

Studio Jazzani
With Experience. Since 1955

1955 - 2015

Studio Gazzani
With Experience. Since 1955

60 yrs

*“Sappiamo fare consulenza dal 1955.
Cresciamo nel lavoro, nel dettaglio,
nella forza dell’esperienza e nella
professionalità.*

Non è tempo di stare a guardare.

La mutevole energia dello

Studio Gazzani

*si rinnova ogni giorno per farVi
tendere al domani”.*

Studio Gazzani

With Experience. Since 1955

“Le buone idee non muoiono mai” **Studio Gazzani 60yrs** ***I nostri primi 60 anni*** di Massimo Gazzani

***Non ha mai
voluto essere
uno Studio
che subisce la
normativa, non
ha mai voluto
essere uno Studio
che viveva
di norme e di
scadenze.***

Non è facile raccontare 60 anni di uno Studio Professionale, per giunta familiare e per giunta di una professione come quella del dottore commercialista che rimane ancora un'attività abbastanza recente, che ha vissuto radicali trasformazioni dettate dal mercato e della indicazioni normative.

Non ha mai voluto essere uno Studio che subisce la normativa, non ha mai voluto essere uno Studio che viveva di norme e di scadenze: lo Studio Gazzani voluto da Papà e gestito in questi 60 anni di storia è sempre stato attento alle esigenze del Cliente, alla vivacità della Clientela e sempre pronto ad offrire la soluzione migliore.

Si tratta della Storia di una Famiglia e di uno Studio Professionale con tanta, tanta passione del Fare.

Se si guarda solamente l'aspetto economico non si inizia mai nulla, se è chiaro che senza risultati e profitti non si va da nessuna parte, ma ci deve essere tutto il resto - affermava sempre Papà.

Bisogna avere la volontà, l'impegno e soprattutto la passione del fare bene. Vi racconto un aneddoto: un giorno abbiamo chiesto ad un Cliente, che ci aveva interpellato per una pratica impegnativa e innovativa per la tipicità e la preparazione, che cosa lo aveva colpito e cosa aveva contraddistinto lo svolgimento dell'attività professionale di Carlo Gazzani, se aveva qualcosa da annotare. E Lui ci ha risposto che l'impegno e l'approfondimento erano distintivi su ogni cosa, ma soprattutto la personalizzazione.

Tempo dopo l'abbiamo sentito dire a delle altre persone:

“Sono andato dallo Studio Gazzani e ho visto che per loro fare bene una pratica era la normalità, così come darle umanità e un volto”.

Questo fa capire come - per ottenere la perfezione di ogni attività professionale - sia necessario uno Studio che investe, che ricerca, che cerca di capire approfonditamente ogni particolare per adattarlo alle esigenze e alle “misure” del Cliente.

Il decalogo di Papà Gazzani Carlo è parte integrante del Codice Etico dello Studio Gazzani

- *Per lo Studio Gazzani la Professione è vocazione, segnata nel nostro intuitus personae;*
- *La Professione è scienza, elaborata e sviluppata nelle nostri menti;*
- *La Professione è tecnica, aggiornata continuamente nel nostro Studio;*
- *La Professione è arte, alimentata e stimolata dalle nostre intuizioni;*
- *Il Cliente è Uomo, da apprezzare e valutare nella sua singolarità;*
- *Il Cliente è Partner, da accettare con i propri dubbi e indecisioni;*
- *Il Cliente è Valore, in ogni istante;*
- *L'Impresa è Vitale, da comprendere e valorizzare con ogni consiglio e pratica;*
- *L'Impresa è Attività e motore dell'economia, della vita e della professione;*
- *La Professione è Etica, comandata dalla nostra coscienza e dettata dal presente codice;*

Brevi note storiche di Papà Carlo Gazzani

Papà nasce a Pellegrina di Isola della Scala il **2 giugno 1927** da Gazzani Giuseppe - agricoltore e commerciante di animali, passione e modo di trattare che gli è sempre rimasta innata e viva - e di Pettene Amelia - donna di casa.

Termina le elementari primarie a Pellegrina di Isola della Scala, sua Città Natale il 30 giugno 1939, e il 24 giugno 1944 si diploma all'Istituto Tecnico Ferraris.

Il giorno 11 agosto 1945 perde la Mamma Amelia investita dalle forze tedesche in ritirata dall'Italia.

Il giorno **16 novembre 1953** il Rettore dell'Università degli Studi di Bologna prof. Felice Battagli gli conferisce la laurea a Bologna in Economia e Commercio, con la tesi sperimentale "Lo Struttura Economica Demografica e Sociale di un Comune della Pianura della Provincia di Verona", con il Relatore Prof. Sen. Paolo Fortunati¹.

La fondazione dell'attività professionale risale al giorno **6 maggio 1955**, nel quale viene iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialista della Circostrizione del Tribunale di Verona con grande interesse e tra i primi 40 a Verona nella Storia della professione, precisamente il 36° dottore commercialista.

Non di sola professione è la sua passione ed attività perché il giorno 31 maggio 1966 il Ministero della Pubblica Istruzione - Ufficio concorsi Scuole Medie Primarie e Secondarie - certifica l'abilitazione all'insegnamento di computisteria, ragioneria, tecnica commerciale, dogane e trasporti negli Istituti tecnici commerciali, e inizia un percorso di insegnamento che lo accompagna fino al 1978.

L'attività di dottore commercialista viene sin da subito svolta nelle due sedi di Verona

¹ Nacque il 26 aprile 1906 a Talmassons in provincia di Udine dal romagnolo Ettore, maestro elementare e segretario comunale, e dalla friulana Elda Battistella, maestra elementare. Laureatosi all'Università di Padova in giurisprudenza nel dicembre del 1927, divenne professore di Statistica all'Università di Ferrara, all'Università di Palermo e infine Professore ordinario di Statistica e direttore dell'Istituto di Statistica dell'Università di Bologna.

Fu direttore della rivista "Statistica" pubblicata dalle Università di Padova, Bologna e Palermo, e membro delle accademie delle scienze di Bologna e Palermo, e della Società internazionale The Economic Society. Fu inoltre assessore al comune di Bologna dal 1946 al 1956. Eletto nel 1948 nel Senato della Repubblica con il Partito Comunista Italiano, ricoprì l'incarico per cinque legislature. Ha fondato la rivista Statistica: il Dipartimento di Scienze statistiche dell'Università di Bologna è intitolato a suo nome.

prima in Via Mazzini, poi in Corso Porta Nuova, e definitivamente in Via dei Mutilati al numero civico 3 - sede attuale dello Studio Gazzani e di Isola della Scala presso l'abitazione di Via Card. Bevilacqua al numero civico 11 - sede attuale dello Studio Gazzani.



Lo Studio Associato era inevitabile per Gazzani Carlo e trova vita il **3 gennaio 1991** quando fonda lo Studio Gazzani Studio di Consulenza amministrativa, fiscale e societaria - Associazione professionale con i figli Massimo e Monica, ma anche con i fidati Massimo Pettene e Roberto Santini, credendo sin da subito sul gruppo, sulle sinergie e sui giovani, ma anche sulla globalizzazione e la localizzazione, diventando un antesignano del professionista Glocal.

Viene a mancare il **20 maggio 2009** dopo essere stato qualche giorno prima nello Studio di Verona, all'età di 82 anni, dei quali oltre mezzo secolo dedicato alla professione, sempre positiva e attiva, mai subita e soprattutto mai al servizio del Cliente: il *Cliente era un Valore e un Uomo, da apprezzare e valutare nella sua singolarità*: questo è il messaggio che ci è stato tramandato e rimane elemento contraddistinto nell'attività professionale dello Studio Gazzani di ogni giorno.

Anni dell'attività professionale di Gazzani Carlo Le macchine contabili degli anni '60

Verso la metà degli anni '50 lo sviluppo delle contabili meccaniche segna una svolta. Si progettano macchine che dispongono di due o più totalizzatori, hanno vari automatismi (tabulazioni, somme e registrazioni orizzontali o verticali...), dispongono di programmi di lavoro predefiniti e riducono l'esigenza di trascrivere i dati da un documento all'altro. Nel corso degli anni '60 la tecnologia delle macchine calcolatrici era ormai consolidata; poche grandi aziende (in Italia Olivetti) si contendevano il mercato del calcolo elementare. Il grado di perfezione raggiunto consentì di spingere l'elaborazione meccanica verso altri orizzonti, quali la gestione del ciclo contabile, la fatturazione, la tenuta del magazzino. Nacquero così le cosiddette macchine contabili, una sorta di imponenti calcolatrici meccaniche che, per arrivare alla soluzione dei loro problemi, già sfruttavano parte della tecnologia elettronica utilizzata nei calcolatori (unità a schede, nastri, selezionatori, ecc.). Queste macchine entrarono anche nello Studio Gazzani, e dominarono il mercato delle piccole-medie aziende per alcuni anni, e furono successivamente soppiantate dai calcolatori elettronici di piccola potenza, una volta questi furono introdotti sul mercato a prezzi abbordabili.

Solo nella metà degli anni sessanta inizierà invece una vera migrazione delle macchine contabili verso l'elettronica e l'informatica: si progetteranno macchine che avranno tutte le caratteristiche dei piccoli sistemi informatici e che segneranno una netta discontinuità con il passato, mettendo fine all'epoca delle "macchine contabili", termine che negli anni '70 cadrà in disuso, a beneficio dei primi personal computer e centri elaborazioni dati.



Anni 70 è la rivoluzione del fisco italiano
Le riforme del sistema fiscale nell'Italia "una dall'Alpi al mar"
avviene proprio in questo decennio

Mentre nel 1864 si trattava solo dell'imposta di ricchezza mobile, che rappresentò il primo prelievo sui redditi introdotto nel giovane Regno italiano, il sistema fiscale italiano ebbe una svolta nel 1940 con la tassazione dei trasferimenti dei beni, quando venne introdotta l'Ige (imposta generale sulle entrate), che sostituì la tassa sugli scambi commerciali, estendendosi anche alle prestazioni di servizi.



Norma fondante fu l'emanazione della Costituzione italiana, entrata in vigore il 1° gennaio del 1948, che sancì i principi che regolano l'apporto fiscale-tributario dei cittadini al buon andamento delle entrate del Paese. In particolare, nell'articolo 2 viene stabilito "*... l'adempimento dei doveri inderogabili di solidarietà politica, economica e sociale*", avvalorato dal successivo articolo 23, in cui si ribadisce che "*nessuna prestazione personale o patrimoniale può essere imposta se non in base alla legge*". Ma è il 53 l'articolo cardine del nostro attuale sistema fiscale che, in maniera semplice ma inderogabile, prescrive che "*Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. Il sistema tributario è informato a criteri di progressività*".

Una prima revisione sistemica dell'ordinamento tributario fu attuata nel 1951. Il ministro delle Finanze Ezio Vanoni, promotore della riforma che prese il suo nome, approntò un sistema di tassazione più moderno ed equo. Le principali innovazioni consistettero nel dare attuazione all'obbligo di dichiarazione annuale dei redditi estendendolo a tutti i contribuenti, sia lavoratori dipendenti che autonomi, e nella riduzione delle aliquote, nonché nell'introduzione di una nuova imposta su società e obbligazioni.

Ma l'annata "fiscale" da ricordare fu il 1974: la vera riforma del sistema tributario.

La riforma del sistema tributario avvenne nel 1973-1974, ed era contenuta principalmente nei Dpr 597, 598, 599 del 1973 e 643 e 633 del 1972, che istituirono rispettivamente l'Irpef, l'Irpeg, l'Ilor, l'Invim e l'Iva.

MINISTERO DELLE FINANZE
MOD. 740/81
REDDITI 1980

REPUBBLICA ITALIANA

dichiarazione delle persone fisiche

Istruzioni per la compilazione

INDICE

PARTE PRIMA - AVVERTENZE GENERALI		Pag.		Pag.	
1. - Premessa	1	14. - Quadro B - redditi dei fabbricati	14	19. - Quadro H - Riepilogo e calcolo dell'IRPEF	19
2. - Moduli occorrenti	2	- redditi e ritenute	14	- versamenti a saldo	17
3. - Dichiarazione congiunta	3	- detrazioni d'imposta	11	- versamento a saldo	17
4. - Seggelli obbligati e presente in dichiarazione a contenuto di rate	3	- ritenute e crediti d'imposta	12	- versamento a saldo	17
5. - Seggelli esonerati dall'obbligo della dichiarazione	3	- accento d'imposta	12	- versamento a saldo	17
6. - Presentazione della dichiarazione	3	- calcolo dell'IRPEF a saldo	13	- versamento a saldo	17
7. - Lavoratori dipendenti e pensionati	3	20. - Quadro D - Riepilogo e calcolo dell'ILOR	15	- versamento a saldo	17
PARTE SECONDA - AVVERTENZE PARTICOLARI					
8. - Fiori d'arancio	3	- redditi e detrazioni	15	- versamento a saldo	17
a) Riquadro relativo al coniuge	4	- calcolo dell'ILOR	15	- versamento a saldo	17
b) Riquadro relativo ai familiari a carico	4	- versamento a saldo	17	- versamento a saldo	17
c) Riquadro relativo al domicilio fiscale	4	21. - Prospetto dei ricavi e costi	16	- versamento a saldo	17
9. - Casi particolari di domicilio fiscale	4	- versamento a saldo	16	- versamento a saldo	17
10. - Dichiarazioni presentate dagli eredi e dai rappresentanti legali	4	22. - Prospetto dei dati e notizie pertinenti	16	- versamento a saldo	17
11. - Istruzioni per la compilazione dei quadri staccati	5	23. - Sezioni	16	- versamento a saldo	17
12. - Ampliamento	5				
13. - Quadro A - redditi dei terreni	5				

PARTE PRIMA - AVVERTENZE GENERALI

1. PREMESSA

Il Mod. 740/81, in via generale, fornisce, sia per il formato sia per l'impostazione dei singoli quadri, la stessa struttura del modello dell'anno passato. In riferimento ai nuovi criteri di depositabilità delle spese mediche e della loro ammontare apposta prevista per i redditi oltre il Mod. 740/81.

Inoltre sono stati eliminati, a seguito della sentenza della Corte Costituzionale n. 42 del 26 marzo 1980, i quadri di liquidazione dell'ILOR con riferimento al tipo di lavoro autonomo, per i quali detta imposta non è più dovuta.

Nelle istruzioni per la compilazione della dichiarazione, per le quali resta invariata l'impostazione generale dell'anno passato, sono stati inseriti al par. 14 e 15 paragrafi relativi, rispettivamente, alla determinazione del reddito delle persone fisiche e alla determinazione del reddito delle persone fisiche.

2. MODULI OCCORRENTI

Come per i decenni anni anche per il 1981 la dichiarazione dei redditi deve essere obbligatoriamente presentata sull'apposito stampo, costituito da una parte fondamentale (quadro fiscale), unita in quattro o da una serie di quadri staccati da utilizzare per la denuncia di redditi diversi da quelli indicati nei quadri interni allo stesso foglio.

Nella maggioranza dei casi (in cui i redditi da dichiarare sono riferiti ai quadri interni, le parti del modulo da utilizzare sono polimeriche e contraddistinte in quadri interni relativi e i quadri obbligatori e di liquidazione della imposta).

Tutti i contribuenti devono compilare il quadro riepilogativo dei redditi (quadro H) l'importo presente che, per una complessiva gamma di dati, i dati che ciascuno deve esporre nello stesso riquadro (sezione H) e anche colonne. Il fatto che i redditi e le quote fiscali siano indicate sulle singole voci del quadro.

La dichiarazione va compilata con la firma del contribuente o di chi ne fa la legale rappresentanza, ad esempio: tutore, la quale costituisce elemento essenziale per la validità della dichiarazione stessa.

È opportuno ricordare che il modulo di dichiarazione si compone di tre esemplari, di cui uno (l'originale) deve essere consegnato da parte del contribuente con la documentazione. Si consiglia di conservare per prima l'esemplare relativo al contribuente al fine di salvaguardare eventuali errori prima della compilazione degli

ATTENZIONE:
 Ritirare insieme alla presente scheda anche la relativa busta gratuita, da utilizzare per la presentazione della dichiarazione.

L'Irpef (imposta sul reddito delle persone fisiche), istituita dal Dpr 597/1973, è un'imposta personale, progressiva ed è dovuta da tutti i cittadini residenti sul territorio dello Stato per tutti i redditi posseduti anche se prodotti all'estero. Viene determinata in base ad aliquote progressive che agiscono per scaglioni di reddito: il reddito complessivo viene frazionato e assoggettato alle aliquote corrispondenti agli scaglioni in cui lo stesso reddito rientra. Al momento della nascita l'imposta aveva 32 aliquote (dal 10 al 72%) e agiva per scaglioni di reddito dai 2 fino ai 500 milioni di lire.

L'Irpeg (imposta sul reddito delle persone giuridiche, sostituita nel 2004 dall'Ires) era un'imposta personale e proporzionale e colpiva il possesso, da parte di una persona giuridica o di un ente, di ogni forma di reddito, continuativo o occasionale, proveniente da qualsiasi fonte: l'unica aliquota applicabile (37%) era proporzionale e non progressiva. L'Ilor (imposta locale sui redditi) aveva il suo presupposto nel possesso di redditi fondiari, di capitale, d'impresa e diversi, prodotti nel territorio dello Stato; aveva una sola aliquota (16,2%), che ne determinava il carattere proporzionale, poiché incideva

indipendentemente dall'ammontare del reddito disponibile. Inizialmente era previsto che il gettito fosse destinato agli enti locali ma, dopo un primo periodo, il tributo venne riscosso dallo Stato centrale.

L'Invim (imposta sull'incremento del valore degli immobili) era un'imposta comunale (soppressa dal 2002) che si applicava in caso di trasferimento a qualunque titolo e da chiunque effettuato di terreni e fabbricati: di fatto veniva colpita la differenza tra il valore iniziale e quello di trasferimento del bene. Si trattava di un'imposta a scaglioni basati su percentuali del valore di riferimento. Anche per l'Invim, così come per l'Illor, la previsione iniziale di gettito a favore degli enti locali fu dopo poco tempo trasferita nelle casse dello Stato.

L'Iva (imposta sul valore aggiunto), introdotta in sostituzione dell'Ige, è un'imposta sui consumi che colpisce solo il valore aggiunto di un bene o servizio acquisito nelle diverse fasi di passaggio economico, dalla produzione fino al consumo del bene o del servizio stesso.

Le riforme si spingono fino ai nostri giorni

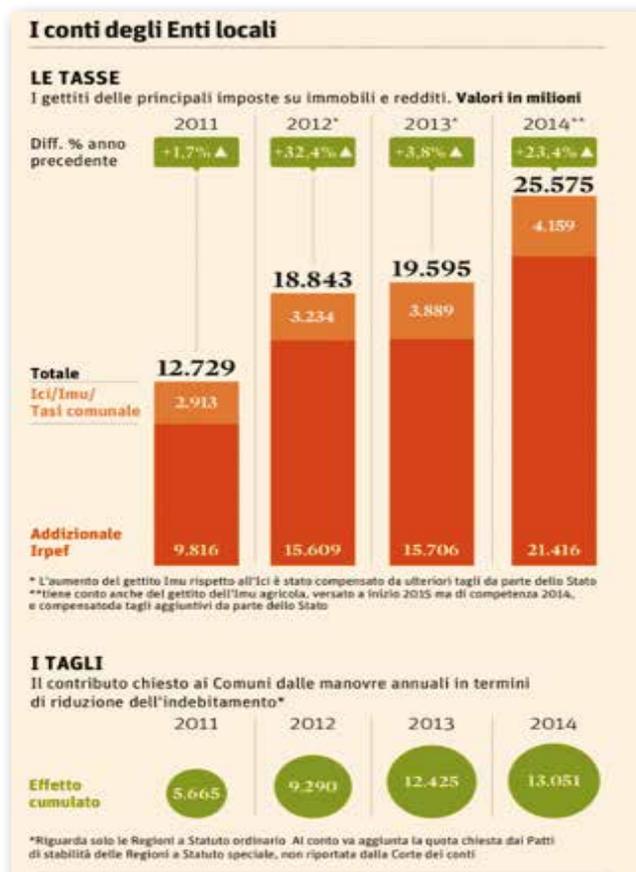
Il bisogno di equità fiscale, la spinta federalista e, soprattutto, la continua e persistente lotta all'evasione hanno fatto sì che i diversi ministri delle Finanze che si sono susseguiti fino a oggi abbiano di volta in volta "messo mano" alle imposte.

Anche con l'Ici, Isi, Tasi, Tarsu, Irap, Addizionali Irpef, e varie,, Imu, ecc... nulla è cambiato.

@StudioGazzani e @mgazzani segnalano dai social network² che - malgrado l'evoluzione economica e il riordino fiscale - si è registrato un aumento del 22% delle tasse comunali negli ultimi tre anni come risultato di un'analisi della Corte dei Conti.

La notizia è riportata anche dal Sole24Ore nella tabella di sotto indicata.

2



Anni 1980 e l'intuizione di Carlo Gazzani

In questi anni lo Studio Gazzani iniziò a cambiare visione e confronto con il mercato e ampliare servizi e attività professionali ad alto valore aggiunto, e offrirli alle imprese nazionali o internazionali. In un contesto economico alla continua ricerca di stimoli evolutivi e dove il mercato globale richiede un continuo confronto è importante per le aziende che hanno bisogno di strumenti atti a tenere il passo con bisogni sempre nuovi per ottimizzare il proprio profilo di affidarsi agli esperti di uno studio di consulenza aziendale. Questa figura è creata proprio per rispondere alle nuove richieste societarie e commerciali delle imprese: Gazzani Carlo - anche in prospettiva futura di ingresso di nuove forze e nuove iniziative - aveva previsto la consulenza aziendale.

Il consulente aziendale - dottore commercialista - figura consolidata nel mondo da anni, era agli inizi - diffondendosi in seguito come un fenomeno in rapida evoluzione anche in Italia dove le aziende sono alla ricerca di strategie che possano implementare la loro fetta di mercato, sfruttando al meglio i criteri di efficacia ed efficienza; ogni impresa è sempre alla ricerca di una maggiore capacità del regime produttivo e commerciale cercando allo stesso tempo di contenere i costi. In quest'ottica di completo servizio per l'azienda e garanzia di qualità e professionalità lavora lo Studio Gazzani, validamente esperto nel settore della consulenza aziendale e nel trovare le migliori soluzioni per ogni esigenza dell'impresa, senza tralasciare un continuo studio delle tecniche aziendali più avanzate e la completa soddisfazione del cliente.

La consulenza di per sé si configura come un'attività rivolta a consigliare ed assistere in merito a specifiche materie: questa è anche la mission dello Studio Gazzani degli anni Ottanta. Il contesto manageriale di ogni azienda, senza far differenza tra le più grandi e strutturate e le più piccole, è sempre più al centro delle attività interne dell'impresa stessa; sempre di più al consulente aziendale si richiedono esperienze professionali di alto livello, in grado di delineare al meglio i piani produttivi e commerciali, ma anche sempre più settoriali.

Difatti l'azienda non si compone solo di cicli produttivi, ma deve investire anche in marketing, comunicazione e formazione interna; tutte aspetti che possono determinare la reale competitività aziendale. Inoltre è fondamentale considerare come un intervento esterno, in questo caso attuato da parte del consulente aziendale, possa risultare indispensabile per capire i reali difetti ma soprattutto i punti di forza di ogni azienda e di saperli valorizzare al meglio; per una perfetta consulenza organizzazione aziendale si devono avere conoscenze di natura appunto aziendale, ma anche economica e giuridica, che consentano di realizzare adeguati planning di lavoro per aumentare i profitti e ridurre i costi.

In poche parole il mondo della consulenza sta diventando fondamentale per ogni azienda che voglia crescere e rimanere competitiva, sfruttando al meglio le risorse interne e creandosi il suo spazio nei mercati sia nazionali che internazionali. Il consulente aziendale deve innanzitutto saper ascoltare il cliente, è importante che si conosca ogni aspetto del mercato in cui opera l'azienda, le sue strutture interne ma anche la visione che ha il cliente stesso della sua attività. Altra parola chiave è innovazione: il rinnovamento deve essere visto come un'opportunità importante per il cliente che potrà, aiutata dal consulente aziendale, ristrutturare anche il concept stesso dell'azienda e ripensare il suo modello di business rimanendo nell'ottica di un mercato in continua evoluzione.

Infine si deve garantire professionalità e qualità nei servizi offerti all'azienda;

l'imprenditore che vi si affida vuole concretezza, vuole poter contare su risultati visibili. Ci deve essere un impegno esplicito e la volontà di una totale compartecipazione con tutti i comparti aziendali per il raggiungimento di un obiettivo comune; competenza e serietà sono i valori che si ricercano in uno studio di consulenza aziendale.

Sono gli anni dello sviluppo e della gestione della società Orthofix Srl, di cui Papà - oltre ad essere professionista di riferimento - è anche uno dei cinque soci fondatori, che assieme realizzano un piccolo sogno: dal garage dello Studio Gazzani alla quotazione al Nasdaq di New York. Società che è diventata Leader mondiale del settore della fissazione esterna, posizionandosi sul mercato borsistico del Nasdaq³.

Ma anche lo Studio Gazzani ha svolto un'attività professionale come Advisor e professionista di riferimento dell'attività e delle operazioni straordinarie.

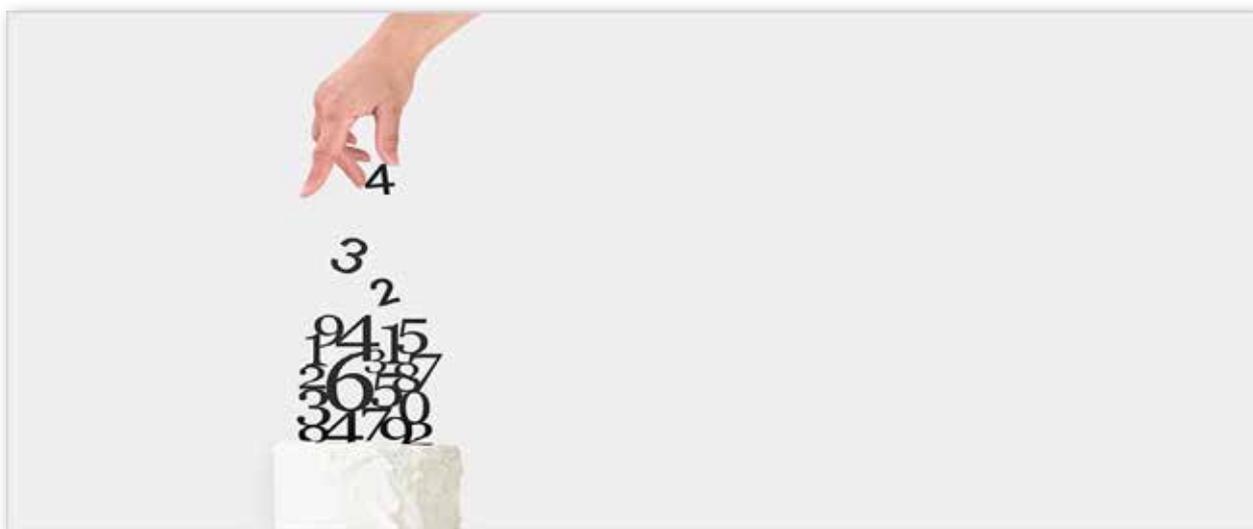
Anni 90 e lo Studio Associato

Siamo arrivati agli Anni 90 e lo Studio Gazzani trova nuovi stimoli, nuove iniziative, e soprattutto un team affiatato e solidale sin dall'inizio, fino ai giorni nostri.

Infatti il 3 gennaio 1991 trova origine lo STUDIO ASSOCIATO di Gazzani Carlo & C. Associazione Professionale, con Papà Carlo Gazzani fondatore e principale Associato, il sottoscritto Massimo Gazzani, la sorella insostituibile Monica Gazzani, il fedele Massimo Pettene e la scienza tributaria e societaria di Roberto Santini.

Giorni dopo giorni, mesi dopo mesi, anni dopo anni - siamo giunti anche ai 25 anni dello Studio Associato - traguardo non certo da trascurare - dove i Professionisti sempre nel rispetto delle regole e nell'impostazione dettate dal decalogo hanno avuto soddisfazioni e successi che a tutti i livelli hanno avuto riconoscenze e riconoscimento.

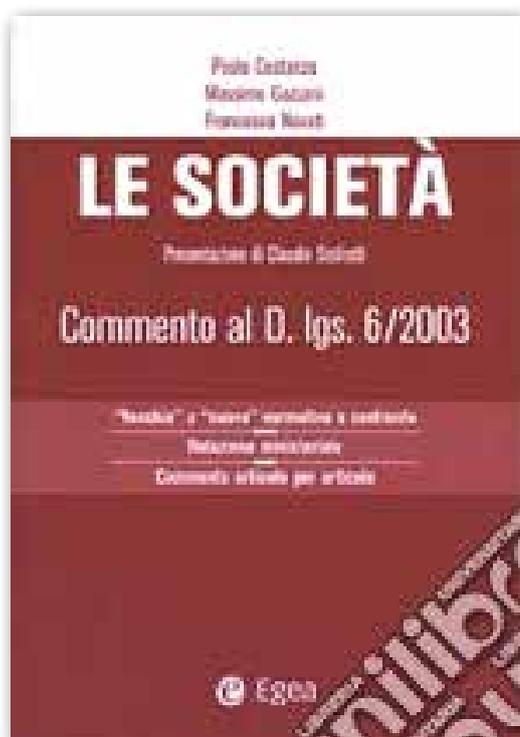
Lo Studio Gazzani è riconosciuto in Tutta Italia e in questi anni inizia anche la modernizzazione e la digitalizzazione degli Studi.



³ Il Gruppo Orthofix ha una storia più che trentennale. Da un'idea del Professore di Ortopedia dell'Università di Verona Giovanni De Bastiani, ovvero trattare le fratture nel rispetto della naturale capacità di riparazione dell'osso, al prodotto, il fissatore esterno assiale, è stato breve. La crescita dell'azienda è stata continua, coronata dall'ingresso del titolo al Nasdaq di New York nel 1992. Attualmente la sede principale, che si occupa principalmente di prodotti per la spina dorsale, è negli Stati Uniti, vicino a Dallas, mentre la sede europea concentrata sui prodotti per l'ortopedia è a Bussolengo (VR). Numerose sono le filiali (in Inghilterra, Francia, Germania, Svizzera, Brasile e Porto Rico) e ampia è la rete di distributori indipendenti, dislocati in 86 paesi). Il fatturato si aggira intorno ai 400 milioni di euro all'anno e sono più di 1400 i dipendenti (150 solo in Italia).

Anni 2000, Terzo millennio per lo Studio Gazzani

Lo Studio Gazzani - grazie a Massimo Gazzani e a Roberto Santini e alle loro produzioni editoriali - diventa punto di riferimento commercialistico, ma anche scientifico, non solo veronese, pubblicando una serie di prodotti editoriali, come il commentario alla riforma del Diritto Societario con la Legge 17 - del 22 gennaio 2003- edito da Egea Bocconi. Infatti la riforma del diritto societario, nata dalla necessità di un aggiornamento del quadro delineato dal codice civile, alla luce delle rilevanti innovazioni economiche verificatesi nel nostro Paese dal 1942 ad oggi, con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale (numero 17 del 22 gennaio 2003) giunse al traguardo finale, e dal 1 gennaio 2004, le imprese, i professionisti, le associazioni di categoria e gli studiosi si sono dovuti adoperare e confrontarsi con le nuove disposizioni. Il Commentario, con il raffronto tra la nuova disciplina e quella attualmente in vigore, accompagnato dalla relazione illustrativa e dalle note degli autori, ha voluto rappresentare un valido strumento operativo per comprendere questa fase di transizione, cogliere le differenze e le novità introdotte. Così come il volume "Il Patrimonio netto", che divenne uno strumento di studio e di confronto soprattutto per il trattamento contabile-aziendale-societario e fiscale degli apporti dei soci e la regolazione dei *cash-in* e dei *cash-out*.



Publicazioni

Data	Autore	Titolo	Editore	Rivista
Giugno 2014	Massimo Gazzani	<u>Il Trust in Agricoltura</u>	Egea Bocconi	
Ottobre 2006	Massimo Gazzani	<u>Guida Commentata alle nuove procedure fallimentari</u>	Maggioli Editore	Professionisti & Imprese
2002	Roberto Santini	<u>La trasformazione delle società</u>	EGEA	La trasformazione delle società
2002	Roberto Santini	<u>Cessione di aziende e di rami aziendali</u>	EGEA	Cessione di aziende e di rami aziendali
Marzo 2010	Roberto Santini	<u>REVISIONE LEGALE E COLLEGIO SINDACALE</u>	Gruppo Seac	Settimana Professionale togliere questa pubblicazione
	Roberto Santini	Azioni e Obbligazioni di società	Il Sole 24 Ore	
	Roberto Santini	Check - up Euro	Il Sole 24 Ore	
	Roberto Santini	Il falso in bilancio	Il Sole 24 Ore	
	Roberto Santini	Collegio sindacale e controllo contabile	Il Sole 24 Ore	
	Roberto Santini	Attività di controllo e revisione contabile	Il Sole 24 Ore	
	Roberto Santini	Guida al bilancio	Il Sole 24 Ore	
	Roberto Santini	Ammortamenti e accantonamenti	Il Sole 24 Ore	
	Roberto Santini	Operazioni straordinarie	Egea dell'Università Bocconi	
	Roberto Santini	Il Patrimonio netto	Egea dell'Università Bocconi	
	Roberto Santini	Il Patrimonio netto	Egea dell'Università Bocconi	
	Roberto Santini	La trasformazione delle società	Egea dell'Università Bocconi	
	Roberto Santini	S.p.a: amministrazione e controllo. Le nuove regole dopo il D. lgs. 6/2003	Egea dell'Università Bocconi	
	Roberto Santini	L'ammortamento dei beni materiali e immateriali	Maggioli	
	Roberto Santini	Le rimanenze e la contabilità di magazzino	Maggioli	
	Roberto Santini	Le scritture di assestamento del bilancio	Maggioli	
	Roberto Santini	Il bilancio di esercizio e la nota integrativa	Maggioli	
	Roberto Santini	La riforma del diritto societario	Maggioli	
	Roberto Santini	La soccombenza in giudizio ed il pagamento delle spese processuali	Maggioli	
	Roberto Santini	Irap	Centro Studi Tributari Euroconference	
	Roberto Santini	L'aumento, la riduzione e le altre operazioni sul capitale	Centro Studi Tributari Euroconference	
	Roberto Santini	La liquidazione delle società di persone e di capitali	Centro Studi Tributari Euroconference	
10 marzo 2011	Massimo Gazzani	<u>PMI. Regole, bilancio e controllo</u>	Egea Bocconi	Libro
10 marzo 2011	Roberto Santini	<u>PMI. Regole, bilancio e controllo</u>	Egea Bocconi	Libro

Massimo Gazzani e Roberto Santini pubblicarono nel 2011 un libro con il contributo anche del prof. Paolo Roffia - sempre edito da Egea Bocconi - che trattava le "Regole, il Bilancio e il Controllo delle PMI", perché secondo l'ISTAT, al 2008 le piccole imprese (fino a 50 addetti) pesavano, nell'industria, per quasi il 98% delle unità locali; se aggiungiamo le medie (fino a 250 addetti), arriviamo al 99,7%. Per quanto riguarda l'occupazione, le PMI al 2008 includevano un 75% del totale degli addetti nell'industria nel senso stretto e rappresentano, pertanto, un pilastro "portante" dell'economia nazionale.

Il sistema economico - infatti - prevede che dietro - o davanti - ad ogni PMI c'è un bilancio, un regolamento societario, e un controllo: e nella quasi totalità dei casi un dottore commercialista o un esperto contabile, che, speriamo, abbia trovato in questo prodotto editoriale un prezioso ed indispensabile supporto.

Preziose ed apprezzate furono le prefazioni di Claudio Siciliotti - allora Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e di Vincenzo Boccia - Presidente della Piccola Media Imprese in Confindustria Nazionale.



Anni 2010, Studio Gazzani 2.0 e la consacrazione di Studio Glocal

Lo Studio Gazzani è unico corrispondente italiano e Partner in Italia e all'estero di **Gmn International**, tra i primi 15 network internazionali - un'associazione di società di revisione giuridicamente indipendenti in tutto il mondo, presente in 48 Paesi, con 66 Membri, un Fatturato di oltre 200 mio USDollari, con 325 Partners Protagonisti, presente in 136 numero di sedi e 2.445 numero di occupati.



E' sempre stato uno Studio giovane, lo Studio Gazzani: ha sempre avuto un'età media sempre inferiore alla media nazionale, in questi anni sotto i 40 anni.

In tutte le squadre sportive i giovani rappresentano la linfa vitale delle squadra. Sono il **futuro**, quella ventata di innovazione che permette di non essere sempre uguali a se stessi. Il cambiamento parte da qui, per evolversi e adattarsi meglio ai mutamenti ambientali. Ambizione che Gazzani Carlo ha sempre ricercato : cosa strana, invece, tutto ciò non accade negli **Studi professionali tradizionali**. Ci riferiamo a quelli nostrani, perché se ci affacciamo oltreoceano - e questa mentalità era di Papà - la musica cambia, e anche molto.

Tutto ciò a chi crede nella leadership, nel gioco di squadra, nell'importanza della coesione interna per realizzare performance eccellenti, suona alquanto paradossale in un'ottica di lungimiranza strategica.

I Partner, i Collaboratori dello Studio Gazzani nel tempo hanno creato un senso di **attaccamento** e **orgoglio** al brand dello Studio, si sentono Attori della sua crescita, parte attiva e non semplici spettatori o esecutori di attività alienanti.

Questi Valori sono il **Vero Collante dello Studio Gazzani**.

Studio Gazzani

With Experience. Since 1955

“Le buone idee non muoiono mai”
Lo Studio Gazzani 4.0
GLOCAL TAX AUDIT ACCOUNTING
Advisor e Partner della Tua Azienda
I prossimi 60 anni dello Studio Gazzani

Sessant'anni, generazioni di professionisti, pronto alla sfida con il settimo decennio di attività nel mondo dei servizi professionali come dottore commercialista con il proprio Studio a fianco delle Imprese e Enti, presente a Verona, a Isola della Scala, Milano e a Roma.

Fare il dottore commercialista in Italia è diverso rispetto ad anni fa.



E' cambiato soprattutto il rapporto fra il Cliente e il Professionista. Prima vi era un legame più forte e di rispetto dei ruoli, oggi tutto è più commerciale e basato su interessi convergenti, ma alcuni elementi fondanti e valoriali sono rimasti, e sono presenti nel Codice Etico dello Studio Gazzani e nella nostra attività quotidiana.

Cosa premia e rende vincenti? Sicuramente l'esperienza, l'intelligenza e la preparazione, abbinati allo spirito di sacrificio e all'impegno quotidiano sono i requisiti determinanti dell'Esperienza professionale, del Sapere della consulenza e dei consigli alle Aziende: un bagaglio ereditato, ma anche fortemente ricercato.

La vocazione globalizzata e la competenza nel diritto italiano societario e tributario sono i tratti distintivi dello Studio Gazzani fin dalla sua fondazione: è lo studio professionale *Glocal*.

Lo Studio Gazzani prosegue infatti l'attività professionale avviata dal dottore commercialista Carlo Gazzani nel 1955, sessant'anni che oggi vogliamo celebrare e festeggiare.

In un momento storico nel quale la professione di dottore commercialista in Italia si svolgeva in un ambito tipicamente locale, l'intuizione di Carlo Gazzani portò alla nascita di uno dei più avanzati studi italiani di consulenza con capacità nazionali ed internazionali. Sul binomio dell'internazionalità e dell'eccellenza dei suoi Professionisti lo Studio ha costruito il proprio successo. Dalla ripresa economica del Paese nel secondo dopoguerra ai recenti processi di integrazione dei mercati, lo Studio Gazzani ha accompagnato la crescita di molte imprese italiane e il progressivo intensificarsi dei flussi di investimento da e verso l'estero. Lo Studio è oggi composto da una ventina di professionisti, guidato da Massimo Gazzani, nelle varie sedi in Italia e quelle di Gmn nel Mondo.

Lo Studio Gazzani fornisce un'offerta integrata di consulenza, con l'obiettivo di consentire al Cliente di acquisire una visione chiara delle variabili normative che incidono sulle scelte d'impresa e di fare dell'efficienza contabile e legale uno strumento del confronto competitivo. All'assistenza nei tradizionali settori societario, tributario, bancario, finanziario e dei mercati dei capitali si affianca un'assistenza di primario livello nelle aree del contenzioso, della pareristica, delle operazioni straordinarie, con una propensione sperimentata alle Imprese familiari e alla continuità delle aziende.

La qualità dell'assistenza prestata si riflette anche nei riconoscimenti attribuiti allo Studio dalla stampa specializzata e dalle organizzazioni di settore.



Lo Studio Gazzani annovera tra i propri Clienti importanti aziende, che rappresentano il sistema produttivo Italiano presenti nei principali settori e nei mercati italiani ed esteri; e assiste altresì lo Stato, amministrazioni pubbliche italiane centrali e locali.

I settori della consulenza sono i più svariati: dalle imprese industriali, alle attività commerciali nazionali e non, ai trasporti di ogni genere, alle imprese di servizi e del terziario, alle aziende agricole e finanziarie/bancarie, ai non-profit, alle aziende in crisi, alle Family Company ecc..

L'esperienza della tradizione è sempre abbinata all'innovazione grazie alla realizzazione della Fiducia Reciproca. *We trust.*

Lo Studio Gazzani cerca sempre di fare in modo che si instauri *un rapporto basato sulla fiducia reciproca che permetta la migliore analisi e soluzione dei problemi in tempo rapido (le informazioni devono essere veloci) perché le decisioni aziendali lo richiedono, e di alto contenuto di approfondimento.*



Studio Gazzani
Perfect Timing
—
Decision and Efficiency Advisory

We pride ourselves on our decisive and efficient services.
Our goal is every day to provide an exceptional
and highly professional advisory.

I Professionisti dello Studio Gazzani vivono la professione e l'attività di consulenza in sintonia con i Clienti, premettendo sempre un elevato grado di confidenzialità e di riservatezza.

La protezione delle informazioni, la delicatezza di ogni documento e corrispondenza rappresenta un tesoro di dati e di fascicoli, che sono custoditi e protetti gelosamente e quotidianamente in tutti i quasi 20.000 giorni di attività.



Studio Gazzani
Made to Measure
—
Personal tailored

When requests are demanding and precise,
as well as the answers must be up,
our services and activities are tailored Customer.

Lo Studio Gazzani è "globalizzato" e "specializzato". E' Glocal.

Negli ultimi anni l'evoluzione dei mercati ha condotto le aziende a richiedere professionisti sempre più specializzati e, nel contempo, in grado di rispondere a tutte le esigenze, che possono essere sintetizzate: nella *globalizzazione e nella specializzazione e localizzazione del servizio e della normativa*. Lo Studio Gazzani risponde a queste esigenze degli operatori economici grazie alla sessantennale esperienza della propria struttura e alla completezza e alla qualità dei servizi offerti.

Lo Studio Gazzani si propone quale interlocutore per l'Impresa Italiana nel Mondo, grazie all'appartenenza al Network internazionale GMN International (www.gmni.com).

La nostra filosofia professionale rimane quella basata sull'assistenza globale al Cliente.

Lo Studio Gazzani mette il Cliente al centro della nostra attività di Consulenti ed alle nostre potenzialità dei servizi. Ci consideriamo come gli interlocutori per una riflessione critica dei casi aziendali, dei rischi e delle prospettive dell'impresa. Attribuiamo particolare valore: al lavoro orientato in *team*, all'identificazione e affiliazione dei nostri Clienti, all'orientamento e posizionamento al mercato, al pensiero analitico, all'iniziativa individuale e all'impegno.

Abbiamo fiducia dei nostri collaboratori e poniamo i nostri Clienti al centro del nostro impegno.



Studio Gazzani è anche GMN International perché siamo Partner di questa associazione di società di consulenza contabile, fiscale e di revisione giuridicamente indipendenti in tutto il Mondo.

In Italia è presente solamente Studio Gazzani di Verona, Milano e Roma.

Le Aziende aderenti a GMN International forniscono servizi di contabilità, revisione contabile, consulenza fiscale e consulenza aziendale alle imprese di tutto il mondo - con la stessa cura e abilità a trovare a livello locale.

Attraverso le personali relazioni, la professionalità, le competenze e la preparazione in ogni Paese, le Aziende aderenti Gmn international è in grado di offrire soluzioni in tutti i maggiori centri commerciali in aree come:

- *Costituzioni e accordi societari*
- *Merger e acquisizioni*
- *Due diligence*
- *Contratti legali e bancari*
- *Consulenza gestionale*
- *Tassazione locale*
- *Contabilità e controllo legale dei conti*

Per avere successo nelle loro attività transfrontaliere, le aziende hanno bisogno di accedere a professionisti esperti e accessibile con una conoscenza precisa e dettagliata della normativa locale, ma anche la cultura e le usanze sono importanti.

Fondata nel 1970, GMN International è un'associazione mondiale di società di contabilità professionali accuratamente selezionati stabiliti e rispettati nei loro paesi. Ogni azienda è un'entità giuridica separata e indipendente. I rapporti tra gli Studi professionali permettono di accedere a informazioni di alto livello internazionale e "sul campo" sostegno e consulenza rapidamente, inoltre il supporto globale offre la possibilità per le imprese aderenti a collaborare in modo efficace soddisfare le esigenze dei Clienti nei loro mercati locali. I Membri condividono un comune impegno per seguire i più alti standard professionali e attraverso l'esperienza individuale che hanno acquisito una comprensione consapevole dei costumi e delle culture. In questo modo la grande esperienza dei nostri professionisti è condivisa in modo efficiente dai colleghi per fornire ai Clienti un servizio internazionale senza soluzione di continuità.

La missione di Gmn è quella di essere una associazione leader di società di revisione contabile di qualità in tutto il mondo, fornendo una gamma di offerte di servizi avanzati a livello locale, a beneficio delle imprese, i loro Clienti e il loro personale, senza compromettere la sovranità di ciascuna impresa e l'esposizione professionale.

I vantaggi per i Clienti di Gmn. GMN permette l'accesso alla comprensione approfondita delle condizioni di business e requisiti fiscali nei principali centri in tutto il mondo. Si può accedere a livelli di servizio su scala globale attraverso le comprovate competenze internazionali, eccellente reputazione professionali e la volontà di "andare il miglio supplementare", che caratterizzano tutte le aziende associate GMN internazionali. L'Azienda ha la possibilità di interagire personalmente, su una base di riferimento, con i professionisti e gli esperti di tutto il mondo. Inoltre - ultimo ma non come importanza - è possibile usufruire di un servizio professionale in tutto il mondo, senza i costi elevati spesso associati con le imprese multinazionali.

Questi sono i **numeri di Gmn International** - nei primi 15 network internazionali - di un'associazione di società di revisione giuridicamente indipendenti in tutto il mondo:

Membri	66
Paesi rappresentati	48
Fatturato	200 mio USDollar
Partners	325
Numero di sedi	136
Numero di occupati	2.445



Non tutti sanno che

di Monica Gazzani

La Storia della professione dottore commercialista

La Professione economico-contabile ha radici lontane nel tempo: lo *Scriba* nell'antico Egitto, il *Procurator a rationibus* nella Roma imperiale testimoniano l'esistenza, presso le civiltà antiche, di figure professionali affini a quella del moderno commercialista.

*In seguito alla
progressiva
trasformazione e
internazionalizzazione
dei mercati degli
ultimi decenni i
commercialisti
hanno ampliato
e specializzato la
sfera delle proprie
competenze*

- Nel **XV secolo**, a Venezia, con l'invenzione del metodo della partita doppia, ad opera di Fra' Luca Pacioli, **nasce la moderna Ragioneria**, cui segue nel 1581 l'istituzione del primo Collegio dei Rasonati.
- Nel **1742**, a Milano, **nasce il primo Collegio dei Ragionieri** inteso in senso moderno, preposto alla rappresentanza degli iscritti, all'affermazione della professione ed al contrasto dell'abusivismo.
- Nel **1906** a Racconigi viene promulgata la prima "**Legge sull'esercizio della professione di Ragioniere**".
- Con la riforma del **1953 nascono le professioni di Dottore Commercialista** (D.P.R. n. 1067 del 27 ottobre 1953) e di **Ragioniere ed Economista d'impresa** (D.P.R. n. 1068 del 27 ottobre 1953).
- Dal **1° gennaio 2008**, infine, gli iscritti dei previgenti Ordini dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri e Periti Commerciali sono confluiti nell'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

E' così nata un'unica, moderna Professione economico-giuridico-contabile.

L'evoluzione della professione

La Professione economico-contabile accompagna, da sempre, l'evoluzione dell'economia del Paese, sviluppando nuove competenze in risposta alle esigenze sempre più complesse dei soggetti che operano nel mercato. In seguito alla progressiva trasformazione e internazionalizzazione dei mercati degli ultimi decenni i commercialisti hanno ampliato e specializzato la sfera delle proprie

competenze sviluppando accanto alle prestazioni professionali tradizionali - incentrate sulle problematiche contabili e fiscali - ulteriori competenze in campo consulenziale e nuove funzioni ausiliarie a fianco delle Istituzioni e della Pubblica Amministrazione.

L'evoluzione dei modelli organizzativi e l'utilizzo delle nuove tecnologie informatiche hanno inoltre determinato modificazioni della struttura e dell'organizzazione dello studio professionale.



Quando Gazzani Carlo si iscrisse all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Verona

nel 1955

i dottori commercialisti erano 7.343

nel 2015

siamo in 116.245

quasi 16 volte di più



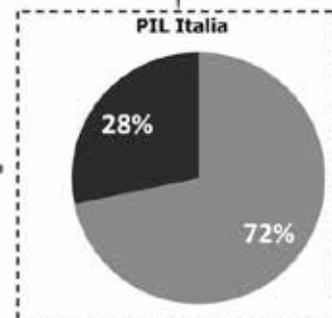
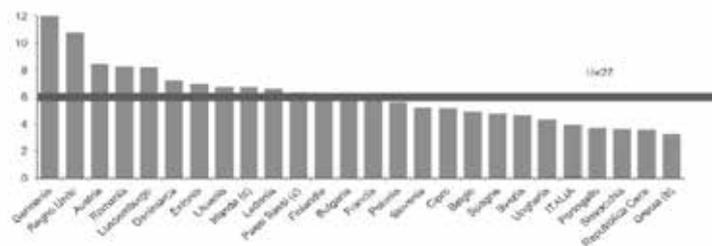
Focus sull'economia italiana. L'insostenibilità di un sistema.

Dimensioni, esportazioni, ricerca

	Imprese			Occupazione			Valore aggiunto		
	Italia		EU-27	Italia		EU-27	Italia		EU-27
	Numero	%	%	Numero	%	%	Numero	%	%
Micro	3.610.090	94,6%	92,2%	7.087.214	46,6%	29,6%	190	29,4%	21,2%
Piccole	184.345	4,8%	6,5%	3.250.491	21,4%	20,6%	139	22,7%	18,5%
Medie	19.370	0,5%	1,1%	1.875.598	12,3%	17,2%	99	16,2%	18,4%
Tot.	3.813.805	99,9%	99,8%	12.213.303	80,3%	67,4%	418	68,3%	58,1%
Tot. Comprese Grandi	3.817.058	100,0%	100,0%	15.211.922	100,0%	100,0%	612	100,0%	100,0%

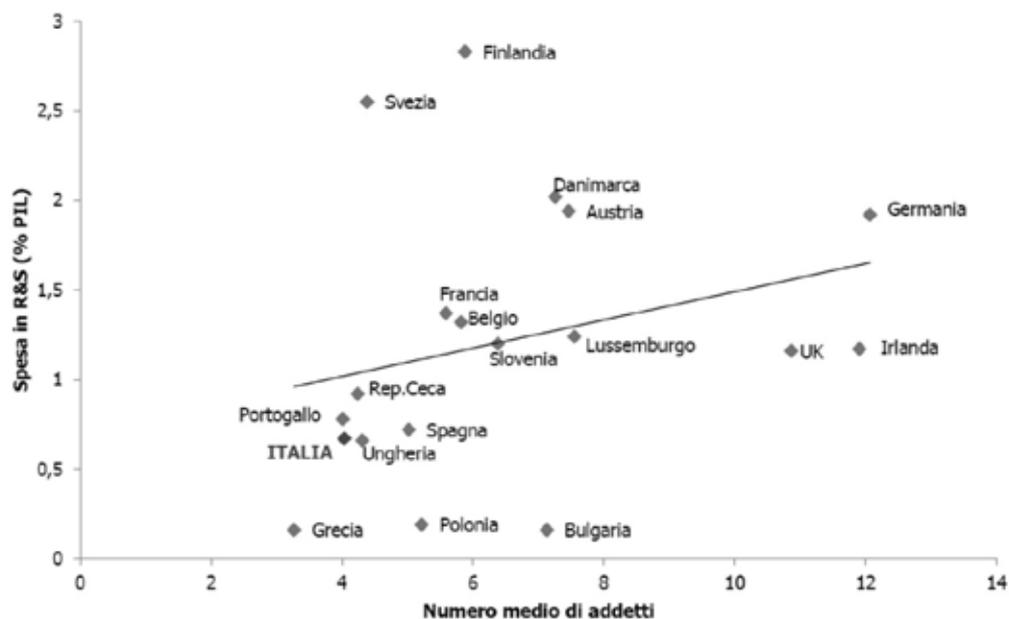
Fonte: Commissione Europea (2013) – Dati riferiti al 2010

Numero medio di addetti delle imprese nei paesi UE
Anno 2010



Focus sull'economia italiana. L'insostenibilità di un sistema.

Dimensioni, esportazioni, ricerca



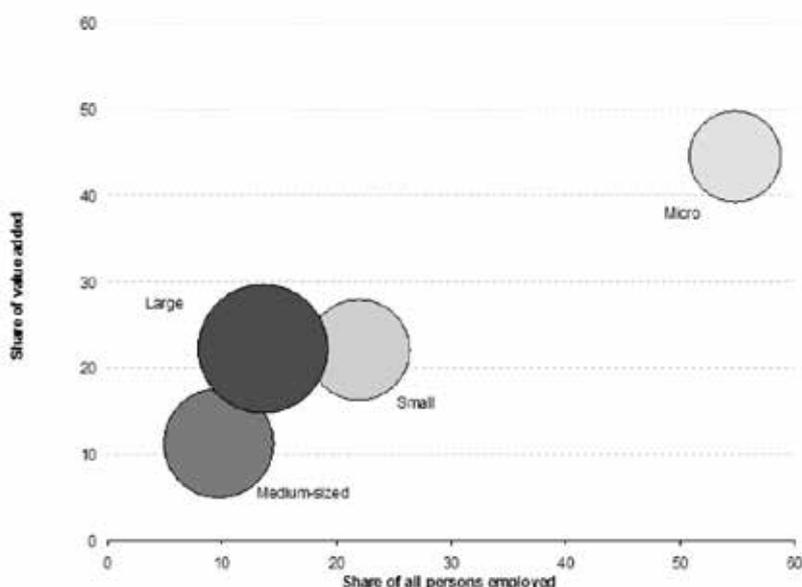
Inquadramento generale

Impiegati per dimensione dell'attività nel settore "legal and accounting": confronto europeo

	Total (thousands)	SMIs	Micro	Small (% of total)	Medium-sized	Large
EU-27	3.296,8	88,4	14,0	21,9	9,1	13,6
Belgium	40,9	93,9	-	-	5,9	6,5
Bulgaria	25,5	-	79,8	-	4,3	-
Czech Republic	64,4	93,6	73,4	14,9	3,4	6,4
Denmark	21,0	88,0	26,7	24,1	17,3	10,0
Germany	597,9	89,9	42,2	28,2	9,2	10,4
Estonia	5,6	100,0	73,4	-	-	0,0
Ireland	42,2	78,6	46,2	23,9	9,3	21,4
Greece	-	-	-	-	-	-
Spain	380,7	92,2	71,4	17,1	4,9	6,8
France	265,9	88,4	90,9	28,6	9,3	16,6
Italy	481,1	97,7	89,7	8,9	3,1	2,3
Cyprus	10,3	91,8	38,0	24,2	19,7	18,2
Latvia	9,7	100,0	82,3	10,2	7,6	0,0
Lithuania	11,1	-	65,1	11,9	-	-
Luxembourg	13,5	-	28,6	-	15,1	-
Hungary	62,9	92,5	78,1	9,5	4,9	7,5
Malta	-	-	-	-	-	-
Netherlands	192,0	74,4	41,1	20,4	12,9	25,6
Austria	57,0	96,1	52,2	25,1	6,9	3,9
Poland	145,7	92,0	77,4	10,0	5,6	7,6
Portugal	51,1	96,5	86,5	9,2	2,6	1,7
Romania	39,0	98,0	76,3	12,0	6,7	3,0
Slovenia	11,6	100,0	84,4	11,3	2,7	0,0
Slovakia	34,8	-	72,9	-	4,0	-
Finland	21,8	-	51,0	-	16,9	-
Sweden	46,0	72,7	45,2	15,0	12,9	27,3
United Kingdom	591,7	65,4	17,5	26,0	21,9	34,5
Norway	30,8	91,0	48,0	28,3	11,8	18,1
Switzerland	55,2	94,4	42,8	21,3	10,3	15,8
Croatia	18,1	100,0	80,7	14,3	9,1	0,0

Inquadramento generale

Importanza relativa degli operatori del settore "legal and accounting" per dimensione in Europa



(1) The size of each bubble is proportional to the apparent labour productivity of each size class rebased as an index (apparent labour productivity for all size classes = 100).
Source: Eurostat (online data code: ses_sc_1a_e_2)

**“Non si torna indietro”:
Matteo Renzi sull’innalzamento
del limite di utilizzo del denaro contante**

di Emilio Savioli e Gianluca Dall’Oglio

*È più che
sacrosanto che chi
ha disponibilità
finanziaria
“tracciata”
dovrebbe
avere anche la
possibilità di
utilizzo nella
forma che
preferisce*

Eppur si torna indietro...

Correva l’anno 2011, più precisamente il 6 dicembre, quando in l’Italia, a seguito della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale n.188 del Decreto Legge 13/08/2011 n.138, veniva abbassato il limite di utilizzo del contante da € 2.500 ad € 1.000 come previsto dalla normativa Antiriciclaggio.

Tale vincolo, confermato anche per l’intera annualità 2015, sarà presumibilmente innalzato a € 3.000 dalla Legge di Stabilità 2016, attualmente in discussione e non ancora ben definita al momento di stesura del presente articolo, a partire dall’annualità 2016.

Unitamente all’utilizzo del denaro contante, come previsto per la previgente normativa, verrà pertanto innalzato anche il limite di utilizzo di assegni bancari e circolari sprovvisti della clausola di non trasferibilità, per i quali viene applicata un’imposta di bollo pari ad e 1,50 al momento del rilascio; inoltre, gli istituti emittenti hanno l’obbligo di segnalazione alle Autorità Pubbliche delle generalità del richiedente e di coloro che li abbiano presentati all’incasso, oltre all’obbligo di verifica dell’apposizione della clausola di non trasferibilità oltre il limite di € 3.000 (attuale € 1.000). Resta invariato l’obbligo di incasso presso un istituto di credito, e pertanto il divieto di circolazione, dei titoli emessi “a me stesso” o a nome del correntista. Tali limitazioni investono inoltre tutti i titoli “al portatore”, come i libretti di deposito che non potranno avere un saldo superiore a € 3.000 (attuale € 1.000); inoltre, in caso di trasferimento a terzi del titolo “al portatore”, il possessore ha l’obbligo, nei 30 giorni successivi, di comunicare all’istituto emittente le generalità del nuovo soggetto intestatario del titolo e la data di trasferimento.

La normativa Antiriciclaggio prevede comunque alcune piccole eccezioni all’utilizzo del contante da parte di cittadini stranieri: il “Decreto Semplificazioni” ha infatti stabilito che agenzie di viaggio e operatori del commercio al minuto possono ricevere pagamenti per vendita di beni o prestazioni di servizi entro il limite di € 15.000, previa richiesta di autorizzazione alle autorità competenti e successiva segnalazione delle operazioni poste in essere, mentre per le attività di

cambiavalute è posto il limite di euro 2.500,00 (non sono previste variazioni ad oggi dalla Legge di Stabilità 2016).

Quest'ultima proposta, ovvero l'innalzamento della soglia limite a € 3.000, sembra però stridere con la ratio dell'intera normativa: se da un lato è più che sacrosanto che chi ha disponibilità finanziaria "tracciata" dovrebbe avere anche la possibilità di utilizzo nella forma che preferisce (e pertanto senza limiti anche in contanti), dall'altro lato è sicuramente plausibile che tale innalzamento favorisca, o meglio velocizzi, la movimentazione di somme di denaro di natura non propriamente lecita e peraltro di difficile intercettazione da parte delle autorità preposte ai controlli; la speranza, forse, insita nella proposta di innalzamento del limite, sta nell'attesa ripresa dei consumi che potrebbe beneficiare di una maggiore libertà di circolazione e spendibilità del denaro contante, ma che dall'altro lato lascerebbe impunito un fenomeno che si tenta comunque di contrastare. Inoltre, sempre ritenendo che ognuno dovrebbe poter disporre dei propri beni senza limitazioni o imposizioni, resta comunque il dubbio che il beneficio di un possibile innalzamento della soglia a € 3.000 sia estendibile alla collettività: che utilità può infatti trarre nel pagare in contanti somme così alte colui che trovandosi lo stipendio accreditato su conto corrente può comodamente utilizzare il bancomat piuttosto che la carta di credito o il bonifico?

Il presentimento è pertanto che tale proposta sia al momento più un slogan che un vero e proprio toccasana per l'economia italiana, che a dire il vero, per far ripartire i consumi avrebbe forse bisogno di un carico fiscale generale più basso, o quantomeno adeguato alla media Europea.



**Passaggio Generazionale E Tutela Del Patrimonio:
In Particolare, Del Patto Di Famiglia e
Dell’Azione Revocatoria**

di Roberto Santini e Giacomo Manzana

DEL PATTO DI FAMIGLIA

Il patto si configura quale negozio a struttura soggettiva complessa, poiché vengono in rilievo necessariamente più di due parti: l'imprenditore, che dispone della propria azienda, o, delle proprie partecipazioni sociali, i discendenti assegnatari, i legittimari esistenti al momento della stipulazione.

Ai sensi dell'art. 768 bis del Codice Civile è patto di famiglia "il contratto con cui, compatibilmente con le disposizioni in materia di impresa familiare e nel rispetto delle differenti tipologie societarie, l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti". Nell'ambito di una operazione di passaggio generazionale esso può utilmente provare applicazione mediante trasferimento di partecipazioni societarie, e su questo particolare aspetto è incentrato il presente contributo.

La norma ha introdotto nel nostro ordinamento giuridico la figura dei così detti "patti di famiglia", ed è dedicata al profilo del passaggio generazionale dell'impresa, nel delicato rapporto tra le obiettive istanze di continuità ed efficienza nella gestione del bene produttivo, da un lato, e le esigenze di tutela delle ragioni dei legittimari (cfr. *Banca Dati Pluris*, Utet-Cedam, *sub art. 768 bis*). Si tratta, come visto, di un contratto, e di un **contratto "solenne"**, atteso che l'art. 768 ter dispone che il patto di famiglia deve rivestire la forma dell'atto pubblico, a pena di nullità.

Ad esso, ai sensi del successivo art. 768 quater, **devono necessariamente prendere parte, oltre al disponente** (ossia il soggetto, l'Ingegnere, che trasferisce il "bene produttivo") **ed ai discendenti** (o, all'unico discendente) che il disponente intende beneficiare con l'attribuzione del complesso aziendale, **anche tutti gli altri soggetti che rivestirebbero la qualità di eredi legittimari, se, al momento dell'atto, si aprisse la successione del soggetto disponente**. Si tratta, quindi, di soggetti legati, tra loro, da un rapporto di parentela (o coniugio). Da ciò discende, secondo l'opinione nettamente prevalente, la conseguenza che l'eventuale esclusione di uno (o più) legittimari comporterà la nullità del patto (*ex multis*, Zoppini, *L'emersione della categoria della successione anticipata - note sul patto di famiglia*, in AA.VV., *Patti di famiglia per l'impresa*, in I quaderni della Fondazione italiana per il notariato, Milano, 2006; Bonilini, *Manuale*

di diritto ereditario e delle donazioni, 4° ed., Torino, 2006). Per inciso, va dato atto anche di orientamento di senso contrario: secondo alcuni (Petrelli, *La nuova disciplina del «Patto di famiglia»*, in *Rivista del Notariato*, 2006, 433), infatti, la mancata partecipazione al patto del legittimario non assegnatario, renderebbe, invece, inopponibile la pattuizione al soggetto escluso: ciò che permetterebbe al legittimario non partecipante di chiedere la collazione, in relazione all'attribuzione liberale dell'azienda, oggetto del patto.

La disciplina del Patto di famiglia individua essenzialmente due aspetti: da un lato abbiamo il **trasferimento delle partecipazioni sociali** (o del complesso aziendale) dall'altro **la tacitazione delle ragioni dei legittimari non assegnatari**, i quali possono rinunziarvi, in tutto, o, in parte, oppure vedersi attribuita, da parte dei discendenti beneficiari del trasferimento, una somma corrispondente al valore della loro rispettiva quota di legittima, oppure, in natura. Le attribuzioni patrimoniali di cui sopra non rilevano ai fini della collazione e dall'eventuale esperimento dell'azione di riduzione (*Banca Dati Pluris, Utet-Cedam, sub art. 768 bis*).

Da ultimo, ai sensi dell'art. 768 septies del Codice Civile il contratto può essere **sciolto o modificato** dalle medesime persone che hanno concluso il patto di famiglia nei modi seguenti: 1) mediante diverso contratto, con le medesime caratteristiche e i medesimi presupposti di cui al presente capo; 2) mediante recesso, se espressamente previsto nel contratto stesso e, necessariamente, attraverso dichiarazione agli altri contraenti certificata da un notaio.

1. I soggetti.

Secondo l'opinione prevalente, il patto si configura quale negozio a struttura soggettiva complessa, poiché vengono in rilievo necessariamente più di due parti: l'imprenditore, che dispone della propria azienda, o, delle proprie partecipazioni sociali, i discendenti assegnatari (o, il discendente, in caso di unico beneficiario), i legittimari esistenti al momento della stipulazione. Il legislatore, pur volendo, evidentemente, riservare al disponente una certa libertà di scelta, in funzione della valutazione dell'idoneità soggettiva del beneficiario prescelto a continuare l'azienda, pone, nondimeno, delle limitazioni all'imprenditore alienante, circoscrivendo la scelta **ai soli discendenti** del dante causa (art. 768 bis). La disciplina circoscrive dunque l'ambito applicativo dell'istituto al solo passaggio generazionale che si risolva all'interno della famiglia, con riferimento al passaggio in linea retta. Si osservi che, per quanto sopra, i soggetti gratificati potranno essere anche non legittimari, come nel caso di trasferimento del complesso aziendale al nipote, mentre deve escludersi che l'imprenditore disponente possa avvalersi del "patto" per trasferire il bene produttivo al proprio coniuge, o, ai suoi fratelli.

2. L'oggetto del trasferimento.

Oltre all'azienda (o a un ramo di essa) il trasferimento può riguardare, come visto, anche le partecipazioni sociali, che si intendano trasferire, in tutto, o, in parte, ai discendenti. La dottrina (cfr. *Banca Dati Pluris, Utet-Cedam, sub art. 768 bis*) è divisa in ordine al fatto se lo strumento negoziale in questione possa venire utilizzato con riferimento a qualsiasi tipo di partecipazione sociale (anche se relativa a società di capitali), ed a prescindere dall'entità della partecipazione detenuta dall'imprenditore disponente,

oppure, se lo stesso possa venire in rilievo soltanto con riferimento a partecipazioni che sottendano una posizione di controllo, o, comunque di gestione, in capo a tale ultimo soggetto (alienante). Nel primo senso, si è sostenuto che il patto di famiglia possa trovare applicazione anche in relazione al trasferimento di partecipazioni societarie alle quali non sia direttamente connesso alcun potere di direzione o controllo dell'impresa (Avagliano, *Patti di famiglia e impresa*, in *Famiglia*, 2006, 819). In senso contrario, si è affermato che il patto possa trovare applicazione soltanto nel caso di trasferimento di pacchetti azionari (o di quote) aventi il carattere di "significatività", sotto il profilo del "comando" (senza che ciò implichi necessariamente, tuttavia, la titolarità di un vero e proprio potere di controllo della società), con esclusione, quindi, della cessione di titoli che abbiano costituito oggetto di mere operazioni d'investimento finanziario (Baralis, *Attribuzione ai legittimari non assegnatari dell'azienda o delle partecipazioni sociali*, in AA.VV., *Patti di famiglia per l'impresa*, in *I quaderni della Fondazione italiana per il notariato*, Milano, 2006, 224).

La noma dispone, inoltre, che la cessione delle partecipazioni sociali deve avvenire «nel rispetto delle differenti tipologie societarie»: essa è da interpretarsi nel senso che la circolazione delle quote sociali, in virtù del patto, deve avvenire nel rispetto della disciplina legale e statutaria prevista per il tipo sociale che viene in rilievo e, in particolare, in relazione agli eventuali limiti alla trasferibilità delle partecipazioni, per atto tra vivi, previsti dalla legge, o, dallo statuto sociale (Rizzi, *Compatibilità con le disposizioni in tema di impresa familiare e con le differenti tipologie societarie*, in AA.VV., *Patti di famiglia per l'impresa*, in *I quaderni della Fondazione italiana per il notariato*, Milano, 2006, 256).

3. Aspetti fiscali.

Esaminiamo distintamente il trattamento fiscale ai fini delle imposte dirette e delle imposte indirette.

3.1. Imposte dirette.

Quanto, in primis, alle imposte sui redditi, qualora si sia in presenza di trasferimento di partecipazioni in società di capitali **da persona fisica non imprenditore (disponente) a persona fisica non imprenditore (assegnatario)** (e limitandoci, ai fini dell'economia del presente lavoro, a tale ipotesi) il trasferimento mediante patto di famiglia, è:

- per il disponente, operazione **fiscalmente neutrale**;
- per l'assegnatario, operazione fiscalmente neutrale fino al momento della successiva (eventuale) cessione a titolo oneroso. In tale ipotesi, in caso di donazione di **partecipazioni qualificate** (come nel caso in questione):

- a) qualora le stesse siano cedute **entro** i successivi **cinque anni**, ai sensi dell'art. 68, comma 6, del Tuir, l'(eventuale) plusvalenza è pari alla differenza tra il corrispettivo percepito e il costo delle partecipazioni sostenuto dal disponente, aumentato di ogni onere inerente alla sua produzione sostenuto dal disponente, con esclusione degli interessi passivi. La predetta plusvalenza viene tassata per il 49,72%, con applicazione delle aliquote progressive Irpef. Ciò, anche nell'ipotesi in cui, per effetto di un eventuale frazionamento mediante molteplici donazioni, l'assegnatario acquisisca una partecipazione divenuta non qualificata, per effetto del suddetto frazionamento¹.

¹ Tale presunzione di legge è stata prevista dall'art. 16, comma 1, della L. 18 ottobre 2001, n. 383 il quale dispone che "il

b) qualora le stesse siano cedute **oltre i successivi cinque anni**, ai sensi dell'art. 68, comma 6, del Tuir, la plusvalenza è pari alla differenza tra il corrispettivo percepito e il costo delle partecipazioni sostenuto dal disponente, aumentato di ogni onere inerente alla sua produzione, compresa l'imposta di donazione, con esclusione degli interessi passivi. La predetta plusvalenza viene tassata per il 49,72%, con applicazione delle aliquote progressive Irpef. Contrariamente alla precedente ipotesi, **non rileva l'eventuale frazionamento mediante molteplici donazioni**, per effetto del quale l'assegnatario ha acquisito una partecipazione divenuta non qualificata.

In caso di donazione di **partecipazioni non qualificate** qualora le stesse siano cedute **entro o oltre i successivi cinque anni**, ai sensi dell'art. 68, comma 6, del Tuir, la plusvalenza è pari alla differenza tra il corrispettivo percepito e il costo delle partecipazioni sostenuto dal disponente, aumentato di ogni onere inerente alla sua produzione, compresa l'imposta di donazione, con esclusione degli interessi passivi. La predetta plusvalenza viene tassata, per intero, con **l'imposta sostitutiva del 26%**.

3.2. Imposte indirette.

Il comparto delle imposte indirette presenta, come noto, una rilevantissima agevolazione. Ai sensi dell'art. 3, comma 4-ter, del D. Lgs. 31 ottobre 1990, n. 346 (Testo unico dell'imposta sulle successioni e donazioni) infatti: **"i trasferimenti, effettuati anche tramite i patti di famiglia di cui agli artt. 768 bis e segg. del codice civile a favore dei discendenti (e del coniuge con decorrenza 1 gennaio 2008) di aziende o rami di esse, di quote sociali e di azioni non sono soggette ad imposta**. In caso di quote sociali e azioni di soggetti di cui all'art. 73 comma 1, lett. a) del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986 n. 917, **il beneficio spetta limitatamente alle partecipazioni mediante le quali è acquisito o integrato il controllo ai sensi dell'art. 2359, primo comma, numero 1), del codice civile**. Il beneficio si applica a condizione che gli aventi causa proseguano l'esercizio dell'attività d'impresa o **detengano il controllo per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento**, rendendo, contestualmente alla presentazione della dichiarazione di successione o all'atto di donazione, apposita dichiarazione in tal senso. Il mancato rispetto della condizione di cui al periodo precedente comporta la decadenza dal beneficio, il pagamento dell'imposta in misura ordinaria, della sanzione amministrativa prevista dall'articolo 13 del decreto legislativo 18 dicembre 1997 n. 471, e degli interessi di mora decorrenti dalla data in cui l'imposta medesima avrebbe dovuto essere pagata".

Si tratta, in primis, non di una mera esenzione, nonostante l'impropria collocazione prescelta per inserire la disciplina in esame (l'art. 3, prima dell'integrazione normativa, disciplinava talune ipotesi di esenzione), ma di un'ipotesi di non assoggettamento ad imposta, quindi di **esclusione** in radice dall'ambito applicativo dell'imposta (Saraceno, *Il passaggio generazionale: l'imposizione indiretta*, in "il fisco" n. 36 dell'1 ottobre 2012, pag. 1-5790). Sul piano operativo, quindi, allo stato attuale un patto di famiglia "esente" **si registra**

beneficiario di un atto di donazione o di altra liberalità tra vivi, avente ad oggetto valori mobiliari inclusi nel campo di applicazione dell'imposta sostitutiva di cui all'art. 5 del decreto legislativo 21 novembre 1997, n. 461, ovvero un suo avente causa a titolo gratuito, qualora ceda i valori stessi entro i successivi cinque anni, è tenuto al pagamento dell'imposta sostitutiva come se la donazione non fosse stata fatta, con diritto allo scomputo dall'imposta sostitutiva delle imposte eventualmente assolte ai sensi dell'art. 13, comma 2".

in totale gratuità, indipendentemente dalla franchigia e senza neanche applicazione dell'imposta di registro in misura fissa.

Tenuto conto che la *ratio* della disposizione agevolativa è evidentemente quella di favorire il passaggio generazionale delle aziende di famiglia, essa **non trova applicazione** per il trasferimento di quei **titoli che, per loro natura, non permettono di attuare tale passaggio** (ad es. **titoli obbligazionari**) e, analogamente, l'esenzione non si applica quando i beneficiari del trasferimento siano **oggetti diversi dal coniuge o dai discendenti**.

Quando, in particolare, il trasferimento abbia ad oggetto partecipazioni in società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata, cooperative e di mutua assicurazione residenti nello Stato, è altresì necessario che i beneficiari detengano il **controllo della società**, ex art. 2359, comma 1, n. 1, del codice civile, cioè abbiano la maggioranza dei voti nell'assemblea ordinaria.

Quanto, da ultimo, all'ipotesi di cessione infraquinquennale delle quote sociali, che comporterebbe la decadenza del beneficio la decadenza si verificherà solo nell'ipotesi in cui, a seguito della cessione, **venga meno il controllo** richiesto dall'art. 3, comma 4-*quater*.

DELLA AZIONE REVOCATORIA ORDINARIA

Le azioni di tutela del patrimonio e di passaggio generazionale debbono essere condotte tenendo conto di una molteplicità di aspetti; intendiamo in questa sede soffermare la nostra attenzione sulla azione revocatoria, disciplinata dagli artt. 2901 ss. Cod. Civ.

Secondo l'art. 2901, in primis, *"il creditore, anche se il credito è soggetto a condizione o a termine, può domandare che siano dichiarati inefficaci nei suoi confronti gli atti di disposizione del patrimonio con i quali il debitore rechi pregiudizio alle sue ragioni, quando concorrono le seguenti condizioni:*

1) *che il debitore conoscesse il pregiudizio che l'atto arrecava alle ragioni del creditore o, trattandosi di atto anteriore al sorgere del credito, l'atto fosse dolosamente preordinato al fine di pregiudicarne il soddisfacimento;*

2) *che, inoltre, trattandosi di atto a titolo oneroso, il terzo fosse consapevole del pregiudizio e, nel caso di atto anteriore al sorgere del credito, fosse partecipe della dolosa preordinazione.*

Agli effetti della presente norma, le prestazioni di garanzia, anche per debiti altrui, sono considerate atti a titolo oneroso, quando sono contestuali al credito garantito.

Non è soggetto a revoca l'adempimento di un debito scaduto.

L'inefficacia dell'atto non pregiudica i diritti acquistati a titolo oneroso dai terzi di buona fede, salvi gli effetti della trascrizione della domanda di revocazione".

Ai sensi dei successivi artt. 2902 - 2904 Cod. Civ., poi,

- il creditore, ottenuta la dichiarazione di inefficacia, può promuovere nei confronti dei terzi acquirenti le azioni esecutive o conservative sui beni che formano oggetto dell'atto impugnato. Il terzo contraente, che abbia verso il debitore ragioni di credito dipendenti dall'esercizio dell'azione revocatoria, non può concorrere sul ricavato dei beni che sono stati oggetto dell'atto dichiarato inefficace, se non dopo che il creditore è stato soddisfatto;
- l'azione revocatoria **si prescrive in cinque anni dalla data dell'atto**;
- sono salve le disposizioni sull'azione revocatoria in materia fallimentare e in materia penale.

Da ultimo, va ricordato che ai sensi dell'art. 2929-bis del Codice Civile (rubricato "espropriazione di beni oggetto di vincoli di indisponibilità o di alienazioni a titolo gratuito") "il creditore che sia pregiudicato da un atto del debitore, di **costituzione di vincolo di indisponibilità o di alienazione**, che ha per oggetto **beni immobili o mobili iscritti in pubblici registri**, compiuto **a titolo gratuito successivamente al sorgere del credito**, può procedere, munito di titolo esecutivo, a **esecuzione forzata**, ancorché non abbia preventivamente ottenuto sentenza dichiarativa di inefficacia, **se trascrive il pignoramento nel termine di un anno dalla data in cui l'atto è stato trascritto**. La disposizione di cui al presente comma si applica anche al creditore anteriore che, entro un anno dalla trascrizione dell'atto pregiudizievole, interviene nell'esecuzione da altri promossa.

Quando il pregiudizio deriva da un atto di alienazione, il creditore promuove l'azione esecutiva nelle forme dell'espropriazione contro il terzo proprietario.

Il debitore, il terzo assoggettato a espropriazione e ogni altro interessato alla conservazione del vincolo possono proporre le opposizioni all'esecuzione di cui al titolo V del libro III del codice di procedura civile quando contestano la sussistenza dei presupposti di cui al primo comma, nonché la conoscenza da parte del debitore del pregiudizio che l'atto arrecava alle ragioni del creditore".

La norma da ultimo citata è stata inserita dall'art. 12, comma 1, D.L. 27 giugno 2015, n. 83, e per l'applicazione di tale disposizione, l'art. 23, comma 6, dello stesso D.L. n. 83/2015 prevede che "le disposizioni di cui all'articolo 12, comma 1, lettera b), 13, comma 1, lettere d), l), m), n), si applicano esclusivamente alle procedure esecutive iniziate successivamente alla data di entrata in vigore del presente decreto".

AGRICOLTURA
Dalle Origini Ai Giorni Nostri
di Michele Furlani

1. Introduzione storica

L'agricoltura contemporanea si basa sempre più sull'immissione di energia esterna al sistema sotto forma di fitofarmaci, meccanizzazione, fertilizzanti, ingegneria genetica, tecnologia.

Fin dalle origini dell'evoluzione della specie, i prodotti della terra sono stati essenziali per il sostentamento dell'uomo e delle specie animali che popolavano il pianeta. Se, inizialmente, l'attività di sfruttamento dei prodotti si esauriva nella raccolta di quello che la natura offriva, si presume che l'inizio dello sviluppo delle pratiche agricole sia avvenuto circa 11.500 anni fa nell'area che includeva la Mesopotamia, il Levante e l'Antico Egitto, area particolarmente fertile per la presenza di imponenti fiumi come il Nilo, il Giordano, il Tigri e l'Eufrate. Anche il clima di quella zona, la cosiddetta "Mezzaluna Fertile", con estati lunghe e secche ed inverni miti e umidi, tipicamente Mediterraneo, ha agevolato lo sviluppo di piante annuali a fusto erbaceo e con grossi semi, come le diverse specie di cereali e di legumi selvatici. Con l'introduzione delle pratiche agricole le popolazioni nomadi iniziarono a concentrarsi attorno alle aree coltivate, formando i primi insediamenti stabili e conseguentemente ad addomesticare gli animali.

Si concentravano in quella zona le più importanti specie di animali da allevamento: vacche, capre, pecore e maiali. Nelle regioni limitrofe si trovava il cavallo.

Inizialmente l'attività agricola era caratterizzata dalla rotazione biennale dove, in autunno, circa metà della terra veniva seminata con cereali e l'altra metà veniva lasciata a riposo (maggese). L'anno successivo s'invertivano le due porzioni.

L'introduzione di nuove colture in occidente si manifesta successivamente nell'epoca medievale, quando gli Arabi portarono riso, cotone, carrubo, pistacchio, spinacio, agrumi.

Successivamente con la scoperta dell'America furono importati il mais, la patata, il fagiolo, l'arachide, il pomodoro, il peperone, la papaya.

Una prima "rivoluzione agricola" si può individuare nel XVII secolo quando il progressivo sviluppo dei commerci stimolò gradualmente l'adozione di nuove tecniche produttive, considerata la aumentata domanda di prodotti come lino, coloranti per le tele, l'orzo, il luppolo

per la birra, la canapa per le funi ed il tabacco.

In particolare, nelle Fiandre e nei Paesi Bassi dove il terreno era poco fertile, ma la densità della popolazione favoriva lo sviluppo dell'orticoltura e della frutticoltura, si adottarono nuove tecniche basate sulla rotazione pluriennale e sulla sostituzione del maggese con pascoli per il bestiame, anche per ottenerne concime naturale.

La seconda "rivoluzione agricola" si può collocare parallelamente alla rivoluzione industriale, con il passaggio dall'agricoltura incentrata sul lavoro prevalentemente manuale a quello sempre più meccanizzato, sia per gli effetti della meccanizzazione, che per l'esodo dei braccianti verso i nascenti poli industriali o verso altri continenti.

Nel corso del XIX secolo l'introduzione delle macchine agricole e dei concimi chimici, oltre che la diffusione sul mercato di nuove sementi e di piante con elevata produttività (mais), attuarono una profonda ristrutturazione rurale che stimolò ancora la costruzione di nuove attrezzature e macchine per tutte le esigenze lavorative agrarie. L'attività agricola divenne ben presto di tipo industriale nei Paesi economicamente avvantaggiati, mentre nell'Europa dell'Est, Sud America, Asia e Africa rimasero grandi terreni non coltivati.

Nei secoli l'agricoltura ha avuto sempre primaria importanza per lo sviluppo dei popoli e degli imperi. Oggi è spesso degnata di un'attenzione superficiale nelle economie moderne, mentre resta fonte primaria di sussistenza e perno dello sviluppo economico dei paesi più poveri ed arretrati.

I governi dei paesi industrializzati tra il 1960 e fine anni novanta hanno indotto la cosiddetta "rivoluzione verde", ossia hanno investito in maniera consistente nella ricerca agricola, direttamente sui campi degli agricoltori, cercando di incrementare la produzione alimentare con nuove tecnologie e rivoluzionando le tradizionali pratiche agrarie, causando talvolta l'abbandono e l'estinzione di molte varietà locali e tradizionali. L'agricoltura contemporanea si basa sempre più sull'immissione di energia esterna al sistema sotto forma di fitofarmaci, meccanizzazione, fertilizzanti, ingegneria genetica, tecnologia; si parla quindi di agricoltura intensiva, in antagonismo all'agricoltura estensiva.

Ferme restando le implicazioni di una pratica agricola intensiva troppo spinta, la continua crescita dei fabbisogni alimentari mondiali, la necessità di mantenere bassi i prezzi degli alimenti, la riduzione della superficie coltivabile, l'esigenza di coltivare anche in zone nettamente sfavorevoli (talvolta anche per inquinamento) e di poter ottenere prodotti di qualità nutrizionale elevata, pongono gli operatori davanti ad una limitata rosa di scelte. Le pratiche tradizionali usate prima della "rivoluzione verde" avevano il difetto di non essere in grado di fornire prodotti in larga quantità ed economici, attraenti per i consumatori, ma soprattutto coerenti con gli standard qualitativi e di sicurezza imposti dalle leggi nonché adatti ai processi di trasformazione industriale.

D'altra parte l'agricoltura intensiva presenta evidenti problemi di sostenibilità e per questo di anno in anno cresce l'esigenza di tecnologia di settore sempre più attenta alle problematiche ambientali.

Tra le soluzioni tecnologiche, si è avuto da un lato l'adozione di approcci di lotta integrata, dall'altro il miglioramento dei composti chimici (meno tossici e persistenti) e delle varietà impiegate. In questa ottica si collocano anche i recenti sviluppi di attività agricole per la produzione di energie "verdi", che ambiscono a rendere più virtuoso il processo di produzione agricola.

La crescente sensibilità dei consumatori a prodotti caratterizzati da localizzazione

territoriale limitrofa alle zone di consumo e dei produttori alla produzione di prodotti a minor impatto sull'ecosistema, deve necessariamente orientare la ricerca e lo sviluppo dell'attività agricola nella direzione di caratterizzare l'agricoltura del futuro con comportamenti virtuosi, nel rispetto del principio di economicità che ogni attività imprenditoriale persegue.

2. Definizione di imprenditore agricolo

La definizione di imprenditore agricolo è contenuta nell'articolo 2135 del codice civile, così come modificato dalla cosiddetta "legge di orientamento" (D.Lgs. 18 maggio 2001, n. 228). Sulla base di tali disposizioni, l'imprenditore agricolo è colui che esercita un'attività diretta:

- alla coltivazione del fondo;
- alla silvicoltura;
- all'allevamento di animali;
- all'esercizio di attività connesse alle precedenti.

Per coltivazione del fondo, per silvicoltura e per allevamento del bestiame si intendono le attività dirette alla cura e allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine.

Si considerano "connesse" alle precedenti, le attività svolte dallo stesso imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali. Vi rientrano, inoltre, le attività dirette alla fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale nonché le attività di agriturismo.

3. Imprenditore Agricolo Professionale

La figura dell'imprenditore agricolo a titolo principale, in precedenza definito dall'articolo 12 della legge n. 153/75, è stata sostituita da quella dell'imprenditore professione, contenuta nell'articolo 1, comma 1, del D.Lgs. n. 99 del 2004, che valorizza le capacità professionali, per cui il riconoscimento della qualifica è condizionato dal possesso delle conoscenze e competenze professionali stabilite dall'articolo 5 del Regolamento CE n. 1257/99.

Inoltre, l'imprenditore deve:

- dedicare alle attività agricole di cui all'articolo 2135 del codice civile, direttamente o in qualità di socio di società, almeno il 50% del proprio tempo di lavoro complessivo;
- ricavare almeno il 50% del proprio reddito globale da lavoro.

Per gli imprenditori che operano nelle zone svantaggiate di cui allo stesso Regolamento, i suddetti requisiti sono ridotti al 25%. E' onere delle Regioni accertare i requisiti richiesti, salva la facoltà dell'INPS di svolgere le verifiche necessarie ai fini previdenziali.

Anche i soggetti diversi dalle persone fisiche possono acquisire la qualifica di imprenditore agricolo professionale.

In particolare, le **società cooperative** acquisiscono la qualifica:

a) qualora il loro statuto preveda nell'oggetto sociale l'esercizio esclusivo delle attività agricole;

b) se nella ragione sociale è inserita la dicitura "società agricola".

Le **società di persone** e di capitali sono considerate imprenditori agricoli professionali se lo statuto prevede quale oggetto sociale l'esercizio esclusivo delle attività agricole ed abbiano i seguenti requisiti:

1) per le società di persone, qualora almeno un socio sia in possesso della qualifica di imprenditore agricolo professionale (per le società in accomandita la qualifica si riferisce ai soci accomandatari);

2) per le società di capitali, quando almeno un amministratore sia in possesso della qualifica di imprenditore agricolo professionale.

4. Imposte sui redditi

Ai fini della tassazione dei redditi, la determinazione del reddito è principalmente effettuata su base catastale. Tale sistema è adottato dalle ditte individuali e dalle società semplici, in quanto regime naturale, mentre le società in nome collettivo e quelli in accomandita semplice, nonché le società a responsabilità limitata possono applicarlo per opzione, in alternativa al regime normale (bilancio). La determinazione del reddito su base catastale fa riferimento al reddito dominicale ed al reddito agrario.

4.1 Il Reddito Dominicale

Il reddito dominicale rappresenta la parte del reddito fondiario diretta a remunerare colui che ha il possesso del terreno a titolo di proprietà, enfiteusi, usufrutto, o altro diritto reale di godimento e deve essere dichiarato indipendentemente da chi coltiva il terreno. Ai fini della dichiarazione dei redditi, fino alla data di entrata in vigore delle nuove tariffe d'estimo, i redditi dominicali devono essere rivalutati nella misura dell'80%. Per i terreni concessi in affitto, in linea generale deve essere dichiarato il reddito dominicale, anche nel caso in cui il canone sia superiore all'affitto.

Non si considerano produttivi di reddito dominicale i terreni:

- che costituiscono pertinenze di fabbricati urbani;
- dati in affitto per usi non agricoli;
- produttivi di reddito di impresa.

4.2 Il Reddito Agrario

Il reddito agrario è costituito dalla parte del reddito medio ordinario dei terreni imputabile al capitale d'esercizio ed al lavoro di organizzazione impiegati nell'esercizio delle attività agricole.

Titolare del reddito agrario è colui che esercita l'attività agricola. Ai fini della dichiarazione dei redditi, anche i redditi agrari devono essere rivalutati nella misura del 70%.

4.3 Le attività agricole principali

L'articolo 32, comma 2, del TUIR, elenca le attività che possono essere dichiarate con il reddito agrario:

- coltivazione del fondo e silvicoltura;
- allevamento di animali con mangimi ottenibili per almeno un quarto dal terreno;
- coltivazione di vegetali in serre che utilizzano fino al doppio della superficie di base.

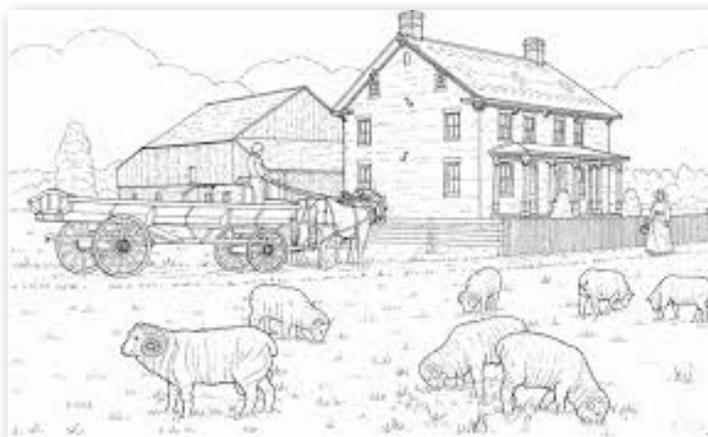
4.4 Le attività agricole connesse

Come già detto, l'articolo 1 del D.Lgs. 18 maggio 2001, n. 228, ha sostituito integralmente l'articolo 2135 del codice civile ed ha fornito una nuova definizione dell'imprenditore agricolo e delle attività agricole, qualificando alcune tipologie di attività che devono essere considerate agricole in quanto collegate ad una attività agricola principale.

La classificazione ai fini reddituali di tali attività come attività "connesse", soggiace a condizioni di normalità e di prevalenza di volta in volta applicabili a seconda della tipologia di attività svolta in connessione.

Le vere innovazioni fiscali nel settore agricolo sono state l'inserimento della fornitura di servizi e la produzione di agroenergie tra le attività considerate agricole per connessione. Anche nel caso della fornitura di servizi i due parametri da prendere in considerazione al fine di verificare la sussistenza delle condizioni previste dalla norma per la classificazione di attività agricole connesse sono normalità e prevalenza, che consentono la determinazione del reddito in modo forfetario, nella misura del 25% dei corrispettivi annotati ai fini dell'imposta sul valore aggiunto.

Nel caso delle agro energie, allo stato attuale, la normativa prevede la determinazione del reddito forfetariamente con riferimento ai ricavi ottenuti dalla vendita di energia, al netto di specifiche franchigie a seconda della tipologia di impianto di produzione.



4. L'imposta sul Valore Aggiunto

Il settore agricolo è caratterizzato dalla possibilità di applicare tre regimi Iva:

- Il regime speciale;
- Il regime di esonero;
- Il regime ordinario.

Il **regime speciale** rappresenta il regime "naturale" di applicazione dell'imposta nel settore agricolo. In particolare, la detrazione dell'Iva (sia in sede di liquidazione periodica, che in sede di dichiarazione annuale) viene calcolata in via forfetaria mediante l'applicazione delle percentuali di compensazione sull'ammontare delle cessioni di prodotti agricoli.

Il **regime di esonero** riguarda gli agricoltori che esercitano attività di piccolissime

dimensioni e consiste in un completo esonero dagli obblighi documentali e contabili (fatturazione, registrazione, liquidazione periodica, versamento e dichiarazione annuale). Il **regime ordinario** di determinazione dell'imposta permette agli imprenditori agricoli di comportarsi come tutti gli altri contribuenti Iva e la determinazione dell'imposta avviene applicando le normali regole valide per tutti i soggetti Iva.

Una variante ai regimi sopra descritti è stata introdotta per le attività connesse dirette alla produzione di beni ed alla fornitura di servizi, che determinano l'Iva a debito riducendo del 50% l'imposta relativa alle operazioni imponibili.

5. Il ricambio generazionale in Agricoltura

Il tema dell'inserimento dei giovani nel mondo lavoro e produttivo ha generato nell'ultimo periodo un forte interesse, a seguito della diffusione di dati allarmanti circa il tasso di disoccupazione giovanile.

Accanto alla mancanza di lavoro, lo stesso concetto di occupazione ha subito un cambiamento verso le forme di maggiore precarietà, mediante il ricorso a formule contrattuali flessibili e spesso più polarizzate verso posizioni basse.

In questo quadro, l'agricoltura rappresenta il settore dove tradizionalmente il ricambio generazionale rappresenta un problema da affrontare. Accanto alla riduzione della forza lavoro dedicata alle attività agricole, in genere sono proprio le forze più vitali e attive ad essere sottratte. Le implicazioni in termini di produzione e competitività, in questo caso divengono tanto più stringenti se si considera che, secondo i dati dell'ultimo censimento, gli over 65 conducono un quarto della Superficie Agraria Utilizzabile in Italia e producono un quinto dell'intera produzione.

E' quindi necessario un insieme concreto e coordinato di iniziative che consentano l'inserimento di giovani agricoltori nel sistema imprenditoriale.

5.1 I Giovani in Agricoltura

Nonostante il rinnovato interesse per l'agricoltura, testimoniato dalla maggiore attenzione ai prodotti di qualità, tipici, locali, dalla crescente considerazione delle implicazioni sulle tematiche ambientali, nonché il riconoscimento dell'offerta di altri servizi come l'agriturismo e la cosiddetta "*agricoltura sociale*"¹, l'inserimento di giovani all'interno del circuito produttivo continua a presentare una serie di ostacoli.

In Italia, questo fenomeno mostra maggiori difficoltà rispetto agli altri Paesi dell'Unione Europea, con evidenti problematiche strutturali per il ricambio generazionale in Agricoltura.

Nel nostro Paese le disparità territoriali dei settori produttivi, maggiormente competitivi al centro-nord rispetto al sud si confermano anche per l'agricoltura nel suo complesso.

In riferimento all'imprenditoria giovanile in agricoltura alcune evidenze sembrano capovolgere la situazione, dato che i giovani risultano essere maggiormente presenti al Sud rispetto al Nord, anche a causa di minori possibilità occupazionali alternative,

¹ Inserimento socio-lavorativo di lavoratori con disabilità e lavoratori svantaggiati, persone svantaggiate e minori in età lavorativa inseriti in progetti di riabilitazione sociale, prestazioni e attività sociali e di servizio per le comunità locali attraverso l'uso di risorse materiali e immateriali dell'agricoltura, prestazioni e servizi terapeutici anche attraverso l'ausilio di animali e la coltivazione delle piante, iniziative di educazione ambientale e alimentare, salvaguardia della biodiversità animale, anche attraverso l'organizzazione di fattorie sociali e didattiche.

mostrando, quindi, un maggiore grado di vitalità.

Le politiche di sviluppo rurale e di sostegno all'imprenditoria giovanile in agricoltura fin qui sostenute hanno mirato in maniera forse disorganica ad incentivare la ricerca e lo sviluppo nelle imprese giovanili, la promozione dello spirito e della cultura d'impresa e il premio all'insediamento alla nuova impresa giovanile. La diffusione dei servizi di sostituzione e il sostegno per l'accesso al credito per le imprese giovanili non hanno avuto finora l'effetto necessario e poco è stato fatto in riferimento al monitoraggio ed alla valutazione degli impatti delle azioni realizzate.

I principali ostacoli che si incontrano nel promuovere l'imprenditoria giovanile in agricoltura sono di tre tipi:

- il primo riguarda la qualità della vita data dalla disponibilità di servizi nelle aree rurali (rete informatica, servizi pubblici di base e servizi sanitari);
- il secondo è più specifico e riguarda l'accesso alla terra e al credito per l'avvio di iniziative imprenditoriali;
- il terzo è rappresentato dai bassi livelli di redditività dell'agricoltura.

In riferimento all'accesso alla terra, si pone evidenza come la scarsa mobilità fondiaria caratterizza il mercato dei terreni agricoli. Le motivazioni che sottostanno a questo fenomeno derivano da una forte segmentazione del mercato e dei prezzi, che sono influenzati a loro volta dalle dotazioni infrastrutturali e dalla produttività della terra, nonché dall'atteggiamento "attendista" dei proprietari, sia per potenziali variazioni nella destinazione d'uso ipotizzabili soprattutto nel periodo pre-crisi economica, sia per considerazioni economiche e di potenziale riduzione valore di vendita nel periodo attuale.

La difficoltà di accesso al credito costituisce uno dei principali freni all'investimento e all'inserimento dei giovani. Su questo tema le stesse organizzazioni professionali agricole si sono mosse firmando protocolli con il sistema bancario, affinché le valutazioni sull'affidabilità del soggetto non siano effettuate sulla scorta delle garanzie patrimoniali che il soggetto offre ma sulla bontà dell'investimento.

In questo caso, il monitoraggio dell'applicazione di tali protocolli dovrebbe consentire una migliore finalizzazione delle iniziative di investimento.

Il subentro familiare costituisce una risposta di estremo rilievo in favore del ricambio generazionale in agricoltura. L'ingresso dei giovani agricoltori viene favorito da misure comunitarie e sostenute da iniziative di carattere nazionale, ma molti giovani non conoscono a fondo tali strumenti e, in ogni caso, sono spesso scoraggiati da presumibili difficoltà di ordine burocratico.

A tale scopo possono essere utili i contributi informativi delle istituzioni specializzate per il settore agricolo che operano sotto l'egida del Ministero delle Politiche Agricole quali, ad esempio, l'ISMEA.

6. Nuovi strumenti giuridici di aggregazione in agricoltura: I contratti di rete

La sensibilità delle istituzioni alla necessità del mondo agricolo di "fare squadra" ha recentemente disposto la possibilità di adottare i contratti di rete anche nel campo dell'agricoltura.

Il contratto di rete è definito come il contratto con il quale più imprenditori si impegnano a collaborare al fine di accrescere, sia individualmente, come singole imprese, che

collettivamente, come gruppo di imprese che fanno parte della rete, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato.

Le imprese appartenenti alla rete, sulla base di un programma comune, collaborano, si scambiano informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ed esercitano in comune una o più attività rientranti nello specifico ambito della propria impresa.

L'aggregazione tra le imprese, attraverso il contratto di rete, può essere finalizzata allo sfruttamento di economie di scala e di scopo volte alla creazione di filiere produttive attraverso contratti stabili di fornitura e sviluppo congiunto di nuovi prodotti, e all'accrescimento della capacità innovativa attraverso lo sviluppo comune di programmi e investimenti in innovazione, ricerca e sviluppo. Inoltre, il contratto di rete può essere finalizzato all'accrescimento della competitività sul mercato attraverso la condivisione e l'implementazione di programmi di internazionalizzazione, la creazione di competenze, la condivisione di informazioni, la fornitura di servizi accessori agli aderenti alla rete mediante lo sviluppo di specifiche competenze, la tutela commerciale dei prodotti e la realizzazione di investimenti congiunti in paesi esteri.

La rete non rappresenta un nuovo soggetto imprenditoriale, ma la sintesi di esperienze e professionalità diverse che si aggregano per accrescere la competitività di tutte le aziende che hanno aderito al contratto di rete e di quelle che potranno aderire in un secondo momento. La specificità del settore agricolo, caratterizzato dalla prevalenza di imprese di piccole e medie dimensioni, offre nuove opportunità legate allo strumento delle reti di imprese per aumentarne la competitività a livello nazionale e sui mercati esteri, consentendo alle imprese di non perdere la propria autonomia, favorendo nel contempo il passaggio da una agricoltura tradizionale ad una agricoltura più specializzata, mantenendo sempre il prodotto agricolo al centro del progetto di aggregazione.

Il modello di aggregazione delle reti può consentire il raggiungimento di una massa critica e lo sfruttamento di economie di scala, mettendo a fattor comune le competenze e le conoscenze, razionalizzando i costi e favorendo la capacità di innovazione. È interessante notare che, associata alle reti di imprese, è nata la nuova figura del manager di rete, definito come il *temporary manager*, appositamente contrattualizzato per gestire i rapporti delle imprese aggregate in forma di contratto di rete, l'esecuzione del contratto o delle sue singole fasi.

Anche nel contratto di rete agricolo rileva l'importanza strategica della definizione di un "*piano industriale*" comune, dove le imprese aderenti definiscono il contenuto del programma di rete in modo che emergano chiaramente le finalità dell'accordo e le modalità di realizzazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti.

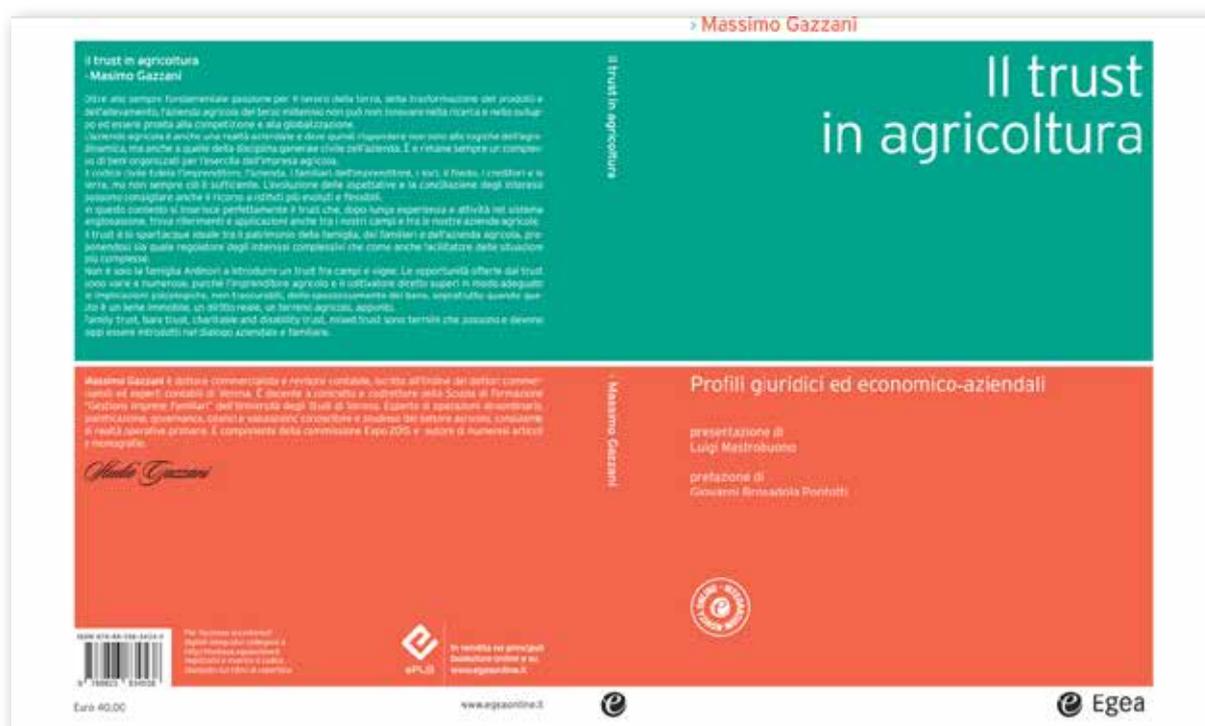
La sinergia tra imprese in rete consente di:

- divenire un soggetto di dimensioni tali da poter affrontare meglio il mercato, anche estero;
- ampliare l'offerta;
- dividere i costi;
- accedere a finanziamenti agevolati per gli investimenti in ricerca ed innovazione tecnologica;
- priorità nell'accesso ai finanziamenti previsti dai programmi di sviluppo rurale regionali e nazionali;
- impiegare il distacco del personale tra le imprese: l'interesse della parte distaccante

- sorge automaticamente in forza dell'operare della rete;
- assumere in regime di codatorialità il personale dipendente secondo le regole di ingaggio stabilite nel contratto di rete.



Lo Studio Gazzani è molto attento all'evoluzione economica e di governo del settore primario, che in questi ultimi anni è cresciuto moltissimo in Italia e in Europa, e consiglia per un attento approfondimento dell'istituto del Trust in Agricoltura (si rinvia anche all'articolo del dott. Matteo Carrara ...), l'ultimo volume - edito da EgeaBocconi - di Massimo Gazzani "Il Trust in Agricoltura".



Ma il futuro dell'economia italiana e del sistema produttivo agricolo - sia esso agroalimentare, come i cereali, l'allevamento, o delle bevande, come il vino - è basato sull'innovazione e sulla ricerca. Non è immaginabile pensare alla crescita e al mantenimento della posizione di "settore primario" senza questi fattori determinanti.

Il prodotto editoriale risponde alle esigenze di un'impresa primaria che vuole evolversi, ed introdurre in un sistema non evoluto, uno strumento "datato ma moderno", che risulta indispensabile in molte fattispecie richieste. Una volta superata la concorrenza - sempre meno utilizzata e agguerrita delle società, della fondazione e del fondo patrimoniale - il trust rappresenta lo strumento ideale per tutelare l'integrità e la destinazione del patrimonio familiare, ma anche essere alternativa al welfare pubblico-privato per essere sostegno dei componenti "deboli" della famiglia (interazioni con la tutela la curatela e l'amministrazione di sostegno). Come regolatore delle sistemazioni in occasione di crisi della famiglia e di discussioni ereditarie nelle vicende del capitale di rischio della famiglia e in quelle dell'azienda di proprietà familiare, definendo senza dubbi i passaggi generazionale. E' lo spartiacque ideale tra il patrimonio della famiglia, il patrimonio dei familiari, e il patrimonio dell'azienda agricola, proponendosi - dopo il suo riconoscimento nell'ordinamento giuridico italiano dalla Convenzione dell'Aja del 1985, entrata in vigore nel 1992, che ha implicitamente convenuto la validità dell'istituto anche in Italia ed in particolare ai cd. Trusts Interni, cioè i Trusts ove i soggetti giuridici sono italiani, i beni si trovano in Italia ma la regolamentazione del Trust è lasciata ad una legge straniera scelta dal disponente. Purtroppo non vi è ancora una legge che conferisce espressamente riconoscimento giuridico al Trust Interno, tuttavia la ormai prevalente dottrina e giurisprudenza sono concordi nel dare riconoscimento a tale istituto proprio facendo riferimento alla Convenzione dell'Aja.

Tuttavia una delle motivazioni che impongono l'applicazione di questo istituto anglosassone nelle nostre aziende agricole sono soprattutto le "facilitazioni" fiscali, che sono evidenti sia nelle imposte dirette (a favore beneficiari), sia nelle imposte indirette (costituzione e trasferimenti, conferimenti e scioglimento), e questo testo le evidenzia in modo particolare e con istruzioni basilari.

Non è solo la famiglia Antinori a introdurre un trust fra campi e vigne, ma le opportunità e le significative situazioni sono numerose, soprattutto quando l'imprenditore agricolo e il coltivatore diretto supera in modo adeguato le implicazioni psicologiche, non banali, dello spossamento del bene, quando questo - soprattutto - è un bene immobile, un diritto reale, un terreno agricolo, appunto.

Questa diffusione, seppur necessaria e propositiva, non è certo di poco conto perché si propone di regolare la gestione del patrimonio e dei suoi frutti durante la vita del trust, delineare gli ambiti di intervento delle varie figure coinvolte - dai disponenti al trustee, dal guardiano ai beneficiari - e stabilire cosa accadrà al momento di devoluzione del patrimonio quando si verifica la fine del trust. Sarà naturalmente fondamentale la valutazione delle implicazioni fiscali in ogni fase della vita del trust: la tassazione al momento iniziale di disposizione dei beni, l'imposizione dei redditi prodotti dal trust, quella al momento di attribuzione del patrimonio ai beneficiari.

Ma sono fiducioso che le curiosità e le necessità saranno numerose, e rivolte ad una vasta platea di potenziali interessati, perché non dobbiamo dimenticarci che il trust è **un'opzione da considerare con attenzione per gestire e tutelare al meglio il patrimonio.**

Questo prodotto editoriale, che ha avuto collaborazione dall'esperienza, dalla ricerca e studio dello Studio Gazzani, si propone come strumento operativo di confronto e di approfondimento delle problematiche delle aziende agricole, ma non solo, che possono essere superate e valorizzate da questo strumento, molto utile e poco conosciuto (prima della lettura) che è il trust.

di Massimo Gazzani (da Il Trust in Agricoltura - EgeaBocconi).

Il concordato in continuità aziendale, come strumento per il superamento della crisi d'impresa

di Marco Baldin e Laura Scomparin

l'impresa in difficoltà deve essere tutelata al fine di salvaguardare i suoi valori produttivi, sempreché questa non abbia dissolto definitivamente il proprio valore ovvero che gli squilibri aziendali possano essere ancora superati.

Lo Studio Gazzani si è contraddistinto negli ultimi anni per la propria versatilità nella consulenza prestata ai vari clienti. In particolare ha prestato un ruolo molto attivo nella gestione delle procedure concorsuali e di *corporate restructuring* contraddistinguendosi per l'esperienza accumulata nell'utilizzo dei vari strumenti messi a disposizione dal legislatore. Negli ultimi anni, contraddistinti da un periodo di forte crisi economica e recessione a livello nazionale ed internazionale, lo Studio ha prestato attività di consulenza nella gestione di procedure di ristrutturazione del debito e di concordati preventivi, anche in continuità aziendale.

Con la riforma della Legge Fallimentare del 2006 è stato introdotto in Italia un nuovo impianto normativo che disciplina una serie di strumenti di regolazione della crisi di impresa, orientati alla conservazione e al recupero dell'azienda mediante la valorizzazione delle intese tra creditori e imprenditore. Il *favor legis* verso il ricorso a strumenti stragiudiziali di risoluzione della crisi d'impresa ha permesso al legislatore di lasciare maggior spazio all'autonomia privata nella gestione, attribuendo a queste procedure l'effettiva capacità di anticipare la manifestazione negoziale della stessa. Per ottenere questo effetto l'impresa in difficoltà deve essere tutelata al fine di salvaguardare i suoi valori produttivi, sempreché questa non abbia dissolto definitivamente il proprio valore ovvero che gli squilibri aziendali possano essere ancora superati. In base allo stato di crisi in cui si trova l'impresa gli strumenti oggi in essere sono i seguenti¹:

1. Il piano attestato di risanamento, ex art.67, terzo comma, lett.d) L.F., pensato per l'imprenditore che deve rimediare ad una situazione di squilibrio finanziario nella quale l'insolvenza non si sia ancora manifestata. La normativa relativa a questo piano, infatti, consente di porre in essere una serie di operazioni strumentali al ripristino della situazione di equilibrio economico-finanziario assicurando che - ad alcune condizioni - non saranno colpite dalle azioni revocatorie che potrebbe impostare un curatore successivamente eletto in caso di insuccesso del piano. Lo strumento è posto soprattutto a tutela

¹ P. Riva, "La revisione dei dati prospettici secondo l'ISAE 3400", Academy.

dei nuovi finanziatori che per fornire nuova liquidità necessitano della costituzione di garanzie in loro favore.

2. Gli accordi di ristrutturazione dei debiti, ex art. 182-bis L.F., per i quali è prevista la semplice omologa del Tribunale, previsti per crisi con ampia possibilità di soluzione positiva. In questo caso il debitore stipula un vero e proprio contratto con almeno il 60% dei propri creditori, a nulla rilevando quantomeno a livello teorico l'esistenza di un privilegio, negoziando con essi la propria posizione, mentre garantisce il pagamento integrale ai rimanenti creditori che vengono così ad assumere la qualifica di "estranei" o "non aderenti".

3. Il nuovo concordato preventivo, ex art. 160 e ss. L.F. è stato considerato uno strumento idoneo a regolare e superare le crisi di più grave portata e tra le varie opzioni può prevedere la ristrutturazione dei debiti e la soddisfazione dei crediti mediante qualsiasi forma, come per esempio operazioni straordinarie, dismissione di cespiti, l'emissione di strumenti finanziarie, l'attribuzione ai creditori (o a società partecipate da questi) di azioni, quote, obbligazioni, ecc. E' prevista anche la suddivisione dei creditori in classi secondo posizione giuridica e interessi economici omogenei e trattamenti differenziati tra creditori appartenenti a classi diverse.

4. Da ultimo, ma collocandosi nel differente contesto del fallimento, si può trovare il rinnovato concordato fallimentare, considerato utile mezzo per il superamento e la rimozione dell'insolvenza allorché la crisi sia da considerarsi ormai irreversibile e non sia superabile nell'ambito di una delle soluzioni concordate precedentemente descritte².

Con l'art. 33, del D.L. 22 giugno 2012, n. 83, la Legge Fallimentare è stata ulteriormente modificata introducendo, oltre alla ben nota domanda "prenotativa" novellata al sesto comma dell'art. 161 L.F., l'art. 186-bis concernente disposizioni in materia di "Concordato con continuità aziendale" e l'art. 182-quinquies contenente "disposizioni in tema di finanziamento e di continuità aziendale nel concordato preventivo e negli accordi di ristrutturazione dei debiti". Prima di entrare nel merito delle regole giuridiche di questi istituti occorre, ad avviso degli scriventi, verificare se e quando ricorrono le condizioni economiche e le valide ragioni di questa scelta. Questa ipotesi, tra il cessare l'attività d'impresa o il prevederla la continuazione, non è esclusiva del concordato preventivo, ma al ricorrere di determinate condizioni è praticabile anche attraverso l'istituto dell'esercizio provvisorio nel fallimento. Infatti, in questo caso, il debitore può non risultare nelle condizioni di soddisfare le ragioni dei creditori, mentre l'impresa può avere delle proprie valide ragioni economiche che il legislatore ritiene opportuno salvaguardare, valorizzando così più l'impresa che l'imprenditore (art. 2082 c.c.) e l'azienda (art. 2555 c.c.), al contrario di quanto normalmente emerge dal Codice Civile. Nonostante il contesto normativo abbastanza contraddittorio nel quale l'idea di consentire la continuazione dello svolgimento dell'attività fatica a ritagliarsi uno spazio di preminente importanza, si trovano dei casi nel quale questa scelta può rivelarsi decisiva ai fini del miglior esito di una procedura di riorganizzazione aziendale ed al miglior soddisfacimento dei creditori. Per valutare l'eventuale convenienza o meno di questa opportunità appare in primo luogo fondamentale effettuare un'analisi economica sull'andamento della società, al fine di ipotizzare diverse possibili soluzioni. Per esempio si pensi ad una società avente un margine operativo lordo (MOL) positivo, il quale, viene ad essere costantemente eroso da costi finanziari legati all'indebitamento, fino a portarla a non essere più in grado di soddisfare tempestivamente le proprie obbligazioni. La proposizione di una domanda

² P. Riva, "La revisione dei dati prospettici secondo l'ISAE 3400", Academy

“prenotativa” di concordato preventivo o del piano stesso sospenderebbe il corso degli interessi convenzionali e legali³ dalla data di presentazione sui crediti chirografari, conferendo alla continuazione dell’attività una valida ragione di esistere derivante dal fatto che la maggior redditività dei fattori produttivi verrà destinata ad una maggior soddisfazione dei creditori sociali. Nel caso, invece, in cui una volta detratti del “Valore della produzione” i costi diretti quali gli acquisti ed il costo per il personale il risultato sia già negativo le prospettive di continuità sono praticabili solamente se è possibile intervenire direttamente sul fattore “materie” e sul fattore “lavoro”. In questo secondo caso la continuazione dell’attività è possibile solamente se è verosimile prevedere un aumento dei volumi delle vendite oppure un intervento sul processo produttivo, come la riduzione del personale dipendente.



Una volta effettuata una prima analisi concernente la percorribilità dell’ipotesi di continuare l’attività la Legge Fallimentare, all’art. 186 bis, prevede che “...il piano di cui all’articolo 161, secondo comma, lettera e), deve contenere anche un’analitica indicazione dei costi e dei ricavi attesi dalla prosecuzione dell’attività d’impresa prevista dal piano di concordato, delle risorse finanziarie necessarie e delle relative modalità di copertura”⁴, questo tenendo sempre ben presente che l’obiettivo della procedura sarà quello di soddisfare al meglio i creditori, attraverso la liquidazione degli *asset* aziendali ed anche attraverso una gestione profittevole dell’attività, ovviamente all’interno di un arco temporale ragionevole. Secondo il nuovo ordinamento verranno considerati concordati in continuità sia la soluzione del risanamento c.d. “interno”, ovvero attraverso la gestione operativa, che la soluzione di cedere, conferire o affittare l’azienda ad entità terze, anche di nuova costituzione. Al fine di raggiungere questo preciso scopo è necessario un costante monitoraggio dello svolgimento delle operazioni gestionali da realizzarsi mediante la predisposizione di un piano che consenta lo svolgimento di un’analisi preventiva da parte di un professionista in possesso dei requisiti di cui all’art. 67, terzo comma, lett. d), L.F. che attesti, oltre alla veridicità dei dati aziendali ed alla fattibilità del piano di cui all’art. 161, terzo comma, L.F., che la prosecuzione dell’attività d’impresa sia funzionale ad un miglior soddisfacimento dei creditori.

E’ in questo frangente che diviene fondamentale la capacità e l’esperienza maturata da un *advisor* come lo Studio Gazzani al fine di supportare il cliente in procedura nella preventiva individuazione di un arco temporale nel quale l’azienda potrà dirsi risanata, di durata ritenuta accettabile dai creditori. Inoltre, diverrà fondamentale la determinazione *ex-ante* dei flussi economici e finanziari prospettici. Il *budget* economico ed il *budget* finanziario saranno quindi gli strumenti cognitivi principale degli operatori e saranno poi riportati nei piani di concordato per la verifica, in primo luogo, da parte dell’attestatore e dagli organi della procedura secondariamente. Stante le finalità sottese alla procedura pocanzi richiamate appare ragionevole che il *budget* vada a considerare i flussi economici prospettici rappresentati da flussi di cassa, tenendo in considerazione i tempi di incasso. In merito è utile sottolineare anche l’importanza assunta dall’art. 169-bis L.F., il quale, al secondo comma, stabilisce che l’indennizzo riconosciuto al contraente a seguito dello

³ Art. 55, Legge Fallimentare

⁴ Art. 186-bis, Legge Fallimentare

scioglimento dai contratti in essere andrà soddisfatto come credito anteriore al concordato e non come credito prededucibile, con esclusione della clausole compromissorie, dei rapporti di lavoro subordinato, dei preliminari di vendita trascritti relativi ad immobili per abitazione e ad uso di impresa ed i contratti di locazione. Questa previsione va indubbiamente ad agevolare l'ipotesi di ricorso alla continuità aziendale, in quanto la ristrutturazione dell'impresa consentirà di rivedere non solo i contratti passivi, come i contratti di leasing e di somministrazione di forniture, ma anche quelli attivi come gli appalti, la cui prosecuzione potrà essere rivalutata in considerazione che l'abbandono o la sospensione temporanea comporterà oneri da soddisfarsi in moneta concordataria. In quest'ultimo caso, qual ora il contratto sia sottoscritto con un'amministrazione pubblica è richiesto, però, che il professionista designato attesti la conformità della prosecuzione rispetto al piano e che il debitore sarà in grado di adempiere gli obblighi contrattuali assunti. In questo caso non è neanche preclusa la partecipazione a procedura di assegnazione di contratti pubblici, sempre condizionati alla medesima attestazione del professionista incaricato nonché dalla disponibilità di un terso operatore, in possesso dei necessari requisiti per l'affidamento dell'appalto, si impegni a mettere a disposizione le risorse necessarie all'esecuzione dell'appalto e a subentrare qual ora l'impresa ausiliata fallisca. Lo strumento pertanto consente di proseguire l'attività d'impresa nel miglior soddisfacimento dei creditori, previa l'attestazione di un professionista designato ai sensi dell'art. 67 L.F., e con il vincolo di dare un'analitica indicazione dei costi, dei ricavi e delle risorse necessarie a consentire la continuità. Quest'ultimo aspetto pone alcune criticità non indifferenti relative alla redazione del piano prospettico (*business plan*) sia dal punto di vista del soggetto chiamato a redigere il documento che del soggetto incaricato di asseverarlo. Infatti il *business plan* è "uno strumento estremamente flessibile, poiché è utilizzabile sia per la valutazione di attività economiche ancora da avviare, (...) nonché nelle situazioni di crisi"⁵, che presenterà delle indubbe difficoltà di redazione nel momento in cui l'ottica di presentazione diventerà quella di salvaguardare il residuo valore dell'azienda, avendo come finalità la minimizzazione del danno per i creditori sociali, una volta che questa ha fallito il proprio progetto imprenditoriale⁶. Pertanto, appare di indubbia complessità presentare agli *stakeholders* aziendali un piano che assicuri il risanamento in modo credibile e duraturo. Risanamento che sarà sicuramente più agevole nel momento in cui lo stato di crisi sia individuabile in fattori circoscritti sui quali la ristrutturazione può incidere in modo significativo, come l'incidenza del costo del lavoro per un esubero di personale. L'evidenza empirica dei piani di concordato presentati negli ultimi anni dimostra, inoltre, che è più agevole conseguire l'obiettivo della continuità aziendale se questa operazione avviene in un contesto di discontinuità istituzionale, quindi mediante cessione o conferimento d'azienda ad un soggetto terzo che, con un cambiamento a livello di *governance*, di strategia e soprattutto con l'apporto di nuove risorse, può far proseguire in modo profittevole il *business*. ®



⁵ Linee guida per la redazione del *business plan* pubblicate a cura del Gruppo di lavoro dell'area finanza aziendale del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli esperti contabili nel maggio 2011, pag. 13.

⁶ D. Galletti, A. Panizza, A. Danovi, A. Ferri, P. Riva, F. Cesare, A. Quagli, "Esercizio provvisorio e strumenti alternativi per la continuità aziendale", IPSOA 2013, p. 130.

Trust è smart con GTrust

di Matteo Carrara

Trust vuol dire fiducia.

Potrebbe suonare come un noto slogan pubblicitario degli anni '90, ma niente è più incisivo della sua letterale traduzione.

D'altronde il Trust nasce durante l'epoca delle Crociate, quando i Cavalieri inglesi ebbero la necessità di "affidare" i propri beni e la loro amministrazione ad una persona di propria fiducia, restituendoli al loro legittimo proprietario al ritorno o affidarli agli eredi in caso di morte in battaglia. In quegli anni, tra il 1100 e il 1300, si viveva di coltivazione e allevamento, pertanto era necessario che, a colui che fosse stato in precedenza scelto per la conservazione dell'attività, fossero date precise istruzioni in merito sia al modo in cui la stessa dovesse essere amministrata e a chi destinarne i frutti.

Ma si sa, ben presto sorsero dispute e contestazioni circa i modi e le attribuzioni di beni e rendite per cui ben presto sorsero codici normativi che rispondevano alla necessità di regolare tale istituto.

Il quadro normativo si ampliò ben presto nel Feudalesimo, sempre in territorio inglese, quando i feudatari usarono lo strumento del Trust per aggirare il divieto di trasferire le proprietà, in quanto acquisite solamente come diritto temporaneo concesso dai Lord, ai loro eredi: così facendo, le rendite dei terreni potevano essere destinati *sine die* alle proprie generazioni a venire. Lo stesso venne poi messo in atto subito dopo dai religiosi e dai componenti delle fasce sociali intermedie come vassalli e servi della gleba, i quali non potendo disporre di beni terreni, iniziarono ad utilizzare lo strumento del Trust per non doversi spogliare completamente della proprietà alla loro morte, mettendoli così al riparo dalla cosiddetta "manomorta".

Fu così che per molti anni, di fatto, vennero sottratti ai regni di sua maestà molte proprietà fondiarie (e, soprattutto, la tassazione delle loro rendite) finché nel 1535 Enrico VIII emanò lo *Statute of Uses* che aboliva la figura del fiduciario di modo che ci fosse sempre una coincidenza perfetta tra proprietà legale e proprietà equitativa cosicché le proprietà non fossero più intoccabili (e quindi tassabili). Fu solo nel 1634 che il trust assunse i suoi moderni connotati, quando un Cancelliere in una nota sentenza storica ripristinò e riconobbe la figura del fiduciario e riportò il Trust al punto di partenza, ovvero alla distinzione tra proprietà legale e proprietà equitativa.

Si andò così a delineare la struttura del trust moderno, consistente nella sua forma definitiva in un soggetto disponente (*settlor*) che trasferisce, per scopi diversi, un proprio diritto ad una persona di fiducia (*trustee*), il quale ha

*Sempre più
frequentemente
il Trust può
costituire una
valida e proficua
alternativa
alla holding,
specialmente
nel tessuto delle
imprese italiane
dove molto spesso
gruppi di imprese
hanno una genesi
e un azionariato
riconducibile ad
una famiglia.*

facoltà di esercitare il diritto sulla base dello statuto del trust (*deed of trust*) e delle istruzioni ricevute dal settlor (*letters of wishes*), ma con l'obbligo di trasferire nuovamente il diritto, entro un certo periodo di tempo prefissato, ad un terzo beneficiario (beneficiary) e tale è rimasta fino ai giorni nostri.

Alla luce dell'*excursus* storico sopra riportato, fa perlomeno impressione che la prima norma che regola i Trust in Italia risalga a non più di 25 anni fa (legge 364/89, in vigore dal 1° gennaio 1992): ben otto secoli separano la conoscenza e l'utilizzo di tale strumento negli ordinamenti di *common law*, tipicamente anglosassoni, da quelli di *civil law*, ovvero dei paesi latini, i quali iniziarono a conoscere e dare una definizione di Trust con la Convenzione de L'Aja del 1° luglio 1985.

E' la stessa Convenzione che all'art. 2 descrive i requisiti minimi del Trust, ossia che i beni in Trust:

- 1) costituiscano una massa distinta e non siano parte del patrimonio del trustee;
- 2) siano intestati al trustee o ad un altro soggetto per conto del trustee;
- 3) che questi sia investito del potere e onerato dell'obbligo di amministrare e disporre dei beni in conformità alle disposizioni dell'atto istitutivo e secondo le norme della legge regolatrice.

Al verificarsi delle tre condizioni, il rapporto deve essere riconosciuto quale trust, con l'effetto e della piena efficacia dell'intervenuta segregazione patrimoniale e della possibilità per il trustee di agire nella propria qualità, a prescindere da conflitti di norme.

Le conseguenze del riconoscimento sono dettate dall'art. 11, c.2 della stessa Convenzione:

- a) i creditori personali del trustee non possano rivalersi sui beni in trust;
- b) i beni rimangono segregati anche in ipotesi di insolvenza o fallimento del trustee;
- c) non rientrano nel regime matrimoniale o nella successione del trustee;
- d) che la rivendicazione dei beni in trust sia consentita nella misura in cui il trustee violando le obbligazioni risultanti dal trust, abbia confuso i beni in trust con i propri o ne abbia disposto e che i diritti e gli obblighi del terzo possessore siano disciplinati dalla legge applicabile in base alle norme di conflitto del foro.

AMBITI APPLICATIVI DEL TRUST

Già l'*excursus* storico rivela come molteplici siano le applicazioni del trust, legato a motivazioni diverse e diverse esigenze del Disponente, la figura cardine da cui il trust ha origine. Vediamo nel seguito alcune delle applicazioni più diffuse e maggiormente utili.

Trust e matrimonio

Nel panorama italiano, lo strumento più diffuso nell'ambito della regolamentazione del patrimonio tra due coniugi è il "fondo patrimoniale", istituito regolato dagli artt. 167-176 del Codice Civile, che consiste di fatto nel trasferimento da parte di un coniuge o dei due coniugi di alcuni beni ad un fondo il cui unico scopo è la soddisfazione dei bisogni della famiglia. Si costituisce con atto pubblico e l'amministrazione del fondo avviene in comunione legale con vincoli su alcuni atti dispositivi (specie in presenza di minori).

L'utilizzo dell'istituto del Trust offre poteri gestori più duttili e maggiori variabili qui sintetizzate:

- a) il Disponente in trust può anche essere un non coniuge, ad esempio un genitore di un coniuge che ancora possiede i propri beni non avendoli ancora trasferiti per effetto di

- donazione/successione;
- b) i beni possono essere anche beni per i quali non è prevista la pubblicità (immobili, mobili registrati, titoli nominativi, ecc.): nel trust posso conferire anche gioielli, opere d'arte e altri oggetti di valore;
 - c) la durata del trust può essere illimitata, trasferendo quindi i suoi benefici nel tempo attraverso le future generazioni. Il fondo patrimoniale si estingue con lo scioglimento, annullamento o cessazione del matrimonio oppure con la maggiore età dei figli, pertanto legato inevitabilmente al vincolo coniugale;
 - d) la segregazione del trust è totale e non limitata al solo soddisfacimento dei bisogni familiari, intendendo per totale anche l'estensione ai frutti (ad esempio rendite finanziarie, da locazione immobiliare, ecc.);
 - e) la flessibilità amministrativa del Trust è "disegnata su misura" in base agli scopi e alle volontà del Disponente, il quale, a differenza del fondo patrimoniale, può scegliere le figure gestorie e le modalità con cui si sviluppa l'amministrazione del Trust.

Trust e successione

Dopo le finalità di segregazione del patrimonio, l'aspetto successorio è la causa più richiesta per la costituzione di un Trust.

Infatti, il conferimento dei propri beni nelle mani del Trustee lo investe degli stessi impegni ed effetti dell'esecutore testamentario, con la differenza di poter disporre degli stessi beni secondo la volontà del defunto, e non degli eredi, con la libertà che gli viene concessa dal Disponente.

Ecco che, molto spesso, il Trust diviene l'unico strumento per poter garantire la protezione di soggetti più deboli, quali disabili o famigliari non autosufficienti, nel caso tali soggetti non possano essere assistiti direttamente dai familiari, assimilando il trustee alla figura dell'amministratore di sostegno. Solitamente viene individuato un *protector* o "guardiano" che controlli l'operato del trustee e l'eventuale residuo al termine della vita del disabile può venire assegnato ad altri familiari o a enti benefici.

Trust e controllo di società - holding

Sempre più frequentemente il Trust può costituire una valida e proficua alternativa alla holding, specialmente nel tessuto delle imprese italiane dove molto spesso gruppi di imprese hanno una genesi e un azionariato riconducibile ad una famiglia.

L'utilizzo del trust, nel quale gli azionisti della holding conferiscono le azioni della stessa, consente:

- a) ovviamente la tutela del patrimonio, con il beneficio della segregazione rendendole inattaccabili da parte di terzi;
- b) l'unitarietà in capo al trustee delle azioni, impedendo che la stessa venga dissolta da azioni inopportune dei singoli soci o da creditori particolari degli stessi;
- c) la tutela indistinta di tutti i soci e della loro progenie, proteggendo in modo imparziale sia gli interessi dei famigliari attivi (coloro che si occupano della gestione dell'attività commerciale) sia dei famigliari passivi (coloro che partecipano all'impresa solo a titolo di investimento di capitale, ad esempio perché coinvolti in altre professioni o perché dediti ad altri interessi).

Trust e controllo di società - operazioni straordinarie

Un modello molto diffuso nel mondo anglosassone prevede la costituzione di Trust quale "veicolo" o SPV (Special Purpose Vehicle) nel quale consolidare la fusione di due o più società che decidono di fondersi. Allo scopo, tutti gli azionisti cedono le proprie azioni al trust, nel quale il trustee è il professionista delegato all'operazione ed esperto in materia di operazioni straordinarie. Al termine dell'operazione di fusione da lui condotta, sarà incaricato di rimettere agli azionisti i titoli corrispondenti alle azioni della società risultante dall'operazione di fusione nelle proporzioni previste.

Trust e Fondazioni

Lo strumento del Trust ben si presta ad essere alternativo alla costituzione di Fondazioni legate al mantenimento di un certo patrimonio artistico, culturale, storico certamente meritevole di tutela. Il caso più tipico riguarda le grandi collezioni di opere d'arte, di proprietà del disponente il quale voglia mantenere e preservare nel tempo la sua unitarietà a seguito della propria morte.

È inequivocabile che la flessibilità nella gestione di Trust di questo tipo sia di indubbio vantaggio rispetto alla costituzione in alternativa di una Fondazione, anche in relazione alla stessa volontà del Disponente che può veder garantito che le modalità con cui la stessa gestione verrà esercitata nel tempo non venga alterata, ma rimanga conforma alle sue volontà.

Inoltre il Trust può essere comunque revocato nel tempo per far sì che le opere o gli oggetti di valore rientrino in possesso del Disponente o di soggetti da questi designati, in modo rapido e certo, senza le complicazioni previste dallo scioglimento di una Fondazione.

Trust e operazioni bancarie

Nelle operazioni di finanziamento, il conferimento di beni mobili o immobili in un Trust il cui beneficiario sia l'istituto di credito erogante permette di fornire la garanzia necessaria al buon fine dell'operazione finanziaria. In questo modo, i molteplici vantaggi si possono così sintetizzare:

- a) possibilità di inserire nella garanzia ogni tipologia di bene, non solo immobile, che abbia un apprezzabile valore quali opere d'arte, gioielli, titoli, ecc.;
- b) si attua una sorta di duplice segregazione, ovvero il disponente esclude il suo restante patrimonio dall'aggressione degli stessi creditori mentre questi ultimi ottengono a loro volta una garanzia sui beni in trust che gli stessi non vengano attaccati da altri creditori estranei al nucleo dei beneficiari;
- c) gli eventuali frutti dei beni in trust vanno ad alimentare il valore della garanzia, ritornando nella disponibilità del Settlor una volta conclusasi positivamente l'operazione oppure, in caso di necessità di escussione della garanzia da parte dei creditori, andando ad aumentare il soddisfacimento del proprio credito.

Il Trustee - perché una "Trust company"?

La figura del Trustee è la figura cardine attorno al quale ruota un trust, per cui è necessario ponderare nel miglior modo possibile la scelta dell'entità che ricoprirà tale incarico.

La Trust company è la scelta più tecnica e che permette una continuità che vada oltre la vita del singolo professionista, ma anche per assicurare il perfetto funzionamento dell'istituto prescelto.

Sì, perché anzitutto la figura del Trustee deve essere un professionista, che conosca i meccanismi

regolatori del trust, lo sappia amministrare secondo le normative civili e fiscali in continuo mutamento e che abbia quel necessario *background* legale-fiscale che gli consenta, tramite il suo operato, di mettere al riparo il trust da eventuali tentativi di "smontarlo".

La Trust company dello Studio Gazzani - denominata GTrust con sedi a Verona, Milano, Roma e Chiasso - costituita da soli professionisti che hanno esperienza e competenza è sicuramente la scelta preferibile perché:

- a) E' un entità sociale dove il confronto e il controllo sono moltiplicati per il numero di professionisti che la compongono, onerati dalle stesse responsabilità, obblighi e competenze, e pertanto azzerando i rischi di errori o, nel caso peggiore, di frodi;
- b) Non essendo legata necessariamente alla vita dell'individuo fisico, permette la continuità nel tempo e l'assistenza ai Trust che, allo stesso modo, passano di generazione in generazione, rafforzando costantemente il rapporto di fiducia che deve necessariamente esserci tra Disponente, Beneficiari e Trustee.

Visitaci su www.gtrust.it

Vieni a verificare Studio Gazzani e Gtrust come Trust company di fiducia



GTRUST

Studio Gazzani

With Experience. Since 1955

AL DEBUTTO UNICO24

www.Unico24.it

di Massimo Pettene

L'ambizioso progetto messo in campo rappresenta sicuramente una forma evolutiva nel rapporto professionista/cliente al passo con i tempi.

Cosa pensereste se fosse possibile la compilazione della propria dichiarazione dei redditi in 24 ore? A qualcuno potrebbe venire in mente che è pura utopia, oppure che stiamo parlando di un altro paese che non è l'Italia. Ebbene questo progetto inizierà già a partire dal prossimo anno quando il contribuente con un semplice click avrà la possibilità di accedere alla piattaforma dello Studio Gazzani Commercialisti il quale metterà a disposizione la propria esperienza professionale.



A partire dalla prossima primavera infatti all'interno del sito dello Studio Gazzani verrà attivato un link attraverso il quale si potrà scaricare una check list da seguire per la raccolta dei dati e della documentazione utile alla compilazione del modello unico.

Lo Studio Gazzani dopo aver ricevuto tutta la documentazione sarà in grado di gestire la compilazione della dichiarazione dei redditi entro il giorno successivo, al termine del quale provvederà a recapitare il conteggio delle imposte e la stampa del modello di dichiarazione.

Ovviamente i casi di compilazione complessa come ad esempio il quadro RW (redditi di fonte estera), i quadri RG e RF (redditi d'impresa) oppure nei casi in cui vi è la necessità di maggiori approfondimenti, tale termine non potrà essere rispettato essendo talvolta indispensabile l'incontro con il contribuente.

L'ambizioso progetto messo in campo rappresenta sicuramente una forma evolutiva nel rapporto professionista/cliente al passo con i

tempi dove la digitalizzazione e la telematizzazione costituiscono elementi indispensabili del vivere quotidiano.

Il sistema è molto più affidabile del 730-precompilato, grande novità approvata quest'anno, perché a fianco del contribuente c'è un professionista che provvede alla compilazione del modello di dichiarazione sempre pronto a fornire consulenza fiscale qualora richiesta. Questo è sicuramente uno dei motivi, oltre ad essere impreciso e lacunoso, per cui il modello 730-precompilato non ha riscontrato il successo sperato. Già ad un mese esatto dall'avvio dell'esperimento erano almeno 15mila gli articoli postati su blog e social network sull'argomento. Dall'analisi degli stessi veniva messa in luce un apparente paradosso: quasi l'80% esprimeva sentimenti negativi - spesso di diffidenza - verso l'iniziativa, mentre soltanto il 15% guardava alla innovazione con qualche entusiasmo.

Lo Studio Gazzani offre - invece - professionalità, esperienza, casistiche e un servizio che sicuramente è unico in Italia: difatti è unico24.

www.unico24.it



WWW.UNICO24.IT

Studio Gazzani

With Experience. Since 1955

Tutto ciò che ti serve per i tuoi contratti
www.menoburocrazia.it

di Studio Gazzani



**Lo Studio
Gazzani
promuove
iniziative
che vogliono
agevolare non
solo le attività
di impresa ma
anche le relazioni
tra la Pubblica
Amministrazione
e il cittadino**

Uno dei principali obiettivi di ognuno di noi, dovrebbe essere quello di poter svolgere qualsiasi atto della vita quotidiana in maniera semplice e agevole, ma purtroppo per una serie di motivi - utili o meno utili, da ricordare o da dimenticare - tutto è diventato sempre più complicato e difficile.

Oggi infatti stiamo pagando a caro prezzo decenni di burocrazia la quale ha invaso a tutto campo ogni settore della nostra vita al punto tale da provare distacco, talvolta ostilità nei confronti della Pubblica Amministrazione.

Ecco quindi la necessità di ricercare continuamente sistemi e procedure che portino a semplificare sfruttando possibilmente gli strumenti e le tecnologie che la vita moderna ci offre.

Cosa significa semplificare?

Il dizionario italiano recita: *rendere semplice o più semplice: semplificare un procedimento, un servizio; cerchiamo di semplificare la vita, non di complicarla! | semplificare una frazione, (mat.) ridurla a forma più semplice dividendone numeratore e denominatore per un divisore comune | semplificarsi v. rifl. divenire più semplice, più chiaro: la faccenda si va semplificando...*

www.menoburocrazia.it

E' stato voluto e realizzato dallo Studio Gazzani - in collaborazione con Entiria Spa, società specializzata nella realizzazione di siti e portali - per affrontare e realizzare con facilità una serie di contratti e adempimenti che potrebbero richiedere ore e ore di ricerche, lunghe analisi e approfondimenti.

Con www.menoburocrazia.it - invece - sono già stati realizzati 30 contratti (e altrettanti sono in fase di realizzazione) che sono alla portata di tutti al costo di 4,90 euro e soprattutto si possono formalizzare soltanto con alcuni click.

E' una modalit  sempre pi  autonoma, semplice e soprattutto alla portata di Tutti.



www.menoburocrazia   un **sforbiciata "amministrativa"** agli adempimenti continui.   soltanto una prima tappa di un lavoro che deve proseguire, sottolinea Studio Gazzani, ma cos  come www.unico24.it e www.avviamoci.it, altri due portali di grande aiuto per il sistema economico, soprattutto giovane e rapido.

Lo Studio Gazzani promuove iniziative che vogliono agevolare non solo le attivit  di impresa ma anche le relazioni tra la Pubblica Amministrazione e il cittadino, attraverso tre passaggi fondamentali: la riduzione degli adempimenti, la certezza delle attivit  e, appunto, la semplificazione degli adempimenti, spesso troppo complessi e gravosi, principalmente per le imprese.

Lo Studio Gazzani assicura una serie di attivit  e procedure che permettono di prevedere l'eliminazione e lo snellimento di problemi al contribuente e alle imprese, sfoltendo loro obblighi e procedure onerosi.



Lo Studio Gazzani si   sempre proposto con soluzioni e indicazioni innovative e fresche. E' sempre stato un Studio giovane avendo avuto da sempre un'et  media inferiore a 40 anni.

  in questo caso uno Studio rivolto ai Giovani

Tutto ciò che ti serve per i tuoi contratti



Crea un contratto

Ti guidiamo nella creazione passo per passo. Molti documenti già pronti da scegliere.

CREA



Contattaci

Se hai dubbi o domande chiedi informazioni telefonando o contattaci tramite email.

CONTATTACI

Tutti i tipi di contratti

Contratti Privati

- Compravendita animale
- Contratto di locazione ad uso abitativo
- Delega di consegna minore
- Lettera alle banche per regolarizzazione posizioni
- Lettera di dimissioni
- Lettera di disdetta
- Lettera di incarico per prestazioni occasionali
- Lettera di quietanza
- Lettera di reclamo
- Lettera di sollecito

Contratti Aziendali

- Cessione Credito
- Collaborazione occasionale
- Contratto di comodato di bene
- Contratto di locazione ad uso abitativo
- Contratto di locazione ad uso commerciale
- Delega CGIA per delega banche
- Lettera alle banche per regolarizzazione posizioni
- Lettera di disdetta
- Lettera di incarico per prestazioni occasionali
- Lettera di quietanza
- Lettera di reclamo
- Lettera di sollecito
- Mandato di incarico di consulenza
- Rinnovo dell'organo amministrativo. Consiglio di Amministrazione
- Verbale assemblea soci bilancio
- Verbale assemblea soci rinnovo amministratore unico
- verbale assemblea soci per riconferma dell'organo amministrativo per scadenza intervenuta, e fermate di mandato.

Nasce AVVIAMOCI!

di Studio Gazzani

**L'idea ispiratrice
per i fondatori
di AVVIAMOCI!
parte e trova
il suo punto di
arrivo nello scopo
sociale da cui il
crowdfunding trae
le sue origini**

Da un'iniziativa dello Studio Gazzani e di professionisti di rilievo nasce "AVVIAMOCI!", il portale web di *crowdfunding* (dall'inglese *crowd*, folla e *funding*, finanziamento - letteralmente "finanziamento collettivo") a disposizione di chiunque voglia sviluppare la propria idea e/o la propria iniziativa a scopo sociale-benefico.

Il *crowdfunding* nasce e si sviluppa, in particolare nel mondo statunitense, nella sua attuale accezione nella seconda metà degli anni '90 con i primi esempi di raccolta fondi tramite portale web per finanziare campagne di beneficenza online; il fenomeno prese inevitabilmente piede di pari passo con lo sviluppo dei primi "social". Gli artisti furono tra i primi a ricorrere a questo strumento: uno dei primi esempi di ciò che ora viene considerato *crowdfunding* fu ciò che fece il gruppo rock Marillion, il quale finanziò un tour negli States attraverso le donazioni dei propri fan. Da lì a poco sarebbe nato il primo portale web dedicato, JustGiving che diede inizio al fenomeno a cui oggi assistiamo.

Pian piano nacque anche l'esigenza di utilizzare lo stesso strumento per finanziare nuove iniziative imprenditoriali e lo sviluppo di nuovi progetti, consentendo la nascita di "business case", talvolta incredibili, come il frigorifero portatile ideato da Ryan Grepper, capace di raccogliere la bellezza di 13,2 milioni di dollari nell'estate del 2014, suddivisi in circa 62 mila finanziatori.

In Italia il *crowdfunding* è ancora in fase embrionale, e le sue potenzialità ancora non sono state raccolte appieno. Basti pensare che solo con il Decreto Legge n.179/2012 è stato introdotto e disciplinato il cosiddetto "*equity based crowdfunding*", ovvero la raccolta di capitali di rischio per mezzo di piattaforme web.

PERCHÉ AVVIAMOCI!

Avviamoci! non è solo un sito di *fundraising*, ma si propone di diventare un servizio innovativo rispetto agli altri operatori nel settore: non solo raccolta dei mezzi finanziari per iniziare una nuova attività, ma una consulenza a 360°.

Ciò che lo differenzia da tutti gli altri è il fatto di essere costituito da soli professionisti, affermati da tempo nel panorama economico,

specializzati, e in grado di fornire ogni supporto: legale, finanziario, aziendale, fiscale, informatico, ecc. per consentire a chiunque di sviluppare in totale sicurezza il proprio progetto.

AVVIAMOCI! ti affianca per sviluppare il tuo progetto e darti gli strumenti possibili per raggiungere i tuoi obiettivi perché ti offre tutte le risorse e la consulenza necessaria ad ogni livello:

- Puoi accedere a una piattaforma di “Knowledge sharing” in ogni settore;
- Consulta un “expert advisor” dedicato per risolvere ogni problema legato al tuo business;
- Ti aiuta ad organizzare il lavoro e gli step necessari per raggiungere i tuoi obiettivi;
- Reperisci le risorse finanziarie necessarie.

Con AVVIAMOCI! dai forma alle tue idee.

AVVIAMOCI! PER IL SOCIALE

L’idea ispiratrice per i fondatori di AVVIAMOCI! parte e trova il suo punto di arrivo nello scopo sociale da cui il *crowdfunding* trae le sue origini e che nell’idea del *board* non deve mai essere dimenticato, ma, invece, essere sempre in cima alle proprie priorità.

Ecco perché una vasta area del portale sarà interamente ed esclusivamente dedicata ad iniziative di carattere sociale a scopo di beneficenza, preventivamente vagliate allo scopo di verificare l’effettivo scopo benefico e la loro legittimità.

La raccolta fondi e l’assistenza per raggiungere gli scopi di ogni campagna sarà completamente gratuita per i promotori, in modo da non far ricadere alcun costo o commissione sull’iniziativa.

AVVIAMOCI! avrà nella sua mission lo scopo di consegnare alle campagne benefiche promosse l’intero ricavato raccolto, e nessuna “hidden fee” sarà mai messa a carico. Inoltre il ricavato verrà devoluto su un conto dedicato di volta in volta a completa ed esclusiva disposizione dell’ente promotore che ne potrà disporre per il raggiungimento del proprio scopo.

Il compito del board non sarà ancora esaurito: sarà infatti suo compito vigilare poi sull’effettivo utilizzo delle somme raccolte affinché vengano effettivamente destinate alla campagna indicata.

Di AVVIAMOCI! ti puoi fidare.

Vai su www.avviamoci.it

“Grazie per questi primi sessant’anni trascorsi insieme”.

Massimo Gazzani e Studio Gazzani

Studio Gazzani
WithExperience.Since1955

37122 Verona, Via dei Mutilati n. 3
37063 Isola della Scala, Via Cardinale Bevilacqua n. 11
20124 Milano, Via Fabio Filzi n. 10
00197 Roma, Via dei Monti Parioli n. 54/A

www.studiogazzani.it
info@gazzani.it