adozione di una scala graduata in termini di rilevanza e di intensità di **“rischio ine-**

## Le “Regole Tecniche” del CNDCEC

*rente, vulnerabilità e rischio residuo*” da applicare ai fattori di rischio quali la tipologia della clientela, l’area geografica di operatività, le modalità di espletamento della prestazione professionale ed i servizi offerti. Per cui, una volta rilevati i livelli di rischio residui, si dovrà procedere ad attivare le azioni necessarie alla loro gestione e o mitigazione.

L’autovalutazione del rischio, di cui agli artt. 15 e 16 del D.Lgs. 231/2007, nel rispetto della regola tecnica n. 1, dovrà essere effettuata con **cadenza triennale**, la prima volta sulla base dell’ultima analisi del rischio nazionale curata dal Comitato di Sicurezza Nazionale (attualmente quella dell’anno 2014), aggiornandola all’indomani della pubblicazione di quella nuova. L’analisi del rischio dovrà quindi avere cadenza triennale, salvo effettuare aggiornamenti all’insorgere di nuovi rischi od opportunità.

La documentazione relativa all’autovalutazione dovrà essere conservata ed essere disponibile sia per le autorità preposte (Ministero dell’economia e delle finanze, Autorità di vigilanza di settore, Unità di informazione finanziaria per l’Italia, Direzione investigativa antimafia, Nucleo Speciale di Polizia Valutaria della Guardia di Finanza), sia per il CNDCEC e le sue articolazioni territoriali.

A monte dell’emanazione delle Regole tecniche, il CNDCEC ha effettuato un’attenta mappatura e classificazione delle nostre prestazioni professionali al fine di verificare il livello di **“rischio inerente”**, connesso alle stesse. Il lavoro fornito dal nostro CN si rivela di grande utilità perché consente di verificare i vari livelli di rischio insiti nelle prestazioni le quali, sulla base dello studio effettuato, vengono classificate in:

- prestazioni a rischio non significativo;
- prestazioni a rischio poco significativo;
- prestazioni a rischio abbastanza significativo;
- prestazioni a rischio molto significativo.

Le **“prestazioni a rischio non significativo”** individuate dal CNDCEC sono ventiquattro:

- 1-Collegio sindacale;
- 2-Apposizione del visto di conformità su

dichiarazioni fiscali;

3-Predisposizione di interPELLI con richiesta di chiarimenti circa l’applicazione di norme, ancorchè contestualizzati a casi concreti con inoltro a Ministeri e Agenzie fiscali;

4-Risposte a quesiti di carattere fiscale e societario con cui si chiede quale sia la corretta soluzione in base a norme di legge della fattispecie prospettata. Il quesito può essere astratto o contestualizzato con dati oggettivi (anagrafici e di valore). Pareri pro-veritate;

5-Incarico di curatore, commissario giudiziale e commissario liquidatore nelle procedure concorsuali (art. 182 l.f.), giudiziarie e amministrative;

6-Liquidatore di società nominato dal tribunale (ex artt. 2487 e 2487-bis c.c.);

7-Attività degli amministratori giudiziari ex art. 2 d.lgs. 4 febbraio 2010, n. 14;

8-Commissario giudiziale nelle amministrazioni straordinarie;

9-Incarico di ausiliario del giudice incaricato di perizie e consulenze tecniche su incarico dell’autorità giudiziale in ambito civile (artt. 61-64 c.p.c.) e penale (art. 225 c.p.p.);

10-Amministratore giudiziario (ex art. 2409 c.c.);

11-Operazioni di vendita di beni mobili registrati e immobili nonché formazione del progetto di distribuzione, ex art. 2, co. 3, lett. e), l. 14.05.2005, n. 80;

12-Incarico di custode giudiziale di beni ed aziende (art. 560, art. 676 c.p.c.);

13-Redazione di stime, giurate e non, su incarico dell’autorità giudiziale (art. 193 c.p.c.);

14-Componente Organismo di Composizione della Crisi ex legge n. 3/2012;

15-Docenze a corsi, convegni, master e simili anche mediante formazione a distanza;

16-Direzione, coordinamento e/o consulenza scientifica per l’organizzazione di attività di formazione in aula o a distanza;

17-Partecipazione a comitati di redazione e/o comitati scientifici di riviste, periodici, libri e giornali sia cartacei che sul web;

18-Redazione e aggiornamento di libri o di articoli e saggi su giornali, riviste, libri e banche dati;

19-Direzione e/o coordinamento editoriale di riviste, periodici, libri, giornali cartacei e

## Le “Regole Tecniche” del CNDCEC

on-line, banche dati;

20-Gestione di rubriche tematiche e/o di risposta a quesiti e/o chat su riviste, periodici, libri, giornali, banche dati, portali, ecc.;

21-Pareri giuridici pro-veritate redatti sia oralmente che per iscritto, anche se per il tramite di terze società o enti di servizio che curano la gestione verso l’utente finale;

22-Componente di organismo di vigilanza ex d.lgs. 231/2001;

23-Invio telematico di Bilanci (elenco soci, verbali di approvazione di bilanci, relazione dei sindaci e dei revisori) e pratiche varie agli uffici pubblici competenti (ad esempio le “comunicazioni uniche d’impresa” e gli invii assimilati);

24-Predisposizione presso gli uffici pubblici competenti (SIAE, Ministero sviluppo economico, CCIAA ecc.) di pratiche di prima iscrizione e rinnovo per la tutela di diritti (marchi, diritti di privativa, brevetti, software).

La presenza di rischi non significativi nell’espletamento delle suddette attività professionali deriva, secondo l’analisi del CN, dai presidi di mitigazione forniti dall’osservanza di norme ed obblighi di condotta che governano lo svolgimento di uffici e funzioni svolte.

Le prestazioni a rischio inerente “**poco significativo**” vengono così individuate:

1-Amministrazione e liquidazione di aziende, patrimoni, singoli beni;

2-Assistenza, consulenza e rappresentanza in materia tributaria;

3-Consulenza contrattuale;

4-Custodia e conservazione di beni e aziende;

5-Valutazione di aziende, rami d’aziende, patrimoni, singoli beni e diritti.

Quelle a rischio inerente “**abbastanza significativo**” sono invece:

1-Amministrazione di società, enti, trust o strutture analoghe;

2-Assistenza per richiesta finanziamenti;

3-Assistenza e consulenza societaria continuativa e generica;

4-Attività di valutazione tecnica dell’iniziativa di impresa e di asseverazione dei business plan per l’accesso a finanziamenti pubblici;

5-Consulenza aziendale;

6-Consulenza economico-finanziaria;

7-Costituzione/liquidazione di società, enti, trust o strutture analoghe;

**8-Tenuta della contabilità;**

9-Consulenza in materia di redazione del bilancio;

10-Revisione legale dei conti.

Una sola, infine, la prestazione professionale “**a rischio inerente molto significativo**”:

1-Consulenza in operazioni di finanza straordinaria.

Le classificazioni fin qui fornite servono ad eseguire la valutazione del rischio sia con riferimento alla figura del cliente, sia alla prestazione professionale resa, attribuendo una serie di punteggi la cui modalità è puntualmente indicata nel documento “*Obblighi di valutazione del rischio, adeguata verifica della clientela, conservazione dei documenti, dei dati e delle informazioni: regole tecniche ai sensi dell’art. 11, co. 2, del d.lgs. 231/2007 come modificato dal d.lgs. 25 maggio 2017, n. 90*”, redatto dal CNDCEC, che potrete scaricare accedendo al seguente link: <http://www.cndcec.it/Portal/News/NewsDetail.aspx?id=6c4f9eb5-227f-4094-96dc-0e3e287879ac>

**La Regola tecnica n. 2 (adeguata verifica della clientela)** concerne gli obblighi di cui agli artt. da 17 a 30 del D.Lgs. 231/2007, distinguendo l’adeguata verifica in:

-adeguata verifica ordinaria;

-adeguata verifica semplificata;

-adeguata verifica rafforzata,

oltre a trattare dell’individuazione delle Persone Politicamente Esposte, del titolare effettivo e del ricorso a terzi per l’effettuazione dell’adeguata verifica.

**La regola tecnica n. 3 (conservazione dei dati e delle informazioni)** riguarda gli obblighi di conservazione della documentazione, in formato cartaceo o informatico.

## FINANZA AZIENDALE

# Il sistema delle garanzie

*Nonostante sia ampiamente diffusa la convinzione contraria, è possibile per le PMI ottenere credito bancario senza il capestro del rilascio di fidejussioni personali.*

*È però necessario un cambiamento di mentalità gestionale.*

di Francesco Rhodio

Nell'attività lavorativa di un imprenditore è prassi pressoché quotidiana rivolgersi alle banche per ottenere un finanziamento, sia esso di breve termine come un fido a revoca o un anticipo salvo buon fine, sia esso di medio-lungo termine come un mutuo o un leasing.

E altrettanto frequente è la richiesta all'imprenditore, da parte delle banche, di fornire garanzie per il finanziamento concesso, il più delle volte mediante fideiussione personale o dei propri congiunti.

Tutto ciò può avere un senso fintantoché l'imprenditore in questione agisce in forma individuale o quale società di persone; in tali casi, come noto, non vi è distinzione tra il patrimonio personale e quello aziendale.

La richiesta di fornire garanzie a fronte dei finanziamenti concessi, invece, diventa una distorsione quando l'imprenditore agisce sotto forma di società di capitali. Questa tipologia societaria, infatti, è caratterizzata dalla limitazione della responsabilità al patrimonio della società stessa per le obbligazioni assunte; i soci la costituiscono proprio con questo preciso scopo, al fine di evitare il coinvolgimento del proprio patrimonio personale nelle vicende aziendali.

E allora, ci si domanda, ha senso garantire i debiti di una S.r.l. o di una S.p.A. mediante fideiussione dei soci?

Occorre pertanto impostare una precisa strategia di limitazione dei rischi derivanti dal rilascio di garanzie conseguenti all'ottenimento di credito bancario. Ma ciò, si ripete ancora una volta, è possibile solo attraverso un'oculata gestione aziendale. Vediamo perchè.

Intanto, per capire i motivi della richiesta del rilascio di garanzie, ripartiamo dalla formula che abbiamo già incontrato nei precedenti articoli:

$$EL = PD \times LGD \times EAD \times M$$

Abbiamo già visto cioè come la perdita attesa dalla banca in sede di affidamento (Expected Loss, EL) sia funzione della probabilità di insolvenza dell'impresa (Probability of Default, PD), del rischio di perdita del capitale affidato in caso di insolvenza (Loss Given Default, LGD), del livello di esposizione al momento dell'insolvenza (Exposure At Default, EAD) e della vita residua del debito al momento di insolvenza (Maturity, M).

Abbiamo anche visto che imprenditore (e consulente) possono agire sulla minimizzazione della probabilità di default mediante oculature politiche quantitative e andamentali; ora esaminiamo la correlazione esistente tra probabilità di default (PD) e rischio della banca di perdita del capitale affidato (Loss Given Default, LGD).

Quest'ultima variabile può essere minimizzata, da parte della banca, ricorrendo ai cosiddetti "sistemi di mitigazione del rischio di credito", che altro non sono se non la famosa richiesta di rilascio di garanzie.

Vediamo in concreto quale può essere l'esito di un'istruttoria bancaria in base alla dinamica congiunta di PD e LGD:

**Cliente di qualità pessima: alta PD, alta LGD.**

In questo caso, il cliente della banca è a rischio di default e non dispone di garanzie sufficienti per mitigare il rischio di perdita

## Il sistema delle garanzie

del capitale affidato. Risultato: l'istruttoria avrà certamente esito negativo. A tal proposito, è compito del commercialista educare il cliente sul fatto che le banche non sono enti di beneficenza per imprenditori ma aziende che mirano a conseguire profitti.

### **Cliente di qualità medio – bassa: alta PD, bassa LGD.**

In questo caso, il cliente è a rischio di default ma dispone di garanzie sufficienti per mitigare il rischio di perdita del capitale affidato. Risultato: l'istruttoria può avere esito positivo solo grazie alla copertura offerta dalle garanzie.

### **Cliente di qualità media: bassa PD, alta LGD.**

In questo caso, il cliente **NON** è a rischio di default ma **NON** dispone di garanzie sufficienti per mitigare il rischio di perdita del capitale affidato. Risultato: l'istruttoria può avere esito positivo se è possibile ridurre la LGD, ad esempio, attraverso le garanzie forniti dai Cofidi o dal Medio Credito Centrale.

### **Cliente di qualità alta: bassa PD, bassa LGD.**

In questo caso, il cliente **NON** è a rischio di default **E** dispone di garanzie sufficienti per mitigare il rischio di perdita del capitale affidato. Qui entriamo nella *comfort zone*, in cui l'impresa potrà tranquillamente negoziare con la banca in ordine alla quantità e qualità delle garanzie da fornire, al punto da arrivare, eventualmente ad ottenere finanziamenti liberi da garanzie (e non è affatto un'ipotesi irrealistica!).

Analizziamo ora le principali garanzie richieste dal sistema bancario a fronte della concessione di finanziamenti: tipicamente esse si risolvono in garanzie reali e personali.

**Garanzie reali:** dal latino *res* (cosa), sono caratterizzate dalla concessione di una garanzia consistente in un *asset* ben determinato, tipicamente un bene immobile (per

cui la garanzia è costituita dall'iscrizione di ipoteca sul cespite) o beni mobili fungibili, quali titoli di credito o merci in magazzino (per cui la garanzia è costituita dalla sottoscrizione di un pegno); esse limitano il rischio di aggressione al solo cespite dato in garanzia senza estendersi ad altri *asset*. Lo svantaggio per il concedente deriva dall'essere utilizzabili una volta sola, cioè difficilmente gli stessi beni potranno essere posti a garanzia di un altro finanziamento. Ciò vale certamente per il pegno ma anche per l'ipoteca che, come noto, è caratterizzata dall'aver un grado di iscrizione: una volta iscritta l'ipoteca su un immobile, l'ulteriore garanzia concedibile sullo stesso immobile assume grado inferiore rispetto al primo soggetto garantito.

**Garanzie personali:** tipicamente costituite dalle fidejussioni, sono caratterizzate dalla concessione di una garanzia genericamente riferita all'intero patrimonio personale del garante, che in tal modo viene posto a presidio del finanziamento ottenuto. Lo svantaggio per il concedente è quello di essere "a prima richiesta" per cui, in caso di inadempimento del soggetto garantito, la banca escute direttamente il patrimonio del garante senza preventivamente aggredire il patrimonio del garantito (vanificando interamente il presupposto della costituzione di una società di capitali).

Si comprende bene, a questo punto, che il rilascio di garanzie personali da parte dei soci di società di capitali è totalmente incompatibile con il motivo per cui essi stessi hanno costituito una siffatta tipologia societaria.

Quali possono essere dunque i rimedi per ovviare a quella che è una vera propria "distorsione gestionale"?

È indubbiamente buona prassi da parte dell'imprenditore porre in essere strumenti di protezione del patrimonio individuale o familiare, quali ad esempio il fondo patrimoniale o i vincoli di destinazione ex art. 2645 ter c.c., ma maggiormente rilevante è il fatto di introdurre, nella gestione a-

## Il sistema delle garanzie

ziendale, elementi che consentano di migliorare la valutazione del merito creditizio operata dalle banche, al fine di ridurre la probabilità di default.

In particolare, stante l'atavica scarsa capitalizzazione delle imprese italiane, il primo passo da compiere è quello di rinforzare il capitale sociale delle aziende richiedenti il finanziamento; ciò ha un forte impatto psicologico sul finanziatore (la banca), in quanto dimostra la volontà dell'imprenditore di credere fortemente nel proprio progetto di business, al punto da investirvi stabilmente e irrevocabilmente una consistente quantità di denaro.

Accade invece che, anche nelle S.r.l. più volenterose, l'eventuale incremento del patrimonio netto venga conseguito mediante accantonamenti a riserva quali, ad esempio, i versamenti in conto capitale che, pur aumentando il patrimonio netto della società, sono meno "garantisti" agli occhi della banca finanziatrice.

Oltre all'aumento della capitalizzazione, l'imprenditore deve porre in essere accurate politiche di controllo della gestione economica e finanziaria, al fine di tenere sotto stretto monitoraggio sia la redditività della propria impresa sia i flussi finanziari generati o assorbiti dall'attività aziendale; ciò contribuisce al miglioramento dello scoring complessivo di bilancio, che costituisce, come noto, uno dei pilastri della valutazione del merito creditizio.

Inoltre, grande attenzione deve essere riposta all'analisi dell'andamento dei rapporti tra banche e impresa, al fine di caratterizzare l'azienda come meritevole della concessione dei finanziamenti.

Su quanto poc'anzi enucleato, si rinvia a quanto già esposto in altri articoli apparsi su questa rivista.

In linea generale, la capitalizzazione della società associata a politiche di equilibrio economico e finanziario produce i seguenti effetti:

**-rafforza le risorse finanziarie aziendali e riduce la probabilità di default;**

**-riduce per le banche l'importo dell'accantonamento al patrimonio di garanzia previsto dagli accordi di Basilea, rendendo così il cliente appetibile sul piano del rating attribuito;**

**-riduce, di conseguenza, l'importanza per la banca delle garanzie personali e reali, favorendo finanche la concessione di finanziamenti non assistiti da queste ultime.**

Può tuttavia accadere che la capitalizzazione venga ritenuta insufficiente dalle banche in ordine all'entità dei finanziamenti richiesti e/o che il descritto perseguimento dell'equilibrio economico-finanziario tramite politiche di *scoring* e di governo dei rapporti banca - impresa possa non assumere un peso tale da esentare l'imprenditore da richieste aggiuntive di garanzie.

Può allora essere perseguibile una strategia di *sub-best*, consistente nel ricorso alle prestazioni:

-dei consorzi di garanzia fidi (enti solitamente di natura consortile o cooperativa, che a fronte del pagamento di specifiche commissioni da parte dell'imprenditore garantiscono quest'ultimo nei confronti delle banche fino a concorrenza di una data percentuale del finanziamento)

-del fondo di garanzia per le PMI di cui alla Legge 662/1996, gestito dal Mediocredito Centrale, che prevede forme di garanzia diretta o di controgaranzia che arrivano fino all'80% del finanziamento concesso. È inoltre importante ricordare che sulla parte garantita dal Fondo non possono essere acquisite garanzie reali, assicurative o bancarie.

Infine un consiglio che il commercialista può dare al proprio cliente può essere quello di cambiare banca, se quella con cui essi abitualmente lavorano continui fermamente a chiedere garanzie di tipo fideiussorio nonostante l'aver messo in pratica gli accorgimenti esposti in questo articolo. Può accadere (e accade) che la banca con cui le aziende hanno lavorato per anni non sia, in realtà, il partner finanziario adeguato.

## LE SOCIETA' COOPERATIVE

# I REQUISITI MUTUALISTICI DELLE SOCIETA' COOPERATIVE

di Rino Rubino

Il fine mutualistico delle società cooperative si è evoluto nel tempo, soprattutto per quanto concerne i benefici di legge riservati alle cooperative, e più in particolare per i benefici fiscali.

Tutta la legislazione disciplinante i benefici tributari, subordinava infatti il godimento dei benefici stessi al mantenimento di determinati requisiti, che in genere sono sempre stati definiti come requisiti mutualistici.

In particolare, l'articolo 26 del D.Lgs. n.1577/1947 (c.d. Basevi), indicava, che: "agli effetti tributari si presume la sussistenza dei requisiti mutualistici quando negli statuti delle cooperative siano contenute le seguenti clausole: a) divieto di distribuzioni dei dividendi superiori alla ragione dell'interesse legale ragguagliato al capitale effettivamente versato; (successivamente l'interesse legale è stato sostituito con quello dei buoni postali fruttiferi maggiorati di due punti); b) divieto di distribuzione delle riserve tra i soci sia durante la vita sociale; c) devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell'intero patrimonio sociale, dedotto soltanto il capitale versato".

Allo stesso modo, l'articolo 14 del DPR n.601/1973, nel disciplinare le condizioni di applicabilità delle agevolazioni per la sussistenza dei requisiti mutualistici rinvia all'articolo 26 del D.Lgs. n.1577/1947. In via di interpretazione autentica, l'articolo 17 della Legge n.388/2000 aveva poi sancito che la soppressione da parte delle società cooperative delle predette clausole ex articolo 26 dovesse comportare per le stesse l'obbligo di devolvere il patrimonio effettivo in essere alla data della soppressione, dedotti il capitale versato e i dividendi eventualmente maturati, ai fondi mutualisti-

ci.

In tale senso, l'amministrazione finanziaria aveva precisato che il patrimonio effettivo dovesse essere inteso quale valore reale del patrimonio, dovendo evidenziare la cooperativa anche il plusvalore dei cespiti rispetto ai valori contabili iscritti a bilancio. (Vedi Circolare Ministero delle Finanze 20 ottobre 2000, n.195/E).

Tale disposizione appare informata ad una chiara ratio antielusione, volta cioè ad evitare che la cooperativa dopo aver accumulato un patrimonio godendo dei benefici fiscali ad essa riservati, lo possa in seguito utilizzare per altre attività di tipo lucrativo. (Vedi Sentenza Cassazione del 14 luglio 1997, n.6349).

Dunque con la riforma del diritto societario (D.Lgs.n.6/2003) e la conseguente suddivisione delle cooperative nelle due categorie della mutualità prevalente e non, il legislatore ha innanzitutto ridefinito i requisiti mutualistici che debbono essere rispettati da tutte le cooperative che intendano appunto garantirsi lo status di cooperativa a mutualità prevalente.

Detti requisiti sono adesso definiti dall'articolo 2514 c.c. che indica come le cooperative a mutualità prevalente debbano prevedere nei propri statuti: a) il divieto di distribuire i dividendi in misura superiore all'interesse massimo dei buoni postali fruttiferi aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato; b) il divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci cooperatori in misura superiore a due punti rispetto al limite massimo previsto per i dividendi di cui al punto precedente; c) il divieto di distribuzione delle riserve accantonate fra i soci cooperatori; d) in caso di scioglimento della società cooperativa la

## I REQUISITI MUTUALISTICI DELLE SOCIETÀ COOPERATIVE

previsione dell'obbligo di devoluzione dell'intero patrimonio sociale – dedotto soltanto il capitale sociale e i dividendi eventualmente maturati – ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione. In pratica, sono state dunque riviste e corrette le anzidette clausole “Basevi” di cui all'articolo 26 del D.Lgs. n.1577/1947 con l'aggiunta dell'ipotesi di cui al punto b) in precedenza non contemplata.

Dunque il recepimento negli Statuti delle quattro clausole anzidette è la condizione imprescindibile affinché la cooperativa possa essere qualificata quale cooperativa a mutualità prevalente.

Si rileva inoltre che nei confronti delle cooperative sociali, non trova applicazione il disposto in ordine alla mutualità prevalente “oggettiva”.

Ai sensi dell'articolo 111-septies. Le cooperative sociali disciplinate dalla legge n.381/1991 e che rispettino i contenuti della legge stessa, sono infatti considerate a mutualità prevalente a prescindere dai requisiti di cui all'articolo 2513.

Le stesse cooperative dovranno comunque inserire nei propri statuti le clausole di prevalenza “soggettiva” di cui all'articolo 2514 c.c.

La ragione di questa esclusione, dal fatto che la struttura di queste cooperative può discostarsi dal modello protetto genericamente inteso per il modo in cui si atteggia in esse il requisito della prevalenza. Così ad esempio nelle cooperative il cui oggetto sociale è quello dell'inserimento dei lavoratori svantaggiati, nel momento in cui tali lavoratori non siano soci, l'applicazione dei parametri generali potrebbe infatti condurre al risultato di non prevalenza della cooperativa, con la conseguenza di escludere dai benefici relativi una società che persegue uno scopo esclusivamente mutualistico.

## POESIA

a cura di Rino Rubino

“Il filo quotidiano” edito da Compact Edizioni segna l'esordio letterario di **Teresa Murgida**. L'autrice, di origine calabrese, ha ottenuto numerosi riconoscimenti per la sua poesia.

Questa raccolta è il frutto di un primo posto al concorso “*Metropoli in versi*”, dedicato al tema della città e dei luoghi del vivere, ideato e promosso da Phoenix Associazione Culturale, in collaborazione con Upter Roma, Teatrocittà e Periodico Italiano Magazine. Il libro è un canto delicato e puro di intuizioni elevate.

La scrittura si nutre di semplicità estrema: è proprio nella capacità di osservare il mondo e introiettare le emotività umane e divine, che la poetessa ci offre una parte di sé, delle sue emozioni più intime e vere.

La poesia con la quale ha vinto il concorso di poesia è in un foglio di mare:

*Mi rannicchio in un foglio  
tra un punto e una virgola  
-punto le ginocchia al mento-*

*Sotto i miei piedi  
alghe d'inchiostro,  
meduse silenziose di versi.*

*Chiudo gli occhi  
tra i flutti di una frase.  
Mi trascina al largo  
una vela bianca di parole.*

*Sul fondo di un libro  
sono lontana,  
divento conchiglia  
sono spuma che scrive.*



Maria Teresa Murgida è nata a Catanzaro nel 1976.

Vive a Vallefiorita, in provincia di Catanzaro.

Lavora e gestisce un centro per la prima infanzia.

La scrittura è da sempre il punto fermo del suo quotidiano.

## CONVEGNI &amp; FORMAZIONE

# ... è già tempo di bilanci ...

**24 Fisco<sup>+</sup>**

**26 FEBBRAIO 2019**  
dalle 9,00 alle 14,00

L'evento è in corso di accreditamento presso il CNDCEC - La partecipazione al convegno darà diritto a n. 5 crediti formativi validi ai fini della FPC degli iscritti agli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

**GRUPPO IL SOLE 24 ORE**

**BILANCIO 2018**  
La redazione del bilancio e i riflessi fiscali

Sala congressi Hotel Guglielmo, Via Azaria Tedeschi, n. 1 - 88100 Catanzaro

**8,45** registrazione dei partecipanti | **9,00** inizio lavori | **14,00** conclusione lavori

**INDIRIZZI DI SALUTO**  
Dott.ssa Rosamaria Pettito, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Catanzaro

**AVVIO LAVORI E MODERATORE**  
Prof. Mario Antonini, Presidente della Fondazione dell'Ordine Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Catanzaro;

**PROGRAMMA**

- ASPETTI INTRODUTTIVI NELLA REDAZIONE DEL BILANCIO
  - Schemi e Xbrl
  - Ruolo e adempimenti da parte degli organi societari
  - Scadenze, versamenti e dichiarazione
- LA VALUTAZIONE DELLA CONTINUITÀ AZIENDALE
  - Le indicazioni dell'Oic 11
  - I riflessi sulle poste di bilancio
- PERDITE D'ESERCIZIO
- LA CRISI D'IMPRESA
  - Le novità del Codice della crisi e dell'insolvenza
- IL RUOLO DEGLI AMMINISTRATORI
  - La Nota Integrativa e la relazione sulla gestione
  - La valutazione della crisi d'impresa
  - L'attivazione delle procedure di risanamento
  - Gli effetti premiali della tempestività della procedura
- IL RUOLO DEI SINDACI E DEI REVISORI
  - Le nuove ipotesi di nomina
  - Controllo sull'operato degli amministratori
  - La valutazione del rischio
  - Strumenti di allerta e indicatori della crisi
  - Obbligo di segnalazione da parte degli organi societari

**RELATORI**  
Prof. Pierpaolo Ceroli Dott. Commercialista, Revisore legale e Pubblicista de Il Sole 24 ORE  
Dr.ssa Agnese Menghi Dott. Commercialista, Revisore Legale e Collaboratrice de Il Sole 24 ORE

Preregistrazione: [fondazione@odceccatanzaro.it](mailto:fondazione@odceccatanzaro.it)

Informazioni: Segreteria dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Catanzaro:  
Tel. 0961 743666 - Fax 0961 727858 - E-mail: [fondazione@odceccatanzaro.it](mailto:fondazione@odceccatanzaro.it)

Riferimenti commerciali: Matteo Maggiorese - Agente Il Sole 24 ORE Trading Network  
Tel. 329 7856718 - Mail: [matteo.maggiorese@ilsol24ore.com](mailto:matteo.maggiorese@ilsol24ore.com)

E' già tempo di bilanci e l'Ordine, unitamente alla Fondazione, presentano l'evento "BILANCIO 2018. LA REDAZIONE DEL BILANCIO E I RIFLESSI FISCALI".

Il convegno avrà luogo martedì **26 febbraio** a partire dalle **ore 9,00** a Catanzaro presso la sala congressi dell'Hotel Guglielmo, in Via Azaria Tedeschi n. 1.

La partecipazione al convegno darà diritto a n. **5 crediti formativi** validi ai fini della FPC degli iscritti agli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

Relatori saranno il **Prof. Pierpaolo Ceroli** e la **Dott.ssa Agnese Menghi**.

Il **Prof. Ceroli** è partner fondatore dello Studio Associato CMNP (Milano - Ancona), Dottore Commercialista, Revisore Legale dei Conti, CTU e Giornalista Pubblicista. Collabora stabilmente con Il Sole 24 Ore e Radio24. E' autore di numerosi libri e pubblicazioni in materia fiscale e societaria nelle principali riviste e quotidiani di

settore. Svolge altresì attività di convegnistica.

Le sue aree di specializzazione: Societario, Bilancio e analisi, Contenzioso tributario, Interpelli, Pianificazione fiscale ed Operazioni straordinarie.

La **Dott.ssa Menghi** è collaboratrice dello Studio Associato CMNP (Milano - Ancona), e Dottore Commercialista, iscritta presso l'ODCEC di Milano. Grazie alla collaborazione con lo Studio e con Il Sole 24 Ore, ha partecipato alla redazione di numerose pubblicazioni in materia fiscale; ha svolto, inoltre, in più occasioni attività di convegnistica.

Le sue aree di specializzazione: Imposizione diretta e indiretta, Fiscalità internazionale, Accertamento e Contenzioso tributario, Bilancio e analisi.

**Matteo Maggiorese**, come sempre, sarà il riferimento commerciale del **Gruppo Il Sole 24 ore**.

## TEMPO LIBERO DI QUALITÀ'

## Il Cirò e la finezza mediterranea

di Roberto Poliscchio



Antonio e Luca Abbruzzino

Straordinario l'evento tenutosi, sabato 9 febbraio 2019, presso il **ristorante Abbruzzino**, stella Michelin, ed allestito dalla **Fondazione Italiana Sommelier - Calabria**. Ci sono appuntamenti imperdibili, così quando la sommelier **Laura Boccuto**, che ha organizzato, mi ha girato la locandina "**Cirò e il gaglioppo, un'altra armonia**" con la partecipazione di **Matteo Gallelo** redattore di Porthos, ho prenotato e ho pensato "**que la fête commence ...**" già la festa del **50° anniversario della DOC Cirò "settimana doc creata in Italia"...**

**Leggi l'articolo su:**

[www.vinocalabrese.it/cirogallelo/](http://www.vinocalabrese.it/cirogallelo/)

Ecco la serata attraverso una galleria di immagini dei fantastici piatti di Luca Abbruzzino e delle etichette in abbinamento:

*Triglia, nduja, arance e curcuma: **rosati*** Il fegò di Rocco Pirito e Cirò Rosato di Tenuta del Conte;

*Brasato di manzo, cavolo viola e cipolla rossa: **rossi*** Caraconessa Melissa di Fezzigna e Cirò classico Gemme di Dell'Aquila;

*Plin di coniglio, burro e sugo di arrosto con polvere di anice nero: **rossi*** Cirò classico superiore di Cataldo Calabretta e Cirò Aris classico superiore di Sergio Arcuri;

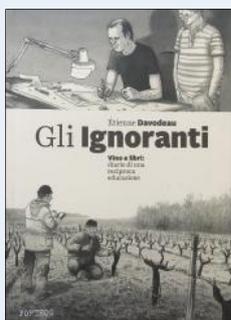
*Maiale, Topinambur, cacao e pera: **rossi*** Cirò Riserva di 'A vita e Cirò classico superiore di Cote di Franze;

*Dessert Pitta 'Nchiusa con 'OX vino da uve stramature di 'A vita.*



## LETTURE

a cura di Roberto Poliscchio



Venerdì 8 febbraio, ho partecipato alla presentazione presso la libreria UBIK di Catanzaro Lido del libro “**Gli Ignoranti**”. Vino e libri: diario di una reciproca educazione Porthos Edizioni con **Matteo Gallelo** e alla fine degustazione dei vini di Traclo e della cantina Menat.

Ho acquistato una copia, e Matteo uno dei co-autori, ha scritto prima di autografare la mia copia “*dedicarsi al lavoro con etica e passione*”. parto proprio da qui per parlare di un libro che ho scoperto con un po' di ritardo e che come scrive **Sergio Rossi**, a pag. 287, “*racconta il piacere e la gioia insite nel far bene il proprio lavoro, qualunque esso sia, cercando di trasformare ogni impedimento in opportunità ... cercando l'equilibrio tra ciò che si vorrebbe fare e ciò che non si può fare...*”.

Un sorprendente e bellissimo testo con un bel dialogo tra un famoso autore francese di fumetti **Étienne Davodeau** e il vignaiolo che produce vino con metodi biodinamici **Richard Leroy** per capire a vicenda le reciproche attività e soprattutto il senso del “*bien-vivre*”.

I curatori Italiani sono i citati Sergio Rossi e Matteo Gallelo nonché Ottavio Gibertini e Sandro Sangiorgi, e proprio quest'ultimo nelle pagine finali descrive la “*rivoluzione biodinamica e i vini naturali*”.

La traduzione del testo originale in francese è di Raffaella Garruccio.

Durante la brillante conversazione tra **Nunzio Belcaro** (di UbiK) e Matteo Gallelo ho appreso il contenuto ed individuato, per come si legge anche nella seconda di copertina che *tra degustazioni di vini e letture di fumetti, incontri con produttori biodinamici e autori di fumetti*, Étienne e Richard scopriranno che i loro lavori hanno a che fare con quell'indefinibile che ci rende “*esseri uma-*



ni”.

Erano anni che non leggevo un libro a fumetto, confesso: mi ha attirato tanto sia per tale motivo e sia perché parla di vigna, potatura, letame, zolfo, vino: l'ho letto con incredibile curiosità nel senso più nobile del termine.

*In appendice tre testi di Sandro Sangiorgi e Sergio Rossi sulla viticoltura biodinamica, (pag. 275) il mercato del fumetto francese (281) e il making di questo volume (287).*

Questa nuova edizione contiene un'intervista all'autore e una fantastica conversazione pubblica svolta presso il *Centre Saint-Louis di Roma* tra lo stesso autore, Sangiorgi, Andrea Satta, Raffaella Garruccio e Giampolo Gravina (nda, di quest'ultimo ho parlato nella newsletter n. 3 del 22 dicembre 2016 pag. 6).

In chiusura dell'evento, prima di far assaggiare i loro vini, hanno preso la parola **Nicola Finotto** dell'azienda **Menat** con sede a Melissa e cantina a San Nicola, che ha parlato del metodo tradizionale di vinificazione in qvevri della Georgia, vale a dire i tradizionali otri in argilla aggiungendo che la cantina utilizza questo metodo per i vini bianchi e rosati.

Era presente anche **Gianni Lonetti** che tra un assaggio l'altro del loro vino, mi ha detto da quest'anno saranno sul mercato.

**Bruno Traclo** di Bova che ha descritto i suoi vigneti ed il vino che abbiamo degustato, in sala c'era anche **Carmin Traclo**.

Due chicche di vino!



# Lungo lo Ionio: appunti di un'escursione nel Sud d'Italia

## George Robert Gissing

di Ferdinando Grande

Ferdinando Grande è nato a Catanzaro ma vive a Belfast dove lavora nel supporto tecnico per le reti della Cisco Systems.

Laureato in Lettere Classiche, è titolare di un Master in Didattica dell'Italiano per parlanti non nativi ed un Master of Science in eLearning Technologies dell'Università dello Hertfordshire (Inghilterra).

Specializzato in glottologia è un attento studioso del dialetto calabrese.

Ha insegnato presso il Centro Italiano di Cultura di Mosca, all'Università Linguistica Statale V. Brusov di Yerevan (Armenia) e presso gli Higher Colleges of Technology di Abu Dhabi, oltre ad aver ricoperto il ruolo di responsabile per la didattica presso il Consolato d'Italia a Gyumri (Armenia).

Per noi sta curando la pubblicazione, a puntate, della traduzione del racconto di viaggio sulla costa ionica dello scrittore inglese George Gissing.

**INTRODUZIONE:** *Anche Gissing è costretto a fare i conti con la tramontana di Crotone sotto un sole caldo come quello di un'estate inglese. Come al solito le parti più belle e interessanti del suo racconto sono quelle dedicate alla rappresentazione delle persone conosciute lungo il viaggio. Qui ci fa incontrare con piacere il custode del cimitero e due giovanissimi caprai crotonesi di più di un secolo fa.*

### Capitolo VIII (Parte prima)

#### Volti lungo il cammino

Il vento non riuscì a calmarsi. Continuò a svegliarmi per tutta la notte, e all'indomani trovai un mare più schiumoso che mai: impossibile raggiungere la Colonna in barca, e mi venne assicurato che con quel tempo era quasi impossibile anche fare il viaggio via terra. Per forza di cose dovetti aspettare.

Un cielo senza nuvole, un bel sole splendente, caldo come in un'estate inglese, ma la tramontana ruggente era fredda e sgradevole. Non esiste condizione atmosferica più pericolosa per la salute. La gente di Cotrone, quelle poche persone che non erano rimaste a casa o al riparo sotto i portici, andava pesantemente ammantata e mi chiedevo come potessero indossare tali indumenti sotto un sole così caldo. Teoricamente consapevole del pericolo che stavo correndo, ma, alla prova dei fatti, senza pensarci più di tanto,

sfidai il vento e il sole tutto il giorno: ne guadagnarono il mio album di schizzi e i miei ricordi. Prima di tutto, diedi uno sguardo alla Cattedrale, un edificio brutto e privo di interesse, sia da dentro che da fuori. Come tutte le chiese calabresi, è imbiancata dalla porta all'altare, le colonne non meno delle pareti: un interno freddo e deprimente. Non vidi nessuna immagine con un minimo pregio: una rappresentazione di Cristo, con orribili ferite, era ripugnante quasi quanto la sua esecuzione artistica. Questo realismo di basso livello sembra indicare l'influenza spagnola. C'è una copia bronzea in miniatura della statua del sommo apostolo in San Pietro a Roma, e sotto c'è un'iscrizione per informare i fedeli che, per ordine di Leone XIII, nel 1896, un'indulgenza di trecento giorni è concessa a chiunque ne baci il piede di bronzo e dica una preghiera. Questa comunicazione è abbastanza comune e senza pretese, eppure non manca mai di destare un piccolo turbamento in una mente eretica. Mentre stavo lì vicino, un contadino eseguì tale rito mistico: a giudicare dal suo povero volto malarico, pregò molto seriamente e spero che l'Indulgenza gli abbia giovato. Probabilmente ripeté una semplice formula imparata a memoria. Avrei preferito che potesse pregare spontaneamente per trecento giorni di cibo sano e sufficiente, e per tanti anni di governo onesto e capace nel suo paese pesantemente oppresso.

Quando viaggio, visito sempre i cimiteri: mi piace vedere come un popolo commemora i suoi morti, perché le pietre tombali sono molto significative. Il cimitero di Cotrone si trova sulla riva del mare, a una certa distanza dal porto, lontano dalle abitazioni: una collina spoglia si affaccia sulle sue tombe, e la strada che vi passa è quella che porta a Capo Colonna. Sulla strada passai per una piccola chiesa in rovina: distrutta, mi fu detto, da un terremoto tre anni prima. La sua posizione solitaria la rendeva interessante, e la cupola con piastrelle colorate (come quella del Duomo di Amalfi) era rimasta intatta, una macchia vivace in contrasto con le colline grigie di dietro. Il cimitero era indicato da un alto muro di cinta. Suonai una campanella al cancello e fui ammesso da un uomo dal comportamento e dal linguaggio molto più raffinati rispetto alla media della gente di quella regione. Mi dispiacque davvero che sulla poltrona del Sindaco quella matti-

## Lungo lo Ionio: appunti di un'escursione nel Sud d'Italia

na non ci fosse seduto lui. Ma come guida per il campo santo fu piacevolissimo. Era da nove anni - mi disse - che ricopriva l'incarico di custode, e in tale periodo, lavorando con le sue mani, e senza alcun aiuto, aveva trasformato quel posto da uno squallido campo selvatico in un bellissimo giardino. Ammirai sinceramente i risultati del suo lavoro e le mie lodi lo rallegrarono molto. Mi chiese espressamente di osservare i gerani: ce ne erano di dieci specie diverse, molte delle quali di dimensioni straordinarie e con magnifici fiori. Vidi anche rose in grande abbondanza, alte bocche di leone, cespugli di rosmarino e molti altri fiori a me sconosciuti. Continuando a conversare, il giardiniere mi illustrò un po' la sua storia personale: in precedenza era stato servitore di un signore di Cotrone, con il quale aveva viaggiato in lungo e in largo per l'Europa: sì, era stato anche a Londra, di cui parlava con occhi espressivamente grandi e scuotendo la testa con uguale espressività. Che qualcuno andasse dalla Calabria all'Inghilterra gli sembrava abbastanza comprensibile, ma si meravigliava che io avessi pensato che valesse la pena venire dall'Inghilterra in Calabria. Era molto raro che potesse mostrare il suo giardino a qualcuno di un paese lontano: no, il posto era troppo povero, gli alloggi troppo grezzi, c'era bisogno di un certo coraggio, e rise, scuotendo di nuovo la testa.

Le tombe comuni erano contrassegnate da una piccola croce di legno e, dove era stata posta anche una lapide, per lo più vi erano rappresentati un teschio e delle ossa incrociate. Intorno al campo c'era una serie di cappelle mortuarie, cuppe e brutte. Un'eccezione a questa opaca magnificenza nella morte era la lapide di marmo, fissata da poco sul muro, in memoria di un Lucifero di quella famiglia, ancora eminente, a cui apparteneva il vescovo sacrilego(1). La rappresentazione era una buona imitazione di quelle nobili tavolette sepolcrali che abbondano nel museo di Atene: una figura che si congeda dagli altri come se stesse andando in viaggio. I Lucifero avevano mostrato buon gusto nella scelta di questa antica simbologia greca: non è mai stato concepito nessun ornamento migliore per una tomba, né uno che possa essere ugualmente commovente. Ai piedi della lastra di marmo era stata scolpita una civetta: un uccello, mi informò il mio amico, molto comune da quelle parti.

Quando mi congedai, il gentile amico mi donò un grande mazzo di fiori, accuratamente selezionati, rammaricandosi molto che la stagione, ormai inoltrata, non permettesse una maggiore scelta. La sua semplice buona indole e la sua intelligenza mi conquistarono fortemente. Mi piace pensarlo ancora tranquillamente felice, tra le sue mura del suo giardino, mentre si prende cura dei fiori che crescono sopra i morti di Cotrone.

Tornando di nuovo in città, mi fermai a osservare più da vicino la chiesetta in rovina e, mentre ero così assorto, due ragazzi, che conducevano un gregge di capre, si fermarono a guardarmi. Quando uscii di nuovo sulla strada, il più giovane di questi si avvicinò con modestia e mi pregò di dargli un fiore a sua scelta: una rosa. Lo feci, con grande soddisfazione per lui e non minore per me: fu una cosa piacevole trovare un ragazzo che per strada chiedesse qualcosa di diverso dai soldi. I calabresi, tuttavia, si distinguono per il rispetto che hanno di sé stessi: sono molto diversi dai nativi del distretto napoletano. Poco dopo vidi che l'amico più grande si era appropriato del fiore, che teneva al naso mentre camminava a fatica. Dopo inutili rimostranze, l'altro si avvicinò di nuovo a me, mostrando una certa vergogna: gli avrei fatto un altro regalo? Questa volta non una rosa, non si sarebbe azzardato a chiederlo, ma *questo piccolo* e indicò un ramoscello di geranio. Il ragazzo mostrava una grazia che mi spinse a parlargli, anche se trovavo il suo dialetto molto difficile. Vedendoci in buoni rapporti, il ragazzo più grande si avvicinò e di colpo fece una domanda strana: quando sarebbe stata ricostruita la chiesa in rovina sul fianco della collina? Naturalmente, risposi che non ne sapevo nulla, ma questa risposta venne considerata semplicemente evasiva e, dopo un minuto o due, il ragazzo mi interrogò di nuovo. L'avrebbero ricostruita l'anno seguente? Allora cominciai a capire: avendomi visto esaminare le rovine, il ragazzo aveva dato per scontato che io fossi un architetto, lì per lavoro, e non credo di essere riuscito a convincerlo che non fosse così. Quando disse addio si girò a osservarmi con un sorriso malizioso, come per dire che naturalmente mi ero rifiutato di parlargli di una questione così importante come la costruzione di una chiesa, ma che a lui, comunque, non si poteva darla a bere. [Continua...]

# CATANZARO D'ALTRI TEMPI

di Rino Rubino

