



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale
(*ordinamento ex D.M. 270/2004*)
in Amministrazione, finanza e controllo

Tesi di Laurea

—
Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Il ruolo della pianificazione fiscale nelle PMI del Nord- Est italiano: effetti della crisi

Relatore

Ch. Prof.ssa Gloria Gardenal

Laureando

Vera Ferraretto
Matricola 822104

Anno Accademico

2012 / 2013

INDICE

Introduzione.....	9
1. Capitolo 1: L'equilibrio economico-finanziario.....	13
1.1. La riclassificazione del bilancio.....	15
1.2. Il rendiconto finanziario.....	26
1.3. Il contributo informativo del rendiconto finanziario.....	37
1.4. L'equilibrio finanziario.....	39
2. Capitolo 2: La pianificazione finanziaria nelle Piccole Medie Imprese.....	43
2.1. La pianificazione finanziaria a medio lungo/termine.....	45
2.1.1 Il piano di risanamento attestato.....	47
2.2. La pianificazione finanziaria a breve termine.....	49
3. Capitolo 3: L'impatto della fiscalità nella pianificazione finanziaria.....	59
Introduzione.....	61
3.1. Le imposte dirette.....	61
3.1.1. L'imposta sul reddito delle società.....	61
3.1.2. L'imposta regionale sulle attività produttive.....	69
3.1.3. L'imposta municipale propria.....	72
3.2. Le imposte indirette.....	74
3.2.1. L'imposta sul valore aggiunto.....	75
3.2.2. Le accise.....	78
3.2.3. L'imposta di bollo.....	79
3.2.4. L'imposta di registro.....	80
3.2.5. L'imposta municipale secondaria.....	81
3.3. Le tasse.....	82
3.3.1. La tassa sui rifiuti e sui servizi.....	82
3.3.2. La tassa annuale bollatura registri contabili.....	84
3.4. I diritti camerali.....	85
3.5. I contributi sociali.....	86
3.5.1.I contributi dovuti all'INPS.....	88

3.5.2.I contributi dovuti all'INAIL.....	91
3.6.Le ritenute.....	93
3.6.1.Le ritenute sul reddito di lavoro dipendente.....	94
3.6.2.Le ritenute sul reddito di lavoro autonomo.....	95
3.6.3.Le ritenute sui dividendi.....	96
3.7. L'impatto della fiscalità sulla gestione monetaria.....	97
3.8 La pianificazione fiscale.....	103
3.9 La transazione fiscale.....	106
4. Capitolo 4: L'Analisi dell'incidenza fiscale delle PMI nel Nord-Est.....	109
4.1. L'obiettivo dell'analisi.....	111
4.2. La banca dati.....	112
4.3. Il campione analizzato.....	112
4.4. La definizione di Piccola Media Impresa.....	113
4.5. Gli indicatori di pressione fiscale.....	115
4.6. L'analisi dei dati.....	118
Conclusioni.....	165
Appendice.....	171
Riferimenti bibliografici.....	181
Sitografia.....	187

Introduzione

Nei periodi di crisi, come quello che dal 2008 sta attraversando il nostro Paese, le Piccole Medie Imprese si presentano come un oggetto di osservazione molto interessante dato che rappresentano il 99% delle imprese del tessuto nazionale. Sapendo che nella decade precedente all'inizio della crisi il loro operato è stato determinante nell'apporto di valore al Prodotto Interno Lordo, vale a dire circa il 70% di quello italiano, si è voluto prendere in considerazione la loro analisi vista la criticità che stanno attraversando dal lato della liquidità. La stretta creditizia attivata dagli Istituti bancari ha ulteriormente indebolito la loro posizione, già gravata dagli imminenti primi effetti della congiuntura, ossia da una netta diminuzione delle vendite e da un correlato prolungamento nella dilazione degli incassi concessi ai clienti. Quotidianamente le Piccole Medie Imprese si trovano in difficoltà nel far fronte monetariamente ai propri impegni assunti verso i finanziatori, i fornitori ed i dipendenti, ma anche davanti agli esborsi tributari che si presentano molto dispendiosi per le loro tasche. Quest'ultimi, molto spesso, sorgono nel momento meno opportuno dal punto di vista della disponibilità liquida, mettendo così l'azienda di fronte ad una scelta tra i vari pagamenti portando ad un inevitabile dissesto ed ad un probabile fallimento. Le Piccole Medie Imprese, da sempre, dipendono finanziariamente dalle somme a prestito emesse dagli Istituti di Credito e, nel momento in cui quest'ultimi hanno deciso di cambiare rotta mettendo in atto una politica restrittiva (credit crunch), si sono trovate a fronteggiare una situazione di improvvisa necessità di risorse liquide. Molte non hanno trovato alcuna strada se non quella del fallimento, causando così conseguenze sociali non indifferenti, altre hanno ridotto in modo drastico i costi cercando di ottimizzare le risorse, mentre, altre ancora, ma in misura minore, hanno deciso di innovarsi creando core business esclusivi trovando, così, una via di fuga dal tracollo.

Per rimanere attiva nel mercato ogni Piccola-Media entità ha dovuto reagire all'evoluzione del panorama esterno. Un aspetto che accomuna le tradizionali realtà aziendali è un indispensabile cambio di mentalità che permetta loro di riuscire a risolvere, in maniera più vasta possibile, internamente i problemi in termini di liquidità. Strumenti di pianificazione e controllo, che fino a prima dell'inizio della

crisi non erano nemmeno conosciuti dalle Medio-Piccole dimensioni, devono essere considerati come input per il rinnovamento della gestione interna. Le aziende non devono più preoccuparsi della scadenza di un onere verso l'Erario, ma devono essere in grado di pianificare i flussi di cassa futuri in maniera da essere sempre in grado di sopportare tutti gli obblighi a suo carico in modo coordinato e continuativo, e perché no, allo stesso tempo, di avere la capacità di investire la liquidità eccedente nei periodi di esubero della stessa. Prima di tutto ogni azienda deve effettuare una programmazione a medio-lungo termine, grazie alla quale riesca a definire gli intenti futuri attraverso un piano strategico. Sulla base dello stesso annualmente la società deve definire una pianificazione a breve, stilando a preventivo dettagliatamente gli obiettivi da raggiungere. In quest'ultima l'impresa, per tendere all'equilibrio, deve descrivere anche il budget di cassa sul quale vengono rappresentati, a preventivo, tutti i flussi di cassa in entrata ed in uscita che colpiranno l'azienda nel corso dell'anno a venire. Per un'analisi più specifica è necessario conoscere in quale preciso mese dell'anno l'azienda sarà investita dalla necessità di liquidità, in modo da riuscire a coordinare al meglio le varie posizioni debitorie ed in maniera da non trovarsi in situazioni di illiquidità. Per avere una visione complessiva, le aziende non devono scordarsi di tutti gli obblighi tributari che devono sostenere nei confronti del peggiore stakeholder: lo Stato. A fronte di una uscita verso l'Erario difficilmente si tocca con mano la relativa controprestazione ed, quasi sempre, il momento della loro scadenza sembra proprio non combaciare con il surplus di liquidità. Proprio a tal proposito, il responsabile fiscale, o chi per esso si occupi della pianificazione, deve conoscere a priori l'entità dei tributi ed il momento della loro realizzazione. Così si vuole tentare di coordinare tutti i flussi delle varie gestioni (corrente commerciale, degli investimenti, accessoria, finanziaria, tributaria e relativa al capitale) per permettere anche alla Piccola Media Impresa di dirigersi verso un equilibrio duraturo. E' importante sottolineare che il beneficio raggiunto dalla pianificazione deve essere superiore al costo sostenuto dall'azienda per attuarla.

Si è optato per l'analisi delle Piccole Medie Imprese del Nord-Est nel quarto capitolo, dato che in Italia sono, da sempre, complessivamente oggetto di interessanti fatturati, rispetto al livello nazionale. L'80% del valore aggiunto delle Pmi italiane è prodotto nelle regioni del Nord-Est Centro e Lombardia. Il carico

fiscale, la stretta creditizia, le dilazioni e la riduzione degli scambi commerciali hanno colpito duramente la stabilità di queste entità, generando numerosi fallimenti dall'inizio della crisi. Per osservare se la pianificazione in termini generali e la pianificazione fiscale in termini dettagliati, hanno utilità nell'essere implementate dalle Pmi, abbiamo studiato in che modo le imposte dirette colpiscono sul risultato ante imposte. La ricerca consiste nell'osservare l'incidenza delle imposte correnti sul risultato ante imposte per le Società di capitali che rispettino i limiti di Piccola Media Impresa, imposti a livello europeo, per il triennio 2009-2011, nelle regioni del Veneto, dell'Emilia Romagna, del Friuli Venezia Giulia e del Trentino Alto Adige. L'obiettivo è osservare se tale rapporto, è sufficientemente cospicuo, in modo da indirizzare anche le Piccole Medie Imprese a stilare una pianificazione dei flussi di cassa considerando anche l'aspetto fiscale a 360°. All'inizio del 2013 tre imprese su cinque sono costrette a richiedere un finanziamento per onorare le scadenze fiscali.

La dinamica monetaria è una delle questioni principali nella gestione di un'azienda, dato che dalla sua evoluzione può discendere non solo il successo aziendale, ma anche la sopravvivenza stessa. La disponibilità di cassa può tradursi in un'opportunità per la crescita e per lo sviluppo, ma allo stesso tempo la sua carenza può precludere la continuazione dell'attività. I flussi monetari possono patire variazioni nel breve periodo anche senza alcuni segnali di preavviso. Questo avviene perché le entrate e le uscite si modificano in seguito alle condizioni in cui versano i terzi con cui l'azienda si interfaccia. Quindi la dinamica è un elemento essenziale per la solidità dell'equilibrio aziendale e se omessa può portare un danno all'impresa, soprattutto in un periodo cruciale come quello attuale. Le Piccole Medie Imprese si trovano in una situazione di disinteresse per questo argomento per diverse cause come l'arretratezza nella cultura d'impresa e la gestione del denaro approssimativa ed intuitiva. Ne consegue una grave imputazione nel Conto Economico di ingenti oneri finanziari derivanti da operazioni che potevano essere gestite in un modo più efficiente. Se si aggiunge, inoltre, la stretta del credito si capisce che una gestione poco accorta della liquidità non è più adottabile. Vi è la necessità di un'amministrazione più razionale della dinamica monetaria, in modo da

pianificare e controllare i movimenti dei flussi di cassa nel corso dell'anno, soprattutto in periodi di recessione come quello che stiamo attraversando.

CAPITOLO 1
L'EQUILIBRIO ECONOMICO FINANZIARIO

1.1 La riclassificazione del bilancio - 1.2 Il rendiconto finanziario - 1.3 Il contributo informativo del rendiconto finanziario - 1.4 L'equilibrio finanziario

1.1 La Riclassificazione del Bilancio.

L'obiettivo dell'analisi di bilancio è di studiare la situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'istituto impresa. Il bilancio di esercizio è un documento tecnico contabile che illustra le operazioni fondamentali della vita dell'impresa ed è obbligatorio secondo le norme presenti nel Codice Civile¹. Si compone in via principale di Stato Patrimoniale, Conto Economico e Nota Integrativa. Lo Stato patrimoniale mostra le attività e passività che vanno a formare il capitale di funzionamento dell'impresa alla fine dell'esercizio. Il Conto Economico rappresenta tutte le operazioni svolte nell'esercizio che determinano il reddito complessivo. Infine, la Nota Integrativa chiarisce le voci del bilancio, fornisce delucidazioni sui criteri di valutazione utilizzati per determinare alcuni valori ed, inoltre, procura ulteriori informazioni non rintracciabili nello Stato Patrimoniale e nel Conto Economico. L'analisi di bilancio, in via generale, si divide in due fasi: tecnica ed interpretativa. La prima comprende la riclassificazione dei dati in bilancio, la determinazione degli indici e dei margini² e la determinazione dei flussi, mentre, quella interpretativa, invece, spiega attraverso la stesura di un elaborato il risultato dell'indagine fatta, dando, così, un giudizio esaustivo e completo. Per avere un'analisi e programmazione efficace, è necessario effettuare un'attenta ed ordinata riclassificazione dei dati contabili presenti nel bilancio civilistico. Riclassificare vuol dire ordinare le varie voci contabili secondo un criterio diverso dalle disposizioni impartite dalla normativa sulla formazione del bilancio e più consono alla analisi in oggetto. Questa operazione deve essere molto accurata e non si deve presentare come uno step preliminare ma come un momento di notevole importanza. Per dare una risposta alle domande sulla salute dell'azienda è necessario rielaborare i dati esposti in bilancio in modo d'avere una migliore conoscenza dei fatti accaduti. L'analisi di bilancio esprime un quadro della situazione che siamo andati a sviscerare e, allo stesso tempo, gioca un ruolo di fondamentale importanza per verificare lo stato di crisi dell'azienda, ponendo in luce delle considerazioni che possono essere determinanti per

¹ Libro V (Del Lavoro), Titolo V (Delle società), Capo V (Società per azioni), Art. 2423, primo comma: "Gli amministratori devono redigere il bilancio di esercizio, costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico e dalla nota integrativa."

² Gli indici sono dei rapporti tra valori, mentre i margini consistono in differenze. Questi due strumenti permettono di mettere a confronto conglomerati tra loro omogenei con l'obiettivo di determinare un giudizio di sintesi.

dare il via ad azioni di risanamento e cambiamento. Può essere un'analisi approfondita, ma può essere anche superficiale a seconda di ciò che le indicazioni contabili sono in grado di rivelare. Ci possono essere bilanci colmi di notizie e di semplice lettura, come si possono trovare documenti contabili scarsamente utili ai fini dell'indagine e di ardua consultazione. Ad esempio i bilanci in forma abbreviata³ hanno un livello di aggregazione molto elevato che non permette di vedere come è formata ogni singola voce ed, inoltre, la Nota Integrativa non è obbligatoria per tutti i punti dell'elenco stabiliti, in linea generale, dalla normativa. L'analista quindi deve cercare di appropriarsi di tutta l'informativa possibile sui più disparati ambiti d'impresa per avere una visione integrale e, principalmente, corretta.

Dato che la Finanza Aziendale si occupa del fattore produttivo denaro, assumono rilevanza tutte le operazioni aziendali che producono movimenti dal punto di vista monetario. Per vedere dove questi meccanismi finanziari si creano e si distruggono si devono prendere in considerazione, in modo trasversale, tutte le aree funzionali aziendali. L'analisi finanziaria deve essere pertanto svolta in simbiosi con tutte le aree funzionali che operano all'interno della stessa impresa.

Lo strumento per individuare le effettive movimentazioni di denaro in azienda è il rendiconto finanziario, il quale evidenzia i flussi di cassa dopo un'opportuna riclassificazione dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico.

Vi sono molteplici riclassificazioni ma in questa circostanza vogliamo analizzare il bilancio in base alle aree che creano o assorbono le risorse finanziarie (riclassificazione a pertinenza gestionale). Tale classificazione non divide le poste secondo un criterio finanziario, ma secondo un criterio funzionale. Quindi si evince che non vi è una classificazione secondo le scadenze temporali oltre o entro i 12 mesi, ma vi è un raggruppamento secondo le aree gestionali che si intersecano all'interno dell'azienda. Suddividendo, perciò, l'azienda in diverse aree gestionali si può venire al corrente della

³ L'attuale art. 2435-bis, primo comma, del codice civile stabilisce che possono redigere il bilancio in forma abbreviata le società che non hanno emesso titoli quotati nei mercati non regolamentati, a condizione che nell'esercizio della costituzione o per due esercizi consecutivi, non abbiano superato due dei seguenti requisiti dimensionali:

totale dell'attivo patrimoniale: euro 4.400.000,00;

ricavi delle vendite e delle prestazioni: euro 8.800.000,00;

lavoratori dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 50 unità.

In ogni caso, è opportuno porre in evidenza che il bilancio in forma abbreviata rappresenta una facoltà che si sostanzia in una semplificazione negli schemi e nel dettaglio informativo da fornire sia nel bilancio medesimo, sia nella nota integrativa.

responsabilità di ciascuna dell'aumento oppure della diminuzione delle disponibilità finanziarie.

Figura 1: <i>La riclassificazione dello Stato Patrimoniale secondo criterio funzionale.</i>	
<p>LA GESTIONE ACCESSORIA</p> <p>Immobilizzazioni accessorie - fondo ammortamento imm.accessorie</p>	<p>LA GESTIONE FINANAZIARIA IN SENSO LATO:</p> <p>Capitale sociale + riserve nette + utile(perdita d'esercizio)</p>
<p>LA GESTIONE DEGLI INVESTIMENTI</p> <p>Immobilizzazioni materiali ed immateriali operative -fondo ammortamento imm.operative</p> <p>Immobilizzazioni in partecipazioni operative</p>	<p>LA GESTIONE DEL PATRIMONIO NETTO</p> <p>+ debiti finanziari netti a breve + debiti finanziari netti a lungo</p> <p>LA GEST. FINANZIARIA</p> <p>Debiti tributati - cred. tributari +fondo imposte - cred. imposte +fondo im. differite anticipate</p>
<p>LA GESTIONE COMMERCIALE CORRENTE</p> <p>Crediti v/clienti -fondo svalutazione crediti +Rimanenze magazzino +altre attività se legate al ciclo produttivo +crediti diversi se legati al ciclo prod.</p>	<p>LA GESTIONE TRIBUTARIA</p> <p>-debiti v/fornitori -fondo TFR -altri debiti se legati al ciclo prod.</p>
Fonte: elaborazioni personali	

La classificazione funzionale delinea una rappresentazione trasversale delle operazioni che avvengono all'interno della realtà aziendale. Non hanno rilevanza la natura, intesa

come la fase del processo, o l'origine, sia essa finanziaria o economica, ma la funzione dell'operazione all'interno della combinazione economico-tecnica svolta dall'impresa⁴.

Seguendo tale logica si possono suddividere le aree funzionali in: gestione corrente commerciale, gestione degli investimenti, gestione accessoria e gestione finanziaria in senso lato. Quest'ultima si scompone in gestione finanziaria in senso stretto, gestione del patrimonio netto e gestione tributaria.

Osservando, primariamente, la riclassificazione dello Stato Patrimoniale incontriamo le svariate gestioni sopradette.

La gestione corrente commerciale rappresenta l'area di effettiva operatività dell'azienda svolta con continuità ed in modo correlato al core business. Tale gestione comprende quindi l'insieme delle risorse relative all'acquisto, alla trasformazione ed alla vendita utilizzate dall'impresa per avviare e mantenere in opera i cicli produttivi. L'ammontare delle risorse varia a seconda delle caratteristiche della specifica azienda, dal settore di riferimento e dall'andamento del mercato globale. Troviamo, infatti, i crediti verso clienti al netto delle rispettive svalutazioni, crediti diversi ed altre attività, il magazzino ed, in diminuzione, i debiti verso fornitori ed il fondo TFR. Quindi, si hanno le rimanenze e tutti i crediti legati allo svolgimento del ciclo produttivo (acquisto, trasformazione e vendita) meno tutti i debiti legati al ciclo produttivo. Si considera il fondo TFR perché l'apporto del lavoro dei dipendenti è considerato funzionale allo svolgimento dell'attività tipica. Tra gli altri debiti e crediti legati al ciclo produttivo rientra una parte di gestione tributaria connessa all'attività operativa dell'impresa. Anche se, apparentemente di primo acchito tutto ciò che riguarda i tributi lo si andrebbe ad inserire direttamente nella gestione tributaria, non si può affermare lo stesso, se si effettua una riclassificazione attenta e scrupolosa. Infatti i debiti e i crediti tributari legati a fattispecie caratteristiche sono da considerarsi inerenti alla gestione corrente commerciale. Per determinare o meno la destinazione della gestione si osserva attentamente la composizione della base imponibile dell'imposta a carico dell'azienda. Ad esempio osservando l'Imposta Regionale delle attività produttive che ha una base imponibile formata da valore della produzione al netto dei costi di produzione (con eccezione del costo per il personale, delle svalutazioni e degli accantonamenti), i relativi crediti e debiti di tale imposta vanno ad influenzare la gestione corrente, dato che

⁴ Cfr. Cfr. Ferrarese P. e Sòstero U., *Analisi di bilancio, Strutture formali, indicatori e rendiconto finanziario*, 2000.

vengono colpite voci di bilancio tipiche dell'attività d'impresa. L'area della gestione corrente esamina scrupolosamente i processi di acquisizione, trasformazione, vendita, distribuzione, logistici, amministrativi e direzionali. Il risultato della gestione corrente commerciale dello Stato Patrimoniale è anche chiamato Capitale Circolante Netto Commerciale (CCNC). L'esplicazione dell'attività caratteristica corrente pretende una certa quantità di scorte e crediti/debiti tipici. Il Capitale Circolante Netto Commerciale risulta positivo se gli investimenti caratteristici correnti sono coperti dalle fonti operative correnti (debiti relativi all'attività *core* dell'azienda). In caso contrario le fonti non coprono interamente gli investimenti. In via generale, il CCNC indica il fabbisogno netto per continuare a svolgere l'attività caratteristica.

La gestione degli investimenti è l'insieme delle immobilizzazioni operative meno il rispettivo fondo ammortamento. Le immobilizzazioni operative sono beni pluriennali impiegati in azienda necessari per lo svolgimento dell'attività tipica, quindi per le immobilizzazioni materiali si fa riferimento agli impianti, macchinari, immobili strumentali, mentre, per le immobilizzazioni immateriali si allude ai marchi, brevetti ed ai costi capitalizzati in genere⁵. Tali investimenti sono a disposizione dell'attività caratteristica. Rientrano in tale area tutti i beni pluriennali materiali ed immateriali che sono di necessaria utilità nello svolgimento dell'attività tipica dell'azienda. Tale gestione ha delle variazioni delle risorse finanziarie discontinue nel tempo. Questo accade per svariate decisioni prese in ambito aziendale come la dismissione di beni immobilizzati per un turnaround⁶, la necessità di sostituire immobilizzazioni obsolete o l'acquisto di beni materiali ed immateriali a seguito di sviluppo ed ampliamento. La gestione accessoria comprende tutte le immobilizzazioni accessorie, non rilevanti dal punto di vista caratteristico. Questa gestione è importante perché non avendo un legame con l'attività tipica permette di dividere le operazioni non funzionali dell'attività imprenditoriale da quelle funzionali, quantificandone l'ammontare. Possono rientrare anche operazioni ricorrenti, ma sempre secondarie all'attività *core*. Ad esempio, rientrano gli immobili di proprietà non utilizzati per l'attività operativa, titoli o partecipazioni che non hanno un legame con gli obiettivi strategici.

⁵ Cfr. Ferrarese P. e Sòstero U., *Analisi di bilancio, Strutture formali, indicatori e rendiconto finanziario*, 2000.

⁶ E' una riconfigurazione aziendale che si attua nei momenti di forte crisi d'impresa. Avviene in due momenti. La fase iniziale consiste nell'eliminazione dei costi ed eliminazione delle attività no-core, mentre quella successiva si effettuano degli investimenti in modo da incrementare la performance.

Nella gestione finanziaria in senso lato confluiscono capitale netto, debiti tributari e debiti finanziari sia a breve che a lungo. Si può affermare che, di norma, la gestione finanziaria in senso lato è composta dalla gestione del capitale netto, dalla gestione finanziaria in senso stretto e dalla gestione tributaria. La gestione del capitale netto riguarda il capitale sociale, le riserve annesse e l'utile d'esercizio. Resta molto simile a quelle iscritta nello Stato Patrimoniale civilistico. I debiti finanziari a breve e a lungo che si sono contratti durante l'esercizio costituiscono la gestione finanziaria in senso stretto. Si possono avere dei mutui in scadenza nell'anno o oltre l'anno, oppure, è possibile avere dei finanziamenti dei soci a medio-lungo creati per far fronte alle stretta del credito da parte delle banche. L'ultima sotto-gestione è quella tributaria. Questa gestione è da trattare con molta attenzione date le peculiarità della disciplina e la particolare attenzione posta in questa materia negli ultimi anni. La gestione tributaria comprende, in via generale, tutti i debiti e crediti che alla fine dell'anno risultano nei confronti dell'Erario. In modo dettagliato al suo interno si trovano i debiti tributari, il fondo imposte ed i crediti tributari. I debiti tributari nello stato patrimoniale li troviamo alla voce D.11 del passivo. In riferimento a tale posta del bilancio, il legislatore stabilisce nel Codice Civile che i debiti tributari devono essere iscritti al netto degli acconti, ritenute d'acconto e crediti d'imposta che siano legalmente compensabili. Nel caso contrario di richiesta di rimborso del credito tributario si iscrive nella voce C.II.4-bis Crediti Tributari dello Stato Patrimoniale in maniera da diminuire l'esposizione tributaria. Il fondo imposte alla voce B.2.a, invece, racchiude le imposte probabili. Per probabili intendiamo imposte il cui ammontare non è definito oppure quando il momento di sopravvenienza delle stesse non è determinato. Ne sono degli esempi gli accertamenti non definitivi da parte dell'Amministrazione Finanziaria oppure i contenziosi in corso. La valutazione di tale posta di bilancio deve essere fatta con tutti gli accorgimenti possibili, stabilendo l'ammontare in base al presumibile esito dei fatti e tenendo conto di esperienze trascorse. Il fondo imposte, inoltre, comprende alla voce B.2.b il fondo per imposte differite. Sono imposte di competenza dell'esercizio in corso ma alle quali si deve far fronte dal punto di vista monetario in un periodo futuro. Quindi l'esborso viene fatto negli anni successivi; queste, per effetto di uno scostamento della disciplina fiscale da quella civile, vanno a creare un debito ulteriore nei confronti dello Stato che può essere entro o oltre l'esercizio successivo. Ci può essere anche la

situazione in cui, sempre per effetto della diversa normativa fiscale da quella civile, le imposte pur essendo di competenza di esercizi futuri vengono pagate nell'esercizio preso in analisi. Queste sono le imposte anticipate, che vanno perciò a creare tra le attività del bilancio dei crediti per imposte anticipate alla voce C.II.4-ter.

Pertanto, per determinare l'importo della gestione tributaria si sommano i debiti tributari, il fondo imposte, il fondo imposte differite e si tolgono i crediti per imposte anticipate ed i crediti tributari sorti per i rimborsi. Dopo aver trovato il saldo della gestione tributaria, la stessa si va a spalmare in parte nella gestione corrente commerciale tra gli altri debiti e crediti per il legame che sorge tra il risultato della gestione corrente commerciale e la base imponibile su cui si vanno a determinare gli obblighi tributari. In una logica di analisi finanziaria, tale gestione non viene mai considerata a sé stante, ma sarebbe logico imputare a ciascuna area gestionale il correlato carico fiscale. Seguendo tale impostazione si arriverebbe alla determinazione degli importi delle aree funzionali al netto d'imposta. Questa logica è nota come *splitting fiscale*. Alcuni analisti trattano tale aspetto in modo diverso: considerano solo la gestione corrente commerciale netta d'imposta senza considerare l'imposizione che va a colpire le altre gestioni. Altri ancora affermano di considerare la gestione corrente commerciale netta e la gestione tributaria per gli obblighi tributari che non riguardano l'attività tipica (viene preso in considerazione nelle prossime pagine proprio quest'ultimo approccio). Questo spaccettamento è di facile intuizione per chi è interno alla società perché conosce in dettaglio in che modo si è andata a formare la base imponibile dei principali tributi. Dato che in questo elaborato ci concentreremo sull'imposizione fiscale delle società di capitali, si può affermare, in via generale, che debiti e crediti per IRAP vanno nella gestione tipica, data la conformazione della base imponibile, ma non possiamo dire lo stesso dell'IRES, della quale, a seconda della situazione, solo una fetta rientra. Per gli altri obblighi verso l'Erario che afferiscono alla gestione caratteristica, ad esempio debiti per IMU di un immobile che rientra tra gli investimenti operativi, fanno parte nella gestione operativa. Tutto dipende dall'oggetto dell'imposizione. E' necessario, quindi, porre molta attenzione alla loro imputazione nelle due gestioni. In periodi di difficoltà economica, non sempre si trovano gestioni tributarie a favore delle società, come è intuitivo pensare.

In definitiva possiamo affermare che lo Stato Patrimoniale secondo criterio funzionale mostra le aree di provenienza e le aree di destinazione delle risorse monetarie. E' importante sottolineare che i valori delle aree gestionali sono analizzati sia nella dimensione finanziaria, come appena descritto, sia in quella economica. Vi deve essere uno studio congiunto in modo da comprendere a che livello vi è (o meno) responsabilità di una non corretta gestione delle risorse. La ripartizione nelle diverse aree funzionali dello Stato Patrimoniale è di gran lunga corrispondente alla suddivisione che troviamo nel conto economico riclassificandolo a Valore Aggiunto e Margine Operativo Lordo (MOL).

<i>Figura 2: Contributo delle Gestioni al Conto Economico</i>	
CONTTO ECONOMICO	GESTIONE CORRENTE COMMERCIALE
Ricavi di vendita	
+/- Variazioni delle rimanenze	
-Acquisti	
-Costi di produzione	
-Costi generali amministrativi	
-/+Altri costi e ricavi tipici	
VALORE AGGIUNTO	
-Costi totali del personale	
-Accantonamento a fondi rischi	
MOL	GESTIONE INVESTIMENTI
-Ammortamenti	
-Canoni di Leasing	
REDDITO OPERATIVO	GESTIONE FINANZIARIA
+Ricavi finanziari	
-Oneri finanziari	GESTIONE ACCESSORIA
+/-Ricavi e oneri della gestione accessoria	
REDDITO LORDO	GESTIONE TRIBUTARIA
-imposte d'esercizio	
-oneri per imposte esercizi precedenti	
+rimborsi per imposte esercizi precedenti	
UTILE D'ESERCIZIO	
Fonte: Bertinetti G., Finanza aziendale applicata, strumenti per l'analisi e la gestione finanziaria applicati ad un'impresa industriale, 2000.	

Il Valore Aggiunto esprime il valore economico che si crea, passo dopo passo, all'interno dell'azienda attraverso i propri processi impiegando solo risorse interne alla stessa. In tale prospetto vengono evidenziate quali sono le cause che hanno generato il reddito nelle differenti gestioni. Nella riclassificazione del Conto Economico rimane ferma la forma scalare e la riorganizzazione delle voci avviene sempre seguendo le aree gestionali sopracitate nello Stato Patrimoniale. Dato che il conto Economico ha l'obiettivo di misurare l'entità del reddito generato dalla gestione annuale, con la riclassificazione funzionale si vogliono mettere in evidenza i risultati delle diverse aree gestionali di cui si divide la complessiva attività d'impresa. La gestione commerciale corrente, comunemente chiamata caratteristica, comprende tutte le operazioni inerenti all'attività tipica per mezzo delle quali l'azienda, giorno dopo giorno, manifesta la propria funzione economica in modo continuativo e sistematico. Ad esempio, in un'azienda che ha come attività *core* la produzione di scarpe in pelle, l'acquisto del cuoio rientra nel conto economico tra i costi per materie prime. Le voci di tale gestione complessivamente vanno a formare il Margine Operativo Lordo (MOL). Tale risultato, perciò, è l'indicatore dell'apporto di valore al risultato di esercizio ottenuto da tale gestione. Il Margine Operativo Lordo mostra, quindi, l'ammontare della ricchezza dopo aver definito la quota di costo da attribuire ai lavoratori e gli accantonamenti monetari. E' un risultato molto significativo dato che non è plagiato dalle politiche di investimento, dalle pratiche contabili (come l'ammortamento), dalle politiche finanziarie, da eventuali fatti imprevedibili e dall'imposizione fiscale relativamente all'IRAP e all'IRES (voce 22 del conto economico). Il MOL può essere utilizzato per effettuare un confronto della propria azienda con le altre imprese dello stesso settore ma con politiche aziendali differenti. Come possiamo vedere nel prospetto della figura 2, tra gli altri costi tipici rientrano anche gli oneri diversi di gestione per la parte relativa all'attività tipica. Gli oneri diversi di gestione nel Conto Economico civilistico alla voce B.14 comprendono anche una serie di imposte e tasse: imposta di registro, imposta di bollo, ICI-IMU, tassa annuale bollatura registri contabili, imposta comunale sulla pubblicità, imposte di fabbricazione non ricomprese nel costo di acquisto di materia,

semilavorati e merci ed IVA indetraibile⁷ che rientrano negli altri costi tipici della gestione corrente commerciale se inerenti all'attività caratteristica dell'azienda. Vi sono due aspetti che riguardano tali obblighi tributari: quello negativo è che vanno ad incidere sul risultato dell'attività caratteristica dell'impresa diminuendone l'importo, mentre, quello positivo consiste nella possibilità da parte dell'azienda di conoscere a priori l'ammontare di tali esborsi, data la consultabilità delle disposizioni di legge in un momento di gran lunga precedente alla loro imputazione nel conto economico ed al rispettivo atto di pagamento. Per quanto riguarda l'IVA indetraibile, se si vuole conoscere precedentemente il suo ammontare, si possono fare delle previsioni sulla quantità di operazioni che producono la sua indetraibilità. La gestione degli investimenti si può definire come un area funzionale necessaria ed accessoria alla gestione corrente commerciale. Infatti, tale gestione ha la funzione di supporto alla gestione caratteristica in quanto mette a disposizione le immobilizzazioni necessarie per la produzione. Nel Conto Economico è rappresentata dagli ammortamenti e dai canoni di leasing. Gli ammortamenti sono costi non monetari che vanno a diminuire il valore del bene pluriennale in base alla sua utilizzazione, mentre i canoni di leasing sono costi d'esercizio. Questi ultimi sorgono quando l'azienda decide di prendere in leasing un bene strumentale piuttosto che procedere al suo acquisto. Gli oneri ed i proventi finanziari costituiscono, in questo prospetto, la gestione finanziaria. Tali elementi, rispettivamente di costo e ricavo, sono connessi al finanziamento da terzi. La gestione accessoria comprende gli oneri ed i proventi da attività accessorie, ossia non caratteristiche dell'attività aziendale. In ultima battuta abbiamo la gestione tributaria che nel conto economico rappresenta le imposte d'esercizio a carico dell'impresa. All'interno delle imposte d'esercizio, alla voce 22, troviamo le imposte di competenza del periodo preso in analisi appena concluso, sotto il nome di imposte sul reddito di esercizio, correnti, differite e anticipate. I principi cardine di competenza e di prudenza nella redazione del bilancio civilistico devono essere rispettati anche nella determinazione delle imposte. Per questo, le imposte sul reddito devono essere iscritte

⁷ L'Imposta sul Valore Aggiunto oggettivamente indetraibile, secondo OIC (Organismo Italiano di Contabilità), va ad aumentare il costo del bene cui essa si riferisce, salvo il caso in cui essa non costituisce un onere accessorio di acquisto del bene o del servizio. Quindi in via generale si imputa come costo per materie prime, sussidiarie, di consumo o di merci alla posta B.6 del Conto Economico, mentre nel caso in cui non è un onere accessorio si imputa tra i costi della produzione tra gli oneri diversi di gestione alla voce B.14.

nello stesso esercizio in cui si sono contabilizzati costi e ricavi sui quali tali imposte si riferiscono. All'interno delle stesse abbiamo, a seconda della loro natura, le imposte correnti (22.a), le imposte differite (22.b), le imposte anticipate (22.c) e proventi (oneri) da adesione al regime di consolidato fiscale (22.d). Le imposte correnti sono le imposte che vengono liquidate in seguito alla determinazione della base imponibile con riferimento allo stesso esercizio. Di norma le imposte correnti corrispondono alle imposte calcolate in modo definitivo dalla dichiarazione. La dichiarazione relativamente a IRES e IRAP, per quanto concerne le società di capitali, viene fatta, secondo disposizione di legge, nell'esercizio successivo alla chiusura del periodo d'imposta. Vi è quindi un problema di discordanza temporale, dato che il bilancio d'esercizio deve chiudersi con data 31 dicembre. Anche se ben sappiamo che la redazione del bilancio viene fatta nei mesi successivi alla sua chiusura, in ogni caso non combacia con il momento della presentazione della dichiarazione dei redditi. Le società devono quindi sopportare, restando il più fedele possibile alle norme fiscali, il valore delle imposte correnti. Le imposte differite ed anticipate svolgono la funzione di ponte tra le imposte correnti e di competenza. Le imposte differite sono imposte sul reddito d'esercizio che divengono imposte correnti negli esercizi successivi e quindi affioreranno nelle dichiarazioni degli anni successivi, anche se fanno riferimento a componenti di reddito imputate nel Conto Economico preso in esame. Tali imposte sono quindi di competenza dell'esercizio. Le imposte anticipate sono presenti nella dichiarazione dei redditi dell'esercizio, ma non sono di competenza, dato che non sono inerenti alle poste presenti nella formazione del reddito dell'esercizio considerato. Vengono rettifiche dalle imposte correnti per l'ammontare in cui si ritengono, negli esercizi futuri, recuperabili. Quindi nei periodi seguenti si deve realizzare un risultato imponibile sufficiente a creare imposte almeno pari a quelle indicate come anticipate nell'esercizio precedente. All'ultima voce troviamo i proventi ed oneri da consolidato. Nel caso in cui un'azienda opti per un consolidato fiscale⁸, continua ad imputare imposte correnti, differite ed anticipate come

⁸ Il decreto D.Lgs. 344/2003 ha stabilito la possibilità alle società di un gruppo di optare al consolidamento degli imponibili in modo da presentare una dichiarazione unica. La controllante all'atto della dichiarazione dei redditi aggrega il proprio imponibile IRES agli altri imponibili delle società controllate. Tale disciplina è un regime opzionale di durata di tre esercizi ed irrevocabile. Per poter scegliere il consolidato è necessario rispettare alcuni vincoli predisposti dalla normativa ed, inoltre, dare previa comunicazione all'Agenzia dell'Entrate.

da risultato delle voci del proprio bilancio, ma in aggiunta deve considerare i benefici e svantaggi in ambito fiscale derivanti dai rapporti con controllate e collegate.

Le imposte di esercizio delle società di capitali comprendono l'imposta sul reddito delle società (IRES) e l'imposta regionale sull'attività produttive (IRAP). Nella riclassificazione nel conto economico la gestione tributaria quindi deve considerare le imposte correnti, che sono quelle che danno luogo all'effettivo esborso monetario, le imposte anticipate e le imposte differite. Per osservare in modo completo la gestione tributaria non dobbiamo dimenticarci di un'altra posta presente nel bilancio civilistico, meno usuale di quelle sopradette: si tratta della voce E.21 oneri straordinari per imposte relative ad esercizi precedenti. Sorge, questa posta, quando gli accantonamenti al fondo imposte non sono sufficienti a coprire contenziosi sorti con l'Amministrazione Finanziaria. In questo modo si imputa a Conto economico un onere per imposte dirette o indirette unite di sanzioni e interessi inerenti ad esercizi precedenti. Se, invece, l'importo accantonato è di gran lunga superiore a quanto richiesto dall'Amministrazione Finanziaria, si giunge ad ottenere un provento straordinario alla voce E.22. Quindi la gestione tributaria per l'obiettivo della nostra analisi finanziaria deve considerare le imposte correnti, anticipate, differite, gli oneri ed i proventi per imposte di esercizi precedenti.

La riclassificazione, come osservato finora, deve essere svolta in seguito ad una attenta lettura dei documenti a disposizione dell'analista. Un diverso modo di interpretare le informazioni presenti nello Stato Patrimoniale, Conto Economico e Nota Integrativa può portare ad un'analisi differente dello stesso bilancio. Il bilancio riclassificato, anche se con un criterio funzionale, mostra dei limiti in quanto viene rappresentata la situazione aziendale in un preciso momento. Si tratta, infatti, di un'analisi statica, dato che studia il bilancio alla data di chiusura di un esercizio o in un particolare momento dell'anno. L'architettura del bilancio non ha contribuito a diffondere, soprattutto nelle piccole e medie aziende, una mentalità finanziaria. Il prospetto che meglio si addice a dare una rappresentazione dinamica è il rendiconto finanziario. Attraverso l'analisi dei flussi si cerca di rappresentare in un unico prospetto la dinamica economica, patrimoniale e finanziaria, sia essa osservata su base storica che in termini prospettici.

1.2 Il Rendiconto Finanziario

La riclassificazione del bilancio secondo la logica funzionale, come descritto nel paragrafo precedente, permette al soggetto di esaminare dove vi è stato un assorbimento e la creazione di liquidità. L'uso degli indici di bilancio conferma la valutazione fatta di primo acchito sul bilancio riclassificato, ma non contribuisce a dare informazione aggiuntiva dato che, unitariamente, si fermano ad "immortalare" una precisa situazione. Gli indici permettono all'analista di confermare il parere emerso da una prima lettura del bilancio e di sviluppare uno studio sulla redditività del capitale e sull'equilibrio finanziario dell'azienda.

Il Rendiconto Finanziario si presenta come la soluzione per analizzare il bilancio in un'ottica di dinamicità dato che i valori presenti nello Stato Patrimoniale non vanno a rappresentare la dinamica finanziaria dell'impresa. In tal modo si riesce a far fronte al problema della staticità delle grandezze prese in considerazione al 31/12 di ogni anno. I flussi⁹ finanziari mettono in evidenza le variazioni che si sono avute nel corso dell'anno e, di conseguenza, si riesce a mostrare come si sono modificate le grandezze dei fondi e, quindi, le rispettive liquidità¹⁰ in modo d'avere una visione complessiva sullo stato dell'azienda. L'impresa è un istituto in continua trasformazione e quindi è necessaria un'analisi dinamica dei flussi di ciascuna area gestionale in determinati archi temporali. Non è inusuale trovare situazioni in cui dal punto di vista economico le aziende si trovano ad avere risultati economici di gran lunga positivi ma con una posizione finanziaria di dissesto come si è potuto osservare in questi tempi di crisi economica¹¹. Essendo partiti da una riclassificazione del bilancio secondo criterio funzionale andiamo, ora, ad esaminare i flussi in entrata ed i flussi in uscita di ciascuna area gestionale. Proseguendo con la stessa logica, mettiamo assieme le operazioni avute durante il periodo iscritte nel Conto Economico con la variazione finanziaria dei fondi derivanti dal confronto di due Stati Patrimoniali consecutivi in modo da mettere in luce la dinamicità finanziaria. Il rendiconto ha lo scopo di aggregare l'andamento dei valori economici e finanziari suddivisi in aree gestionali, in modo da far emergere il contributo

⁹ Il flusso è la variazione avuta in un fondo in uno specifico arco temporale per effetto della gestione. Il fondo, invece, è un elemento o, un aggregato di elementi del capitale del funzionamento preso in un preciso momento.

¹⁰ Per liquidità intendiamo le disponibilità di moneta ed i suoi sostituti, ossia la cassa e la banca conto corrente attivo.

¹¹ Il rapporto di ricerca n. 07/2011 effettuato dall'Istituto Ricerche Economiche e Sociali ed intitolato *Le piccole medie imprese al tempo della crisi*, afferma che le maggiori criticità che continuano a colpire le aziende sono legate ad una liquidità fortemente deteriorata, alla riduzione di fatturato, all'allungamento dei tempi di pagamento ed un complicato accesso al credito.

delle diverse gestioni alla creazione o all'utilizzo di risorse. Inoltre "diventa uno strumento d'informazione patrimoniale, finanziaria ed economica dell'impresa in funzionamento di rilevante importanza"¹² e le risorse nel rendiconto funzionale, nella visione complessiva d'impresa, rappresentano il legame tra le variazioni finanziarie rilevate in due Stati Patrimoniali consecutivi (situazione finanziaria finale e quella iniziale) e la dinamica economica illustrata nel Conto Economico.

La determinazione del rendiconto finanziario avviene principalmente in tre momenti. Il primo passo consiste nella determinazione delle differenze fra i valori presenti tra un esercizio e quello precedente, in modo da avere le variazioni patrimoniali grezze. Successivamente, si procede alle rettifiche necessarie per focalizzare le variazioni rilevanti. In questo passaggio, molto delicato, si devono escludere le voci che non hanno rilevanza dal punto di vista finanziario, ma sono destinate a coprire spazio nel bilancio per effetto del principio di competenza. Un classico esempio sono gli accantonamenti ed i relativi fondi nello Stato Patrimoniale. Per tali voci, ad eccezione del fondo Trattamento Fine Rapporto, del Fondo Manutenzioni cicliche e dei Debiti verso Erario per Imposte, si applica nel conto economico una rettifica di segno opposto e la si iscrive nel relativo fondo nello Stato Patrimoniale. La variazione effettiva del fondo in oggetto si imputa alla voce che ha in comune con lo stesso l'origine¹³. Il motivo di chiusura di tali fondi, consiste che la loro movimentazione non ha rilievo autonomo rispetto ai valori patrimoniali a cui si riferiscono. Per i fondi che sono vere e proprie passività, la variazione patrimoniale ed il relativo accantonamento determinano una movimentazione dal punto di vista finanziario rilevante; si tratta del Fondo Trattamento di Fine Rapporto, Fondo Manutenzioni Cicliche ed i Debiti verso Erario per imposte¹⁴. Dopo aver focalizzato le variazioni effettive di tutti i fondi presenti in bilancio si procede all'individuazione dei vari flussi monetari per area funzionale.

¹² Cfr. Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e Consiglio Nazionale dei Ragionieri, *Principio Contabile n. 12*, 2005.

¹³ Un classico esempio è l'accantonamento Fondo Svalutazione Crediti. Per isolare le variazioni rilevanti è indispensabile nel Conto Economico la rettifica dell'accantonamento (con segno opposto) e la rispettiva iscrizione come rettifica in aumento nello Stato Patrimoniale nel Fondo Svalutazione Crediti. Successivamente si definisce la variazione effettiva del Fondo Svalutazione Crediti e, quindi la sua utilizzazione; ed infine si chiude il Fondo Svalutazione Crediti imputandolo lo stesso alla voce con la stessa origine ossia ai Crediti Commerciali. Tale ragionamento si applica anche per gli ammortamenti ed i rispettivi fondi ammortamento.

¹⁴ Se si verifica un aumento del Debito verso Erario per imposte ma in misura inferiore alle imposte presenti in Conto Economico, significa che si è verificato un pagamento di imposte per importo pari alla differenza tra l'accantonamento e la variazione del debito.

Figura 3: <i>Il Rendiconto Finanziario secondo il criterio funzionale</i>
+/- Entrate /uscite di cassa della gestione corrente (FCGC)
+/- Entrate /uscite di cassa disinv./investimenti caratteristici (FCGI)
FLUSSO DI CASSA DELLA GESTIONE OPERATIVA (FCFO)
+/- Entrate/Uscite di cassa di debiti finanziari, oneri/proventi (FCGF)
+/- Entrate /uscite di cassa disinv./investi non tipici (FCGA)
+/- Entrate/Uscite di cassa per effetti fiscali (FCGT)
FLUSSO DI CASSA DISPONIBILE PER GLI AZIONISTI (FCFE)
+/- Entrate /uscite di cassa nelle voci di Capitale Netto e dividendi distrib.
FLUSSO DI CASSA COMPLESSIVO= Δ LIQUIDITA'
Fonte: Rielaborazione personale

Per determinare il flusso dalla *gestione corrente commerciale* si deve fare la differenza tra i flussi di cassa in entrata e quelli in uscita derivanti dalla gestione tipica dell'azienda. Il flusso di cassa della gestione corrente riguarda il totale delle risorse che si sono generate (se positivo) o distrutte (se negativo), nel corso del periodo preso in considerazione, dalla gestione caratteristica della società. Se sono maggiori i flussi in entrata ci troviamo nella situazione in cui l'attività caratteristica è in grado di creare un flusso di autofinanziamento reale. Per vedere se si è giunti, o meno, a tale risultato si vanno a prendere i valori della gestione corrente commerciale presenti nei due Stati Patrimoniali riclassificati (anno N e anno N-1), e, dopodiché si considera il risultato della gestione corrente nel Conto Economico, ossia il Margine Operativo Lordo dell'anno N. Il MOL è il flusso di cassa potenziale della gestione corrente commerciale, ossia il flusso che l'istituto azienda originerebbe dalla gestione corrente se tutti i ricavi nel periodo fossero stati riscossi ed i costi fossero stati sostenuti. Questa situazione nella realtà non accade mai. Viene definito potenziale, quindi, perché vi è uno sfasamento temporale della manifestazione economica da quella finanziaria che fa slittare in avanti il momento degli incassi e dei pagamenti.

Perciò, a tale autofinanziamento bisogna sottrarre il delta del capitale circolante netto commerciale, che esprime l'ammontare dei crediti non ancora smobilizzati, le rimanenze non ancora realizzate in liquidità ed i debiti non ancora pagati. Quindi l'autofinanziamento reale, sinonimo del flusso di cassa della gestione corrente (FCGC) è pari al MOL al netto delle imposte caratteristiche e della variazione del CCNC. Il

termine potenziale diventa reale solo quando tutte le voci che formano il MOL originano flussi¹⁵.

$$FCGC = (\text{MOL} - \text{imposte caratteristiche}) - \Delta \text{CCNC}$$

Nell'equazione è presente una precisazione, che è in linea con quanto affermato nella gestione tributaria nel paragrafo precedente. Una parte delle imposte sono a carico della gestione corrente e quindi una parte bisogna imputarle alla stessa. Per imposte caratteristiche si considera una quota del risultato della gestione tributaria determinata nel Conto Economico riclassificato la cui base imponibile è formata da componenti del MOL. Per focalizzare meglio il concetto possiamo affermare che al MOL vengono tolte le imposte caratteristiche inerenti all'area tipica dell'impresa. Bisogna porre attenzione perché non tutte le imposte d'esercizio fluiscono nei flussi di cassa della gestione corrente, ma solo una quota, mentre il restante contribuisce alla determinazione dei flussi di cassa dell'area tributaria. Per determinare se le imposte sono attinenti alla gestione tipica si deve osservare la composizione della base imponibile: se l'aliquota colpisce voci del Margine Operativo Lordo, vi è una diminuzione dello stesso in misura pari agli elementi del Margine Operativo Lordo per l'aliquota d'imposta. Sapendo che alla voce 22 del Conto Economico le imposte imputate sono l'Imposta sul reddito delle Società e l'imposta Regionale sulle Attività produttive, di norma la prima rientra solo in parte nella gestione corrente, mentre la seconda, per la sua conformazione della base imponibile, rientra interamente. Il CCNC, invece, porta in sé in parte i debiti e crediti relativi al risultato della gestione tributaria dello Stato Patrimoniale riclassificato spostata nella gestione commerciale corrente, per effetto dello splitting fiscale. Le imposte caratteristiche dirette, che vanno in diminuzione del MOL, sono l'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) e l'imposta sul reddito delle società (IRES) per la parte relativa all'attività tipica dell'azienda. Quest'ultima, per gli analisti esterni che non sono in possesso dell'informazione relativa alla formazione della base imponibile, si determina in via teorica moltiplicando il reddito operativo per l'aliquota d'imposta. Se si è in possesso di un'informativa più minuziosa, anche grazie alla nota

¹⁵ Cfr. Bartoli F., *Il Rendiconto Finanziario Dei Flussi Di Liquidità, Guida all'analisi e alla pianificazione finanziaria delle PMI attraverso i flussi di cassa*, 2008.

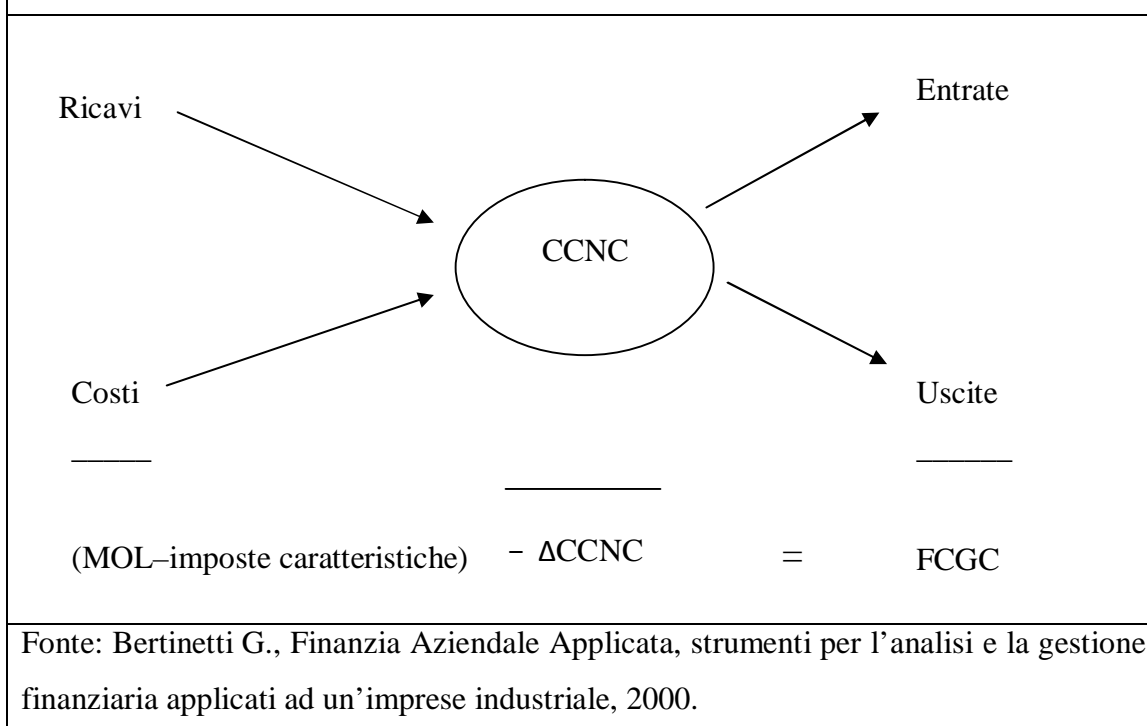
integrativa, per calcolare le imposte, cosiddette, caratteristiche relative all'Ires si prendono: le imposte correnti, anticipate e differite sul reddito di esercizio (presenti alla voce 22 del Conto Economico Civilistico), le imposte relative agli esercizi precedenti (situate negli oneri e proventi straordinari alla voce E.21-22), la variazione dei fondi imposte differite, la variazione dei debiti tributari, il delta dei crediti tributari e delle imposte anticipate. Tutte le poste sopradette devono riguardare l'imposta sul reddito, visto che è l'oggetto del flusso. A tal proposito la nota integrativa ci può essere di grande aiuto, in quanto dovrebbe analizzare per IRAP e IRES distintamente l'importo delle imposte d'esercizio correnti, anticipate e differite, gli oneri o proventi straordinari, i fondi per imposte differite, i debiti e crediti tributari e i crediti per imposte anticipate, in modo da riuscire a definire i flussi specifici di ciascuna imposta diretta.

Figura 4: <i>L'influenza dell'IRES sulla gestione corrente commerciale.</i>	
IRES corrente d'esercizio	} Imposte caratteristiche
+ imposte anticipate	
-imposte differite	
+ Oneri straordinari per IRES relativi a periodi precedenti	
- Rimborsi per IRES	
- Δ Erario c/IRES	} In diminuzione del CCNC per effetto splitting fiscale
- Δ Fondo Imposte Differite IRES	
+ Δ crediti tributari IRES	
+ Δ crediti per imposte anticipate	
= Flusso di cassa relativo all'Imposta sul reddito delle società	
Fonte: Rielaborazione personale	

In tale semplificazione abbiamo rappresentato la determinazione del flusso di cassa legato all'imposta sul reddito delle società. Nella parte superiore incontriamo le imposte caratteristiche che derivano dalla gestione tributaria del Conto Economico riclassificato (non tutte ma quelle inerenti alla gestione commerciale caratteristica). In basso, troviamo le voci invece che sono rappresentate da una variazione (quindi derivano dalla differenza delle rispettive poste nei due Stati Patrimoniale riclassificati). Tali variazioni

sono da spalmare per la parte tipica, nella variazione del Capitale Circolante Netto Commerciale. Nel flusso della gestione tributaria (FCGT) per effetto della non tipicità dei componenti colpiti dall'imposta, rimangono le entrate e le uscite dovute a favore dell'Erario. Le considerazioni fatte nella figura 4 sono da applicare anche all'imposta regionale sulle attività produttive. In via generale, possiamo affermare che l'IRAP, a differenza dell'IRES, ha una base imponibile che ingloba tutti gli elementi del MOL e quindi, di norma, si imputa l'ammontare totale di tale imposta regionale nelle imposte caratteristiche, senza apportarne solo una quota. Lo stesso discorso vale per l'imputazione delle variazioni dei debiti, del fondo imposte differite e dei crediti alla variazione del CCNC. Quindi, in definitiva, il flusso di cassa della gestione corrente è pari al MOL al netto delle imposte caratteristiche e della variazione del capitale corrente netto commerciale. La variazione del capitale circolante netto commerciale si determina osservando il CCNC nei due stati patrimoniali consecutivi e calcolandone il delta. L'aumento o la diminuzione del CCNC ha un impatto diretto sulla liquidità.

Figura 5: *L'origine del flusso di cassa della gestione commerciale corrente.*



Se vi è una diminuzione del CCNC, le disponibilità aumentano, viceversa, se per esempio nel corso dell'anno si verifica una diminuzione dei debiti, a parità di ogni altra

posta, la variazione di CCNC è positiva e quindi si ha una diminuzione di liquidità per il fabbisogno corrispondente.

La variazione del capitale circolante netto è assimilato all'effetto spugna, dove l'acqua rappresenta la liquidità. Se si comprime una spugna e la si immerge nell'acqua, questa si dilata e assorbe l'acqua; lo stesso succede per il CCNC, infatti, quando il CCNC aumenta, assorbe¹⁶ risorse monetarie. Vi sono, quindi, due paragoni: l'acqua rappresenta la liquidità, mentre il CCNC è personificato dalla spugna. Dall'altro canto, se strizza la spugna, e quindi, diminuisce il CCNC, l'acqua esce e di conseguenza vi è una liberazione di risorse monetarie, e quindi un aumento della liquidità¹⁷.

Con il rendiconto finanziario suddiviso in cinque aree si riesce, quindi, a vedere in dettaglio quali voci patrimoniali, che formano il Capitale Circolante Netto, vanno a creare o distruggere risorse monetarie, ma soprattutto si delineano le varie responsabilità. Il *flusso di cassa della gestione degli investimenti* (FCGI) è dato dalla variazione dei flussi degli investimenti operativi. Quindi i flussi in entrata per i disinvestimenti netti operativi si presentano con il segno positivo, mentre i flussi di cassa in uscita per investimenti netti operativi con il segno negativo. Sommando algebricamente tali partite si determina il totale del flusso di cassa della gestione degli investimenti. Per disinvestimenti o investimenti netti si intendono al netto degli ammortamenti. Il principio contabile IAS¹⁸ 7 puntualizza che l'indicazione relativa ai flussi finanziari dell'area di investimento è indispensabile dal fatto che tali flussi sono attinenti ai costi sostenuti per comprare fattori produttivi durevoli destinati a creare ricavi e flussi futuri.

Il *flusso di cassa della gestione operativa* (FCGO) è l'insieme del flusso di cassa della gestione corrente (FCGC) ed il flusso di cassa della gestione degli investimenti (FCGI). Tale flusso è l'insieme delle risorse disponibili per far fronte agli impegni assunti nei confronti di azionisti, finanziatori o obbligazionisti e verso lo Stato. Il flusso di cassa della gestione operativa è detto anche unlevered perché è un flusso non ancora contaminato dalla posizione finanziaria netta e dai movimenti di capitale netto.

¹⁶ Con il termine "assorbimento di liquidità" si intende una maggiore espulsione di risorse monetarie nel periodo considerato.

¹⁷ Cfr. Bartoli F., *Il rendiconto finanziario dei flussi di liquidità, Guida all'analisi e alla pianificazione finanziaria delle Pmi attraverso i flussi di liquidità*, 2008.

¹⁸ Gli IAS (International Accounting Standards) sono principi contabili internazionali. Vengono sprigionati da un gruppo di professionisti contabili e sono stati il primo sforzo per riuscire a standardizzare le regole contabili a livello mondiale.

Il *flusso di cassa della gestione finanziaria* (FCGF) è dato da proventi e oneri finanziari meno la variazione della posizione finanziaria netta. Quindi avremo interessi passivi e oneri finanziari con segno negativo, i proventi finanziari con segno positivo, incremento delle passività finanziarie, come l'accensione ad un mutuo, con segno positivo ed il rimborso delle attività finanziarie, come ad esempio il rimborso di un prestito obbligazionario, con segno negativo. Tale area considera le decisioni appartenenti alla copertura dei bisogni finanziari che generano flussi. Non vi sono rilevanti scostamenti dalla rilevazione contabile a quella monetaria. Una piccola precisazione va fatta relativamente ai costi relativi al finanziamento, come le spese legali e consulenze. Secondo la logica adottata non devono essere imputati tali oneri alla gestione corrente commerciale, ma alla gestione finanziaria ed in particolare in diminuzione del flusso di quest'ultima area. Il flusso della gestione finanziaria di norma è positivo perché i flussi derivanti dai finanziamenti sono superiori ai rimborsi effettuati. Questo, porta, però a lungo andare ad un aumento dell'indebitamento. Se tale area assorbe risorse e quindi genera un flusso di cassa negativo, significa che vi è una riduzione dell'indebitamento, mediante il rimborso dei finanziamenti.

Per quanto riguarda il *flusso della gestione accessoria* si va ad osservare se vi sono state delle movimentazioni nel corso dell'anno relativamente agli investimenti e disinvestimenti non operativi. Alcune aziende nel prospetto del rendiconto finanziario tralasciano la descrizione della stessa a seguito della sua irrilevanza a livello aziendale.

Per avvicinarci all'ammontare del flusso di cassa a disposizione degli azionisti è necessario andare a visionare l'andamento della gestione tributaria. Le imposte inerenti alla gestione commerciale corrente sono andate a diminuire i flussi di cassa di tale area.

Il *flusso di cassa della gestione tributaria* (FCGT) è rappresentato dall'ammontare dei tributi liquidati nel periodo che non siano stati assorbiti dal flusso della gestione commerciale corrente, ossia dal FCGC. In definitiva tutti i flussi relativi agli oneri tributari non operativi, come ad esempio i diritti camerali, l'imposta municipale propria sugli immobili accessori, la tassa annuale per la bollatura dei libri contabili, gli accantonamenti al fondo imposte,¹⁹ rientrano in tale gestione. Per calcolare l'ammontare

¹⁹ Gli accantonamenti al fondo imposte vengono imputati come costo monetario, dato che nel momento di accertamento definitivo da parte dell'Amministrazione Finanziaria si è tenuti a procedere all'effettivo pagamento. Nella determinazione del relativo flusso per l'anno si toglie la variazione del fondo imposte (al netto del fondo imposte differite) all'accantonamento in oggetto.

del flusso si fa riferimento allo stesso procedimento generale della rendicontazione finanziaria: onere tributario dell'anno N, meno la variazione della posta nello Stato Patrimoniale relativa al tributo in oggetto (valore dell'anno N meno importo dell'anno N-1) ed, infine, si sommano algebricamente tutte le voci per determinare l'impatto complessivo della gestione tributaria. Oltre ai flussi inerenti agli aspetti fiscali appena citati non possiamo dimenticarci del movimento di cassa derivante dal versamento dell'Ires non caratteristico. Quest'ultimo flusso, di norma, fa riferimento agli oneri fiscali che principalmente gravano sugli interessi passivi finanziari e sugli elementi della base imponibile Ires non operativi come ad esempio l'imposizione sulle plusvalenze straordinarie. Per quanto concerne il flusso di cassa legato all'Ires non caratteristico si procede con la stessa logica utilizzata precedentemente nella figura 4 con alcuni accorgimenti. Rientrano quindi le imposte correnti, anticipate, differite, gli oneri/proventi degli esercizi precedenti, tutti extra-operativi, ed in diminuzione di tale importo si imputano la variazione dell'Erario c/Ires e del fondo imposte differite ed in aumento il delta dei crediti tributari e delle imposte anticipate per la parte di imposta relativa alla base imponibile estranea al MOL.

Figura 6: Il flusso di cassa della gestione tributaria relativo all'Ires	
IRES corrente d'esercizio	} Imposte extra-caratteristiche
+ imposte anticipate	
-imposte differite	
+Oneri straordinari per IRES relativi a periodi precedenti	
- Rimborsi per IRES	
- Δ Erario c/IRES	} Variazione dei fondi relativi all'Ires non operativo
- Δ Fondo Imposte Differite IRES	
+ Δ crediti tributari IRES	
+ Δ crediti per imposte anticipate	
= Flusso di cassa relativo all'Imposta sul reddito delle società extra-caratteristico	
Fonte: Rielaborazione personale	

A differenza della figura numero 4, questa rappresentazione considera tutte le voci dell'Ires inerenti agli aspetti tributari non operativi.

Infine abbiamo il *flusso di cassa disponibile agli azionisti* (FCGE), il quale ammonta alla somma algebrica dei flussi di cassa delle gestioni precedenti. Questo flusso spiega la somma disponibile agli azionisti. Di solito gli azionisti non vanno ad assorbire, abitualmente, in modo totalitario le risorse generate dalle altre gestioni, ma vanno ad acquisire risorse pari ad una parte dell'utile di esercizio, in caso di risultato d'esercizio positivo²⁰. La distribuzione di dividendi per l'azienda crea una diminuzione della liquidità dato che genera un flusso in uscita. Per arrivare a definire se complessivamente la società in esame ha generato complessivamente liquidità, si devono analizzare le movimentazioni del capitale netto. Se vi sono, ad esempio, degli aumenti di capitale netto a pagamento abbiamo un aumento di liquidità, viceversa, se vi è una riduzione, la società è obbligata a restituire le somme agli azionisti, generando così un esborso.

Dopo un'attenta analisi possiamo dire se la nostra azienda ha creato risorse finanziarie o se complessivamente ha assorbito più risorse di quante impiegate inizialmente. Se nel corso dell'anno si verifica un aumento di liquidità si può affermare che l'azienda gode di buona salute dato che in tale periodo le diverse aree gestionali nel complesso hanno contribuito ad aumentare le risorse disponibili. Tale risorse potrebbero essere investite in diverse forme²¹ nuovamente in azienda per apportare valore aggiunto negli esercizi successivi. Se invece dalla conclusione del rendiconto l'azienda, nel corso del periodo, ha assorbito risorse, verificandosi così un decremento della liquidità, dovrebbe fermarsi un attimo ed esaminare le cause e le responsabilità di tale risultato. Potrebbe essere una situazione di criticità temporanea in seguito ad agenti esterni del mercato, la quale si può fermare o limitare con qualche accorgimento interno nella gestione, oppure potrebbero essere i primi segnali dell'inizio del dissesto e del conseguente fallimento. Lo strumento del rendiconto finanziario non è da sottovalutare, perché se costruito in

²⁰ Si può trovare anche una situazione in cui l'assemblea ordinaria in sede di deliberazione, decida di optare per una distribuzione di dividendi, anche se nell'esercizio ha conseguito un risultato negativo. Bisogna prendere in considerazione caso per caso per affermare o meno se tale decisione sia troppo precipitosa per la salute dell'azienda dato il risultato economico non positivo.

²¹ Un esempio attuale è stato apportato nel 2012 dal Gruppo Volkswagen. I Dirigenti hanno deciso in seguito alle «eccellenti prestazioni» fornite nell'anno record 2011, di consegnare un premio di produzione di 7.500 euro ai circa 90mila dipendenti impiegati col contratto collettivo nelle sei fabbriche tedesche. Cfr. Merli A., *Ai dipendenti Volkswagen un premio di 7.500 euro*, Il Sole 24 Ore, 9 marzo 2012.

modo trasparente ed attento può diventare la chiave di lettura della propria dinamica monetaria.

1.3 Il Contributo informativo del Rendiconto Finanziario.

Il rendiconto finanziario redatto secondo le varie aree gestionali ci informa su dove la liquidità è stata generata e dove è stata assorbita. L'analisi della dinamica finanziaria secondo l'aspetto funzionale mira a tagliare trasversalmente l'impresa, rendendo ogni area gestionale responsabile dal punto di vista individuale, ma allo stesso tempo ben coordinata alle altre gestioni.

Al di là del bilancio visto come documento tecnico-contabile obbligatorio per legge, oggi assume una notevole importanza come strumento di comunicazione all'esterno per reperire risorse finanziarie. Il Conto Economico e lo Stato patrimoniale, assieme alla Nota integrativa sono da redigere alla fine di ogni esercizio, ma non danno una rappresentazione completa della gestione. A tale carenza, il rendiconto finanziario trova ragion d'esistere. Lo scopo principale è di conferire un'informativa di gran lunga più completa ed esaustiva sull'andamento della gestione della stessa azienda. La redazione del rendiconto finanziario non è una disposizione obbligatoria imposta dal legislatore, ma è vivamente indicata dall'Organismo Italiano di Contabilità. Infatti l'OIC afferma che il bilancio non rappresenta in maniera chiara, veritiera e corretta la situazione finanziaria dell'azienda. Inoltre i commi 1, 2 e 3 dell'art. 2423 del cod. civile dispongono che: *“Gli amministratori devono redigere il bilancio di esercizio, costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico e dalla nota integrativa.*

Il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio.

Se le informazioni richieste da specifiche disposizioni di legge non sono sufficienti a dare una rappresentazione veritiera e corretta, si devono fornire le informazioni complementari necessarie allo scopo”. Quindi gli amministratori sono obbligati a dare anche una rappresentazione della situazione finanziaria, ma nella disposizione di legge non vi è alcuna indicazione della forma da utilizzare per la redazione del rendiconto finanziario.

Secondo, invece i principi internazionali, il rendiconto finanziario deve essere redatto, dato che è parte integrante del bilancio, ma non vi è indicazione della forma da seguire nella sua stesura. Quindi se una società redige il bilancio secondo i principi contabili internazionali è obbligatorio il rendiconto finanziario, mentre se una azienda redige il bilancio secondo i principi OIC è strettamente consigliabile la redazione dello stesso.

Il rendiconto finanziario è un documento comunicativo, che va informare terzi sulle fonti che vanno ad alimentare gli impieghi e sulla solvibilità dell'impresa. Tale strumento deve essere coerente con le indicazioni date all'esterno dal bilancio e deve avere un'esposizione fluida e neutrale in modo da non influenzare gli interlocutori²².

Come, detto in precedenza, al rendiconto in senso tecnico deve seguire una fase interpretativa, che deve attribuire un giudizio tempestivo ed esaustivo. Se siamo nella situazione in cui vi è una prevalenza di fonti interne sull'ammontare totale vuol dire che i flussi sono creati in via principale dalla gestione caratteristica corrente, grazie all'autofinanziamento ed alla variazione del capitale circolante netto. Questo permette di ridurre la propria posizione finanziaria verso l'esterno, e, di conseguenza una diminuzione degli oneri finanziari. A tal proposito bisogna prestare molta attenzione, è corretto ridimensionare la propria posizione debitoria verso l'esterno, ma non deve essere inficiata la possibilità dell'azienda di continuare la propria azione di sviluppo e consolidamento sul mercato. In caso d'assenza di indebitamento, i benefici della gestione commerciale corrente possono andare a favore di nuovi investimenti oppure possono rafforzare i dividendi in capo agli azionisti. Se l'azienda, invece, si trova nel caso contrario ad avere maggiori risorse disponibili a fronte di un aumento dell'indebitamento per esigenze derivanti dalla gestione corrente, ci troviamo in una posizione in cui vi è un autofinanziamento reale negativo. Il punto di vista cambia se le risorse derivanti dall'esterno sono giustificate da investimenti straordinari significativi per l'ampliamento e lo sviluppo della struttura operativa. La stessa logica si applica quando le risorse derivano dal capitale di rischio: se servono per nuovi investimenti, tale scelta è mirata e comprensibile, mentre, non si può affermare lo stesso, se è diretta a colmare i vuoti della gestione corrente commerciale. Inoltre, se le fonti monetarie, derivano dal disinvestimento di immobilizzazioni per ristrutturazioni interne sono accolte con giudizio positivo; d'altro canto, tale decisione può essere accolta in modo

²² Cfr. Fazzini M., *Analisi di bilancio, Metodi e strumenti per l'interpretazione delle dinamiche aziendali*, 2013.

sfavorevole se si decide di smantellare la struttura operativa, per dare fine alla vita dell'impresa. La situazione è abbastanza critica quando la gestione corrente commerciale assorbe, liquidità invece di crearla. Questa circostanza è causata dal fatto che i ricavi monetari non riescono a coprire i costi monetari e da una correlata gestione degli incassi e dei pagamenti poco coordinata. Una precisazione si deve apporre sulla gestione del capitale netto. Il rimborso per diminuzione di capitale sociale, in ottica di finanza aziendale, è ammessa solo quando la liquidità non è necessaria a far fronte ad altri investimenti. Abbiamo visto che lo scopo principe del rendiconto è di indagare sulla dinamica finanziaria di periodo ed in particolare sulla generazione e l'assorbimento delle risorse finanziarie nel tempo.

1.4 L'Equilibrio Finanziario

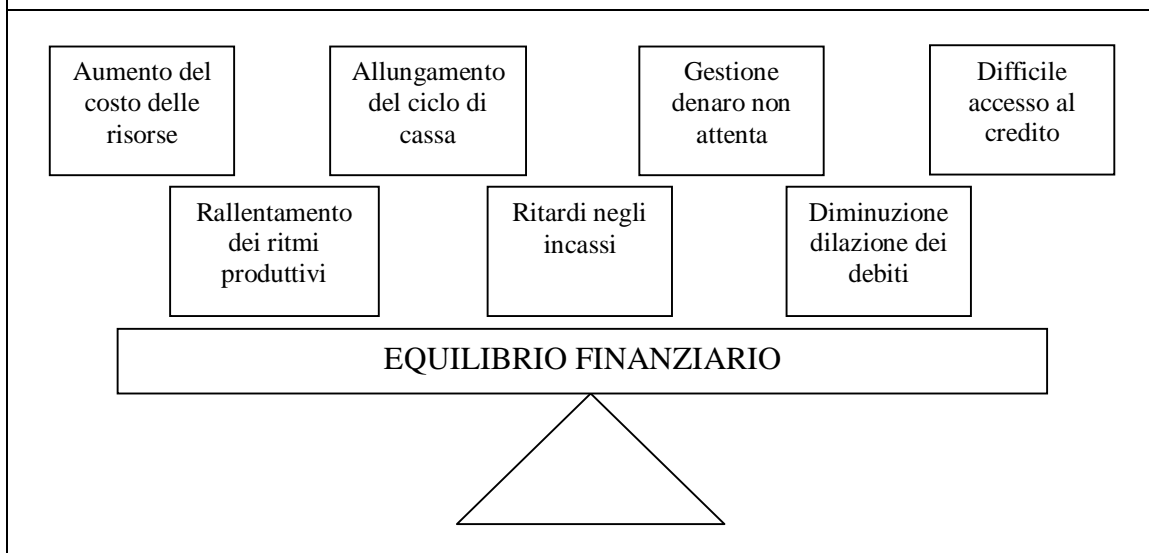
Con le caratteristiche dell'attuale situazione economica, sempre più la liquidità è divenuta una risorsa preziosa. Per moltissimi anni, il rischio di liquidità è stato sottovalutato e molte volte nemmeno considerato soprattutto nelle aziende italiane di Piccola o Media dimensione. Quest'ultime principalmente si focalizzavano sulla redditività, piuttosto che sulla dinamica dei flussi in azienda²³. La gestione della dinamica finanziaria, negli ultimi anni, è diventata rilevante soprattutto per la situazione di crisi che ha colpito il nostro paese. Prima del 2008, non si prestava per nulla attenzione al cash flow, perché benessere e crescita economica nascondevano la necessità di osservare tali aspetti. Da quando la situazione di criticità e di dissesto sono diventate l'ordine del giorno, la gestione della dinamica finanziaria, ha sempre più preso piede o, semplicemente, tra le aziende è aumentata la consapevolezza di tenere sotto controllo tali aspetti per evitare il fallimento. Il ruolo della liquidità è la chiave di successo per gli equilibri aziendali e per la sopravvivenza dell'azienda stessa. Oggi l'istituto impresa deve attuare una programmazione non solo dal punto di vista tecnico-produttivo, ma anche di tipo finanziario. Vi deve essere un cambio di mentalità tra gli imprenditori di stampo classico i quali assumono, di norma, le decisioni istintive a discapito delle decisioni razionali e pianificate. Tale cambiamento di visione deve essere fatto soprattutto prendendo in considerazione le trasformazioni in atto nell'ambiente esterno. Bisogna

²³ Cfr. Giavanelli D., *La centralità del cash flow nelle scelte d'impresa*, Amministrazione&Finanza, n.4/2012.

focalizzare in modo chiaro ed accorto il luogo entro il quale l'azienda si colloca: le caratteristiche dell'impresa, il settore in cui opera, la concorrenza che la circonda in modo da programmare l'andamento dei flussi finanziari in maniera ottimale sia nel loro ammontare e sia nel momento in cui si verificano. Con la presa di coscienza della questione si riesce, anche attraverso una comunicazione accurata grazie al rendiconto finanziario, a presentarsi ai finanziatori come aziende che hanno performance solide e sempre pronte a far fronte a variazioni improvvise dei flussi a causa della crisi mondiale.

Ci sono delle circostanze che non consentono equilibrio finanziario come il ritardo degli incassi, il mancato accesso al credito, l'imprevisto aumento del costo del denaro e la mancata gestione della liquidità. Tali elementi presi singolarmente possono inficiare l'equilibrio aziendale e mettere in uno stato di criticità l'azienda stessa. Se invece ci si trova in una situazione in cui si verifica una combinazione di queste cause, si può arrivare ad una situazione catastrofica di fallimento. Le banche vedendo l'azienda in una situazione di illiquidità non concedono altro credito. Tale decisione è dettata dal fatto che l'azienda, soprattutto di piccole dimensioni, non è in grado di mostrare la propria capacità di produrre determinati flussi di cassa e di prestare garanzie reali.

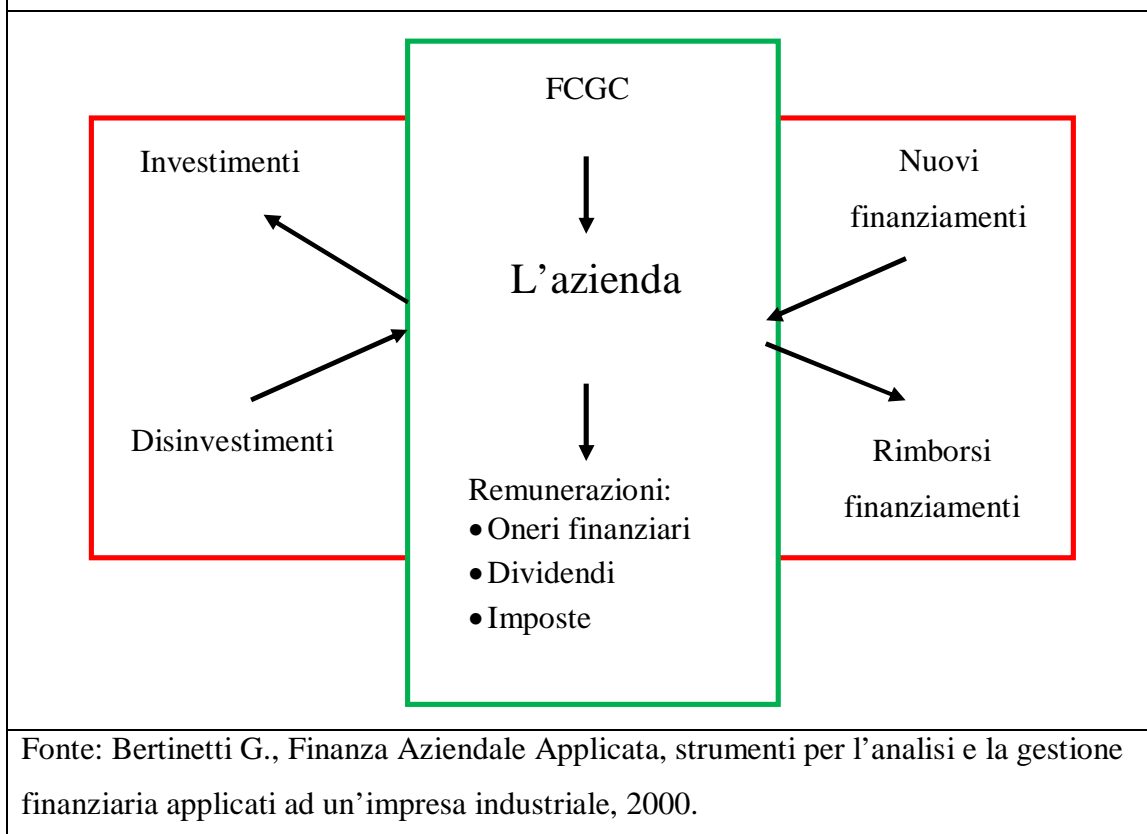
Figura 7: Schema delle minacce all'equilibrio.



Fonte: Francesco M., Il controllo della liquidità nelle PMI, Metodi, strumenti e tecniche di rappresentazione, 2013.

Con gli accordi di Basilea 2 e di Basilea 3²⁴, vi sono le intenzioni a dare maggiore attenzione alla capacità delle aziende di essere in grado in futuro di generare flussi di cassa, piuttosto che prestare garanzie reali. Quindi l'idea è di dare una maggiore rilevanza alla potenzialità reddituale e finanziaria²⁵. Le imprese, perciò, devono predisporre una pianificazione della dinamica finanziaria che convinca gli istituti di credito di essere realmente buoni pagatori. La previsione dell'andamento dei flussi può evidenziare anche la capacità dell'azienda in periodi di carenza di liquidità di uscire da tale situazione. Il controllo dell'andamento finanziario è uno strumento necessario per la prevenzione e la lotta alla crisi. Questo congegno può risultare efficace anche nei periodi di crescita e prosperità perché consente di aumentare i risultati a fine periodo e di raccogliere risorse maggiori per far fronte a periodi di difficoltà.

Figura 8: *Le componenti della dinamica aziendale.*



Fonte: Bertinetti G., *Finanza Aziendale Applicata, strumenti per l'analisi e la gestione finanziaria applicati ad un'impresa industriale*, 2000.

²⁴ Cfr. Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, *Il sistema delle informazioni aziendali alla luce di Basilea 2 e del nuovo diritto societario*, 2004.

²⁵ Sul tema Mariniello L.F., *Controlli interni ed esterni nelle Pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, 2009.

Risulta essere necessario quindi definire per il futuro quale sia l'ottica finanziaria ed economica in modo di pianificare la dinamica finanziaria. L'attività di pianificazione finanziaria deve essere tale da creare l'uguaglianza tra equilibrio orizzontale ed equilibrio verticale.

L'equilibrio orizzontale è dato dalla contrapposizione tra le uscite di capitale per lo sviluppo ed ampliamento e le entrate di risorse dal mercato finanziario, sia che sia di debito che di rischio. L'equilibrio finanziario verticale vede la contrapposizione tra i FCGC ed i fabbisogni relativi al pagamento delle imposte ed al pagamento delle remunerazioni ai finanziatori ed agli azionisti. Si deve avere un particolare occhio di riguardo ai flussi della gestione accessoria che potrebbe modificare l'equilibrio finanziario verticale. La previsione del FCGC permette di valutare in quale misura l'impresa è capace di far fronte dal punto di vista finanziario agli impegni presi anche davanti a situazioni economiche sfavorevoli come la crisi, attraverso la mobilitazione di risorse interne, la compressione dei costi e dei dividendi e l'accensione di fonti alternative a quelle già in possesso, tenendo conto della pressione tributaria.

Nel lungo termine i due equilibri dovrebbero formarsi in modo autonomo, ma per far sì che ciò avvenga è necessaria una pianificazione nel breve e nel medio lungo periodo.

CAPITOLO 2
LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA NELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE

2.1 La pianificazione finanziaria a medio/lungo termine - 2.1.1 Il piano di risanamento
attestato - 2.2 La pianificazione a breve termine.

2.1 La Pianificazione finanziaria a medio lungo termine

I manager che si occupano del controllo direzionale si assicurano che la gestione aziendale si svolga a livelli di efficacia ed efficienza tali da permettere gli obiettivi di fondo definiti dalla pianificazione strategica. Il controllo direzionale si sviluppa in quattro momenti: la pianificazione strategica, la programmazione, la misurazione delle performance e reporting ed il controllo. La pianificazione strategica costituisce un processo, definito dal management aziendale, che ha scopo di determinare gli obiettivi strategici di medio - lungo termine attraverso opportune previsioni ed ipotesi. Tale processo si concretizza materialmente nel piano strategico. Il piano strategico è un documento che identifica gli obiettivi, le risorse e le soluzioni per raggiungere lo scopo delineato. La programmazione, invece, rappresenta una previsione a breve termine degli obiettivi operativi e viene delineata attraverso la definizione di budget o di programmi che fungono da “tattica” della pianificazione a medio - lungo termine²⁶. La terza fase, successivamente, si effettua in modo continuativo e sistematico attraverso il monitoraggio del raggiungimento degli obiettivi, la determinazione degli scostamenti, l’analisi delle cause e la redazione dei relativi documenti di reporting²⁷. Infine, troviamo il controllo che comprende, sulla base della considerazione delle misurazioni delle performance e del reporting, la revisione delle azioni che non hanno consentito il pieno raggiungimento degli obiettivi prestabiliti. Questa fase manifesta la conclusione del ciclo gestionale, ma costituisce anche il prerequisito per la pianificazione: ne discende quindi un meccanismo circolare dove una fase alimenta l’altra.

Osservando in dettaglio la pianificazione strategica, si definisce la sua realizzazione in diversi momenti. Inizialmente si procede all’analisi dello scenario socio-economico e della sua evoluzione futura da cui trarre le opportunità e le minacce, poi si individuano le capacità interne della società evidenziando i punti di forza e di debolezza e si definiscono gli obiettivi coerenti con la mission aziendale. Dopo aver definito gli obiettivi, si formula la strategia che descrive un’insieme di decisioni di lungo termine che delineano la direzione verso cui l’azienda si dirige per conquistare gli obiettivi.

²⁶ Cfr. Del Sordo C., Siboni B., Visani F., *Strumenti per il controllo di gestione*, 2012.

²⁷ Il sistema di reporting è costituito da un insieme di documenti elaborati normalmente dal controller che mettono in luce le situazioni di gestione critica in modo da indirizzare i manager dell’Alta Direzione all’implementazione di azioni correttive orientate a rimuovere le cause che non hanno consentito il raggiungimento degli obiettivi.

Successivamente si redige il piano strategico il quale descrive in termini sia qualitativi e quantitativi in modo sistematico gli obiettivi sopradetti, in modo coordinato con le risorse disponibili e la realtà socio-economica. Quest'ultimo deve essere approvato dalla direzione la quale si occuperà dell'esecuzione e del controllo della sua realizzazione. Il piano strategico, quindi, si compone di una parte descrittiva dove vengono rappresentati gli aspetti fondamentali indispensabili per la realizzazione della strategia come la composizione dei prodotti offerti, il processo di trasformazione, analisi dei mercati, ecc. e una parte quantitativo-contabile che costituisce il bilancio preventivo pluriennale, che generalmente è chiamato piano economico-finanziario. Tale piano si compone dei seguenti piani correlati: economico, patrimoniale, degli investimenti e finanziario. Essendo piani pluriennali, il procedimento utilizzato per la loro redazione è principalmente sintetico, in quanto non viene rappresentata la dinamica finanziaria di ogni operazione. Questo aspetto evidenzia dei limiti in quanto non viene sottolineata la stagionalità delle operazioni sia esse di acquisto o vendita sia relative ad investimenti o finanziamenti²⁸. Inizialmente si redige il piano degli Investimenti che individua tutti gli investimenti e disinvestimenti relativamente alle immobilizzazioni che l'azienda ha intenzione di attuare per raggiungere gli obiettivi predefiniti. A tal proposito si possono stimare ulteriormente gli ammortamenti da imputare nel piano economico. Poi, si redige in modo parziale il piano economico. Il piano economico cataloga i costi ed i ricavi che riguardano l'azienda nel suo complesso, arrivando a definire il risultato d'esercizio. In un primo momento si stila fino al reddito operativo data la non notorietà del risultato della gestione finanziaria e di quella fiscale. E' necessario poi stimare la variazione del capitale circolante netto commerciale, definendone la variazione dal valore iniziale a quello finale. Questa stima può essere determinata in modo analitico, considerando tutte le voci del CCNC oppure in modo sintetico in percentuale sul fatturato. Dal capitale circolante netto si può, quindi dedurre, il fabbisogno finanziario netto derivante dalla gestione caratteristica. A tal punto, si inizia a costruire il piano finanziario, che può essere visto come un rendiconto finanziario preventivo pluriennale che illustra per ogni area gestionale gli impieghi e fonti di liquidità previsti per ogni anno oggetto di previsione. Nel piano finanziario confluiscono: il Margine Operativo Lordo (descritto

²⁸ Il procedimento di redazione sintetico individua un fabbisogno finanziario stimato non rappresentativo della futura realtà e quindi, può portare a una sovrastima o sottostima dello stesso e degli oneri finanziari strettamente collegati. Sul tema Silvi R., *Analisi di bilancio. La prospettiva manageriale*, 2008.

dal piano economico), la variazione del capitale circolante netto commerciale sopra-stimata, il flusso della gestione degli investimenti, il flusso della gestione finanziaria di cui si è già a conoscenza, per avere già instaurato un rapporto creditizio con gli istituti bancari negli esercizi trascorsi e la previsione dei flussi derivanti da operazioni sul capitale proprio come i dividendi. Si raggiunge quindi alla definizione, nel piano finanziario provvisorio, del fabbisogno finanziario complessivo o dell'eccedenza di liquidità. Individuato il fabbisogno finanziario complessivo, è possibile stimare gli oneri o proventi finanziari da imputare a piano economico e procedere la revisione del piano finanziario in seguito all'incremento delle fonti per la riduzione del risultato di esercizio. Quindi vi è una seconda modifica del piano finanziario, per l'incremento del fabbisogno per il finanziamento degli oneri aggiuntivi. Dopo aver definito gli oneri finanziari si imputa l'impatto della gestione fiscale²⁹ per definire il risultato d'esercizio. Arrivati a definire, nel piano finanziario, il flusso di liquidità netto definitivo e, nel piano economico, il risultato d'esercizio previsionale si termina l'elaborazione con il piano patrimoniale. Il piano patrimoniale rileva gli effetti della pianificazione sulla struttura patrimoniale dell'impresa e si compone a seguito delle proiezioni emerse negli altri piani: vi rientrano l'attivo dal piano di investimento, attivo e passivo corrente dalla variazione del CCNC, il capitale proprio e le passività consolidate dal piano finanziario e il risultato d'esercizio dal piano economico.

Il piano strategico, oltre a svolgere la funzione di strumento di utilità a livello manageriale per il controllo di gestione, può trovare applicazione per finalità esterne all'azienda. Può essere una base di stima del valore economico dell'azienda, oppure, documento valido per l'ottenimento di finanziamenti nelle fasi di start-up o in un momento di sviluppo di nuovi progetti o, in alternativa, può costituire il cosiddetto piano di risanamento attestato³⁰.

2.1.1. Il piano di risanamento attestato

²⁹ A livello sintetico, l'imputazione delle imposte viene effettuato nel piano economico, applicando una percentuale sull'utile lordo. Sul tema Del Sordo, Siboni B., Visani F., *Strumenti per il controllo di gestione*, 2012.

³⁰ Cfr. OIC, *Ristrutturazione del debito ed informativa di bilancio, Principio contabile n.6*, 2011.

Il piano di risanamento attestato è un istituto giuridico istituito con la riforma delle procedure concorsuali³¹ avente lo scopo di facilitare la composizione negoziale della crisi d'impresa. Questo piano è un passo importante per le aziende in crisi e se viene utilizzato per tempo e nel modo corretto, può evitare il rischio di insolvenza e può riattivare gli equilibri aziendali permettendo il rilancio dell'azienda e il riacquisto della fiducia degli stakeholders. Le imprese che tendono in uno stato di crisi pretendono la tutela della continuità aziendale. A seguito della riforma del Diritto Fallimentare sono stati introdotti i piani di risanamento attestati, di cui all'art.67, comma 3, lettera d) della Legge Fallimentare, e gli accordi di ristrutturazione dei debiti, di cui all'art. 182-bis sempre della Legge Fallimentare. Si tratta di istituti extragiudiziali che pongono l'accento sull'autonomia privata nella gestione della crisi e sugli antitetici interessi che danno espressione ai creditori e debitori. La disciplina dei piani di risanamento attestati conferisce al debitore la condizione di non assoggettabilità ad azione revocatoria³² su tutti quegli atti, pagamenti e garanzie concesse dallo stesso sui suoi beni purché posti in esecuzione del piano. Il piano deve essere approvato da un professionista qualificato che accerti che sia idoneo a permettere il risanamento della posizione debitoria ed l'equilibrio finanziario dell'impresa. Il “decreto crescita e sviluppo”³³ ha delineato che il controllo del piano deve essere effettuato da un professionista indipendente³⁴, iscritto nell'albo dei revisori e nominato dal debitore. Il revisore in oggetto, deve convalidare la veridicità dei dati aziendali e la realizzazione del piano. Il piano di risanamento attestato può essere predisposto da qualsiasi impresa assoggettabile al fallimento che tenda a una situazione di illiquidità³⁵. Il piano di risanamento attestato deve svelarsi consono a garantire il riequilibrio della situazione finanziaria. L'esistenza dell'instabilità

³¹ Le procedure concorsuali sono i mezzi attraverso i quali l'ordinamento detta le regole volte a gestire la situazione di crisi in cui versa un'impresa, quando questa non riesce a far fronte alle proprie obbligazioni con i normali strumenti di pagamento.

³² L'azione revocatoria è un mezzo di conservazione della garanzia patrimoniale del debitore, consistente nell'attribuzione ai creditori di un'azione giudiziaria per ottenere la dichiarazione di inefficacia degli atti di disposizione del patrimonio con i quali il debitore abbia recato oggettivamente pregiudizio alle ragioni creditorie (art. 2901 c. c.).

³³ Il D.L. 83 del 22 giugno 2012.

³⁴ Secondo la disposizione normativa, per indipendente si intende un professionista non legato ne all'impresa, ne a coloro che hanno interesse all'operazione di risanamento. Inoltre non deve, neanche per il tramite di soggetti con i quali ha un rapporto lavorativo in ambito di associazione professionale, aver prestato negli ultimi cinque anni attività di lavoro in favore del debitore.

³⁵ Cfr. Di Sante N., Sebastianelli M., *Novità fiscali per la crisi d'impresa, la ristrutturazione del debito nel bilancio d'esercizio e nel reddito d'impresa dopo il “decreto crescita e sviluppo”*, in *Contabilità, Finanza e Controllo*, n.10/2012.

finanziaria deve essere risanata con una ristrutturazione della propria posizione debitoria, ma anche con insieme di interventi che riguardano l'impresa nel suo complesso. Quindi l'azienda in crisi deve dimostrare nel piano la sua capacità di reazione allo stato di criticità dovuto dalla crisi. Le mosse da attuare possono essere di natura esterna come la ricapitalizzazione, consolidamento dei debiti, pagamento in percentuale di alcuni debiti, la riduzione di interessi sui finanziamenti bancari oppure di natura interna come la riduzione dei costi di produzione o la dismissione di beni pluriennali non essenziali. La redazione del piano di risanamento attestato segue le stesse fasi del piano strategico, partendo dall'analisi delle cause dello squilibrio finanziario e si compone di tutti i documenti previsti (piano degli investimenti, piano economico, piano finanziario e piano patrimoniale)³⁶.

Il “decreto crescita e sviluppo”, convertito in legge n. 134 del 7 Agosto 2012, ha adeguato il TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi) in seguito all'introduzione dei piani di risanamento attestati e degli accordi di ristrutturazione dei debiti come da riforma della Legge Fallimentare. Lo scopo, di tale decreto è quello di migliorare l'efficienza e l'utilizzo di tali strumenti adeguando la disciplina fiscale relativamente alla riduzione dei debiti ed alle perdite subite dai creditori introdotte con la riforma. L'imputazione delle sopravvenienze attive e delle perdite sui crediti nella base imponibile ai fini del calcolo delle imposte sui redditi sono ancora dibattute nella dottrina giuridica con pareri contrastanti. Allo stato attuale, i soggetti preferiscono procedere al concordato preventivo in modo da poter configurare con certezza una base imponibile inferiore rispetto al piano di risanamento attestato³⁷. Il beneficio instaurato con il “decreto crescita e sviluppo” può risultare limitato, se non con un nuovo intervento del legislatore.

2.2. La Pianificazione finanziaria a breve termine

³⁶ Sul tema Interprofessionalnetwork Spa, *Piano di risanamento ex art. 67, comma 3, lettera d), Legge finanziaria*, in <http://www.gestionecredidimpresa.it>

³⁷ Il concordato preventivo risulta essere favorito in termini di convenienza tributaria, dato che le sopravvenienze attive da riduzione dei debiti (da concordato preventivo) sono escluse dalla base imponibile, mentre quelle derivanti da accordi di ristrutturazione dei debiti o da piano di risanamento attestato sono rilevanti per un ammontare pari alle perdite fiscali pregresse e di periodo.

Il piano di breve termine definito anche budget è inteso come un strumento preventivo per pianificare e controllare la gestione annuale. Il budget è il “cuore” del sistema di controllo di gestione e svolge la funzione di input del sistema stesso. Nell’azienda moderna, vi è la necessità di fissare gli obiettivi a breve conseguibili sulla base del piano strategico e di controllare periodicamente i risultati conseguiti. Durante il processo di preparazione del sistema di budget svolto dai responsabili delle varie aree funzionali (intese come area della produzione, commerciale, finanziaria, ecc.) vi è una coordinazione e un coinvolgimento delle diverse realtà aziendali che costituisce un’occasione di riflessione sullo stato dell’azienda e perché no un momento di sviluppo di considerazioni riguardanti il futuro. La realizzazione degli obiettivi annuali rappresenta un premio per una gestione corretta e un punto di partenza per la pianificazione degli esercizi successivi. Il budget deve essere approvato almeno quindici giorni prima dell’inizio dell’esercizio al termine di un processo di realizzazione iniziato circa nel mese di settembre. Il sistema di budget si compone di diversi prospetti che vanno a pianificare tutti gli aspetti della realtà dell’impresa: budget delle vendite a quantità, budget delle quantità da produrre, budget delle risorse dirette di produzione, budget delle risorse indirette di produzione, budget dei costi di struttura, budget finanziario, budget del costo totale, budget del costo del venduto, budget dei ricavi, budget del conto economico ed il budget del capitale³⁸.

Per il controllo della liquidità lo strumento più evoluto è la redazione del preventivo di cassa, ossia un budget di cassa che descrive in modo dettagliato per ciascun mese i flussi di cassa. La redazione del budget di cassa è volta ad evidenziare l’andamento dei flussi in un arco di tempo futuro. L’amministrazione delle risorse finanziarie ha assunto una fondamentale posizione nell’ambito del controllo di gestione in seguito al loro elevato costo ed alla difficile reperibilità del capitale soprattutto per le Piccole e Medie Imprese. Quindi la gestione della liquidità prende sempre più rilevanza in maniera da evitare pericolosi deficit di cassa, che mettono l’azienda in difficoltà davanti a pagamenti assunti ed a impegni inderogabili. Per scampare da situazioni di liquidità inopportune, è buona regola tenere sotto controllo i flussi in entrata ed in uscita in modo da avere sempre un certo equilibrio. Vi è l’esigenza di stilare un sistema di previsione dei movimenti di liquidità in modo: da predefinire con sufficiente precisione i momenti

³⁸ Cfr. Aloï A., Aloï F., *Il budget e il controllo di gestione per le PMI*, 2012.

di scadenza e gli importi delle entrate e delle uscite, da provvedere opportuni interventi allo scopo di ridurre al minimo il finanziamento a breve termine e da essere pronti a sfruttare al meglio le eccedenze di liquidità. La periodicità dei flussi di cassa varia in base ai cicli aziendali³⁹ che a loro volta variano a seconda del settore in cui opera l'azienda. Gli impegni dei responsabili finanziari, indipendentemente dal settore dell'azienda, devono tendere all'ottimizzazione dei flussi di cassa. I flussi di cassa in entrata ed in uscita sono l'espressione dell'intero processo aziendale. Di conseguenza, la loro gestione chiama in causa, direttamente o indirettamente, tutte le varie aree aziendali⁴⁰.

Il budget di cassa, chiamato anche budget di tesoreria, si colloca a sua volta in un contesto più ampio che è il budget finanziario⁴¹. Alla decisione di redigere il budget di cassa, consegue la scelta del tipo di schema che avviene in base al grado di dettaglio che si vuole dare all'analisi preventiva. Si può optare per una analisi dei flussi operativi e quindi dei flussi della gestione corrente commerciale, oppure si può scegliere uno studio su tutte le movimentazioni monetaria sia caratteristiche che extra-operative, costruendo perciò, un budget di cassa con una previsione complessiva. Per costruire, quest'ultimo schema di budget di cassa, è necessario collaborare con tutte le aree gestionali che attraversano l'impresa dato che ciascuna a una propria responsabilità sulla creazione o l'assorbimento di risorse. Infatti, ogni area funzionale deve definire l'andamento della propria attività in via previsionale, in modo tale da accorpate tutti i singoli budget gestionali e avere una visione complessiva. Per quanto riguarda la tempificazione dei flussi lo schema dove suddividersi per mesi o, se le caratteristiche dell'azienda lo richiedono, per trimestri infrannuali. Il punto di partenza per redigere il previsionale di cassa è il budget economico. Il budget economico è la previsione che racchiude al suo

³⁹ Il ciclo aziendale si compone del ciclo tecnologico, reddituale e monetario. Il ciclo tecnologico ha avvio con l'inizio del processo tecnico di produzione e termina con il completamento del prodotto. Il ciclo reddituale riguarda l'aspetto economico della produzione (costi e ricavi), mentre, il ciclo monetario riguarda il pagamento in seguito all'acquisizione dei fattori produttivi e l'incasso in seguito alla vendita avvenuta.

⁴⁰ Cfr. Alois A., Alois F., *Il budget per le piccole e medie imprese, gli strumenti per il controllo della gestione nelle PMI*, 1995.

⁴¹ Il budget finanziario ha lo scopo di verificare la reperibilità dei mezzi finanziari necessari per l'acquisizione delle risorse produttive richieste. Attraverso tale strumento si prevede in che misura l'azienda è in grado di finanziare i fabbisogni in modo interno attraverso l'autofinanziamento e in che quantità deve rivolgersi alle altre fonti di finanziamento. Tale prospetto che racchiude, quindi, al suo interno oltre al budget di cassa anche il budget delle fonti e degli impieghi. Il budget delle fonti e degli impieghi si riferisce alle previsioni dell'esercizio nel suo complesso, mentre il budget di cassa svela la dinamica nei vari mesi dell'anno.

interno gli obiettivi da perseguire nel corso della gestione annuale relativamente ai ricavi ed ai costi, esprimendo quindi, in definitiva, il reddito di esercizio stimato. La logica che sta dietro al budget del conto economico è racchiusa nella procedura di costruzione del budget dei ricavi, del budget del costo del venduto, del budget dei costi di struttura e nel budget finanziario i quali consentono di determinare in maniera ragionevole la previsione del reddito d'esercizio⁴². E' indispensabile partire da tale prospetto per evitare errori e distorsioni sui componenti di reddito, in maniera da fornire al management una certa attendibilità dei dati. Si ricostruiscono, attraverso il piano economico, le operazioni di gestione tipica corrente che sono collegate al ciclo operativo di acquisto – produzione – vendita, e si cerca di individuare le varie politiche di dilazione dei fornitori e quelle di riscossione dei crediti nei confronti dei clienti. A tale proposito si può procedere all'imputazioni delle varie entrate e uscite caratteristiche nei vari mesi dell'anno come da schema rappresentato nella Figura 9: si iscrivono negli incassi commerciali tutti i flussi previsti in entrata derivanti in seguito a vendite di prodotti core business, e rispettivamente, si inseriscono tra i flussi in uscita i pagamenti, in base al mese in cui è previsto l'esborso, di tutti i costi tipici, come i costi per l'acquisto di materie prime, per il personale, per servizi o per altri eventuali. Per predeterminare al meglio la tempistica dei vari flussi si deve considerare la stagionalità dei flussi, i quali vanno incidere nel budget di cassa in determinati momenti dell'anno⁴³. Non si devono considerare gli aspetti presenti nel budget economico che non danno luogo a variazioni monetarie come gli accantonamenti e gli ammortamenti, dato che non generano flussi di cassa.

Inoltre nella redazione del budget di cassa, ci si deve ricordare di considerare tutte le entrate e uscite che danno luogo a una manifestazione monetaria certa data la loro contrazione nei periodi precedenti: un esempio sono i debiti o i crediti sorti in esercizi antecedenti che non hanno concluso il loro ciclo monetario. Tali flussi vanno imputati nelle varie gestioni in base alla loro area funzionale (se relativi ai rapporti con clienti o fornitori per dilazioni tipiche rientrano nella previsione della gestione corrente, oppure

⁴² Cfr. Bernardi S., *Il controllo di gestione e il budget per la PMI*, 2010.

⁴³ Sul tema Manca F., *Il controllo di gestione nelle aziende. Soggette a stagionalità*, 2009.

se sono di altra natura come ad esempio il risarcimento di una quota di mutuo vanno a confluire nella previsione del flusso della gestione finanziaria)⁴⁴.

Successivamente alla previsione della gestione commerciale corrente, si osserva quali intenzioni l'azienda ha nelle altre gestioni. Per quanto riguarda la previsione della gestione degli investimenti, finanziaria, accessoria e del capitale proprio, si assumono oltre a quelle presenti nel piano economico, le informazioni derivanti dai budget inerenti alle varie aree gestionali come il budget degli investimenti, il budget finanziario, ecc.

Per esempio per vedere se gli obiettivi di breve prevedono l'acquisto o la vendita di eventuali beni pluriennali si esamina il budget degli investimenti⁴⁵, e se lo stesso lo prevede, si iscrive la loro manifestazione monetaria nel mese di previsione del pagamento, o se si tratta di vendita, dell'incasso. Come da principi di redazione del budget di cassa, l'azienda deve essere in grado di far fronte agli impegni assunti e deve trovarsi sempre in una situazione di ragionevole prontezza all'evoluzione dei flussi di cassa per tendere sempre verso l'equilibrio finanziario. Per determinare la previsione del saldo del flusso della gestione finanziaria, si devono iscrivere le entrate derivanti da rimborsi di prestiti concessi, le uscite per i finanziamenti ottenuti e i relativi oneri e proventi finanziari rispettivamente in ciascun periodo di realizzazione. Queste informazioni si catturano nel budget delle fonti ed impieghi per l'informativa relativa ai prestiti ed ai debiti a medio – lungo termine, mentre per le delucidazioni sugli oneri e proventi finanziari futuri si esamina il budget economico. Nella stima dei flussi in entrata ed in uscita della gestione accessoria, si stimano in che mesi dell'anno si verificano le movimentazioni monetarie relativamente ad investimenti o disinvestimenti non operativi. Relativamente, alla definizione di movimenti di cassa relativi alla gestione del capitale proprio si devono osservare attentamente le indicazioni fornite dal budget delle fonti ed impieghi o anche il budget del capitale dove si possono estrapolare le intenzioni della direzione sulla pianificazione del capitale di rischio. Ne deriva la quantificazione dei flussi di cassa futuri del capitale proprio con la rappresentazione prospettica dell'importo e della tempistica del pagamento dei dividendi, dell'ammontare del aumento del capitale a pagamento o della variazione di cassa negativa in seguito a

⁴⁴ Cfr. Manca F., *Il controllo della liquidità nelle PMI, Metodi, strumenti e tecniche di rappresentazione*, 2013.

⁴⁵ Il budget degli investimenti è un documento che viene steso per rappresentare le idee d'acquisto relativamente ai fattori produttivi a fecondità ripetuta in riferimento al periodo di budget e quelli successivi. Tale budget ha natura pluriennale perché tali scelte sono legate alla strategia competitiva.

una riduzione dello stesso. Tralasciando per semplicità espositiva le entrate e le uscite tributarie⁴⁶, si arriva alle definizioni dei flussi annuali delle varie gestioni caratteristiche ed extra-caratteristiche e della previsione della variazione di liquidità dell'azienda nel corso dell'anno.

Figura 9: *Il prospetto della pianificazione a breve termine*

	Gen	Feb	Mar	Dic	Tot. anno X
Incassi commerciali						
Totale entrate commerciali						
Uscite per acquisti						
Uscite per costo del lavoro						
Uscite per Costi per servizi						
Uscite per Altri costi tipici						
Totale uscite commerciali						
Flusso di cassa gestione corrente						
-Investimenti immo. Netti						
+ Disinvestimenti immobil.						
Flusso di cassa operativo						
-rimborso rate finanz. m/l						
+Accensione nuovi finanz.						
-Oneri/+proventi finanziari ⁴⁷						
+ Entrate gestione accessor.						
-Uscite gestione accessoria						
+Aumenti di capitale						
-Rimborsi di capitale						
-Distribuzione dividendi						

⁴⁶ Vedi paragrafi 3.7 e 3.8.

⁴⁷ Negli oneri e proventi finanziari in via provvisoria confluiscono tutti gli oneri e proventi previsti per l'anno a venire dettati da finanziamenti e prestiti già sorti negli esercizi precedenti; in via definitiva, oltre a quelli già stanziati confluiscono gli oneri e proventi derivanti dal fabbisogno sorto in fase di programmazione. Infatti supponendo che tutte le liquidità confluiscono nel conto corrente bancario, e nel corso dell'anno si prevede un ulteriore indebitamento nei confronti dell'istituto di credito, data la previsione di difficoltà a causa della crisi, si deve procedere all'imputazione degli oneri contratti in corso d'opera nei flussi della gestione finanziaria.

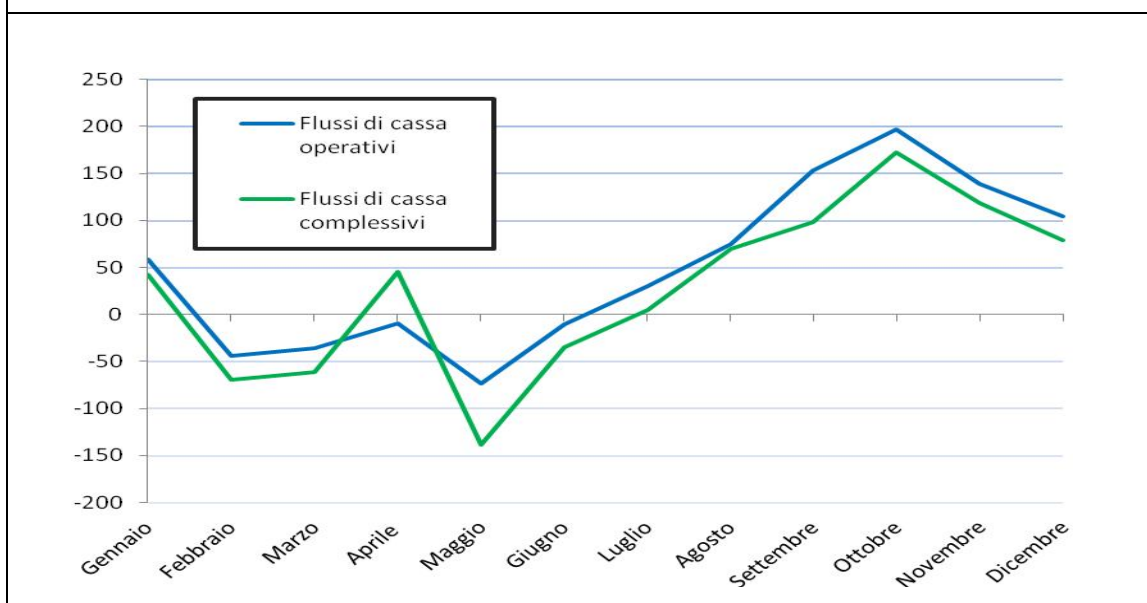
Flussi di cassa complessivi						
=						
Δ della liquidità						
Liquidità iniziale mensile						
+ flusso di cassa complessivo mensile						
Liquidità mensile finale ante oneri						
Oneri/Proventi fin. Breve ⁴⁸						
Liquidità finale mensile						
Fonte: Bertinetti G., Finanza aziendale applicata, 2000.						

Il prospetto della programmazione a breve termine ha un'utilità tale da apportare valore aggiunto all'impresa. In questo prospetto si illustrano importanti risultati di mezzo che favoriscono al management di comprendere l'evoluzione nel corso dell'anno della propria attività. Il flusso di cassa della gestione caratteristica rileva l'intenzione dell'area della gestione corrente sull'assorbimento o l'incremento di liquidità nel corso del periodo. Ci posso essere mesi in l'area caratteristica e degli investimenti operativi generano ricchezza creando un flusso complessivamente positivo, oppure ci posso essere periodi in cui vi siano segnali di difficoltà generati da flussi della gestione corrente in negativo. Gli stessi segnali si possono trarre anticipatamente anche nelle altre gestioni, ed in via globale nei flussi di cassa complessivi, i quali indicano, sommando tutti i risultati delle varie gestioni, se nell'insieme tendono a creare o distruggere liquidità. La variazione di liquidità mensile, data dalla differenza del saldo finale e saldo iniziale, combacia, se le imputazioni sono state effettuate correttamente, con il flusso complessivo mensile. Di riflesso la variazione della liquidità annua, corrisponde al saldo finale di cassa del mese di dicembre al netto del saldo di cassa iniziale di gennaio, oppure, allo stesso modo, coincide con la somma algebrica delle previsioni mensili dell'anno di tutte le aree gestionali.

⁴⁸ Devono essere imputati al flusso di cassa della gestione finanziaria, in modo da osservare a iter concluso l'effettiva variazione di liquidità.

Quindi il budget di cassa permette di osservare la programmazione dei flussi di cassa della gestione corrente, flussi di cassa operativi⁴⁹ ed i flussi di cassa complessivi che mi rappresentano la stima della variazione del saldo si cassa iniziale e quello finale. Come da figura 10 si può rappresentare graficamente l'andamento dei flussi nel corso dell'anno, in maniera da permettere all'alta direzione di prendere decisioni sostenute da una documentazione attenta e minuziosa.

Figura 10: *La rappresentazione dei flussi di cassa operativi e complessivi.*



Fonte: Manca F., *Il controllo della liquidità nelle PMI, metodi, strumenti e tecniche di rappresentazione*, 2013.

Per determinare in modo corretto la variazione di liquidità si deve considerare anche gli effetti sulla stessa in seguito alle nuove fonti di finanziamento, dettate da nuove operazioni di raccolta, necessarie per fronteggiare il fabbisogno⁵⁰ risultante dalla previsione. Lo schema nella figura n.9, rappresenta un modo per calcolare in via previsionale l'ammontare degli oneri finanziari a carico dell'impresa per le nuove esigenze. Si considera un tasso di interesse in linea con quello di mercato e come base calcolo il fabbisogno effettivo. Quest'ultimo varia di mese in mese a seconda

⁴⁹ Per flussi di cassa operativi, si intendono le entrate e le uscite previste relativamente alla gestione corrente e alla gestione degli investimenti.

⁵⁰ Il fabbisogno di risorse si determina sommando al saldo di cassa iniziale la variazione di liquidità indicato in via previsionale dal flusso mensile complessivo, arrivando così a definire in modo analitico il fabbisogno necessario per evitare lo squilibrio monetario.

dell'andamento del saldo del flusso di cassa complessivo mensile e della disponibilità iniziale di liquidità, come si può osservare nella figura n.11. Gli oneri finanziari a fronte della nuova raccolta vanno ad influenzare la gestione finanziaria e di conseguenza la liquidità totale. Dal budget di cassa, quindi, si capta quando ed a quanto ammonta il fabbisogno massimo, il fabbisogno minimo e il fabbisogno a fine anno, oltre che osservare in quali momenti dell'anno si verifica un eccesso di liquidità. Di seguito, un esempio sulla stessa base dei dati utilizzati per la determinazione in figura n.10 dei flussi operativi e quelli complessivi.

Figura 11: *La rappresentazione grafica del fabbisogno mensile.*



Fonte: Rielaborazione personale.

L'azienda studiata nella precedente figura rappresenta una certa evoluzione: nel mese di luglio, un forte picco negativo, sottolineando così il suo fabbisogno massimo, nel mese di marzo un fabbisogno minimo e un fabbisogno nullo al termine dell'anno. La Società in oggetto, come è confermato anche nella figura 10 a causa dell'influenza negativa dei flussi nei mesi di febbraio-marzo (in misura lieve) e maggio-giugno (in forma più forte), prevede un fabbisogno in due momenti: il primo nel mese di marzo ed il secondo arco

temporale che va da Maggio ad Agosto, mentre nel resto dell'anno non desta preoccupazione dato che gode un eccesso di liquidità.

Nell'analisi preventiva della liquidità di cassa non ci si deve dimenticare dei limiti imposti dal fido bancario⁵¹ se l'azienda ha in dotazione questo strumento di finanziamento. Il fido bancario, si può definire come un entrata di cassa latente, che diviene effettiva nel momento illiquidità. Questa disponibilità oltre ad essere molto onerosa, non è illimitata ma è vincolata al tetto massimo imposto dalle condizioni contrattuali con la banca. La società, nell'esempio sopradetto, gode di un fido bancario nel limite di 100. Nei mesi di Maggio, Giugno, Luglio e Agosto, il suo fabbisogno supera il vincolo del fido e deve provvedere a forme alternative. Prima di iniziare le trattative per l'accensione a nuovi prestiti o forme di finanziamento alternative e quindi di incrementare l'indebitamento complessivo, il management deve verificare se sia il caso di apportare degli accorgimenti interni in modo da non innescare nell'azienda gli input per un dissesto finanziario, come ad esempio migliorare le condizioni di dilazione con clienti e fornitori oppure attuare una politica di gestione del magazzino più efficiente.

Non ci si deve scordare che la programmazione è uno strumento che apporta utilità all'azienda, e nel suo complesso bisogna considerare il rapporto costi-benefici. Se la pianificazione è svolta in una grande realtà, si può effettuare una previsione molto attenta e minuziosa in tutti gli aspetti che toccano le varie aree, mentre in una media-piccola dimensione si possono tralasciare le formalità, senza far venire meno l'informativa in sé.

Inoltre per essere mentalmente pronti, si deve comprendere che il piano a breve potrebbe non funzionare per cause esterne: non attribuibili alla gestione interna. Quindi si deve essere sempre perspicaci ai cambiamenti inattesi, e quindi non prevedibili, come una stretta degli incassi, un aumento dei costi dell'indebitamento oppure una riduzione del limite del fido.

⁵¹ Il fido bancario costituisce l'impegno assunto da un istituto di credito a mettere a disposizione una somma al cliente in caso di scoperto di conto corrente. Questo è un prodotto bancario molto costoso in quanto consente all'azienda di avere un'apertura di credito sul proprio conto così che la somma definita e messa a disposizione da parte dell'istituto di credito possa essere sempre utilizzabile. Sul tema Razzante R., *I rapporti tra banche e clienti*, 2005.

CAPITOLO 3

L'IMPATTO DELLA FISCALITA' NELLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

Introduzione - 3.1 Le imposte dirette - 3.1.1 L'imposta sul reddito delle società - 3.1.2 L'imposta regionale sulle attività produttive - 3.1.3 L'imposta municipale propria - 3.2 Le imposte indirette - 3.2.1 L'imposta sul valore aggiunto - 3.2.2 Le accise - 3.2.3 L'imposta di bollo - 3.2.4 L'imposta di registro - 3.2.5 L'imposta municipale secondaria - 3.3 Le tasse - 3.3.1 La tassa sui rifiuti e sui servizi - 3.3.1 La tassa annuale bollatura registri contabili - 3.4 I diritti camerali - 3.5 I contributi sociali - 3.5.1 I contributi dovuti all'INPS - 3.5.2 I contributi dovuti all'INAIL - 3.6 Le ritenute - 3.6.1 Le ritenute sul reddito di lavoro dipendente - 3.6.2 Le ritenute sul reddito di lavoro autonomo - 3.6.3 Le ritenute sui dividendi - 3.7 L'impatto della fiscalità sulla gestione monetaria - 3.8 La pianificazione fiscale - 3.9 La transazione fiscale

Introduzione

In questo capitolo esamineremo i principali obblighi tributari che gravano sulle Società di Capitali. In prima analisi, incontriamo le imposte dirette, ossia tributi che colpiscono la percezione di un reddito o il possesso di un patrimonio che per le società di capitali quelle che influenzano maggiormente i flussi di cassa sono: l'imposta sul reddito delle società (IRES), l'imposta regionale sull'attività produttiva (IRAP) e l'Imposta Municipale propria (IMU). Le imposte indirette maggiormente rilevanti, invece, sono l'imposta sul Valore Aggiunto (IVA), le Accise, l'imposta di Bollo e l'imposta di Registro. Quest'ultime pesano sulle Piccole Medie Imprese, in forma di società con personalità giuridica propria, in modo non diretto, ossia quando la ricchezza in oggetto viene trasferita o consumata. A differenza delle imposte dirette possono essere traslate su altri soggetti rispetto a chi è tenuto a pagarle. Guardando dal lato delle tasse, pesano sulle casse aziendali la tassa annuale per la bollatura dei libri contabili e la tassa sui rifiuti e sui servizi (TARES). In via generale non si devono scordare gli oneri tributari relativi ai diritti camerali annuali, ma soprattutto al personale come i contributi sociali e le ritenute.

3.1 Le imposte dirette

3.1.1 L'imposta sul reddito delle società (IRES)

Il Testo Unico delle imposte dirette (TUIR) disciplina l'imposta sul reddito delle società. L'imposta sul reddito delle società colpisce le società per azioni, le società in accomandita per azione, le società a responsabilità limitata, le società cooperative e di mutua assicurazione, associazioni non riconosciute, consorzi e altre organizzazioni anche non aventi come oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciale ed infine le società e gli altri enti di ogni tipo con o senza personalità giuridica non residenti nel territorio dello stato. Non colpisce ad ogni modo gli Organi e le Amministrazioni dello stato. Il dato di partenza da cui ci si muove per calcolare la base imponibile delle società di capitali è il risultato d'esercizio civilistico. La tassazione avviene in base al bilancio, al quale vanno applicate opportune variazioni in aumento o

in diminuzione. L'esigenza del legislatore fiscale è di definire una base imponibile più oggettiva possibile, mentre le disposizioni del codice civile rispondono alla necessità di dare una esposizione chiara, veritiera e corretta della situazione economica, finanziaria e patrimoniale. Le variazioni in aumento vanno ad incrementare il reddito rispetto l'utile d'esercizio e si hanno quando, ai fini fiscali, si hanno componenti positivi più alti o componenti negativi più bassi rispetto a quanto dichiarato a fini civilistici. Viceversa per le variazioni in diminuzione. Le regole che il legislatore fiscale detta per passare dall'utile a reddito sono contenute nell'art. 109 del Testo Unico. Abbiamo: la previa imputazione a conto economico, l'inerenza e la competenza. *La previa imputazione* è una condizione per la deducibilità dei costi. Il costo deve essere preventivamente prima iscritto nel conto economico dell'esercizio di competenza in modo tale da poterlo dedurre. L'*inerenza* è un principio che non si trova in alcuna disposizione del Testo Unico, ma vige nel sistema della tassazione del reddito d'impresa. Il costo è inerente quando è riconducibile all'impresa e quindi quando si può escludere che quel costo sia sostenuto per attività extra-impresariali. Si deve vedere se tale costo si riferisce ad attività o beni da cui derivano ricavi. Quindi se i costi sono relativi a quei beni che producono componenti positivi tassabili, allora quei costi sono deducibili. Il legislatore afferma che non ci può essere la deducibilità del costo e la non tassazione del ricavo corrispondente. La *competenza* è la regola generale per imputare i componenti positivi e negativi ad un determinato periodo d'imposta piuttosto che un altro. La competenza fiscale è diversa da quella civile. Il TUIR nei commi 1 e 2 dell'art. 109, definisce la competenza. Se nell'esercizio di competenza, il ricavo o il costo, non è ancora certo nell'esistenza o oggettivamente determinato nell'ammontare, l'esercizio al quale imputare il componente diventa quello nel quale si avrà la certezza dell'esistenza e l'oggettiva determinabilità nell'ammontare.

Nei componenti positivi nella determinazione del reddito abbiamo i ricavi, le plusvalenze, le sopravvenienze attive, i proventi immobiliari e le rimanenze.

I *ricavi* sono generati dalla vendita beni merce in senso stretto e dai beni merce assimilati come i corrispettivi derivanti dalle azioni, quote, strumenti finanziari ed immobilizzazioni che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie ma che risultano iscritte nell'attivo circolante. Tra i ricavi rientrano, anche, i contributi in conto esercizio. Gli eventi che generano i ricavi sono tre: la cessione a titolo oneroso di un bene merce,

la perdita e il risarcimento di beni che se fossero stati venduti avrebbero prodotto ricavi e la destinazione di beni a finalità estranee all'esercizio d'impresa oppure all'utilizzo personale. Le *plusvalenze* sono componenti positivi, generate dai beni di investimento. Gli eventi che creano plusvalenze sono le cessioni a titolo oneroso, il risarcimento per la perdita o danneggiamento e l'assegnazione ai soci. Tali circostanze sono uguali a quelle dei ricavi, ma si riferiscono a beni diversi da quelli che generano i ricavi. Le plusvalenze sono risultati differenziali tra il corrispettivo, indennizzo o valore normale⁵² del bene ed il costo non ammortizzato. Dentro a tale categoria, ci sono anche le plusvalenze derivanti da cessioni d'azienda. Quest'ultima plusvalenza deve essere determinata unitariamente e di conseguenza si considera l'azienda nella sua universalità di beni. Vi è la possibilità che la plusvalenza venga rateizzata a discrezione del contribuente. Con i limiti imposti dall'art 86 comma 4, possono essere tassate in più esercizi in quote costanti nell'esercizio considerato e negli esercizi successivi ma non oltre il quarto. Quindi possono essere spalmate in cinque anni consecutivi e si verificheranno: nel primo anno una variazione in aumento e negli anni successivi delle variazioni in diminuzione. Un particolare riguardo bisogna apporre alle plusvalenze derivanti da parte partecipazione. Quando una società possiede una partecipazione in un'altra società e da questa ne deriva una plusvalenza vi è il trattamento della stessa della disciplina della participation exemption. L'art. 87 del TUIR afferma che al verificarsi di determinati requisiti la plusvalenza che deriva dalla cessione di partecipazioni è esente per il 95% del suo ammontare. La plusvalenza quindi è imponibile solo per il 5%. I requisiti per l'esenzione riguardano sia la partecipante che la partecipata. La partecipante deve aver tenuto la partecipazione che vende, per almeno un anno e tale partecipazione deve essere iscritta tra le immobilizzazioni finanziarie. La partecipata deve avere la residenza fiscale in uno stato che non sia a fiscalità privilegiata e deve esercitare un'impresa commerciale, ossia quando la maggior parte del suo patrimonio è costituito da beni immobili che sono utilizzati direttamente nell'esercizio di impresa o beni immobili che sono beni merce. Sapendo che la plusvalenza azionaria

⁵² L'art. 9 del TUIR definisce il valore normale come il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per beni e servizi della stessa specie o simili, in condizioni di libera concorrenza e nello stesso stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui sono stati acquisiti o prestati o in quelli più prossimi. Per la determinazione si fa riferimento a listini o tariffe praticate da chi ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, a mercuriali, listini delle Camere di commercio e tariffe professionali, considerando gli sconti d'uso.

corrisponde agli utili già prodotti nella partecipata nella forma di riserve non distribuite e dal flusso di utili che ci si attende, vi è una corrispondenza tra plusvalenza azionaria e utile. E' una forma diversa di monetizzare l'utile. Ne deriva che utile e plusvalenza azionaria devono avere lo stesso trattamento fiscale. Quindi anche i dividendi distribuiti da una società di capitali e percepiti da un'altra società di capitali sono esclusi da imposizione per il 95%. I dividendi diversamente dalle plusvalenze sono tassati secondo il principio di cassa.

Le *sopravvenienze attive* si iscrivono quando si è verificato un debito o un costo che ora non sussiste più, oppure, quando viene imputato un ricavo che si realizza più alto. Si verificano degli eventi particolari non predeterminati che conducono ad un risultato più favorevole rispetto a quello già contabilizzato. Fanno parte, inoltre, le indennità conseguite a titolo di risarcimento, anche in forma assicurativa, di danni relativi a beni strumentali ed i contributi in conto capitale dovuti in base alla legge. Quest'ultimo sono tassati per cassa e sono rateizzabili in quote costanti fino ad un massimo di cinque esercizi.

I *proventi immobiliari* derivano dagli immobili che non costituiscono beni strumentali e che non costituiscono beni merce. In ultima analisi abbiamo le *rimanenze*. Tale componente concorre alla formazione del reddito d'impresa secondo il criterio costi – rimanenze - ricavi. Le rimanenze servono per correlare dal punto di vista temporale i costi ed i ricavi. Il Testo Unico riconosce la validità dei metodi di stima delle rimanenze indicati nella disposizione civile: LIFO, FIFO e costo medio ponderato. Quindi non ci sono variazioni in aumento o in diminuzione se si considerano le rimanenze presenti nel bilancio. La società può utilizzare una variante per determinare le rimanenze. Utilizzando un altro metodo di valutazione deve rispettare il vincolo imposto dal legislatore fiscale: il valore determinato non deve inferiore rispetto a quello che risulterebbe utilizzando il LIFO a scatti annuale.

Tra i componenti negativi abbiamo gli interessi passivi, le minusvalenze, le sopravvenienze passive, le perdite su crediti, gli accantonamenti, gli ammortamenti, le spese di manutenzione e riparazione dei beni strumentali, il leasing, le spese relative a più esercizi, le spese per le prestazioni di lavoro e oneri fiscali e contributivi. Gli *interessi passivi* sono deducibili per intero fino a concorrenza degli interessi attivi. Il surplus è deducibile ma fino al limite del 30% del risultato operativo lordo (ROL).

L'ammontare degli interesse passivi, eccedenti il 30% del Risultato Operativo Lordo, non sono deducibili nell'esercizio ma potranno essere dedotti negli esercizi successivi. Le *minusvalenze* si verificano quando il prezzo di vendita è inferiore al costo non ammortizzato. Sono deducibili quando derivano dalla cessione a titolo oneroso o dal danneggiamento o perdita del bene, ma non se vi è finalità estranea all'esercizio d'impresa o autoconsumo. Se le minusvalenze sono da partecipazioni sono interamente indeducibili. Le *sopravvenienze passive* consistono in nuove passività o nuovi costi che si aggiungono ai precedenti oppure derivano dal mancato conseguimento di ricavi o dalla sopravvenuta insussistenza di attività. Le *perdite su crediti* sono deducibili se derivano da elementi certi e precisi. Abbiamo una perdita quando il creditore: rinuncia al credito, cede un credito ad un corrispettivo inferiore oppure diventa insolvente. Inoltre si ha una perdita quando il debitore fallisce o viene assoggettato ad altra procedura fallimentare. In tal caso ci hanno elementi certi per affermare che il credito è perso. Per quanto riguarda la deducibilità degli *accantonamenti al fondo svalutazione crediti* è ammessa ma con dei limiti: le svalutazioni e gli accantonamenti sono ammessi in deduzione fino al limite massimo dello 0,50% del valore nominale dei crediti, per la quota di accantonamento deducibile nell'esercizio; inoltre le svalutazioni e accantonamenti al fondo svalutazione crediti non può eccedere, nel complesso, il 5% del valore nominale dei crediti. Esiste un numero chiuso di accantonamenti deducibili ai fini fiscali.

Gli *ammortamenti* sono un strumento attraverso il quale il costo del bene pluriennale viene fatto fluire al risultato dei vari esercizi dove viene utilizzato. L'ammortamento dal punto di vista fiscale riguarda solo i beni pluriennali strumentali. Si inizia a dedurre la quota di ammortamento dall'esercizio in cui l'immobilizzazione entra in funzione. Il legislatore fiscale fissa dei coefficienti di ammortamento che variano a seconda del settore e del tipo di bene. Nel primo esercizio in cui il bene entra in funzione, si applica un coefficiente di ammortamento ridotto alla metà, senza rilevare il momento in cui il bene è entrato in funzione. Le immobilizzazioni immateriali sono disciplinate nel'art.103 del TUIR. Per i diritti di utilizzazione di opere d'ingegno, di brevetti industriali e di processi il legislatore prevede che si possono ammortizzare interamente in due anni, mentre i marchi e l'avviamento si ripartiscono in 18 anni. Per quanto riguarda le *spese di manutenzione e di riparazione* dei beni strumentali, se non imputate

al valore storico del bene, possono essere dedotte con un vincolo. Sono ammesse in deduzione fino al 5% del costo complessivo dei beni ammortizzabili che risultano all'inizio dell'esercizio. L'eccedenza può essere rinviata nei cinque esercizi successivi. Si avrà quindi una riduzione in aumento per l'eccedenza nel primo esercizio e nei successivi delle variazioni in diminuzione.

Il canone di *leasing* è deducibile per chi utilizza il bene se la durata del contratto di leasing è superiore ai due terzi del periodo normale di ammortamento fiscale. Se riguarda beni immobili la durata del contratto deve essere almeno di 11 anni e non superiore ai 18. Un altro componente negativo sono le *spese relative a più esercizi*. Tale componente si riferisce alle spese per studi e ricerche, spese di pubblicità e propaganda, spese di rappresentanza e altre spese. Per le prime due tipologie di spese è consentito a scelta dedurle nell'esercizio in cui si sono sostenute o negli esercizi successivi non oltre il quarto. Per quanto riguarda le spese di rappresentanza sono deducibili se rispettano determinati requisiti imposti dal legislatore. Devono tenere conto il volume dei ricavi, la dimensione a livello internazionale dell'impresa, la natura e la destinazione delle spese.

Le *spese per prestazioni di lavoro* sono tutti i costi sostenuti a favore dei lavoratori in denaro, in natura anche non previste dal contratto. Queste spese sono deducibili, secondo la competenza, per un importo non superiore al 5 per mille delle spese totali sostenute nei confronti del lavoratore. Un'eccezione vi è nei confronti dei compensi agli amministratori sia che siano redditi assimilati a lavoro dipendente, sia che siano assimilati a reddito di lavoro autonomo. In entrambi i casi, vige il criterio di cassa, quindi sono deducibili nell'esercizio in cui vengono pagati. Per calcolare in definitiva la base imponibile IRES è necessario operare le deduzioni previste per l'Imposta regionale sulle attività produttive, ossia, il 10% forfettario per interessi passivi e oneri e la quota di IRAP relativa alle spese del personale dipendente ed assimilato al netto delle deduzioni di legge⁵³. La somma delle due delle deduzioni non deve superare l'ammontare dell'IRAP effettivamente versato. Non sono deducibili le imposte per cui è prevista la rivalsa (imposta sul valore aggiunto), mentre le altre imposte sono deducibili per cassa. Inoltre è possibile fare un accantonamento a fronte d'imposte, ma solo nei

⁵³ La deduzione dell'Irap dalla base imponibile Ires relativa alla quota delle spese per il personale dipendente o assimilato è stata introdotta in seguito al Decreto Monti Salva Italia ed è pari alla percentuale di Irap calcolata sul costo del lavoro, al netto delle deduzioni ammesse.

limiti imposte da accertamenti o da provvedimenti o da decisioni delle commissioni tributarie.

A tal punto, dopo aver esaminato come si calcola la base imponibile, osserviamo in quali momenti dell'anno la società deve far fronte ai versamenti relativamente all'imposta sul reddito delle società. Il legislatore fiscale impone alle società di capitali di versare il saldo e l'acconto. In dettaglio abbiamo due acconti nel corso dell'anno. La presenza dell'acconto è necessaria per far fronte all'esigenza di avvicinare il momento della formazione della base imponibile con l'istante del pagamento delle imposte. La dichiarazione dei redditi delle società di capitali viene presentata attraverso il modello unico tra il 2 maggio ed il 30 giugno in via cartacea, ed entro il 30 settembre in via telematica. Il versamento a saldo della dichiarazione assieme al primo acconto IRES devono essere compiuti entro il giorno 16 del sesto mese successivo a quello del periodo d'imposta. Ad esempio se il periodo d'imposta si conclude il 31 dicembre, i versamenti del saldo e primo acconto devono esser fatti entro il 16 giugno. Se invece si verifica che la società, in base alle disposizioni di legge, approva il bilancio oltre quattro mesi dalla chiusura dell'esercizio, versano il saldo e l'acconto entro il 16 del mese successivo a quello dell'approvazione del bilancio. Se il bilancio non è approvato entro il sesto mese dalla conclusione dell'esercizio, comunque il versamento deve essere effettuato entro il 16 del mese successivo. Quindi in via generale il versamento del saldo e del primo acconto devono essere fatti entro il 16 giugno, se le disposizioni di legge consentono di approvare il bilancio oltre il mese di aprile, vi è la possibilità di prorogare l'esborso del saldo e acconto al 16 luglio ma con la maggiorazione degli interessi pari allo 0,40%. L'acconto è pari al 100% del saldo. I versamenti dell'acconto si hanno in due rate in due diversi periodi dell'anno. Questa disposizione si verifica sempre tranne nel caso in cui l'importo della prima rata non superi i 103 euro. In tale caso vi è un'unica rata dell'acconto. Il 40% dell'acconto dovuto è versato nella prima rata assieme al saldo. Può essere disposto uno slittamento di un mese al termine sopradetto (16 luglio) ma le somme da versare devono essere incrementate del 0,40% a titolo di interesse corrispettivo. La seconda rata per l'importo residuo (60%) deve essere versata entro l'ultimo giorno dell'undicesimo mese successivo alla data di chiusura del periodo d'imposta. Ai contribuenti è data la possibilità di rateizzare i versamenti della prima rata e del saldo in numero massimo di sei rate. Non è possibile attuare la rateizzazione della

seconda rata e dell'unico versamento dell'acconto. Le rate successive alla prima devono essere pagate entro il 16 di ogni mese. Sugli importi frazionati si devono calcolare interessi per la dilazione del 4% annuo (0,33% mensile) da calcolarsi con metodo commerciale contando dal giorno successivo alla scadenza della prima rata al termine limite del pagamento della seconda. Si applica il tasso di interesse in via forfettaria, senza tenere in considerazione la data dell'effettivo esborso. Gli interessi da rateizzazione non vanno sommati all'imposta, ma vanno pagati in un secondo momento. I versamenti vengono effettuati utilizzando il modello F24.

Nel bilancio di esercizio l'imposta per Ires rientra, insieme all'imposta regionale sulle attività produttive, nella voce 22 del Conto Economico, mentre nello Stato Patrimoniale si iscrive un debito verso Erario per Ires fino al momento del pagamento per quanto riguarda il saldo. Per gli acconti, durante l'anno si rilevano il conto finanziario Erario c/acconto Ires e un'uscita finanziaria come la banca c/c o la cassa, mentre nel bilancio definitivo risulterà il debito v/Erario al netto di tutti gli acconti. Quindi nella riclassificazione del bilancio, tali voci si imputeranno nella gestione tributaria, mentre nella definizione dei flussi di cassa del rendiconto finanziario le imposte correnti del conto economico vanno a formare nella misura inerente le imposte caratteristiche da togliere al MOL, mentre i debiti verso l'Erario in parte andranno a imputarsi nel CCNC per effetto dello splitting fiscale. La quota delle due voci non caratteristiche, rimangono a determinare i flussi di cassa della gestione tributaria. Se si tratta di analizzare tale imposta nella pianificazione fiscale rispettivamente entra nelle uscite per obblighi tributari caratteristici e nelle uscite tributarie extra-caratteristiche.

Per le società di capitali, se partecipate da altre società di capitali⁵⁴, vi è la possibilità di optare per il regime di trasparenza fiscale secondo l'art. 115 del TUIR. Scegliendo tale regime la società può imputare il reddito complessivo a ciascun socio in base alla propria partecipazione agli utili ed indipendentemente dalla loro concreta percezione. In tal modo la società trasparente non è tassata perché il suo risultato viene imputato ai soci. Tale criterio è valido anche quando il risultato è negativo e quindi si verifica una perdita che è utilizzabile per diminuire i redditi del singolo socio. Quindi in alcuni

⁵⁴ Le società di capitali ammesse al regime opzionale di trasparenza sono quelle residenti al cui capitale partecipano altre società residenti, in misura non inferiore al 10% e non superiore al 50% relativamente ai diritti di voto e alla partecipazione agli utili. Questi vincoli devono sussistere dal primo giorno del periodo di imposta della partecipata fino al termine del periodo di opzione.

bilanci si può trovare solo l'indicazione dell'IRAP nelle imposte alla voce 22 del Conto Economico per effetto del regime di trasparenza.

3.1.2 L'Imposta regionale sulle attività produttive (IRAP)

L'imposta regionale sulle attività produttive è disciplinata dal decreto legislativo 446 del 1997. Il presupposto di tale imposta è l'esercizio abituale di un'attività autonomamente organizzata diretta alla produzione o allo scambio di beni ovvero alla prestazione di servizi. L'attività autonomamente organizzata è l'elemento determinante del presupposto IRAP, quindi non qualsiasi attività commerciale o di lavoro autonomo integra tale presupposto. Vi sono diverse correnti di pensiero relativamente al concetto di attività autonomamente organizzata. In via ordinaria la Corte di Cassazione afferma che quando un'impresa impiega almeno un dipendente o ha un'organizzazione di mezzi strumentali rilevanti scatta il presupposto Irap. Se si verifica almeno uno dei due requisiti scatta l'imposizione. Bisogna altresì considerare che il legislatore non ha dato un'attenta spiegazione di cosa si intenda per organizzazione con strumenti rilevanti. Tuttora vi è un acceso dibattito all'interno della disciplina. I soggetti passivi sono gli imprenditori individuali, le società, gli enti commerciali e non, gli esercenti arti e professioni, le amministrazioni pubbliche ed enti e società non residenti. Il calcolo della base imponibile, su cui applicare l'aliquota varia a seconda della forma giuridica del soggetto passivo. Con la finanziaria del 2008 la base imponibile per le società per azioni si calcola a partire dalle poste presenti in bilancio, senza imputare delle variazioni come avviene per l'imposta sul reddito delle società. La base imponibile è costituita dalla differenza tra valore e costi della produzione (lettera A e B del conto economico secondo codice civile) con eliminazione di alcune voci. Le voci escluse sono i costi per il personale (numero 9), altre svalutazioni delle immobilizzazioni (numero 10, lettera c), le svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante (numero 10, lettera d), accantonamenti per rischi e oneri (numero 12), altri accantonamenti (numero 13). Tali valori vengono esclusi per gli importi risultanti nel conto economico civilistico. Per arrivare la base imponibile netta sono imputate le deduzioni a favore delle società di capitali. Le disposizioni relativamente alla dichiarazione del 2013 e quindi del periodo d'imposta 2012, prevedono la deduzione dei contributi per le assicurazioni obbligatorie

contro gli infortuni sul lavoro (INAIL) e dei contributi previdenziali ed assistenziali (INPS) per i lavoratori a tempo indeterminato e la deduzione delle spese per apprendisti, disabili, per personale assunto con contratto di formazione lavoro e per addetti alla ricerca e sviluppo. Inoltre è prevista una deduzione forfettaria di 4.600 euro o di 9.200, per ogni dipendente uomo assunto a tempo indeterminato. Se vengono assunte donne o lavoratori di qualsiasi sesso con età inferiore a 35 anni a tempo indeterminato la deduzione passa a 10.600 e 15.200 euro. Tale deduzione forfettaria varia dal limite inferiore del range al limite superiore a seconda della regione di appartenenza della società. Se la società risiede in Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia Sardegna o Sicilia applica la deduzione maggiore. Infine è prevista un'ulteriore deduzione di 1850 euro per ciascun dipendente fino ad un massimo di cinque. Bisogna fare una precisazione, il legislatore impone dei vincoli nell'utilizzo di tali deduzioni. Dispone che l'importo delle deduzioni in via forfettaria per le donne, uomini e giovani e la deduzione di 1850 per un massimo di cinque dipendenti non devono superare cumulativamente l'importo della retribuzione e degli altri oneri e spese a carico del datore di lavoro. Un ulteriore vincolo fissato dal legislatore consiste nell'alternativa di scelta tra un gruppo di deduzioni ed un altro. Afferma che si può mettere in deduzione o l'insieme di deduzione per maschi, femmine e giovani a tempo indeterminato e la deduzione dei contributi INPS oppure si opta per la deduzione per categorie particolari di lavoratori (come apprendisti, disabili, ecc.) assieme alla deduzione dei 1850 per al massimo cinque dipendenti. Rimane in ogni caso la deduzione dei contributi per le assicurazioni obbligatorie contro gli infortuni sul lavoro. L'aliquota Irap è pari al 3,9%. A tale percentuale le regioni possono apportare delle variazioni per settori di attività e per categorie di soggetti passivi. Ad esempio ai soggetti che operano nel settore agricolo viene applicata un'aliquota più bassa, mentre alla base imponibile degli organi e delle amministrazioni dello Stato si applica un'aliquota pari all'8,5% per il prodotto nell'esercizio di attività non commerciali.

Per quanto riguarda le società di capitali la presentazione della dichiarazione dell'Irap deve essere fatta entro il 30 settembre 2013. Effettuando la stessa in via telematica, in via diretta o attraverso un intermediario, si considera presentata il giorno di invio della pratica in oggetto. Se il soggetto passivo decide di presentare la dichiarazione nei novanta giorni successivi alla scadenza del termine ultimo, tale presentazione si ritiene

valida, ma allo stesso vengono applicate delle sanzioni. Le dichiarazioni inviate trascorsi i novanta giorni successivi al 30 settembre si considerano omesse, ma non sono esentate dal pagamento dell'imposta stessa. I versamenti a saldo e gli acconti devono effettuarsi entro il 16 giugno dell'anno di presentazione della dichiarazione Irap per quanto concerne le società di capitali. Per i soggetti passivi che approvano il bilancio oltre quattro mesi di chiusura del periodo d'imposta, effettuano il pagamento del saldo entro il 16 del mese successivo a quello dell'approvazione del bilancio stesso. Se il bilancio non viene approvato entro il sesto mese della fine dell'esercizio, non viene derogato il termine di pagamento del saldo ulteriormente, ma deve essere versato comunque entro e non oltre il sedicesimo giorno del settimo mese dalla chiusura dell'esercizio (16 luglio). Si può decidere di non rispettare tali termini di pagamento, ma a discapito di un aumento dell'importo da pagare. Se si vuole posticipare di altri trenta giorni il pagamento si devono maggiorare il valore del saldo e dell'acconto dello 0,40 % a titolo di interesse. Se l'imposta non supera i 10,33 euro non è dovuta. Il versamento deve avvenire mediante il modello F24. Per quanto riguarda l'acconto Irap bisogna fare delle ulteriori precisazioni. L'acconto, per quanto riguarda le società, ammonta al 99% dell'imposta versata l'anno precedente e viene versato in due diverse rate. La prima si effettua in combinazione con il pagamento del saldo in un importo pari al 40% dell'acconto totale. La parte del primo acconto risponde alla disciplina del saldo sia per i termini sia per gli interessi aggiunti a seguito del ritardo. In via generale la seconda rata deve avvenire per il restante 60% dell'acconto complessivo entro la fine di novembre. Relativamente a quest'anno la data è stata posticipata al 2 dicembre dato che si trova a cavallo di un fine settimana. Il legislatore dà la possibilità di rateizzare i versamenti delle somme dovute salvo che tali esborsi comunque complessivamente si concludano entro il mese di novembre. Se si opta per tale regime si deve espressamente indicare nel modello F24, la scelta in oggetto e si deve procedere all'esborso ogni 16 del mese. Se si opta per la rateizzazione si applica il 4% annuo, ed inoltre sulle rate mensili successive si applica uno 0,33 per cento in via forfettaria a prescindere dalla data di pagamento.

Come per l'Imposta sul Reddito delle Società, l'imposta regionale sulle attività produttive si presenta nel bilancio alla voce 22 del Conto Economico e il debito per Irap, al netto dei relativi acconti, nelle passività nello Stato Patrimoniale. Nella

Riclassificazione funzionale rientra nella gestione tributaria, mentre nelle rendicontazione dei flussi, va in diminuzione del MOL sotto la voce di imposte caratteristiche e rispettivamente nel Capitale Circolante Netto Commerciale per effetto dello splitting. Osservando attentamente come di forma la base imponibile dell'Irap, si denota che è principalmente formata da voci presenti nella attività core dell'azienda, quindi non può che rientrare pienamente nei flussi di cassa della gestione corrente, diversamente da come avviene per l'imposta sui redditi delle società. Nella previsione futura dei flussi l'influenza dell'Irap incide sui flussi di cassa della gestione caratteristica.

3.1.3 L'imposta municipale propria (IMU)

Con il DL n. 201/2011 è stata introdotta l'imposta municipale propria. Tale decreto, nominato "Salva Italia", che è stato convertito in Legge n. 214/2011, è volto a rimodulare la vecchia ICI (imposta comunale sugli immobili) introdotta nel 1992. Il presupposto dell'IMU è il possesso di fabbricati, aree edificabili, terreni agricoli con l'estensione anche dell'abitazione principale e delle sue pertinenze⁵⁵. L'imposta municipale propria anche se ha natura patrimoniale propria, rientra tra le imposte dirette, come Irap ed Ires. In via sperimentale è in vigore dal 2012 al 2014, e diventerà a regime dal 2015, salvo diverse disposizioni, per tutti i Comuni Italiani. I soggetti passivi di tale tributo sono i proprietari o i titolari del diritto reale di godimento (usufrutto, uso, abitazione o superficie). Il gettito di tale imposta va nelle casse dello Stato e dei Comuni. L'Erario percepisce l'ammontare derivante dalla metà di tutti gli immobili con esclusione dei valori d'imposta derivanti dalle prime abitazioni e dai fabbricati agricoli strumentali. Il restante gettito va ai Comuni i quali possono esercitare in via esclusiva l'attività di accertamento e riscossione beneficiando delle sanzioni ed interessi sulle somme non precedentemente versate. L'imposta, in via generale, si ottiene moltiplicando il valore imponibile, ossia la base imponibile, per l'aliquota. Per i fabbricati iscritti al catasto il valore imponibile si calcola facendo il prodotto tra la rendita catastale rivalutata al 5 per cento ed i coefficienti moltiplicativi, che indicano il valore catastale in base alla categoria di appartenenza. Se i fabbricati non sono iscritti al

⁵⁵ La pertinenza secondo l'ordinamento civile italiano è la cosa destinata in modo durevole al servizio o ad ornamento di un'altra cosa (art. 817).

catasto, si devono prendere i valori delle categorie e della rendita più simili all'immobile in oggetto. Per i fabbricati del gruppo catastale D⁵⁶ non iscritti al catasto e posseduti interamente da imprese, il valore è calcolato in base al costo iscritto nelle scritture contabili al lordo delle quote di ammortamento, maggiorato di appositi coefficienti. Il valore dei terreni agricoli si ottiene moltiplicando il reddito dominicale rivalutato del 25 per cento e moltiplicato per 130. Il moltiplicatore è 110, se i coltivatori diretti e gli imprenditori agricoli professionali sono iscritti nella previdenza agricola. Per le aree edificabili, la base imponibile è definita dal valore venale⁵⁷ corrente al primo gennaio dell'anno di imposta. Tale valore viene definito in base alle quotazioni di aree simili tenendo in considerazione l'ubicazione, indice di edificabilità, la destinazione d'uso e l'incidenza dei costi di urbanizzazione. L'aliquota di base dell'Imu è lo 0,76% che può variare intorno ad un range 0,46% e 0,96%. La riduzione può essere attuata fino allo 0,4 per cento per gli immobili non produttivi di reddito fondiario posseduti da soggetti passivi dell'Ires e locati. Vi sono aliquote ridotte nel caso di abitazione principale e pertinenze relative (0,4%) che i Comuni possono variare da 0,2 a 0,6 e per i fabbricati rurali ad uso strumentale nella misura di 0,2 per cento, ma che possono diminuire fino allo 0,1 per cento. I versamenti devono avvenire nel corso dell'anno in pari importo: acconto e saldo. Per gli immobili diversi dalla prima casa la prima rata entro il 16 giugno, mentre il saldo entro e non oltre il 16 dicembre, mentre se rientrano nella categoria sopradetta il pagamento deve avvenire in tre momenti: 16 giugno, 16 settembre e 16 dicembre. L'imposta municipale propria colpisce le società per azioni relativamente al possesso di fabbricati principalmente, ma anche aree edificabili o terreni agricoli. L'imposta nel bilancio si osserva tra gli oneri diversi di gestione all'interno della voce B.14 del Conto Economico, ed il relativo debito tra le passività dello Stato Patrimoniale, fino al momento del pagamento. Quindi nella riclassificazione funzionale le due voci rientrano nella gestione corrente commerciale, mentre nel prospetto del rendiconto finanziario si

⁵⁶ Nel gruppo D rientrano: D/1 Opifici, D/2 Alberghi e pensioni (con fine di lucro), D/3 Teatri, cinematografi, sale per concerti e spettacoli e simili (con fine di lucro), D/4 Case di cura ed ospedali (con fine di lucro), D/5 Istituto di credito, cambio e assicurazione (con fine di lucro), D/6 Fabbricati e locali per esercizi sportivi (con fine di lucro), D/7 Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività industriale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni, D/8 Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività commerciale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni, D/9 Edifici galleggianti o sospesi assicurati a punti fissi del suolo, ponti privati soggetti a pedaggio, D/10 Fabbricati per funzioni produttive connesse alle attività agricole.

⁵⁷ Il valore venale è il valore che un bene ha in un mercato di riferimento ideale. E' in genere un dato teorico ed è classicamente lo scopo di una perizia di stima.

trovano nei flussi di cassa della gestione corrente commerciale. Importante è sottolineare che la disciplina dell'Imu è in via sperimentale, e relativamente alla prima casa, nel mese di giugno 2013 si è verificata una sospensione della stessa. Infatti il 17 maggio dell'anno in corso è stato approvato il decreto legge n. 54 dal Consiglio dei Ministri che stabilisce la sospensione della prima rata Imu di giugno ed il rinvio della stessa a settembre, salvo ulteriori riforme, per i proprietari di abitazione principale⁵⁸, per abitazioni delle cooperative edilizie e delle case popolari ed abitazioni e terreni agricoli. Per le imprese alcuna sospensione, se non la promessa di forme di deducibilità ai fini della determinazione del reddito di impresa dell'imposta pagata sugli immobili utilizzati per attività produttive, nell'ambito di una più vasta riforma.

A fine estate, con l'entrata in vigore del decreto legge n. 102 del 31 agosto, il Governo ha tagliato l'imposta sugli immobili per le abitazioni principali ed i fabbricati agricoli per settembre 2013 e l'ha trasformata in Service Tax⁵⁹ per il 2014. Il provvedimento dell'Imu è delineato in tre tappe: taglio della rata a settembre, la seconda in autunno che riguarderà l'esborso di dicembre ed, in ultima, relativa alla definizione dei dettagli della Service Tax. La novità per gli immobili strumentali, come uffici, negozi e capannoni è la deducibilità dal reddito societario del 50% dell'imposta a partire dall'entrata in vigore della tassa di servizio, e quindi solo dal 2014, se viene in definitiva approvata⁶⁰. In attesa della convalida con la pubblicazione della norma per ora possiamo affermare che per gli anni a venire vi è un certo grado di incertezza nelle modalità di applicazione della stessa. L'evoluzione normativa deve essere presa in considerazione soprattutto nella previsione a breve termine, ancor più se la stessa non è ancora definita dettagliatamente. A tal proposito si deve lasciare un lasco per la pianificazione dei flussi inerenti in modo da essere pronti ai cambiamenti della materia fiscale.

3.2 Le imposte indirette

⁵⁸ Il decreto afferma inoltre che dalla sospensione sono escluse case signorili, ville e castelli, anche se sono immobili adibiti ad abitazione principale.

⁵⁹ La Service Tax è la nuova tassa sui servizi comunali, che ingloberà anche la Tares, a partire dal 2014. Si tratta di un'imposta federale, ispirata ai principi del Federalismo Fiscale, costituita da due componenti: la Tari e la Tasi. Rispettivamente la prima è dovuta da chi occupa locali o aree suscettibili a produrre rifiuti urbani, mentre la seconda è a carico di chi occupa fabbricati (sia che sia proprietario sia che inquilino).

⁶⁰ Sul tema Pagliuca G., *Capannoni e uffici, bonus del 50%*, nel Corriere della Sera del 29 Agosto 2013.

3.2.1 L'imposta sul valore aggiunto (IVA)

L'imposta sul valore aggiunto è un'imposta indiretta sui consumi che colpisce le cessioni di beni e di servizi e che grava sul consumatore finale (inciso). Il soggetto passivo è l'azienda che opera come un vero e proprio intermediario a favore dell'Erario. E' un'imposta armonizzata a livello europeo, attuata con simili criteri in tutti gli Stati dell'Unione Europea. Tale caratteristica permette di evitare meccanismi concorrenziali che potrebbero derivare da una diversa tassazione. L'imposta si applica sul valore aggiunto ossia sul valore che incrementa in ciascuna fase del processo aziendale in seguito delle operazioni di gestione⁶¹. Questo avviene grazie al sistema della detrazione imposta da imposta: ogni azienda periodicamente versa l'imposta dovuta all'Erario (IVA calcolata sulle vendite) al netto dell'imposta a credito relativa agli acquisti ed ai servizi utilizzati. Sui soggetti passivi non grava il costo del tributo salvo per i casi di indetraibilità⁶² totale o parziale dell'Iva corrisposta per alcune tipologie di beni. Si può affermare, quindi, che l'Imposta sul Valore Aggiunto è neutra e trasparente. Relativamente alle transazioni che avvengono all'interno del nostro Paese, trova applicazione il D.P.R. 26 ottobre del 1972, n. 633, in seguito alle Direttive Comunitarie ed in particolare alla Direttiva n. 388 del 1977. Dal art. 1 del D.P.R. 63/1972 si evincono i presupposti: oggettivo, soggettivo e territoriale, che individuano il tributo in modo tale da stabilire se un'operazione rientri o meno nell'applicazione IVA. Secondo il presupposto oggettivo l'operazione deve essere una cessione di beni o una prestazione di servizi compresa nella normativa. Il presupposto soggettivo delinea che devono essere svolte nell'esercizio d'impresa o di arti e professioni. La netta conseguenza di questo aspetto consiste che le operazioni tra i privati non sono soggette ai tributi, a meno che non si tratti di un'importazione. Il presupposto territoriale specifica la rilevanza territoriale dell'operazione: devono essere poste in essere nel territorio dello Stato ad esclusione delle esportazioni. Le operazioni possono essere non imponibili, esenti o escluse ai fini dell'IVA. Le prime, rispettivamente, si riferiscono alle esportazioni. Fanno creare comunque gli obblighi di dichiarazione, registrazione e

⁶¹ L'aliquota varia in base al bene colpito in 4%, 10% e 21%. Dal 1 ottobre 2013 l'aliquota dell'Iva al 21% passerà al 22%, contribuendo ad una stretta dei consumi.

⁶² L'iva indetraibile diventa un costo per l'azienda da imputare nel bilancio a conto economico tra gli oneri diversi di gestione al punto B.14. L'iva è indetraibile quando l'operazione è astrattamente non inerente ai fini dell'attività d'impresa.

fatturazione. Le operazioni esenti, invece, soddisfano i tre presupposti IVA, ma la legge prevede espressamente la sua assoggettabilità. Le operazioni escluse sono tali perché sono mancanti di uno dei presupposti che fanno scattare applicabilità.

Periodicamente le aziende devono provvedere alla liquidazione mensile o trimestrale dell'Imposta sul valore aggiunto mediante il modello F24 con modalità esclusivamente telematica. I contribuenti quindi si suddividono in contribuenti mensili e contribuenti trimestrali i quali rispettivamente effettuano la liquidazione ed il versamento dell'eventuale IVA a debito entro il 16 del mese successivo, oppure, entro il 16 del secondo mese successivo a ciascuno dei primi tre trimestri (rispettivamente 16 maggio, 16 agosto, 16 novembre). Il debito IVA dell'ultimo trimestre va versato in sede di conguaglio annuale (entro il 16 marzo oppure entro i termini previsti per il versamento delle imposte dovute sulla dichiarazione Ires per i soggetti che presentano il modello Unico SC⁶³). Se si effettua il versamento trimestrale, l'azienda al debito di imposta trimestrale anche una maggiorazione dell'1% a titolo di interesse. La scelta di liquidazione trimestrale deve essere fatta dai contribuenti nell'anno solare precedente se hanno realizzato un volume d'affari non superiore a 400.000 euro se hanno come oggetto della propria attività la prestazione di servizi oppure non superiore a 700.000 se esercitano un'attività diversa. Oltre alla liquidazione e al versamento periodo le aziende sono tenute ad altri obblighi in ambito IVA quali la dichiarazione, la determinazione del saldo e dell'acconto. La presentazione della dichiarazione annuale IVA deve essere fatta esclusivamente in via telematica entro il 30 settembre sia che la presenti in maniera autonoma sia che sia tenuto a comprendere tale dichiarazione in quella unificata. Le dichiarazioni che vengono presentate entro novanta giorni sono valide, ma vi è l'applicazione di una sanzione, prevista dalla legge. Quelle invece che vengono presentate in un momento successivo sono da considerarsi omesse ma, ciò non toglie la posizione debitoria nei confronti dell'Erario. Se il contribuente decide di optare per la dichiarazione autonoma IVA, entro il 16 marzo di ciascun anno deve versare il saldo, se l'importo supera 10,33 euro. L'azienda può decidere, anche, di non versare tutto in un'unica soluzione ma di rateizzare l'importo da versare. Le rate devono essere di pari

⁶³ Il modello Unico SC è un modello che permette di presentare la dichiarazione dei redditi e dell'Iva. Devono compilare la dichiarazione in via unificata i contribuenti tenuti alla presentazione sia della dichiarazione dei redditi sia della dichiarazione Iva se hanno un periodo d'imposta coincidente, ai fini Ires, con l'anno solare.

importo e la prima deve esser versata entro il 16 marzo e le altre rispettivamente entro il 16 di ciascun mese di scadenza ma non oltre il 16 novembre. Sulle dilazioni concesse si deve calcolare un interesse fisso pari allo 0,33% mensile; quindi rispettivamente per il primo mese di “ritardo” si esborserà un interesse dello 0,33%, il secondo mese dello 0,66% e così via. Se, la società, presenta la dichiarazione Iva insieme alla dichiarazione dei redditi, il versamento può essere traslato alla scadenza per il versamento delle somme dovute della dichiarazione unificata (16 giugno). In tal caso le somme dovute per il saldo IVA devono essere maggiorate dello 0,40% a titolo di interesse per ogni mese, o frazione di esso, dal 16 di marzo. Anche con il versamento unificato si può procedere alla rateizzazione fino al 16 novembre, con tutte le maggiorazioni dovute come per la dilazione del versamento autonomo IVA. Il versamento del saldo IVA nasce in seguito alla differenza tra debito annuale IVA presente nella dichiarazione dei redditi, meno gli importi versati nelle liquidazioni periodiche e l’acconto versato a dicembre dell’anno precedente. L’acconto IVA è calcolato nel mese di dicembre e può essere determinato scegliendo la convenienza tra tre diversi metodi: storico, previsionale ed analitico. Con il metodo storico, l’acconto IVA è pari all’88% del versamento effettuato per il mese o trimestre dell’anno precedente. Per i contribuenti mensili l’acconto si determina moltiplicando l’88% al debito d’imposta creatosi dalla liquidazione periodica del mese di dicembre dell’anno precedente, invece, per i contribuenti trimestrale si calcola l’88% sul debito IVA creatosi dalla dichiarazione annuale. Il metodo previsionale si basa su una stima delle operazioni che si ritiene effettuare fino al 31 dicembre. Quindi per i contribuenti mensili, l’acconto IVA è l’88% dell’IVA che si prevede di versare a dicembre, mentre per i contribuenti trimestrali tale percentuale si calcola sul debito che si prevede di dover versare in sede di dichiarazione annuale. Il metodo analitico, diversamente, considera l’acconto come importo risultante da un’apposita liquidazione che tiene conto dell’IVA delle seguenti operazioni: operazioni presenti nel registro delle fatture emesse, operazioni non ancora registrate, ma effettuate e quelle annotate nel registro delle fatture di acquisto dal 1 dicembre al 20 dicembre, oppure se si tratta di contribuenti trimestrali, dal 1 ottobre al 20 dicembre. In bilancio troveremo i debiti per Iva nello Stato Patrimoniale al netto dell’acconto versato a dicembre. Tale posta rientrerà nella riclassificazione nella gestione tributaria, mentre nel rendiconto finanziario andrà a formare parte di flussi di cassa della gestione

corrente. Nel conto Economico non rientra alcun aspetto dell'Iva, se non l'Iva indetraibile negli oneri diversi di gestione al punto B.14.

3.2.2 Le accise

Le accise, denominate anche imposte di fabbricazione, sono tributi che gravano su specifici prodotti industriali al verificarsi della loro uscita dal ciclo produttivo. Il Testo Unico sulle Accise, approvato con il D.Lgs. 504/95, è stato di recente modificato con il D.Lgs numero 48 del 2010 in seguito alla Direttiva comunitaria del 2008. Le imposte di fabbricazione colpiscono determinati prodotti come gli oli minerali (benzina, gasolio e GPL), gas metano, alcol, consumo dell'energia elettrica, tabacchi lavorati ed i fiammiferi. L'obbligo tributario sorge con la fabbricazione dei sopracitati prodotti, ma l'adempimento avviene in un secondo momento. Infatti, l'imposta diventa esigibile al momento del trasferimento al consumo. Il presupposto per l'applicazione dell'Accisa non è del tutto semplice: vi deve essere prima la fabbricazione del bene e successivamente l'immissione al consumo. Dal momento della fabbricazione al consumo, il prodotto si trova in un regime d'imposta sospensivo. Tale disciplina, essendo armonizzata a livello comunitario, implica che imposta è dovuta nel paese dell'Unione Europea, in cui vi è la destinazione al consumo, in concordanza con il principio di tassazione nel Paese di destinazione. Durante il periodo di regime d'imposta sospensivo il prodotto deve stazionare nel deposito fiscale⁶⁴. Dato che le accise sono entrate importanti per lo Stato, vi sono una serie di obblighi formali per il fabbricante per fronteggiare il pericolo di evasione. Dalla fabbricazione alla detenzione il prodotto soggetto ad accisa deve stare nel deposito fiscale. Il deposito fiscale, non può essere esercitato da chiunque, ma da chi è in possesso di una licenza concessa dall'Amministrazione finanziaria, che attua un continuo e tempestivo controllo sul deposito stesso. Il fabbricante, inoltre, deve detenere un sistema di contabilità fondato sui registri di carico e scarico della merce e specifici contatori e misuratori meccanici in modo di avere un controllo efficiente sulla lavorazione. Il pagamento dell'accise non è

⁶⁴ Il D.Lgs. 26 ottobre 1995, n.504, art.1, comma 2, lettera e) definisce il deposito fiscale come: *“l'impianto in cui vengono fabbricati, trasformati, detenuti, ricevuti o spediti prodotti sottoposti ad accisa, in regime di sospensione dei diritti di accisa, alle condizioni stabilite dall'Amministrazione finanziaria”*.

anticipato da atti impositivi, ma deve avvenire sistematicamente entro il 16 del mese successivo a quello in cui si è verificato il presupposto impositivo, ossia l'immissione al consumo. Le accise rientrano nel Conto Economico tra gli oneri diversi di gestione, mentre nello Stato Patrimoniale nelle passività. Nel Rendiconto finanziario partecipano alla formazione del Flussi di cassa della gestione Corrente.

3.2.3 L'imposta di bollo

L'imposta di bollo è un'imposta disciplinata dal D.P.R. n. 642 del 26 ottobre del 1972 e dalle successive modificazioni. Il presupposto è costituito dalla redazione o dall'uso di atti, documenti e registri. Il Decreto del Presidente della Repubblica è suddiviso in tre parti: gli atti soggetti all'imposta sin dall'origine, atti soggetti in caso d'uso e gli atti esenti in modo assoluto. Rispettivamente negli atti soggetti all'imposta sin dall'origine rientrano gli atti civili, amministrativi e giurisdizionali come atti autenticati dai notai, le scritture private, i ricorsi ad organi amministrativi, le cambiali ed i registri delle società. Sono soggetti ad imposta di bollo in caso d'uso gli atti, documenti e registri presentati all'Agenzia dell'Entrate per la registrazione. Gli atti esenti dall'imposta di bollo in modo assoluto sono gli atti del processo penale e del processo davanti la Corte Costituzionale, gli atti relativi all'accertamento e alla riscossione dei tributi, ecc. Per quanto concerne i processi civili, amministrativi e tributari anziché il pagamento dell'imposta di bollo, vi è un contributo unificato, che varia a seconda del valore e del tipo di processo. Dato che l'Iva e l'Imposta di bollo sono alternativi, ne consegue che fatture, documenti inerenti ad operazioni soggette ad Iva, sono esenti da bollo. Rispettivamente le operazioni Iva esenti, non imponibili o escluse sono assoggettate all'imposta di bollo.

Il pagamento dell'imposta di bollo, non avviene più con la marca da bollo, ma si può effettuare con due modalità: mediante il pagamento ad un intermediario convenzionato con l'Agenzia delle Entrate che emette un contrassegno telematico, oppure in modo virtuale direttamente all'Agenzia dell'Entrate attraverso il conto corrente postale. L'imposta può essere in misura fissa se vi è un importo definito a foglio oppure, proporzionale, se varia al modificarsi del valore dell'atto. L'imposta a misura fissa ha subito una recentissima modificazione: gli importi in precedenza stabiliti in 1,81 e 14,62

euro passano, rispettivamente, a euro 2 e 16 euro a partite da giugno 2013 (Legge n. 71 del 2013). L'aumento riguarda una gamma di documenti che riguarda diversi soggetti. In particolare l'imposta di bollo che oggi è pari a euro 2 riguarda: le fatture che contengono importi non assoggettati ad Iva; gli estratti conti per somme superiori a euro 77,47 euro; invece, l'imposta che oggi è pari a 16 euro riguarda gli atti autenticati dal notaio, scritture private ed istanze, ricorsi volti ad organi dell'amministrazione dello Stato⁶⁵.

Inoltre sono soggette all'imposta di bollo le comunicazioni periodiche alla clientela relative agli strumenti finanziari in misura proporzionale: 1 per mille per il 2012 e l'1,5 per mille per il 2013 con un range che può variare da 34,20 a 1.200 euro determinato in base alla giacenza media. Questa imposizione è stata introdotta nel 2011 con il Decreto Salva Italia, il quale ha stabilito l'imposta di bollo anche per gli estratti di conto corrente bancario, postale e rendiconti dei libretti di risparmio in misura fissa per le persone fisiche di 34,20 euro e di 100 euro se il cliente non è persona fisica. L'imposta di bollo che il notaio applica a una compravendita immobiliare è di euro 230,00. L'imposta è, di norma, dovuta al momento in cui si fa uso dell'atto e nel Conto Economico si trova tra gli oneri diversi di gestione al punto B.14. Nel Rendiconto finanziario rientra tra i flussi di cassa della gestione corrente.

3.2.4 L'imposta di registro

L'imposta di Registro è un tributo che ha natura mista: a volte si configura come un'imposta, essendo applicata in modo proporzionale al valore dell'atto, mentre altre volte ammonta in misura fissa e prende il posto di una tassa. La normativa prevede alcuni obblighi: sottoporre alla registrazione gli atti e versare il tributo. L'imposta di registro è un'imposta indiretta reale sugli affari che, usualmente, grava sulla capacità contributiva che è dichiarata sugli atti di scambio di ricchezza in modo proporzionale all'atto della registrazione. La registrazione può essere a termine fisso, in caso d'uso e volontaria. Nel primo caso la richiesta di registrazione degli atti iscritti nella tariffa, dei contratti verbali, delle operazioni delle società inerenti alla sede legale, all'oggetto principale, o, all'aumento di capitale sociale, e degli atti formati all'estero deve avvenire

⁶⁵ Cfr. Cavalluzzo N., Montinari A., *E l'imposta fissa di bollo è già cresciuta a 2 e a 16 euro*, Il Sole 24 Ore, 27 giugno 2013.

entro un periodo prestabilito dalla formazione dell'atto: entro 20 giorni per atti formati in Italia, entro 60 per quelli creati all'Estero ed entro 30 giorni quelli soggetti ad iscrizione telematica. Nelle registrazioni in termine fisso rientrano le scritture private autenticate e gli atti pubblici.

Nelle registrazioni in caso d'uso rientrano i contratti di locazione di beni immobili, i contratti di lavoro autonomo e le scritture private non autenticate se hanno come oggetto operazioni sottoposte a Iva. Inoltre la registrazione può essere volontaria per gli atti per cui non vi è l'obbligo ed in questo caso l'imposta è in misura fissa. Vi sono delle analogie con l'imposta di bollo, ma ci è una differenza sostanziale: l'imposta di registro colpisce la potenzialità giuridica dell'atto, mentre il bollo colpisce la forma scritta, astenendosi dal suo contenuto. I soggetti passivi dell'imposta sono le parti dell'atto o chi trova un vantaggio nell'atto di registrazione. Oltre ai soggetti passivi veri e propri vi sono anche i soggetti obbligati alla richiesta della registrazione come i pubblici ufficiali, i rappresentanti o responsabili per le società e gli agenti immobiliari. Sia l'imposta fissa che l'imposta proporzionale variano in base alla natura ed al contenuto dell'atto di registrazione. Il tributo proporzionale si calcola applicando alla base imponibile l'aliquota corrispondente. La base imponibile è il corrispettivo presente nell'atto oppure il valore venale⁶⁶ dei beni o dei diritti che costituiscono l'oggetto dell'atto registrato. Le aliquote e le misure dell'imposizione fissa sono stabilite nella tariffa allegata al D.P.R. 131/86. Il pagamento deve essere contemporaneo alla registrazione. L'imposta di registro, dal punto di rilevazione in contabilità, si registra come elemento negativo del Conto Economico tra gli oneri diversi di gestione (voce B.14) e nel Rendiconto finanziario fa parte dei flussi di cassa relativa alla gestione corrente.

3.2.5 L'imposta municipale secondaria

L'imposta Municipale Secondaria verrà attuata dal 2014, in seguito a deliberazione del consiglio comunale, per sostituire una serie di imposizione come la tassa ed il canone per l'occupazione di spazi ed aree pubbliche, l'imposta comunale sulle pubblicità ed i

⁶⁶ L'art. 51 del Testo Unico dell'imposta di Registro, fissa i criteri di determinazione del valore venale. Si assume come valore venale quello dichiarato dalle parti. Se il valore manca oppure è superiore si prende in considerazione quello dato dai corrispettivi. Se non vi è nemmeno quest'ultimo dato, viene deciso d'ufficio.

diritti sulle pubbliche affissioni ed il canone per l'autorizzazione all'istallazione dei mezzi pubblicitari. La disciplina non è tuttora definita dettagliatamente, ma successivamente verrà determinata in seguito ai criteri fissati per legge. Il presupposto del tributo è l'occupazione di beni del demanio o indisponibili del comune, mentre, il soggetto passivo è il colui che effettua l'occupazione (se è effettuata con impianti pubblicitari, risponde in solido chi diffonde il messaggio pubblicitario). L'imposta è determinata in base alla durata dell'occupazione, all'entità espressa in metri e dalle tariffe. Le tariffe sono differenziate in base al tipo di occupazione, alla zona ed alla classe demografica del comune. Le modalità di versamento e tutti gli obblighi relativi alla dichiarazione, accertamenti, riscossione, sanzioni ed interessi non sono ancora disciplinati in via definitiva. I comuni in modo autonomo possono, con delibera del consiglio comunale, predisporre delle agevolazioni o esenzioni in materia, sempre rispettando quanto previsto dalla normativa. Nel bilancio prenderà posto negli oneri diversi di gestione e rispettivamente tra i debiti nelle passività. Nel prospetto del rendiconto finanziario entrerà a far parte dei flussi di cassa della gestione corrente.

3.3 Le tasse

La tassa si differenzia dagli altri tributi per il principio della controprestazione: ad un preciso pagamento corrisponde una specifica prestazione. La tassa nasce nel momento in cui ciascun contribuente decide di avvalersi di quel specifico servizio. Inoltre non dipende dall'ammontare di reddito del soggetto e nemmeno dal costo del servizio richiesto. Spesso il termine "tasse" viene usato nel linguaggio corrente per indicare genericamente l'imposizione fiscale. In questo caso è più corretto il termine generico "tributi".

3.3.1 La tassa sui rifiuti e sui servizi (TARES)

La Tares è un tributo dovuto da chiunque possieda, occupi o detenga a qualsiasi titolo locali, aree scoperte, a qualunque uso adibiti, suscettibili a produrre rifiuti assimilati agli urbani. Il tributo quindi colpisce la superficie calpestabile dei locali e delle aree in grado di produrre rifiuti urbani e assimilati. La Tares è un tributo che si caratterizza per la

natura dicotomica, infatti si trovano due componenti che prendono l'impronta sia della tassa che dell'imposta. Relativamente alla tassa, la Tares è destinata al sostentamento dei costi relativi al servizio di gestione dei rifiuti urbani ed assimilati, mentre d'altro canto prende le sfumature dell'imposta in quanto è esplicitamente volta a finanziare servizi indivisibili del comune. Dentro un unico tributo convivono tassa ed imposta che danno luogo ad un prelievo ibrido. Vi è una tariffa che fa fronte a tutti i costi relativamente al servizio di gestione rifiuti ed una maggiorazione per i servizi indivisibili del comune⁶⁷. Ogni singolo Comune nel determinare la tariffa deve tener in considerazione di una quota fissa e di una quota variabile. La quota fissa è determinata in base alle componenti essenziali del costo di servizio della gestione dei rifiuti, mentre, quella variabile è rapportata alle quantità dei rifiuti conferiti. Al Comune è data la possibilità di aumentare la tariffa variabile a seconda della tipologia ed all'ubicazione dell'immobile nella misura massima di 0,40 € al metro quadro. Oltre alle variazioni in aumento ci possono essere casi in cui è necessaria la diminuzione nella misura massima del 30% del tributo nel caso di abitazioni con un'unica persona, adibite ad uso stagionale o discontinuo, occupate da soggetti che risiedono all'estero per più di sei mesi all'anno o fabbricati rurali ad uso abitativo. La normativa prende in considerazione altre riduzioni come per i locali e aree situate in zone in cui non è effettuata la raccolta, per la raccolta differenziata per utenze domestiche, per gli altri tipi di utenze che procedono all'avvio del recupero e nel caso di non svolgimento del servizio. Ogni comune con un proprio regolamento provvede, sempre rispettando le disposizioni di legge, a deliberare una disciplina per l'attuazione del tributo descrivendo in modo dettagliato le categorie di attività con omogenea potenzialità di produzione rifiuti, le riduzioni tariffarie, le riduzioni ed esenzioni, le categorie di attività produttive di rifiuti speciali e le loro percentuali di riduzione rispetto l'intera superficie ed i termini di presentazione della dichiarazione e versamento del tributo.

In mancanza di deliberazione del consiglio comunale, il versamento del tributo è definito in quattro rate trimestrali, nei mesi di gennaio, aprile, luglio e ottobre o in

⁶⁷ La Tares è tuttora un tributo molto discusso a livello esecutivo. Infatti dal 2014 potrebbe essere sostituita dalla Service Tax. Le Piccole Medie Imprese, nella pianificazione per l'anno a venire dovrebbero stilare una previsione sulla ammontare della stessa, in seguito alle disposizioni normative che non sono ancora delineate. Entro la fine dell'anno il legislatore si pronuncerà in merito, e solo in tale circostanza le aziende potranno adeguare le loro previsioni definitive relative ai flussi di cassa influenzati dalla natura di tale tributo.

un'unica soluzione a giugno attraverso il bollettino postale o modello di pagamento unificato. Nel prospetto del Rendiconto Finanziario, rientra tra i flussi della gestione corrente, dato che i costi sostenuti sono inerenti all'attività principale della società.

3.3.2 La tassa annuale bollatura registri contabili

Le società di capitali, come da disposizione dell'art. 2421⁶⁸ del c.c., devono vidimare i libri sociali obbligatori. La vidimazione è obbligatoria per il libro soci, il libro delle obbligazioni, il libro delle adunanze e delle deliberazioni delle assemblee, il libro delle adunanze e delle deliberazioni del consiglio di amministrazione, il libro delle adunanze e delle deliberazioni del collegio sindacale, il libro delle adunanze e delle deliberazioni del comitato esecutivo, il libro delle adunanze e delle deliberazioni delle assemblee degli obbligazionisti. La vidimazione consiste nella numerazione e nell'applicazione del bollo presso il Registro delle Imprese o da un Notaio. A tal proposito le società di capitali sono soggette al pagamento di una tassa annuale sulle concessioni governative per la numerazione e la bollatura dei libri e dei registri contabili. La tassa ammonta ad un importo pari a 309,87 euro, se il capitale, al 1 gennaio dell'anno per il quale il versamento viene effettuato, non supera l'importo di 516.456,90 euro, oppure a 516,46 se il capitale sociale supera tale importo. L'ammontare della tassa è fisso e non varia a seconda del numero dei libri da vidimare in possesso.

Il versamento deve essere compiuto entro il 16 marzo di ciascun anno, con modalità telematica attraverso il modello F24. Nel caso di inizio attività, la società deve

⁶⁸ Art. 2421 del c.c. dispone: "Oltre i libri e le altre scritture contabili prescritti nell'articolo 2214, la società deve tenere: 1) il libro dei soci, nel quale devono essere indicati distintamente per ogni categoria il numero delle azioni, il cognome e il nome dei titolari delle azioni nominative, i trasferimenti e i vincoli ad esse relativi e i versamenti eseguiti; 2) il libro delle obbligazioni, il quale deve indicare l'ammontare delle obbligazioni emesse e di quelle estinte, il cognome e il nome dei titolari delle obbligazioni nominative e i trasferimenti e i vincoli ad esse relativi; 3) il libro delle adunanze e delle deliberazioni delle assemblee, in cui devono essere trascritti anche i verbali redatti per atto pubblico; 4) il libro delle adunanze e delle deliberazioni del consiglio di amministrazione o del consiglio di gestione; 5) il libro delle adunanze e delle deliberazioni del collegio sindacale ovvero del consiglio di sorveglianza o del comitato per il controllo sulla gestione; 6) il libro delle adunanze e delle deliberazioni del comitato esecutivo, se questo esiste; 7) il libro delle adunanze e delle deliberazioni delle assemblee degli obbligazionisti, se sono state emesse obbligazioni; 8) il libro degli strumenti finanziari emessi ai sensi dell'articolo 2447sexies. I libri indicati nel primo comma, numeri 1), 2), 3), 4) e 8) sono tenuti a cura degli amministratori o dei componenti del consiglio di gestione, il libro indicato nel numero 5) a cura del collegio sindacale ovvero del consiglio di sorveglianza o del comitato per il controllo sulla gestione, il libro indicato nel numero 6) a cura del comitato esecutivo e il libro indicato nel numero 7) a cura del rappresentante comune degli obbligazionisti. I libri di cui al presente articolo, prima che siano messi in uso, devono essere numerati progressivamente in ogni pagina e bollati in ogni foglio a norma dell'articolo 2215."

effettuare il versamento della tassa di concessione governativa attraverso il bollettino postale, prima della presentazione della dichiarazione di inizio attività ai fini Iva, sulla quale vanno riportati i dati per l'individuazione del versamento. La tassa annuale per la bollatura dei registri contabili va tra le voci del Conto Economico tra gli oneri diversi di gestione e nel rendiconto finanziario rientra tra i flussi di cassa della gestione corrente.

3.4 I diritti camerali

Il diritto camerale è un tributo annuale dovuto ad ogni Camera di Commercio da ogni impresa iscritta nel Registro delle imprese e, da ogni soggetto iscritto nel Repertorio delle Notizie Economiche ed Amministrative⁶⁹ (REA). Il termine per il pagamento del diritto camerale è coincidente con quello del pagamento dell'acconto dell'imposte sui redditi sulle società (16 giugno 2013 o 16 luglio con maggiorazione dello 0,40%). Il diritto annuale (camerale), deve essere pagato alla Camera di Commercio nella cui circoscrizione territoriale risulta presente nel Registro la sede principale o sedi secondarie o unità locali. Non sono obbligati al versamento del tributo le società che sono in liquidazione o che sono in stato di fallimento. L'importo da versare è stabilito ogni anno dal Ministro dello Sviluppo Economico in concomitanza con il Ministro dell'Economia delle Finanze con apposito decreto. I soggetti passivi si dividono in base a chi versa una cifra fissa e chi versa una cifra variabile a seconda del fatturato conseguito nel 2012. I soggetti tenuti al versamento di una cifra fissa sono: le imprese individuali iscritte nella parte speciale del registro (88 euro), le imprese individuali iscritte nella sezione ordinaria (200 euro), i soggetti iscritti nel REA (30 euro), le società semplici non agricole (200 euro), società semplici agricole (100 euro) e le unità locali in base a specifici criteri. Tutte le altre imprese, come le società per azioni, versano un importo proporzionale al fatturato ottenuto nell'esercizio precedente. Si parte da un minimo di 200 euro ad un massimo di 40.000 euro. Gli importi intermedi si determinano sommando ai 200 euro fissi del primo scaglione i valori degli altri

⁶⁹ Il Repertorio economico e amministrativo (R.E.A.) è una banca dati che rappresenta le notizie economiche e amministrative che completa tutte le informazioni del Registro Imprese. Al suo interno troviamo la descrizione dell'attività esercitata dalle aziende, delle unità locali ed i dati dei direttori tecnici, ecc.. Sono obbligati a procedere all'iscrizione REA le associazioni, le fondazioni, i comitati, gli enti pubblici e gli altri enti non societari che eseguono in modo secondario un'attività economica, indipendentemente dalla finalità di lucro ed infine gli imprenditori con sede principale all'estero, che aprono unità locali nel territorio nazionale.

scaglioni. Per i nuovi iscritti al Registro delle Imprese vi è l'obbligo del versamento del diritto camerale pari a 200 euro entro 30 giorni dalla presentazione della domanda di iscrizione. Il pagamento avviene attraverso il modello F24.

Figura 12: *I versamenti dei diritti camerali annui collegati al fatturato.*

Scaglioni di fatturato		
da €	a €	Aliquote
0	100.000,00	€200,00 (misura fissa)
oltre 100.000,00	250.000,00	0,015%
oltre 250.000,00	500.000,00	0,013%
oltre 500.000,00	1.000.000,00	0,010%
oltre 1.000.000,00	10.000.000,00	0,009%
oltre 10.000.000,00	35.000.000,00	0,005%
oltre 35.000.000,00	50.000.000,00	0,003%
oltre 50.000.000,00		0,001%
		(fino ad un max di 40.000)

Fonte: Decreto 21 aprile 2011 del Ministero dello sviluppo economico e dalla nota n. 261118 del 21 dicembre 2012 del Ministero dello Sviluppo Economico sulle misure del diritto annuale per l'anno 2013.

Come per la maggior parte delle imposte indirette e tasse, il diritto camerale rientra tra gli oneri diversi di gestione nel Conto Economico, mentre nello Stato Patrimoniale si rileva un debito nelle Passività. I diritti camerali generano un'uscita, influenzando il flusso di cassa della gestione tributaria non caratteristica.

3.5 I contributi sociali

I contributi sociali sono dei prelievi commisurati ai redditi di lavoro, a carico in via principale dei datori di lavoro ed in un ammontare, sicuramente inferiore, dei lavoratori.

Tali importi sono destinati al finanziamento delle prestazioni del welfare⁷⁰. In Italia esiste un complesso e strutturato sistema di Assicurazioni Sociali obbligatorie che hanno lo scopo di fornire prestazioni quando il contratto di lavoro si interrompe o viene sospeso oppure in particolari situazioni in cui il soggetto si trova in uno stato di bisogno. L'istituto Azienda viene fortemente coinvolto. Infatti è parte contraente del contratto assicurativo insieme allo Stato ed al lavoratore e per tale motivo deve rispettare degli obblighi tra cui il versamento dei premi e dei contributi a carico del lavoratore ed in altri casi deve provvedere all'anticipazione delle prestazioni a carico degli Enti Previdenziali. Per avere un inquadramento previdenziale, i datori di lavoro vengono ripartiti in settori che corrispondono, di solito, ai diversi regimi contributivi e previdenziali. I criteri di classificazione sono disciplinati nella legge n. 88/1989 art. 49. I settori sono: industria, artigianato, agricoltura, terziario, credito assicurazioni e tributi⁷¹ ed attività varie. I contributi a carico del datore e del lavoratore si determinano in percentuale sulla retribuzione imponibile. La determinazione della stessa è racchiusa nell'art. 12 della legge n.153/1969. A seguito dell'introduzione dell'art. 6 del D.Lgs. n. 314/1997 tale articolo è stato modificato e rinvia all'art. 51 del T.U.I.R.⁷². Quindi in definitiva, per quanto riguarda l'identificazione della base imponibile per la determinazione dei contributi comprende tutte le somme ed i valori in genere, a qualunque titolo percepiti in relazione del rapporto di lavoro. La retribuzione quindi, anche se spesso può coincidere, non si determina come il corrispettivo della forza lavoro prestato. Restano esenti dalla base di calcolo alcuni importi indicati nella normativa come: indennità corrisposta al lavoratore in trasferta fuori dalla sede ordinaria (nei limiti indicati dalla legge), spese relative al viaggio, al trasporto, al vitto, all'alloggio, spese documentate (sempre rispettando i vincoli in termini di tetto massimo indicato nella legge), somme destinate alla frequenza di asili nido e colonie climatiche da parte dei famigliari, e così via.

⁷⁰ Il Welfare state è uno stato sociale che ha come obiettivo fornire e garantire diritti e servizi sociali come l'indennità da disoccupazione, previdenza sociale, assistenza sanitaria, ecc.

⁷¹ Attività esattoriali in relazione ai servizi tributari appaltati.

⁷² Art 51, comma 1: "Il reddito di lavoro dipendente e' costituito da tutte le somme e i valori in genere, a qualunque titolo percepiti nel periodo d'imposta, anche sotto forma di erogazioni liberali, in relazione al rapporto di lavoro. Si considerano percepiti nel periodo d'imposta anche le somme e i valori in genere, corrisposti dai datori di lavoro entro il giorno 12 del mese di gennaio del periodo d'imposta successivo a quello cui si riferiscono."

Deve esser precisato che si deve tenere conto dei redditi maturati nel periodo in esame e quindi agli importi dovuti dalle disposizioni normative, contratti collettivi e individuali anche se non erogati. L'obbligo contributivo deve esser assolto entro il 16 del mese successivo a quello di competenza. La legge, inoltre, dispone che per calcolare i contributi, vi deve essere una retribuzione minima stabilita per periodo di paga. Questo implica che se la retribuzione effettiva è inferiore alla retribuzione minima stabilita per periodo di paga, i contributi si determinano su quest'ultima. Come il vincolo del contributo minimo, la legge obbliga a rispettare anche un tetto massimo. Il massimale contributivo è il limite massimo oltre il quale non sono più dovuti i contributi.

3.5.1 I contributi dovuti all'INPS

I datori di lavoro che hanno dei dipendenti devono iscriversi presso INPS (Istituto Nazionale della Previdenza Sociale). Entro il 16 del mese successivo a quello in cui è nato il rapporto lavorativo, deve essere depositata la domanda di iscrizione in via telematica. Di regola, la posizione contributiva che si va a costituire all'inizio dell'attività con dipendenti è unica a meno che non vi sia una diversa tipologia di personale, e quindi obblighi contributivi differenti, oppure il datore di lavoro svolga svariate attività aventi autonomia organizzativa e gestionale con finalità economiche non uguali. L'INPS, analizzata la domanda, inquadra l'azienda in base all'attività denunciata in uno dei cinque gruppi settoriali a cui corrisponderanno specifici obblighi contributivi. I contributi INPS possono essere suddivisi in contributi ordinari e contribuzioni particolari. I primi riguardano l'insieme delle assicurazioni sociali, casse e forme di assistenza previste per i dipendenti e sono: fondo pensioni lavoratori dipendenti, contributi per prestazioni temporanee (contributo di mobilità, assegno nucleo familiare, mentre nelle contribuzioni particolari rientrano il contributo aggiuntivi IVS (Invalidità Vecchiaia Superstiti per artigiani e commercianti), il contributo addizionale dell' 1,40% dovuto per i rapporti a tempo determinato, contributo dovuto in caso di interruzione del rapporto a tempo indeterminato, intervenuto dal 1° gennaio 2013, per causa diversa dalle dimissioni, contributo CUAUF dovuto dalle aziende del credito, dell'assicurazione e dei servizi tributari, contributo di solidarietà dovuto sulle somme versate a fondi e/o cassa, retribuzioni eccedenti il

massimale per i lavoratori rientranti nel sistema pensionistico contributivo, il conguaglio, i contributi per i fondi di solidarietà per le imprese del credito, fondo di solidarietà per i dipendenti da imprese di assicurazione, indicazioni delle variabili retributive dell'anno precedente.

Inoltre le aziende con almeno 50 dipendenti, devono provvedere al versamento all'INPS di un contributo pari alla quota TFR maturata dai lavoratori dipendenti mensilmente al netto sia del contributo dello 0,50% previsto dalla legge 297/92, sia della quota destinata ai dipendenti alla previdenza complementare. Per definire il numero di dipendenti si considera il valore medio degli addetti. In caso di liquidazione del trattamento di fine rapporto, il datore di lavoro è tenuto al versamento integrale della quota maturata dall'anno 2007 versata al fondo INPS, anche per la parte di competenza del Fondo.

I datori di lavoro, devono trasmettere mensilmente la denuncia UNIEMENS agli Enti previdenziali in via telematica le informazioni ed i dati necessari per il calcolo dei contributi, la definizione di ciascuna posizione assicurativa e per lo stanziamento delle prestazioni. In tale modo vi è un'unica comunicazione che deve essere inviata entro l'ultimo giorno del mese successivo a quello di riferimento che racchiude le indicazioni retributive e contributive di ciascun dipendente.

I contributi dovuti all'INPS devono essere sostenuti entro il 16 del mese successivo a quello di competenza attraverso il modello F24 nella sezione INPS. In tale area sono previste 4 righe, ognuna destinata ad una posizione contributiva differente. Se tali righe non sono esaustive, l'azienda deve provvedere a compilare ulteriori modelli che devono essere tenuti a se stanti per quanto riguarda il saldo e la compensazione. Il contribuente può attuare la compensazione, in via generale, ma solo fino ad annullare il saldo finale. Il credito eccedente può essere riportato in diminuzione dei debiti successivi. Quindi il saldo non può mai essere negativo. Per compensare i crediti e debiti INPS è possibile percorrere un'altra strada facendo richiesta direttamente all'INPS. E' possibile effettuare questa scelta nel caso in cui i crediti abbiano determinate caratteristiche disciplinate nell'art. 1242⁷³ del codice civile ed, inoltre, la certezza degli stessi che si ha nel caso di sentenze passate in giudicato, disposizioni di legge non controverse e

⁷³ Art. 1242 c.c.: Effetti della compensazione. La compensazione estingue i due debiti dal giorno della loro coesistenza. Il giudice non può rilevarla d'ufficio. La prescrizione (2934 e seguenti) non impedisce la compensazione, se non era compiuta quando si è verificata la coesistenza dei due debiti.

provvedimenti immutabili dell'Istituto. Il datore di lavoro può richiedere la rateizzazione dei contributi. Sulla dilazione concessa sono dovuti gli interessi in misura non inferiore del tasso ufficiale di sconto⁷⁴ maggiorato di 6 punti. In casi particolari di aziende in crisi, il tasso su cui si calcolano gli interessi può essere diminuiti fino ad un massimo del 50% del tasso ordinario su proposta del Ministero del Lavoro. La rateizzazione concessa dall'INPS, a partire dal 3 agosto 2010 può avvenire solo per i crediti in fase amministrativa, ossia per i crediti che non è stato creato l'avviso di addebito e la consegna da parte di Equitalia. Quindi l'azienda per ottenere la dilazione del pagamento dei contributi deve presentare un'istanza nella fase amministrativa e quindi prima dell'iscrizione al ruolo e della notifica della cartella. Le domande, di norma, sono accolte se vi è un usuale versamento mensile dei contributi e se l'oggetto della rateizzazione non sia a sua volta una dilazione precedente. In quest'ultimo caso, ossia che la posizione debitoria sia oggetto di una dilazione precedente, la rateizzazione è concessa solo a fronte di una garanzia fideiussoria bancaria o assicurativa. La dilazione può essere approvata per un limite massimo di 24 mesi incremento di altri 12 mesi in caso di autorizzazione da parte dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali. La procedura di richiesta della rateazione ha come base di partenza la sottoscrizione dal parte dell'azienda dell'estratto contributivo relativo alla propria posizione debitoria con l'indicazione chiara dei versamenti che verranno posti in essere in un secondo momento. In caso di delibera di accoglimento, l'azienda deve sottoscrivere il piano di ammortamento entro 10 giorni dalla stessa e deve procedere al pagamento della prima rata. Avviata la dilazione della propria posizione debitoria, l'azienda non deve venir meno all'obbligo del regolare versamento contributivo. Quindi negli stessi mesi deve far fronte, contemporaneamente, ai contributi ordinari ed ai debiti sorti con la scelta della rateazione unitamente agli interessi. Se vengono meno tali impegni, la revoca della dilazioni in corso è immediata. Per particolari esigenze organizzative e nel caso di ferie collettive è prevista dalla legge un differimento rispettivamente di tre mesi e di un mese sempre su richiesta preventiva.

Nelle contabilità ordinaria i contributi a carico del datore di lavori si rilevano in dare con la voce contributi previdenziali, mentre in avere Inps c/competenze⁷⁵. I contributi previdenziali vanno nel Conto Economico come elemento negativo tra i costi del

⁷⁴ Il tasso ufficiale di sconto è il tasso con cui la Banca centrale concede prestiti alle altre banche.

⁷⁵ Cfr. Cerbioni F., Cinquini L., Sòstero U., *Contabilità e bilancio*, 2006.

personale alla voce B.9.b, mentre rispettivamente nello Stato Patrimoniale andrà ad incrementare i debiti verso gli Istituti di Previdenza. In definitiva nella riclassificazione funzionale tali voci rientrano nella gestione corrente e rispettivamente nei flussi di cassa della gestione corrente nel prospetto del Rendiconto. Per l'accantonamento del TFR mensile, si rileva in dare la quota TFR ed in avere Inps c/competenze o debiti v/fondi complementari. Dato che il personale è un elemento indispensabile allo svolgimento dell'attività d'impresa rientra nei flussi di cassa della gestione caratteristica. Se qualche dipendente è impiegato nelle altre gestioni finanziaria, degli investimenti o patrimoniale, per maggiore semplicità le voci in oggetto andranno ad influenzare i flussi di cassa della gestione tributaria.

3.5.2 I contributi dovuti all'INAIL

L'azienda è sempre tenuta al risarcimento del danno subito dal proprio dipendente durante l'attività lavorativa dato che esegue l'attività lavorativa nell'interesse della stessa. Il dipendente, a sua volta, ha diritto all'indennizzo del danno subito a prescindere dell'esistenza di qualsiasi sua colpa. L'infortunio sul lavoro, come definisce il D.P.R. n. 1124/1965, è l'incidente determinato da causa violenta in occasione di lavoro, dal quale derivi la morte, l'inabilità permanente o temporanea assoluta per più di tre giorni. La causa violenta è la modificazione dell'integrità psico-fisica del dipendente determinata da un agente esterno con azione rapida ed intensa collegata all'esecuzione dell'attività lavorativa. Il rischio a cui deve essere collegato l'infortunio deve manifestarsi nell'atto materiale della prestazione di lavoro ed è quindi un rischio specifico. Si deve fare un'ulteriore precisazione, l'assicurazione copre anche gli infortuni verificatosi durante il normale percorso andata e ritorno dal luogo di dimora a quello di lavoro. L'assicurazione non copre gli infortuni direttamente causati a seguito dell'abuso di alcol, psicofarmaci e stupefacenti. L'Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro gestisce l'assicurazione obbligatoria sugli infortuni sul lavoro e sulle malattie professionali. La malattia professionale, diversamente dagli infortuni, è determinata da una causa lenta, che incrementa con l'andare del tempo nell'eseguire la propria attività lavorativa oppure si manifesta dopo la conclusione del rapporto di lavoro. Al momento dell'assunzione del primo dipendente, l'azienda deve prontamente

attivarsi per dare comunicazione all'INAIL della data di inizio dell'attività lavorativa, in modo da far scattare l'obbligo assicurativo. L'onere a carico del datore di lavoro, varia in seguito al rischio assicurato. Proprio a tal proposito l'azienda deve dare un'attenta comunicazione dell'attività esercitata (come per i contributi dovuti INPS vi sono quattro gruppi: industria, artigianato, terziario ed altre attività), della sede di lavoro e della lavorazione vista come attività praticamente ed effettivamente svolta dai dipendenti da assicurare. La classificazione delle lavorazioni, suddivise per ciascun settore di inquadramento, è illustrata nel D.M. 12 dicembre 2000 in quale indica anche i relativi tassi di premio. Le aziende, entro il 16 marzo di ogni anno, devono obbligatoriamente informare l'INAIL in via telematica dell'ammontare delle retribuzioni imponibili. In tale occasione si procede, inoltre, alla determinazione del premio dovuto a saldo dell'esercizio precedente e dell'anticipo per l'anno in corso. La scadenza del pagamento, comunque, è precedente alla comunicazione telematica ed è fissata entro il 16 febbraio, sia per il saldo che per l'anticipo. Il tasso che si applica alle retribuzioni imponibili può oscillare, di norma, nei primi due anni di attività oppure dopo i due primi anni. Nel primo caso la variazione può essere in diminuzione ed, in questo caso, si applica una riduzione del tasso medio di tariffa in misura fissa del quindici per cento se l'azienda rispetta le norme di prevenzione infortuni ed igiene del lavoro. Per ottenere tale riduzione, l'azienda deve fare apposita domanda all'Istituto comprensiva di tutti gli elementi, informazioni ed indicazioni definite tassativamente dall'INAIL. Se risulta l'inosservanza delle disposizioni di legge sulla prevenzione degli infortuni e sull'igiene del lavoro, d'ufficio viene applicato un aumento del tasso medio di tariffa del quindici per cento. Dopo i primi due anni di inizio attività, il tasso medio di tariffa può avere delle oscillazioni in aumento o in diminuzione a seconda del decorso degli infortuni e delle malattie professionali. Per sapere che tasso di tariffa applicare, alla fine di ciascun anno, l'Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro, manda alle Aziende assicurate il Mod. 20 SM nel quale sono indicate tutte le informazioni che servono per determinare il tasso imputabile alla retribuzione imponibile e, di conseguenza, il premio da esborsare. Ci possono essere delle riduzioni oppure esenzioni in seguito alla normativa di legge, come particolari categorie di lavoratori o specifici settori. Il 16 febbraio, quindi, si deve far fronte all'esborso sia del saldo e dell'acconto. Per determinare l'importo del premio da pagare, prima si deve determinare il saldo e poi

l'acconto. Si prendono le retribuzioni complessive e si diminuiscono di quelle parzialmente esenti, ed in ultima si applica il tasso di tariffa e si toglie lo sconto per le retribuzioni aventi uno sconto regolazione, poi si aggiunge un'addizionale del 1%. Tale valore si diminuisce dell'acconto-premio anticipato per lo stesso anno. Inoltre si deve procedere alla determinazione della rata anticipata dovuta per l'anno in corso. Si applica sulle stesse retribuzioni nette utilizzate nel calcolo del premio-acconto il tasso INAIL per l'anno successivo, si sottrae lo sconto e si aggiunge l'addizionale del 1%. Si arriva quindi alla rata anticipata. Arrivati quindi ad avere la regolazione e la rata anticipata, si procede alla loro somma algebrica per definire l'importo da pagare. Secondo art. 59 della legge n. 449/1997 vi è la possibilità di rateizzare il pagamento a favore dell'Inail in quattro momenti successivi: la prima entro il 16 febbraio e le altre rispettivamente entro il 16 di maggio, di agosto e di novembre. Se l'Azienda necessita di una rateazione superiore alle quattro rate, può richiederlo attraverso un'apposita istanza nella quale deve provare che si trova in una particolare situazione: difficoltà del settore in cui opera, crisi aziendale, crediti vantati nei confronti di enti pubblici e non ancora liquidati oppure causa di forza maggiore.

I contributi Inail rientrano nel Conto Economico, come elemento negativo ed alla fine dell'anno si iscrivono tra i costi del personale negli oneri sociali; in contropartita si presentano i debiti, che vanno a creare un debito verso Inail al netto degli acconti. Gli acconti si rilevano come variazione finanziaria, alla quale corrisponde un'uscita di cassa o banca c/c. In via generale, tali valori vanno ad influenzare i flussi di cassa della gestione corrente nel rendiconto finanziario riclassificato per aree funzionali.

3.6 Le ritenute

Le ritenute sono delle trattenute che si effettuano su dei compensi assoggettati a tassazione corrisposti da un sostituto d'imposta, nei confronti di un altro soggetto, detto percipiente. Di norma viene applicata dal sostituto d'imposta alle fatture di acquisto di servizi e di prestazioni di lavoro autonomo e dipendente.

Le tipologie di compensi soggetti a ritenuta d'acconto sono principalmente le seguenti: redditi da lavoro autonomo, redditi da lavoro dipendente e redditi da capitale.

3.6.1 Le ritenute sul reddito di lavoro dipendente

Le aziende che devono corrispondere salari e stipendi ai loro dipendenti, all'atto del pagamento degli stessi devono operare una ritenuta a titolo d'acconto dell'imposta sul reddito delle persone fisiche dovuta dai lavoratori, con obbligo di rivalsa. Tali ritenute devono essere periodicamente versate, con precisione, ogni 16 del mese successivo a quello del pagamento dei redditi di lavoro dipendente ed assimilato. Questo versamento deve svolgersi attraverso il modello F24 obbligatoriamente in via telematica per le aziende titolari di Partita Iva. Le ritenute sono applicate negli importi che il datore di lavoro corrisponde direttamente, ma anche se le somme sono erogate da terzi soggetti rispetto al rapporto di lavoro stesso. In pratica la ritenuta viene applicata sui valori conferiti al dipendente al netto delle detrazioni per carichi di famiglia e di determinati importi indicati nel art 51 del D.P.R. 917/1986 come le somministrazioni di vitto da parte del datore di lavoro. Le ritenute vengono applicate in base alle aliquote Irpef, rapportando i scaglioni annui al periodo paga. Le ritenute, inoltre, si applicano sull'imponibile del TFR e sulle indennità equivalenti. In ultima, le ritenute si calcolano sulla parte di imponibile dei valori consegnati agli eredi del lavoratore, con l'aliquota stabilita del primo scaglione. Oltre al versamento periodico, i datori di lavoro sono obbligati ad effettuare il conguaglio entro il 28 febbraio dell'anno successivo: si mettono a confronto l'ammontare delle ritenute operate sulle somme versate in ciascun 16 del mese e l'imposta complessiva dovuta sulle somme totali dell'anno, tenendo conto delle detrazioni. I datori di lavoro hanno l'obbligo di certificare le ritenute operate e di consegnare il modello CUD ai propri dipendenti come prova dei loro versamenti. La Certificazione Unitaria del Datore di lavoro fornisce l'indicazione relativamente ai redditi fiscalmente imponibili, alle ritenute sugli stessi e, anche, alla retribuzione pensionabile per i lavoratori iscritti al Fondo Pensioni Lavoratori dipendenti gestito dall'INPS. Tale certificazione non è un modello ufficiale, ma deve seguire una sequenza prevista dal provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate.

Il sostituto d'imposta ogni anno deve disporre anche il modello 770. Il modello 770 è la dichiarazione con la quale manifestare all'Amministrazione finanziaria ed agli enti previdenziali i redditi corrisposti, le ritenute operate, le retribuzioni imponibili, le ritenute versate e le compensazioni effettuate. Tale prospetto può essere visto come un

CUD integrato di altre informazioni relativamente al TFR ed all'assistenza fiscale. I dati previdenziali sono identici a quelli riportati nel CUD, ma con differenza dei dati INAIL riportati solo nel modello 770. La presentazione del modello 770 deve avvenire entro il 31 luglio di ciascun anno. In contabilità generale si rileva nel momento di liquidazione dei salari e stipendi l'Erario c/ritenute operate. Tale voce va ad incrementare l'ammontare dei debiti verso l'Erario. Le ritenute in oggetto, sono da ritenersi inerenti con la gestione corrente e quindi ne vanno ad influenzare negativamente il flusso di cassa dell'area in oggetto.

3.6.2 Le ritenute sul reddito di lavoro autonomo

Le aziende che versano compensi per prestazioni di lavoro autonomo, devono, al momento del pagamento degli stessi, operare una ritenuta a titolo di acconto dell'imposta sul reddito delle persone fisiche con l'obbligo di rivalsa. La ritenuta di norma, è del 20%, mentre se si tratta di soggetti non residenti nello Stato Italiano diventa pari al 30% e si trasforma in una ritenuta a titolo definitivo. Come per le ritenute dei redditi di lavoro dipendente, le ritenute sui redditi di lavoro autonomo devono essere versate entro il 16 del mese successivo, utilizzando sempre il modello F24, in via telematica. Sono soggetti a ritenuta i compensi esborsati ad artisti e professionisti. Osservando nel dettaglio sono soggetti a ritenuta compensi per prestazioni di lavoro autonomo anche sottoforma di partecipazione agli utili, per prestazioni rese a terzi, per l'assunzione di obblighi di fare, non fare o permettere, sugli utili corrisposti a promotori o soci fondatori di società con personalità giuridica, sui diritti d'autore concessi e sui diritti opere d'ingegno derivanti da persone fisiche non imprenditori o professionisti. La base imponibile su cui si va a calcolare l'aliquota non viene determinata come per i redditi di lavoro dipendente, ma vi sono delle accortezze specifiche. Rientrano nella base imponibile, oltre ai compensi, anche i rimborsi per le spese di viaggio, vitto e alloggio e per le spese documentate anticipate dal professionista. Non vanno a determinare la base imponibile la rivalsa del contributo per la cassa nazionale dell'ordine professionale e le somme a titolo di rimborso spese se non inerenti alla produzione del reddito di lavoro autonomo. Come per le ritenute sul lavoro dipendente, anche per questa categoria di ritenute si deve predisporre entro il 28 febbraio di ogni

anno la certificazione del versamento delle stesse a ciascun interessato e si deve procedere, corrispondentemente, alla loro rappresentazioni nel modello 770 entro il 30 luglio. In via usuale, rientrano tra i flussi di cassa della gestione corrente.

3.6.3. Le ritenute sui dividendi

I dividendi sono sottoposti a ritenute che variano in base a chi li distribuisce e chi li percepisce. Se una società residente in Italia eroga dividendi per partecipazioni non qualificate⁷⁶ a persone fisiche non imprenditori, deve operare una ritenuta a titolo d'imposta pari al 20%. Se gli utili vengono percepiti da imprenditori o da società di persone, la società erogante i dividendi non deve operare una ritenuta, ma la tassazione avviene in sede di dichiarazione del soggetto applicando l'aliquota Irpef sul 49,72% dei dividendi percepiti. Quest'ultima modalità di tassazione viene applicata anche per gli utili percepiti da persone fisiche non imprenditori per le partecipazioni qualificate. Invece, se il dividendo viene percepito da un soggetto Ires, rientrerà nella formazione della base imponibile Ires, ma solo per il 5%, dato che il 95% viene escluso da tassazione. Se la società erogante non è residente nel territorio italiano, si applicherà la normativa di diritto tributario internazionale. Se vengono corrisposti utili a soggetti non residenti diversi dalle società di applica una ritenuta a titolo d'imposta del 27% indipendentemente se derivano o meno da partecipazioni qualificate. L'aliquota delle ritenute è diminuita a 12,50% per le azioni di risparmio. Le ritenute sui dividendi devono essere versate entro il 16 del mese successivo al trimestre in cui viene corrisposto il dividendo: rispettivamente il 16 aprile, il 16 luglio, il 16 novembre ed il 16 gennaio. Il sostituto d'imposta deve provvedere, entro il 28 febbraio dell'anno successivo, alla compilazione e alla consegna della Certificazione⁷⁷ da consegnare ai sostituiti dove risultano i dividendi, i proventi equivalenti e le relative ritenute, oltre che a fine Luglio alla presentazione delle ritenute nel modello 770. Tali ritenute vanno ad influenzare i flussi di cassa della gestione tributaria (extra caratteristica).

⁷⁶ Una partecipazione è qualificata quando supera il 2% dei diritti di voto oppure il 5% del capitale o patrimonio se società quotate in borsa, oppure supera il 20% dei voti o il 25% del capitale se non quotate oppure supera il 25% del patrimonio delle società di persone.

⁷⁷ La certificazione è denominata modello CUPE (Certificazione degli Utili e dei Proventi Equiparati).

3.7 L'impatto della fiscalità sulla gestione monetaria

La fiscalità è una delle maggiori tematiche a cui gli imprenditori danno una particolare attenzione visto come lo Stato riesce ad “entrare” nelle casse aziendali e prendere con se una grossa fetta di liquidità. Le società cercano di trattare l'aspetto tributario a 360°, osservando, anche, l'evoluzione della normativa fiscale, dato che non è costante nel tempo ma si conforma a seconda delle necessità ed esigenze del legislatore. I prelievi che l'Erario esercita nei confronti dell'impresa, corrispondono di norma, a servizi ed infrastrutture che lo stesso eroga in modo indiretto alle stesse. L'istituto impresa non riesce a toccare con mano la concretezza di tali servizi e non riesce a cogliere a pieno i benefici garantiti. Le società cercano in tutti i modi di avere un risparmio fiscale massimo, attuando molte volte comportamenti volti alla diminuzione della massa imponibile senza porre attenzione alle implicazioni che le normative fiscali hanno sulla dinamica monetaria. L'azienda, in tutti i modi cerca di creare un utile ante imposte irrisorio in modo da non dover imputare imposte d'esercizio gravose. Come ben sappiamo, la disciplina fiscale relativa alle imposte d'esercizio, Ires e Irap, non prende come base imponibile l'utile ante imposte, ma rispettivamente per l'Ires è considerata solo una base di partenza su cui imputare le variazioni in aumento ed in diminuzione, mentre l'Irap non la considera proprio, dato che le modalità di calcolo della base imponibile non contemplano l'utile ante imposte. Quindi nel collettivo italiano è diffusa soprattutto tra le piccole-medie imprese una idea errata di risparmio di imposta. Se proprio non si può fare a meno del desiderio di ridurre le imposte dirette a proprio carico non deve far altro che studiare anticipatamente quali sono le operazioni che generano un aumento della base imponibile nell'Ires e quali sono gli elementi che confluiscono nella base imponibile Irap. Succede molto spesso tra gli imprenditori con mentalità classica, che al momento del pagamento del saldo o dell'acconto, si ritengono sorpresi dell'importo da consegnare allo Stato data la loro situazione economica, molte volte anche negativa. Il cambio di mentalità da effettuare non è di poco conto. Si deve ragionare anche per l'aspetto fiscale in una logica di dinamica monetaria: la visione statica del bilancio deve essere abbandonata. La focalizzazione sul risparmio “apparente” di imposta ha portato a tralasciare gli effetti che l'applicazione delle stesse norme hanno sulla liquidità. Questa questione, aggravata dalla situazione di criticità già

presente nel Paese, implica ulteriore difficoltà finanziarie a causa dei vari pagamenti dovuti che, quasi a volere infierire sull'impresa, sembrano apparire nei momenti meno opportuni. Questa "improvvisa" richiesta di liquidità da parte del Fisco, non si può definire così inaspettata, dato che le movimentazioni monetarie derivanti dall'applicazione di disposizioni tributarie tendenzialmente sono prevedibili.

La fiscalità impatta, di solito, negativamente sulle varie gestioni funzionali ed è proprio necessario, quindi, individuare le situazioni in cui l'incidenza tributaria può creare delle tensioni. Bisogna osservare se nelle proprie casse si dispongono di somme sufficienti per far fronte a tutti gli impegni compresi quelli nei confronti dell'Erario. In mancanza delle stesse, si devono attuare delle strategie idonee per riuscire sempre ad avere contemporaneamente un equilibrio orizzontale e verticale, e di conseguenza globale.

Quella tributaria è un'area su cui prestare molta attenzione ed accuratezza che non passa, di certo, in via secondaria rispetto alle altre aree presenti all'interno dell'istituto impresa. Se l'azienda riveste una dimensione medio - grande è possibile trovare delle risorse ad hoc stanziare per la gestione interna della stessa, come per esempio un ufficio esclusivamente per la pianificazione fiscale o un responsabile fiscale. Chi si occupa principalmente della gestione tributaria deve giornalmente studiare l'evoluzione della normativa e occuparsi degli adempimenti richiesti dalle norme tributarie, come la preparazione delle dichiarazioni periodiche o l'esecuzione di versamenti periodici. Inoltre devono analizzare attentamente le diverse scelte attuate nelle altre gestioni, ossia, come la corrente o la finanziaria possono impattare nei flussi di cassa della gestione tributaria e di conseguenza consigliare ed indirizzare il management sulle decisioni da prendere per riuscire a limitare il carico fiscale complessivo. E' importante sottolineare che la gestione dell'area tributi e dei relativi flussi non devono essere il focus da perseguire, ma deve essere presa in considerazione in modo armonico assieme alle altre aree funzionali. Tra i compiti dei responsabili fiscali o degli amministratori, se si tratta di una società di piccole dimensioni, rientra l'attenta e delicata definizione del fabbisogno monetario fiscale nei vari periodi dell'anno⁷⁸.

Se la fiscalità incide sulla dinamica dei flussi di cassa in vari modi e tempi diversi sarà necessario individuare le situazioni in cui tale incidenza potrebbe creare ulteriori

⁷⁸ Cfr. Arioldi G., Brunetti G., Coda V., *Corso di Economia Aziendale*, 2005.

tensioni e capire in che modo possono essere attenuati gli aspetti negativi. Nei paragrafi precedenti abbiamo osservato quali sono i vati tributi che colpiscono le società per azioni, mentre, ora, andiamo ad analizzare in che periodo dell'anno si verificano i principali versamenti.

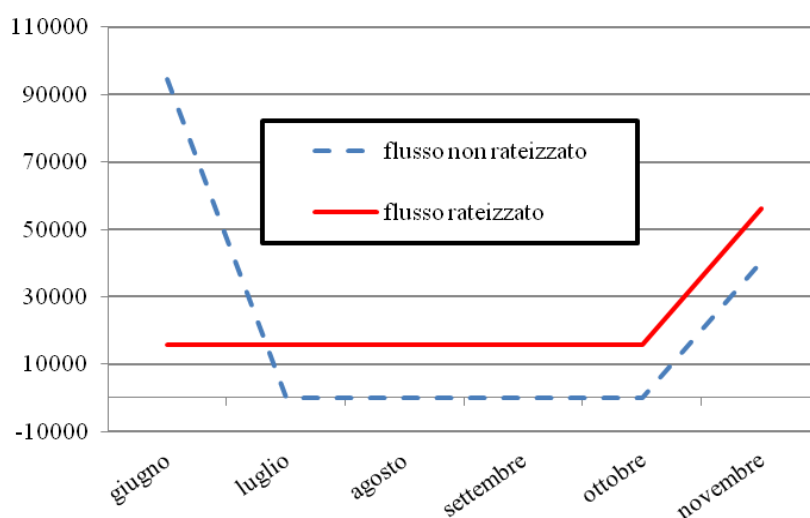
Figura 13: *La tempistica dei flussi di cassa legati ai tributi*

Tributo	Data del versamento	Influenza sui Flussi
IRES saldo e 1° acconto	16 giugno	FCGC – FCGT
IRES 2° acconto	30 novembre	FCGC – FCGT
IRAP saldo e 1°acconto	16 giugno	FCGC
IRAP 2° acconto	30 novembre	FCGC
IMU acconto	16 giugno	FCGC-FCGT
IMU saldo	16 dicembre	FCGC-FCGT
IVA liquidazione mensile	Ogni 16 del mese	FCGC
IVA saldo	16 marzo / 16 giugno	FCGC
IVA acconto	16 dicembre	FCGC
Accise	16 del mese successivo	FCGC
Imposta di bollo	Momento dell'atto	FCFC – FCGT
Imposta di registro	Momento della registrazione	FCGC – FCGT
Tares	Gennaio/aprile/luglio/ottobre	FCGC-FCGT
Tassa annuale bollatura registri contabili	16 marzo	FCGT
Diritti Camerali	16 giugno	FCGT
Contributi INPS	16 del mese successivo	FCGC
Contributi INAIL	16 febbraio	FCGC
Ritenute	16 del mese successivo	FCGC – FCGT
Fonte: Rielaborazione Personale.		

L'acconto ed il saldo Ires va ad influenzare la dinamica monetaria relativa ai flussi della gestione corrente ed i flussi della gestione tributaria, per effetto della composizione della base imponibile, principalmente nel mese di giugno (primo acconto e saldo) e di novembre (secondo acconto). Vi è la possibilità di rateizzare il pagamento del primo acconto e del saldo con la maggiorazione degli interessi. E' concessa la possibilità di

rateizzare il versamento del 16 giugno in sei rate mensili (ogni 16 del mese: rispettivamente 16 giugno, 16 luglio, 16 agosto, 16 settembre, 16 ottobre e 16 dicembre), in modo che l'ultima dilazione concessa deve coincidere con il versamento del secondo acconto. Per quanto le uscite monetarie relative all'Imposta regionale sulle attività produttive seguono lo stesso regime delle imposte sul reddito societario, quindi vi sono due tranches di pagamenti a giugno e a novembre a meno che non si opti per la rateizzazione degli esborsi del primo mese d'estate. Già di primo acchito si osserva che l'incidenza sulla liquidità si riscontra nei mesi di giugno e di novembre. Se invece l'azienda decide di optare per la rateizzazione l'andamento delle uscite tributarie per l'Irap e Ires segue un'evoluzione differente: da giugno a ottobre l'azienda deve sostenere un'uscita costante, mentre a novembre dovrà far fronte pagamento maggiore dato che all'ultima rata si aggiunge il pagamento del secondo acconto.

Figura 14: *La dinamica monetaria dei flussi in uscita di Ires e Irap*



Fonte: Rielaborazione personale

La decisione di effettuare la rateizzazione delle principali imposte dirette, si deve rapportare con la dinamica monetaria complessiva. La scelta di rateizzare deve aver alla base una logica di armonizzazione con il resto delle entrate e uscite della gestione corrente, della gestione accessoria, della gestione finanziaria e di quella del capitale. Si ricorda che l'Ires è un'imposta che va a colpire sia i flussi della gestione corrente e sia i

flussi della gestione tributaria per la quota non inerente alla gestione caratteristica. La dinamica dell'Irap impatta, solitamente, nella gestione corrente. Dalla figura relativa alla dinamica dei flussi di cassa di Irap e Ires si osserva una propria forma di stagionalità, laddove con questo termine si intende un concentramento, in questo caso, di uscite monetarie in uno o più periodi dell'anno noti a priori⁷⁹. L'addensarsi di uscite monetarie in due periodi dell'anno può provocare tensioni di liquidità, sebbene il lungo anticipo con cui si conoscono le date dei pagamenti e la loro entità. Guardando l'Imposta municipale propria si riesce a cogliere un aspetto in comune con Irap e Ires, relativamente al acconto, mentre per il pagamento del saldo la società deve attendere la fine dell'anno. Questa disciplina è oggetto tuttora di modifica da parte del Governo, quindi responsabili fiscali devono star pronti ad eventuali evoluzioni normative, in modo da non trovarsi impreparati. Relativamente all'Imposta Municipale Propria⁸⁰ le Piccole-Medie imprese sollevano a gran voce la loro opposizione. Nei periodi di crisi economica, l'Imposta municipale propria pesa sulle spalle delle imprese in maniera iniqua soprattutto quando tali immobili non rappresentano un cumulo di patrimonio, ma sono destinati alla produzione. In quanto tali sono sottoposti già a tassazione Ires del reddito d'impresa che contribuiscono a generare. La proposta di riforma va a toccare anche la deducibilità parziale dell'imposta comunale dal reddito d'impresa. Un'ulteriore penalizzazione emerge se si considera che l'imposta colpisce anche gli immobili realizzati dalle imprese di costruzione ed in attesa di vendita⁸¹. L'Imposta municipale propria va ad impattare sulla dinamica monetaria della gestione corrente e sulla gestione tributaria a seconda se l'immobile colpito è un bene strumentale allo svolgimento dell'attività core business oppure se rientra come bene oggetto di un investimento patrimoniale accessorio.

Nei flussi monetari della gestione corrente non si deve dimenticare l'influenza determinata dell'Imposta sul Valore Aggiunto. La società è obbligata mensilmente (trimestralmente, se ha optato per tale regime) ad effettuare il versamento relativo alla liquidazione periodica. Questa imposta non rappresenta una stagionalità definita, ma si

⁷⁹ Cfr. Manca F., *Il controllo di gestione nelle imprese soggette a stagionalità*, 2009.

⁸⁰ Il prospetto nella figura 12 presenta le varie scadenze relativamente all'Imposta Municipale Propria (Imu) e alla Tassa sui rifiuti e sui Servizi (Tares). Se dal 2014 entrerà in vigore la Service Tax, che provvederà a sostituire i suddetti tributi, il prospetto di pianificazione dovrà essere modificato in seguito all'evoluzione della normativa in oggetto.

⁸¹ Sul tema Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, *L'Imu sta uccidendo le piccole imprese*, 2013.

può notare che nei mesi di marzo o giugno e dicembre deve effettuare i versamenti del saldo e dell'acconto, oltre a quelli mensili. Nell'immaginario collettivo si equiparano i versamenti dell'Iva effettuati da terzi soggetti in seguito alla vendita dei prodotti dell'azienda erroneamente a ulteriori ricavi. Si deve cancellare dalla mente di chi gestisce la liquidità che non sono ricavi, ma delle partite di giro e non sono vere e proprie imposizioni a carico dell'azienda. Come sappiamo, la liquidazione periodica viene determinata sulla compensazione tra Iva a Debito e Iva a Credito, rendendo i debiti minimi. Nella pratica quotidiana vi è un problema da non sottovalutare legato alla crisi, ossia la difficoltà di incassare le somme fatturate sulle quali si sia già assolta l'imposta. Più l'incasso tende a ritardare e più gravi possono essere le conseguenze sulla liquidità, ed è questo uno dei motivi che detta l'importanza all'attività di recupero crediti⁸². Nei rapporti con gli Enti Pubblici è previsto il regime dell'Iva in sospensione, che permette di superare tali ostacoli, contabilizzandone il debito solo al momento dell'incasso dei relativi corrispettivi. Lo stesso criterio viene utilizzato nei rapporti tra aziende e prende il nome di regime dell'Iva per cassa. I problemi rimangono tra i rapporti tra aziende e persone fisiche, nei quali non è possibile contabilizzare il debito Iva al momento dell'effettivo incasso dei ricavi.

Un altro esborso periodico che l'azienda deve sostenere sono i contributi relativamente ai propri dipendenti. Ogni 16 del mese sulla base del modello UNIEMENS, l'azienda deve effettuare il versamento presso l'Inps, creando così un'ulteriore uscita monetaria che incide nella dinamica della gestione corrente. La società può richiedere una dilazione nel pagamento dei contributi, che è concessa nel limite massimo di 24 mesi e di ulteriori 12 mesi se concessa dal Ministro dell'Economia e delle Finanze. Questa rateizzazione potrebbe aiutare l'azienda in una fase di difficoltà, ma la stessa non si deve dimenticare che nei mesi in cui dovrà far fronte agli esborsi dilazionati dovrà comunque far fronte alle uscite relativi ai contributi sorti dai modelli UNIEMENS successivi. Invece, i contributi legati all'Inail devono essere pagati una volta l'anno nel mese di febbraio, a meno che l'azienda non richieda la suddivisione del pagamento in quattro momenti differenti: febbraio, maggio, agosto e novembre. Come i contributi Inps, i flussi relativi ai contributi Inail vanno incidere nella gestione caratteristica. Nella gestione caratteristica rientrano anche le ritenute relative al lavoro dipendente e

⁸² Cfr. Cirillo B., Del Bene M., *Come recuperare i crediti nella crisi d'impresa*, 2012.

autonomo che in modo negativo la influenzano. Le ritenute sui dividendi diversamente vanno ad incidere sulla gestione tributaria data la loro inerenza non tipica rispettivamente il 16 di aprile, 16 luglio, 16 novembre e 16 gennaio.

Vi sono degli obblighi tributari che hanno una cadenza annuale e quindi si manifestano in forma monetaria in un preciso mese dell'anno. Tale aspetto riguarda la tassa annuale sulla bollatura dei registri contabili, da effettuare entro il 16 marzo, ed i diritti camerale, da pagare entro il 16 giugno. Per quanto riguarda la Tares, siamo in attesa di ulteriori disposizioni normative, mentre per gli altri tributi come le Accise, Imposta di bollo e di registro vi è un'uscita monetaria nel momento in cui sorge l'obbligo impositivo.

3.8 La Pianificazione fiscale

La diretta conseguenza dell'enorme carico fiscale⁸³ che grava sulle società è quello di trovarsi in situazione di criticità, o di marcare quella esistente, a causa degli impegni tributari che solitamente appaiono nei momenti meno opportuni. A tal proposito bisogna costruire una pianificazione fiscale e monetaria per conoscere in via preventiva in quali momenti dell'anno vi devono essere le principali uscite⁸⁴. La pianificazione fiscale è uno strumento utile per evitare che gli esborsi non giungano al limite temporale quando i flussi di cassa a livello complessivo sono in sofferenza e, quindi, permette di conoscere in via preventiva a quanto ammonta il pagamento tributario e, in particolar modo, in che mesi dell'anno lo si dovrà affrontare.

Come ogni altro strumento di controllo, non deve essere preso alla lettera, ma deve apportare beneficio all'azienda, migliorandone la dinamica monetaria. La stima dei vari flussi la si può effettuare soprattutto sulla base della normativa vigente, che definisce dettagliatamente la composizione delle varie basi imponibili e le rispettive aliquote.

L'importanza della pianificazione nasce dal momento economico che le aziende si trovano ad affrontare. La crisi economica e finanziaria dal 2008 ha messo in ginocchio

⁸³ L'Italia, nella classifica mondiale del carico fiscale sulle aziende, è il peggior Paese europeo e continua a navigare sugli ultimi posti al mondo. L'ultima analisi effettuata da PriceWaterhouseCoopers, costruita analizzando i dati di 185 Paesi, afferma che il carico fiscale complessivo, considerando imposte sugli utili, imposte sul lavoro e altri oneri, arriva al 68,3% dei profitti d'impresa. Sul tema Orlando L., *Italia peggior Paese Europeo per il carico fiscale sulle aziende. Pesa la tassazione sul lavoro*, Il Sole 24 ore, 21 novembre 2012.

⁸⁴ Cfr. Manca F., *L'impatto della fiscalità sulla liquidità d'impresa*, in *Amministrazione&Finanza* n. 6 del 2011.

parecchie realtà aziendali, che mai pensavano ad un loro tramonto. Sicuramente la pianificazione può apportare valore all'azienda, in termini di segnali: di campanelli d'allarme. Se già nella previsione il management, o l'alta direzione, o chi per esso prende decisioni in ambito di liquidità, non può non accorgersi della infattibilità del budget, in questo caso di cassa, redatto. Dietro la previsione di breve termine ci deve essere una logica, che segua il buon senso, e che sia in linea con la realtà esterna all'azienda. Ben si sa che il carico fiscale genera flussi principalmente negativi all'interno della dinamica aziendale e di conseguenza, se non previsto armonicamente, desta preoccupazione all'equilibrio globale dell'azienda. Sapendo a priori che l'imposizione fiscale nel complesso nel breve termine non si ridurrà, non ci resta che integrare il nostro budget di cassa con tutte le movimentazioni monetarie tributarie che vanno a colpire l'azienda. Il budget di cassa rappresenta in definitiva, come descritto nel capitolo 2, la previsione della variazione di cassa dell'anno a venire. Quindi mettendo a sistema le nozioni dei principali tributi che colpiscono la società di capitali e della previsione a breve termine, possiamo stilare una previsione di cassa che considera l'impatto dei flussi di cassa tributari. Diversamente da quanto visto nei capitoli precedenti troviamo nei flussi di cassa della gestione corrente anche tutte le movimentazioni monetarie legati ai tributi che colpiscono la dinamica caratteristica.

Nella gestione corrente rientrano quindi i flussi legati ai contributi sul personale dipendente, all'Ires (in parte), all'Irap, all'Imu e alle Ritenute su redditi di lavoro autonomo e dipendente. Nella figura seguente viene rappresentato il momento in cui i vari pagamenti si realizzano, nel caso di una società che non scelga di rateizzare i pagamenti⁸⁵. In fase previsionale, l'azienda può già considerare la possibilità di rateizzare alcuni tributi, o se sia il caso di fronteggiarli in un'unica soluzione: la scelta deve essere presa in modo coordinato con tutti gli altri flussi in entrata ed in uscita in modo da evitare situazioni sgradevoli di squilibrio in seguito alla mancanza di liquidità. Non si devono dimenticare tutti i tributi, che solitamente nel conto economico vanno ad implementare gli oneri diversi di gestione al punto B.14 e che vanno ad influenzare la gestione corrente come le accise, l'imposta di bollo, l'imposta di registro. Tali tributi

⁸⁵ Nel caso di una società che decida di optare per la dilazione, allo schema della Figura, si devono apportare le modifiche in linea con la scelta adottata, in modo da avere una programmazione conforme all'effettive intenzioni.

non sono stati scritti nel piano a breve termine, perché la loro manifestazione monetaria, per ogni società, varia a seconda del momento della loro costituzione.

Figura 15: *Il budget di cassa revisionato*

	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Sett	Ott	Nov	Dic
Incassi commerciali												
Totale entrate commerciali												
Uscite per acquisti												
Uscite per costo del lavoro	INPS	INPS+INAIL	INPS	INPS	INPS	INPS	INPS	INPS	INPS	INPS	INPS	INPS
Uscite per Costi per servizi												
Altri costi tipici												
Liquidazione Iva del periodo	IVA	IVA	IVA + SALDO	IVA	IVA	IVA	IVA	IVA	IVA	IVA	IVA	IVA+ ACCONT O
Uscite per obblighi tributari caratteristici	RIT.	RIT.	RIT.	RIT.	RIT.	IRES-IRAP-IMU-RIT.	RIT.	RIT.	RIT.	RIT.	IRES-IRAP-RIT.	IMU-RIT.
Totale uscite commerciali												
FCGC												
Investimenti immo. Netti												
Disinvestimenti immobil												
Rimborso rate finanz. m/l												
Accensione nuovi finanz.												
Oneri/+proventi finanziari												
Entrate estione accessor.												
Uscite gestione accessoria												
Uscite per Imposte liquidate extra caratteristiche	RIT.			RIT			RIT.				IRES + RIT.	IMU
Aumenti di capitale												
Rimborsi di capitale												
Distribuzione dividendi												
Δ DELLA LIQUIDITA'												

Fonte: Rielaborazione personale

Per l'Imposta sul valore aggiunto volontariamente si è voluto rappresentarla in modo autonomo, per prevedere l'ammontare delle movimentazioni legate ad acquisti e a vendite, che non hanno una valenza reddituale. Considerando tutte queste movimentazioni di cassa si arriva alla determinazione del flusso di cassa della gestione corrente definitivo. Aggiungendo e togliendo le varie entrate e uscite delle varie gestioni (degli investimenti, finanziaria, accessoria e del capitale), ci si avvicina sempre più alla variazione della liquidità prevista. L'ultimo passo necessario è l'imputazione delle entrate e uscite relative ai tributi extra caratteristici ossia del risultato della gestione tributaria. Nella gestione tributaria vi sono tutte le movimentazioni monetarie legate ai rapporti nei confronti dello Stato che non hanno valenza caratteristica come la quota dei pagamenti dell'imposta sui redditi societari non imputabile nel flusso di cassa della gestione corrente, le ritenute sui dividendi, la bollatura dei libri contabili, l'imposta municipale propria su immobili non strumentali all'attività d'impresa e ogni altra imposizione non strettamente collegata al core business.

A questo punto la società riesce a prevedere in modo completo ed esaustivo la variazione di liquidità per l'anno a venire e di conseguenza il fabbisogno necessario. Il budget di cassa segue uno specifico iter che si conclude con l'analisi della sua fattibilità e l'approvazione. Il management osserva attentamente il prospetto previsionale redatto e non tralasciando la base di partenza della propria liquidità riesce ad osservare, anche grazie alla documentazione di supporto fornitogli, il fabbisogno necessario per la sua realizzazione. La decisione di approvare o meno il budget di cassa deve essere affrontata tenendo conto sia il piano strategico sia l'ambiente esterno su cui si proietta. Arrivati a programmare un budget di cassa ottimale per la società in esame, lo si approva definendo così gli obiettivi di breve termine.

La pianificazione, non è uguale per tutte le società, ma varia a seconda della propria posizione di partenza, dal settore in cui opera e dal fabbisogno generato dalle altre gestioni.

3.9 La transazione fiscale

Le imprese italiane sono in serie difficoltà a causa dell'attuale congiuntura economica in balia dei debiti fiscali, commerciali e finanziari che pregiudicano la continuità

dell'azienda. Uno dei principali e significativi problemi che le aziende in crisi presentano consiste nell'esigenza di determinare l'ingente quantità di debiti fiscali e contributivi. Il legislatore, nell'art. 182 *ter* della legge fallimentare ha dato la possibilità nei processi di risanamento delle imprese in crisi di ristrutturare anche i debiti verso l'Erario e gli istituti previdenziali ed assistenziali. Questo istituto è denominato transazione fiscale e può essere attuato esclusivamente in seguito ad un concordato preventivo oppure mediante l'uso di un accordo di ristrutturazione⁸⁶. Questo strumento consiste nella richiesta allo Stato dell'eliminazione e/o dilazione del debito comprensivamente delle sanzioni e degli interessi. In particolare non può sussistere la falcidia del debito per Iva, che può essere eventualmente dilazionato. Questo strumento è sostanzialmente "nuovo" ed ampio dato che può essere utilizzato anche se i debiti sono in contenzioso⁸⁷ ed in fase di riscossione. Trovato l'accordo l'azienda si trova nella condizione di consolidare tutte le posizioni pregresse e di concludere i contenziosi in essere, favorendo così una più efficace e permanente uscita dalla crisi. La transazione fiscale è esclusa alla società che decida di optare per il piano di risanamento attestato (vedi par. 2.1.1); in tal caso l'azienda può effettuare una propria pianificazione con la rateizzazione prevista dalle norme in oggetto. La proposta della transazione fiscale non può essere fatta oltre che per la falcidia dell'Iva, anche per i tributi costituenti risorse proprie dell'Unione europea. Il debitore presenta in Tribunale il ricorso per l'ammissione al concordato preventivo e presenta una copia dello stesso anche ai competenti Uffici, Entrate ed Equitalia unitamente alla proposta di transazione. Inoltre la proposta di transazione deve contenere i dati identificativi dell'azienda, gli elementi identificativi della procedura di concordato preventivo in corso, la ricostruzione della posizione fiscale della società con l'indicazione di pendenti, i dettagli della transazione con l'indicazione dei tempi, modalità, garanzie e ogni altro aspetto utile all'accoglimento della proposta. La procedura si conclude con la decisione di

⁸⁶ L'azienda in crisi può chiedere l'omologazione (accertamento ufficiale) di un accordo di ristrutturazione dei debiti stipulato con il 60% dei propri creditori. Tale accordo deve essere depositato presso il tribunale, assieme dalla relazione di un professionista qualificato avente a oggetto la contabilità aziendale e deve attestare l'attuabilità del piano. Deve essere iscritto presso l'Ufficio del Registro delle Imprese. Dal momento della pubblicazione nel registro delle imprese, l'accordo diviene efficace e, durante i sessanta giorni successivi, i creditori non possono iniziare o proseguire azioni cautelari o esecutive sul patrimonio del debitore. L'omologazione produce l'effetto dell'esenzione da revocatoria di tutti gli atti, i pagamenti e le garanzie posti in essere in esecuzione del piano, nel caso in cui ad esso segua il fallimento. Sul tema Nisivoccia N., *Accordi di ristrutturazione*, il Sole 24 ore.

⁸⁷ Il contenzioso tributario è un procedimento giurisdizionale che ha ad oggetto le controversie di natura tributaria tra il contribuente e l'amministrazione finanziaria.

accettazione o di rifiuto della proposta di transazione da parte della Direzione Regionale delle Entrate. I criteri di valutazione della proposta riguardano l'aspetto formale e sostanziale. Quindi il controllo è effettuato prima sulla formalità della domanda ed in un secondo momento sul merito della proposta. La Direzione Regionale valuta la convenienza della proposta, rispetto all'ipotesi del fallimento secondo i criteri di economicità ed efficienza dell'azione amministrativa, considera gli altri aspetti della crisi d'impresa come la difesa dell'occupazione ed osserva gli effetti della mancata approvazione della transazione⁸⁸. Nella realtà la transazione può essere attivabile se il piano di risanamento dalla crisi prevede l'entrata di nuova finanza e la continuazione dell'attività d'impresa. Questo ultimo aspetto è determinante nella concessione della transazione dato che la persistenza del contribuente sul mercato, garantisce ulteriore futura materia imponibile e sicuro gettito erariale. L'istituto della Transazione Fiscale può essere un'opportunità per le aziende in crisi⁸⁹. Il ridimensionamento del carico tributario permette alle Società in stato di dissesto di tirare un respiro di sollievo tributario davanti a una realtà assai problematica. Inoltre può consentire ad un perfezionamento della pianificazione a breve, apportando di conseguenza ad una rivisitazione della stessa in seguito alle decisioni descritte sull'accordo. La scelta della transazione fiscale in definitiva può apportare valore aggiunto se abbinata alla programmazione ed al controllo, ossia alle quattro fasi osservate in precedenza: programmazione a medio lungo-termine, pianificazione a breve, misurazione e analisi ed infine il reporting. E' importante sottolineare che la transazione fiscale presa in modo autonomo non può consentire all'uscita definitiva dalla crisi, ma vi deve essere all'interno dell'azienda un insieme coordinato di azioni che permettano alla stessa di rimanere nel mercato e, perché no, di crescere non solo dal punto di vista dimensionale. L'obbligazione tributaria non deve più essere vista come un improvviso onere che grava sulle casse aziendali, ma deve essere considerata come un'uscita pianificata in tutti i suoi aspetti come tutti gli altri flussi aziendali. Tanto più se si è stilato un accordo, tramite l'istituto della transazione fiscale, si è a conoscenza a priori sulle scadenze di pagamento definitive.

⁸⁸ Sul tema Papaleo P., Pollio M., *Debiti tributari e contributivi nelle imprese in crisi: la "nuova" transazione fiscale e previdenziale*, in *Amministrazione&Finanza* n. 4/2010.

⁸⁹ Cfr. Savi D., *La transazione fiscale e previdenziale: un efficace strumento di negoziazione con fisco e enti previdenziali. La trattativa per i debiti Erariali*, Cesi Multimedia, 9 ottobre 2012.

CAPITOLO 4
L'ANALISI DELL'INCIDENZA FISCALE DELLE PMI
DEL NORD-EST

4.1 L'obiettivo dell'analisi - 4.2 La banca dati - 4.3 Il campione analizzato - 4.4 La
definizione di piccola media impresa - 4.5 Gli indicatori di pressione fiscale - 4.6
L'analisi dei dati

4.1 L'obbiettivo dell'analisi

Con la piena considerazione dell'importanza della fiscalità nella previsione a breve termine, si intende analizzare se nella realtà effettivamente il carico fiscale incide in modo gravoso e se davvero può essere uno strumento vantaggioso all'azienda effettuare una pianificazione per tendere sempre all'equilibrio monetario. Data la sofferenza di liquidità dichiarata dalle Piccole Medie imprese quotidianamente, si è volontariamente deciso di analizzare la situazione delle PMI del nord-est dal 2009 al 2011. Le Piccole Medie Imprese chiedono prestiti in banca per pagare le tasse invece che per finanziare crescita, innovazione e ricerca. Tre imprese su cinque hanno bisogno di un finanziamento, come risulta da uno studio effettuato dal Centro Studi Unimpresa⁹⁰ per onorare le scadenze fiscali. E' importantissimo sottolineare che i criteri e gli strumenti utilizzabili per produrre le scelte monetarie possono variare a seconda delle circostanze in cui vengono adoperati, ma non in funzione della dimensione. Nonostante ciò, varie indagini⁹¹ hanno dimostrato che la previsione a breve termine, presenta nella piccola media impresa connotati differenti da quelli dell'azienda di grandi dimensioni a causa di una mancata o minor cura. I motivi del disinteresse verso la programmazione nascono dalla mancanza di una consapevolezza adeguata alla crucialità della funzione previsionale, e di conseguenza della finanza in sé. Molte volte viene confusa con la gestione dei finanziamenti, ed, in particolare con la gestione del rapporto con le banche in termini di volume e di costo del denaro. Quindi in definitiva le cause principali della mancata diffusione nelle piccole medie imprese dello strumento previsionale sono la scarsa cultura della programmazione e della finanza aziendale, la mancanza delle risorse manageriali specializzate e la focalizzazione sul reperimento delle risorse finanziarie esterne. Tutti questi aspetti non vanno di certo d'accordo con la trasformazione ambientale, avvenuta in seguito alla crisi economica-finanziaria, dove la programmazione ed il controllo dei flussi di cassa sono diventati la formula per avere un equilibrio monetario stabile e duraturo. Non ci deve scordare per altro che una caratteristica della piccola media impresa, purtroppo, è la bassa forza contrattuale verso

⁹⁰ Sul tema Weisz B., *Pmi, prestiti bancari per pagare IMU e altre tasse*, in www.pmi.it, del 25 febbraio 2013.

⁹¹ Cfr. Quintiliani A., *Strumenti di analisi e pianificazione finanziaria per le piccole e medie imprese*, 2009.

i clienti, i fornitori e gli intermediari finanziari. Tanto più se si osserva il carico fiscale che pesa sulle spalle dell'aziende, diventa sempre più importante la loro tutela in modo da prevenire le crisi di liquidità e la sua traduzione in un inevitabile tracollo. Da una ricerca effettuata sulle Pmi della Lombardia e del Veneto che analizza il range 1998-2007, si evince che gli strumenti di programmazione e di controllo sono ancora poco diffusi⁹². Il più comune è il budget, mentre il ciclo di pianificazione e controllo che comprende il piano strategico, il budget ed il reporting non viene di norma implementato. Considerando i benefici che la pianificazione apporta al sistema di gestione si è voluto osservare la pressione fiscale di un campione di Piccole Medie Imprese del nord est italiano in un periodo di tre anni. Lo scopo è quello di studiare l'incidenza dell'Ires e dell'Irap sull'utile ante imposte in modo da osservare se è conveniente definire anticipatamente una pianificazione fiscale o meno⁹³.

4.2 La banca dati

La base informativa di riferimento è costituita dai dati di bilancio delle singole società. Per ricavare le utili informazioni è stata utilizzata la banca dati AIDA che ha permesso la consultazione dei relativi fascicoli di bilancio e delle note integrative. AIDA, Analisi informatizzata delle Aziende, è una banca dati facente parte del gruppo multinazionale Bureau Van Dijk Electronic Publishing, esperto nella creazione di prodotti contenenti informazioni aziendali a livello internazionale, altamente utilizzati in ambito economico, bancario, finanziario, universitario e da vari enti. AIDA descrive informazioni finanziarie, anagrafiche e commerciali su più di 500.000 società di capitali che operano in Italia.

4.3 Il campione analizzato

⁹² Sul tema Preti P., Puricelli M., *La guida del Sole 24 Ore alla gestione delle Pmi, la soluzione alle problematiche più tipiche della piccola e media impresa italiana*, 2008.

⁹³ La scelta di andare a studiare l'incidenza della pressione fiscale nasce dopo aver osservato attentamente lo studio effettuato dall'Unindustria di Bologna, la quale ha studiato per il periodo 2005-2006 la pressione effettiva per un campione di aziende industriali nella provincia di Bologna. Sul tema Unindustria Bologna, *La pressione fiscale sulle imprese industriali del territorio. Ricerca di Unindustria Bologna*, novembre 2007.

Per la definizione del campione si è proceduto all'estrazione dalla banca dati di tutte le Piccole Medie Imprese in forma di società di capitali attive nel Nord-Est italiano. La ricerca si è compiuta nelle Società di Capitali, e quindi sotto forma di Società per Azioni, di Società a responsabilità limitata e di Società in Accomandita per Azione. La scelta della forma giuridica da esaminare è dettata dalla possibilità di guardare nel bilancio la nota integrativa e dal fatto che in base alla forma giuridica varia anche la composizione dei tributi che colpiscono l'azienda. Volutamente nel campione non rientrano le società cooperative ed i consorzi dati i loro sgravi fiscali. Questa esclusione trova fondamento nell'aspirazione di individuare un campione di imprese il più possibile omogeneo in relazione all'obiettivo. È noto infatti, che le imprese cooperative godono di agevolazioni fiscali specifiche che diminuiscono l'incidenza delle imposte sul risultato d'esercizio e che i consorzi vengono utilizzati, di norma, come figure giuridiche senza scopo di lucro, funzione che è in contrasto con lo scopo delle società di capitali incluse nel campione. Inoltre dalla ricerca si sono escluse le società soggette a fallimento, a liquidazione, a concordato preventivo o fallimentare e quelle inattive, ossia che non esercitano l'attività.

La scelta di analizzare le Piccole Medie Imprese del Nord-Est è dettata dalla situazione di criticità che oggi stanno attraversando. Le Pmi dal 1998 al 2007 hanno rappresentato un fattore dinamico e vivace del tessuto industriale locale, apportando significativi risultati a livello nazionale. L'80% del valore aggiunto delle Piccole Medie Imprese italiane è prodotto nelle regioni del Nord-Est Centro ed in Lombardia⁹⁴.

Il campione comprende 334 società di capitali dislocate in Veneto, Friuli-Venezia-Giulia, Trentino Alto Adige ed Emilia Romagna le quali sono state analizzate in ciascun anno che va dal 2009 al 2011. Il campione comprende tutte le Piccole Medie Imprese del Nord-Est operative nel territorio che in AIDA presentano la disponibilità dei bilanci per i tre anni consecutivi.

4.4. La definizione di Piccola Media Impresa

⁹⁴ Sul tema Galossi E., Morettini G., Simonetti M., Teselli A., 2011, *Le piccole medie imprese al tempo della crisi. Politiche per le PMI, impatto della crisi e ruolo della formazione continua*, Istituto Ricerche Economiche e Sociali.

Secondo l'allegato della raccomandazione 2003/362/CE art. 2, si definiscono Piccole Medie Imprese, le imprese che occupano meno di 250 persone e con un fatturato annuo non superiore ai 50 milioni di euro o con un totale di bilancio annuo che non supera i 43 milioni di euro. Al suo interno si possono suddividere in microimprese, piccole imprese e medie imprese. Le microimprese hanno un organico non superiore a 10 persone ed il fatturato o il totale del bilancio inferiore ai 2 milioni di euro; le piccole imprese il numero di persone è inferiore a 50, il totale del fatturato o il totale del bilancio non superiore a 10 milioni di euro, mentre per le medie imprese la definizione fissa un organico inferiore a 250 persone ed un fatturato o totale di bilancio non superiore a 43 milioni di euro⁹⁵. A livello europeo le Piccole Medie Imprese costituiscono la stragrande maggioranza di imprese, nonché una risorsa primaria occupazionale ed un trampolino di lancio per sviluppo ed innovazione. La crisi ha influenzato le Pmi secondo un meccanismo a più stadi interdipendenti. Inizialmente i crolli dei mercati internazionali hanno causato una fortissima caduta degli scambi e della domanda. Le Piccole Medie Imprese sono colpite dai problemi del settore di appartenenza o delle grandi imprese a cui erano strettamente collegate. Lo stagnamento degli scambi si è sommato ad una diminuzione di denaro circolante dettando così un crescente bisogno di denaro in seguito anche dell'incremento dei pagamenti dilazionati dei propri clienti. La combinazione della contrazione delle vendite e del ritardo dei pagamenti ha provocato una crisi di liquidità, accentuata dalla difficoltà di accedere ai tradizionali canali di finanziamento. L'immediato effetto è stata la reazione alle numerose perdite ed insolvenza da parte del sistema bancario con una forte stretta creditizia (credit crunch⁹⁶). Un ruolo significativo nella stretta creditizia è svolto dalle politiche di erogazione del credito basati su meccanismi di credit scoring⁹⁷. Le Pmi sono investite pesantemente da tassi di interessi esorbitanti dato che vengono ritenute più rischiose. Le imprese si sono trovate, così, a fronteggiare lo scenario di crisi in una situazione di illiquidità. Nel 2009,

⁹⁵ Cfr. Commissione europea, *La nuova definizione di Pmi, guida dell'utente e modello di dichiarazione*, Pubblicazioni della Direzione Generale per le imprese e l'industria, 2006.

⁹⁶ Cfr. Locatelli P., *Bancarotta. Le piccole e medie imprese, la crisi e il credito che non c'è più*, 2013.

⁹⁷ Il credit scoring è uno strumento statistico che permette la valutazione della capacità di pagare (solvibilità) del cliente. Consiste in un metodo di calcolo che prende in considerazione una serie di informazioni sul consumatore e fornisce come output un punteggio sul rischio che il cliente non paghi i debiti. A seconda del valore ottenuto, la banca decide se erogare o rifiutare il prestito, la somma da offrire e il livello del tasso di interesse da pattuire. Secondo la Banca d'Italia, le informazioni maggiormente determinati per il credit scoring sono di quattro tipi: sul cliente, sulla categoria finanziamento da erogare, sul bene da finanziare e sul grado di indebitamento di chi chiede il credito (informazione registrata nella centrale rischi).

in Italia, tale situazione ha provocato un'impennata dei dissesti industriali e delle cessazioni di attività: i fallimenti sono cresciuti del 25% rispetto al 2008. Alcuni settori hanno saputo mantenere una buona redditività come ad esempio l'agroalimentare data una domanda rigida, mentre altri sono stati duramente penalizzati dalla recessione globale come ad esempio la filiera del legno e della carta, il settore tessile e quello calzaturiero. Diviene necessario un intervento strutturale da parte di organi nazionali e sovranazionali attraverso azioni dirette che siano in grado di colmare gli svantaggi delle Piccole Medie Imprese. L'importanza delle Piccole Medie Imprese nella realtà economica europea ha portato la Commissione Europea ad intervenire creando nel 2008 lo Small Business Act. Lo Small Business Act è un quadro operativo strategico a favore delle Piccole Medie Imprese. Questo documento, anche se tuttora è oggetto di revisione, afferma che la crescita economica e lo sviluppo equilibrato si hanno attraverso un migliore sfruttamento del potenziale di crescita e di innovazione delle Pmi. L'intento è quello di sviluppare l'imprenditorialità, incentivando l'imprenditoria giovanile ed offrendo una seconda opportunità a soggetti reduci da una negativa esperienza professionale. Inoltre l'obiettivo tende ad omogeneizzare le procedure legislative a livello europeo e rendere più semplici e veloci gli obblighi burocratici. L'Italia è intervenuta in modo tempestivo già nel 2008 con alcuni strumenti come ad esempio dei sostegni finanziari per l'accesso al mercato estero, dei piani che favoriscono la crescita economica attraverso l'uso della capacità intellettuale, l'istituzione di un fondo per il salvataggio delle imprese attraverso una garanzia statale per i prestiti commerciali, degli aiuti al credito, ecc. Questi interventi si sono rivelati di supporto, ma non hanno risolto la situazione in modo esaustivo; infatti la risposta dell'Italia è stata tempestiva, ma non è stata in grado di fornire soluzioni adeguate ai numerosi problemi del sistema imprenditoriale.

4.4 Gli indicatori di pressione fiscale

Nell'affrontare l'interrogativo dell'individuazione di misuratori di pressione fiscale sulle imprese è necessario appellarsi alla vasta letteratura disponibile in materia di analisi delle fiscalità sulle imprese. La letteratura sempre più si è arricchita nel corso del tempo di importanti interventi, che presi singolarmente apportano informazioni

parziali⁹⁸. Le aliquote legali sono gli indicatori maggiormente utilizzati nei paragoni internazionali, ma se l'obiettivo della ricerca è la comparazione del carico fiscale ne possono derivare informazioni distorte. Infatti vi possono essere divergenze nelle modalità di determinazione della base imponibile in seguito a delle deduzioni ammesse, che possono portare a delle aliquote effettive completamente diverse da quelle legali. Quindi alle analisi puramente descrittive, che riassumono il livello di pressione dei sistemi fiscali con le aliquote legali, si accostano metodologie di misurazione di aliquote cosiddette effettive che portano alla definizione di misure sintetiche del carico fiscale realmente imposto sul profitto delle imprese. Le aliquote effettive vengono classificate in aliquote macro e micro e in aliquote backward o forward-looking⁹⁹. Nell'approccio macro si utilizzano valori di aggregati macroeconomici e sono utilizzati principalmente per osservare la pressione fiscale dal lato del settore pubblico. Essendo tali dati macroeconomici coprono periodi molto lunghi e di norma vengono implementati per osservare l'evoluzione temporale della pressione stessa. Un modo per determinare il carico fiscale medio delle imprese sono le aliquote effettive macroeconomiche backward-looking, definite in base ai valori di contabilità nazionale. Si rapporta il gettito delle imposte dirette versate dalle imprese su valori che approssimano la base imponibile aggregata come ad esempio il prodotto interno lordo. Per avere misure più prossime al concetto di aliquota effettiva è necessario l'impiego di dati di natura diversa con un livello di approssimazione superiore alle basi imponibili. Il punto di partenza si basa sulla presa in considerazione delle informazioni relative ai bilanci delle imprese (dati micro). Le aliquote effettive, in questa circostanza, si calcolano rapportando le imposte versate nell'esercizio, a voci di bilancio che siano maggiormente rappresentative della base imponibile. I risultati sono soddisfacenti a seconda del grado di difficoltà delle regole del sistema fiscale vigente¹⁰⁰. I benefici del ricorso a questi indicatori stanno nella possibilità di effettuare analisi dettagliate per settori d'impresa. Diversamente da quanto osservato a macro, a livello micro i dati disponibili per costruire gli indicatori toccano un numero limitato di anni permettendo il confronto su

⁹⁸ Cfr., Nicodème G., *Computing effective corporate tax rate: comparisons and results*, Economic Paper, n. 153 June 2001.

⁹⁹ Cfr. Monacelli D., *Indicatori di pressione fiscale, un confronto internazionale per imprese finanziarie e banche, un confronto internazionale per imprese finanziarie e banche*, Ente per gli Studi Monetari, Bancari e Finanziari Luigi Einaudi.

¹⁰⁰ L'utile ai fini fiscali differisce da quello ai fini civilistici derivante dal bilancio. Per questo nella valutazione dell'analisi si deve considerare un margine d'errore nel calcolo delle aliquote effettive.

specifici periodi. La distinzione tra indicatori back e forward-looking consiste che rispettivamente il primo permette di valutare il carico fiscale a consuntivo su una base di dati storici, mentre il forward consente di prevedere in che modo nel futuro la pressione fiscale potrebbe incidere.

Per riuscire a portare a termine l'obiettivo prestabilito dalla nostra analisi si è deciso di utilizzare l'indicatore di pressione fiscale micro backward-looking per le Piccole Medie Imprese del Nord-Est. Si è scelto di prendere in considerazione tale indicatore in seguito a una attenta ricerca. L'indicatore ottimo volto a misurare l'incidenza dei flussi legati ai tributi sui flussi complessivi sarebbe il seguente:

$$\text{Incidenza flussi tributari} = \frac{\text{Entrate/uscite tributarie}}{\text{Flussi di cassa complessivi al netto dell'influenza tributaria}}$$

Per ogni società si dovrebbe calcolare il flusso di cassa relativo ai tributi ed il flusso di cassa complessivo. Data la mancanza¹⁰¹ di informazioni per poter determinare i flussi di cassa inerenti dato che ci si è basati sui dati forniti da AIDA, si è proceduto a calcolare per ogni Piccola Media Impresa del Nord-Est l'indice di pressione fiscale micro per ciascun anno.

$$\text{Indice di pressione fiscale micro} = \frac{\text{Imposte}}{\text{Utile ante imposte}}$$

¹⁰¹Le Società di capitali possono redigere il bilancio in forma abbreviata se rispettano determinati criteri previsti dall'art. 2345-bis del c.c., con l'inevitabile conseguenza che alcune informazioni vengono agglomerate assieme ad altre in macroclassi. Per determinare per esempio il flusso di cassa inerente solo alle imposte dirette, ossia all'imposta regionale sulle attività produttive ed all'imposta sul reddito societario, sono necessarie delle specifiche poste di bilancio. Nel capitolo 1, si sono descritti i flussi di cassa legati all'Irap ed all'Ires dai quali si deduce che servono le informazioni relative all'imposte correnti, anticipate, differite, alla variazione dei debiti relativi all'Irap ed all'Ires (che rientrano tra i debiti tributari), alla variazione del fondo imposte differite, alla variazione dei crediti per Ires e Irap, alla variazione dei crediti per imposte anticipate e tutte le poste relative alle movimentazioni di Ires e Irap straordinarie derivanti dagli esercizi precedenti. Queste informazioni si trovano nella Nota Integrativa che per le aziende che redigono il bilancio in forma abbreviata non si presenta per esteso. Data l'impossibilità di rintracciare in modo specifico per ogni Pmi tutte queste indicazioni si è deciso di procedere come segue.

Al numeratore incontriamo le imposte, mentre al denominatore l'utile ante imposte. Considerando il numeratore a rigor di logica, si deve imputare l'ammontare delle imposte che si rilevano nel corso dell'anno. Le diversità dall'incidenza dei flussi tributari stanno nel fatto che innanzitutto nell'indice di pressione fiscale micro si mettono a confronto delle poste di bilancio statiche e non delle movimentazioni monetarie, che al numeratore si considerano solo le imposte dirette (Imposta sul reddito delle società e l'imposta regionale delle attività produttive) e non tutti i tributi in capo all'azienda, e che il denominatore non corrisponde di fatto con la base imponibile su cui si calcola l'imposta effettiva. Dopo aver precisato questi fattori che possono influenzare in modo distorsivo l'analisi si devono puntualizzare alcuni aspetti. Il numeratore considera le imposte dirette che gravano nell'azienda nel corso dell'anno. Alla voce 22 del Conto Economico si imputano le imposte di competenza, mentre alla voce 22 a le imposte correnti¹⁰². Ai fini della nostra analisi, ossia di determinare l'aliquota effettiva delle Piccole Medie Imprese si imputano al numeratore le imposte correnti. In un secondo momento osserveremo anche l'aliquota apparente dettata dall'imputazione al numeratore delle imposte di competenza. Per osservare al meglio l'incidenza delle imposte dirette si scinde l'indicatore in due per osservare l'impatto individuale dell'Ires e dell'Irap sull'utile ante imposte. Quest'ultima analisi non può essere effettuata su tutto il campione dato che non tutte le società nella nota integrativa hanno inserito le delucidazioni della conformazione delle imposte al punto 14 in conformità alla disposizione di legge che consente di redigere il bilancio in forma abbreviata.

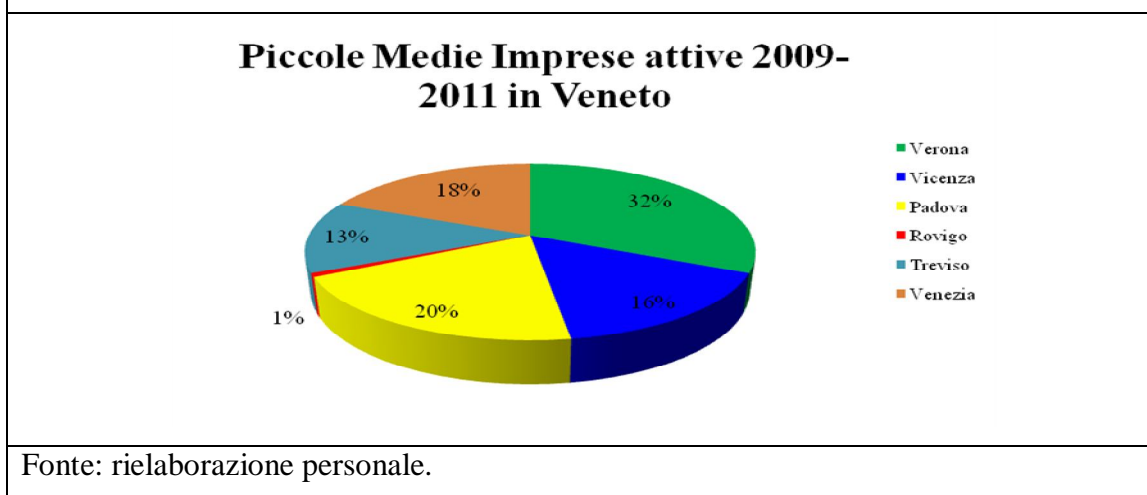
4.5. L'analisi dei dati

Le regioni che vanno a formare la rete delle Piccole Medie Imprese del Nord Est italiano sono rispettivamente il Veneto, L'Emilia Romagna, il Trentino Alto Adige ed il Friuli-Venezia-Giulia. A livello nazionale le aziende di tale area geografica vanno ad

¹⁰² Le imposte correnti sono le imposte che vengono liquidate sulla base del reddito imponibile determinato con riferimento al medesimo esercizio e vengono rilevate nella dichiarazione dei redditi. Le imposte di competenza sono le imposte che verranno pagate per effetto del reddito prodotto in quel esercizio. Le differenze tra le imposte correnti e di competenza, se presenti, vengono colmate dalle imposte differite ed anticipate.

apportare un valore aggiunto non indifferente con importanti risvolti a livello sociale. La ricerca si sviluppa in diverse fasi per ciascuna regione. Partendo dalla regione Veneto andiamo a visualizzare in che modo si distribuiscono nelle varie provincie le Pmi.

Figura 16: *La distribuzione delle Pmi nelle varie provincie del Veneto.*

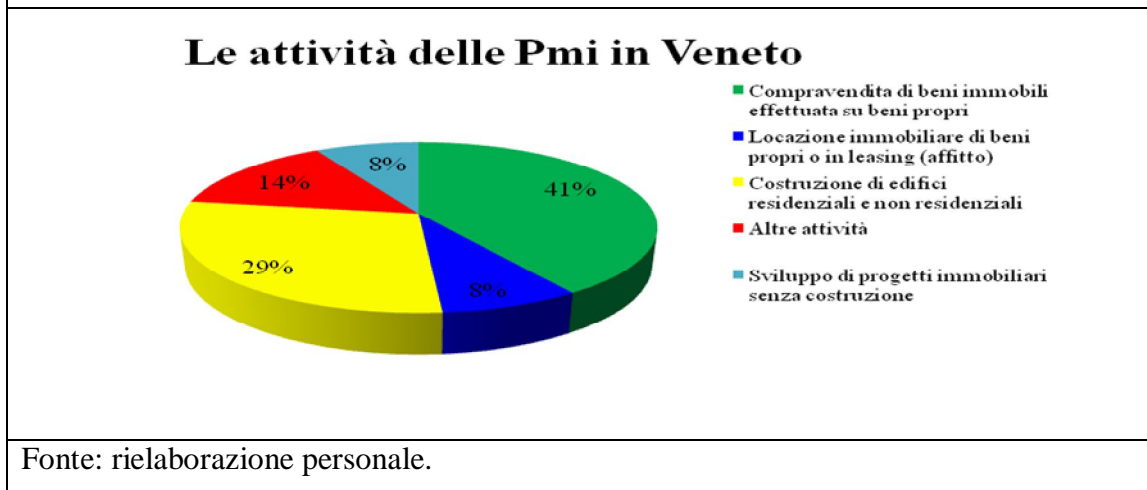


Le Piccole Medie Imprese non si distribuiscono in modo uniforme nelle varie provincie della regione Veneto. La figura 16 mette in luce che nella provincia di Verona negli anni consecutivi 2009, 2010, 2011 le aziende di Piccole Medie dimensioni attive sono 46 ossia il 32% calcolato su tutto il Veneto. A scalare incontriamo la provincia di Padova con il 20%, Venezia con il 18%, Vicenza con il 16%, Treviso con il 13% ed infine Rovigo con 1%. Quest'ultima provincia ai fini della nostra ricerca presenta una sola Piccola Media Impresa, vuoi per la disponibilità dei dati nei tre anni consecutivi, vuoi per l'inferiore numerosità in tale parte del territorio. Nel Veneto le Piccole Medie Imprese nella forma di società di capitali svolgono diverse attività che possiamo classificare in base al codice Ateco del 2007.

Il grafico a torta mette in evidenza che l'attività predominante tra le Piccole Medie Imprese analizzate è quella immobiliare. Ben il 41%, ossia 59 aziende su 145, delle Società di capitali studiate svolge la compravendita di beni immobili effettuata su beni propri. Con tale locuzione il codice Ateco definisce quell'attività di compravendita che viene effettuata direttamente dal proprietario dell'immobile senza la necessità di

ricorrere ad un intermediario che si occupi della trattativa e della conclusione del contratto.

Figura 17: *Le attività delle Piccole Medie Imprese in Veneto*

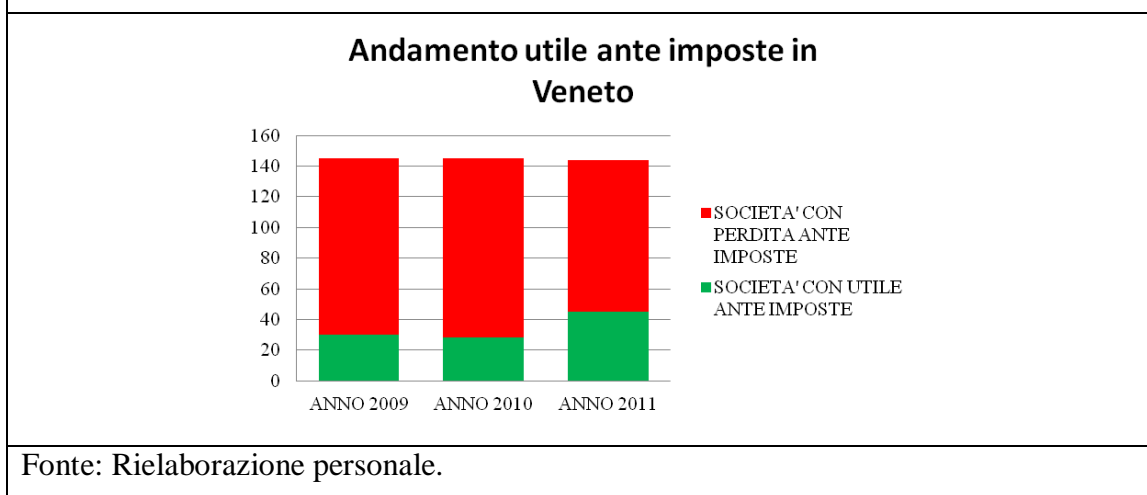


Il 29% delle Piccole Medie Imprese attive in Veneto si occupa della costruzione di edifici residenziali e non residenziali, quindi rispettivamente di case monofamiliari, plurifamiliari, multipiano, oltre che fabbricati ad uso industriale, ospedali, scuole, fabbricati per uffici, alberghi, negozi, centri commerciali, ristoranti, ecc.. Solo 12 aziende su 145, e quindi l'8%, svolge l'attività di locazione immobiliare e solo altre 12 aziende si occupano, nei tre anni consecutivi, di sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione. Il restante 14 % rappresenta le aziende che svolgono le più svariate attività come l'attività alberghiera, studi medici specialistici e poliambulatori, affitto di aziende, raccolta trattamento e fornitura di acqua, magazzini di custodia e di deposito per conto terzi, commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici e di riscaldamento, legatoria e servizi connessi, attività degli studi di architettura, commercio all'ingrosso non specializzato, sale gioco e biliardi, costruzione di strade, autostrade e piste aeroportuali, lottizzazione di terreni connessa con l'urbanizzazione e produzione di energia elettrica¹⁰³. Dopo aver analizzato la distribuzione nel territorio e l'attività che ciascuna Piccola Media Impresa Veneta svolge, siamo passati ad analizzare i dati fornitoci da Aida nei rispettivi anni 2009, 2010, 2011. Per ciascun anno

¹⁰³ La banca dati Aida non per tutte le aziende ha fornito la descrizione dell'attività, quindi attraverso internet si è cercato di recuperare l'informazione. La ricerca completa ha portato a conoscenza di tutte le attività secondo codice Ateco per tutte le Pmi tranne che per due di esse.

si visionano gli utili ante imposte, le imposte correnti, le imposte di competenza, le imposte anticipate e differite ed, infine, l'Ires e l'Irap correnti. Si possono osservare negli allegati numero 1, 2 e 3¹⁰⁴ i dati che hanno permesso lo studio rispettivamente per l'anno 2009, per il 2010 e il 2011.

Figura 18: *La dinamica degli utili ante imposte nel 2009, 2010, 2011*



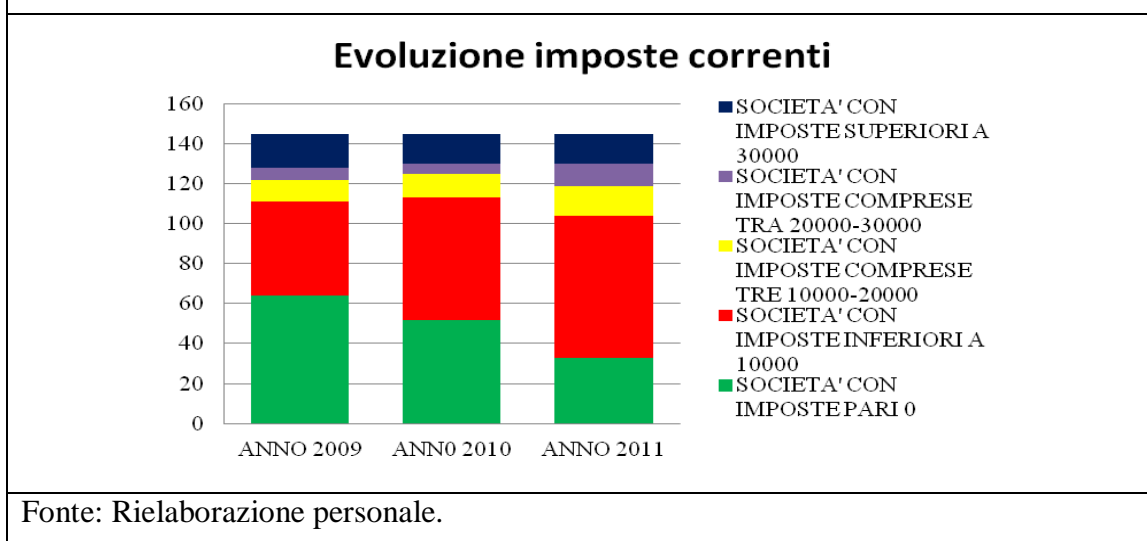
In prima analisi, si osserva l'andamento nell'utile ante imposte a livello complessivo, quindi si va a studiare quante aziende, nella regione Veneto, nel corso degli anni sono risultate con utile ante imposte negativo e quante con utile ante imposte positivo.

Il grafico sovrastante, evidenzia una dinamica omogenea negli anni 2009 e 2010, mentre nel 2011 si vede un lieve miglioramento. In dettaglio nel 2009, in Veneto solo 30 aziende su 145 presentano un utile ante imposte positivo, mentre le restanti, e quindi la maggior parte delle Piccole Medie Imprese Venete hanno un utile antecedente all'amputazione dell'Ires e dell'Irap negativo. Nel 2010, vi è un lieve peggioramento, dato che si confermano ben 117 Pmi con risultato ante imposte negativo. Un cambiamento di direzione si riscontra nel 2011 dove 45 imprese dimostrano di essere riuscite ad avere un esito positivo prima delle imposte dirette. Osservando nel 2009 in media le Piccole Medie Imprese hanno un risultato prima delle imposte negativo pari a -13.030 euro ed una mediana che ammonta a -10.702 euro, quindi in tale distribuzione non vi sono valori eccezionali che distorcono l'andamento. Nel 2010 in Veneto le

¹⁰⁴ A titolo esemplificativo a fine della tesi si è inserito l'allegato numero 1 relativo alla situazione delle Piccole Medie Imprese Venete nel 2009. Per avere a disposizione i dati per gli anni successivi e per le altre regioni vi prego di contattarmi presso la seguente mail vee.89@hotmail.it.

aziende in media hanno un utile ante imposta pari a -8.551 euro, mentre la mediana è pari a -14.539 euro. Tale valore sta a significare che il numero delle aziende che ha un valore dell'utile ante imposte inferiore al valore della mediana è pari al 50%, ossia 72 Pmi hanno un risultato ante imposte ancora più negativo di -14.539 euro. Tale risultato è confermato anche dalla figura 18 che sottolineava nel 2010 centodiciassette aziende con risultato ante imposte negativo. Nel 2011 si osserva un cambio di tendenza anche per quanto riguarda media e mediana. La media degli utili ante imposte è pari ad un valore positivo, ossia 54.406 euro, mentre la mediana assume come importo -13.012 euro. Possiamo affermare che rispetto al 2010, la mediana è lievemente migliorata, quindi la metà delle Pmi in Veneto hanno un risultato negativo inferiore alla mediana, ma molto più importante è la diversità che si a tra i due indici di posizione (media e mediana) dettata dall'incidenza dell'utile ante imposte molto positivo di alcune aziende come ad esempio la società Dal Maso Callisto Spa che nel 2011 ha realizzato un risultato prima delle imposte di 2.435.569,00 euro. Dopo aver osservato a livello complessivo l'andamento degli utili ante imposte, si prende in esame la dinamica delle imposte correnti¹⁰⁵ delle Pmi, sempre in forma di società di capitali, nel triennio 2009-2011.

Figura 19: La dinamica delle imposte correnti delle Pmi in Veneto 2009-2011



¹⁰⁵ Nella dichiarazione dei redditi sono rilevate le imposte correnti, ossia le imposte che vengono liquidate sulla base del reddito imponibile definito con riferimento dello stesso esercizio. Sul tema Santesso E., Sòstero U., *I principi contabili per il bilancio di esercizio, analisi e interpretazione delle norme civilistiche*, 2006.

Di primo acchito, si nota che le società che sono obbligate a pagare le imposte sono sia quelle con utile ante imposte positivo, ma anche quelle che si trovano in una situazione economica con risultato ante imposte negativo. Questo viene definito in seguito alla diversità della normativa fiscale e civile.

Il grafico viene costruito su classi di aziende in base all'ammontare di imposte correnti che le Pmi sono tenute a pagare in seguito alla dichiarazione. Si è optato per la definizione di classi determinate in base all'importo che ciascuna azienda deve versare in termini assoluti. Vi sono le Pmi che hanno imposte correnti pari a zero, che variano da 0-10.000 euro, da 10.000 a 20.000 euro, da 20.000 a 30.000 euro ed infine una classe che comprendente le Pmi con imposte correnti superiori a 30.000 euro. Nel corso dei tre anni le aziende che non sono tenute a pagare imposte correnti sono diminuite vertiginosamente. Nel 2009 sono 64 aziende che non hanno presenti in bilancio imposte correnti. La numerosità di tale classe è diminuita negli anni seguenti, fino ad arrivare nel 2011 ad aver solo 33 imprese che non sono tenute a pagare imposte correnti. Si tiene a precisare che nel corso di un paio d'anni la quantità di aziende con imposte nulle si è quasi dimezzata, senza avere una corrispondente aumento del numero di aziende con utile ante imposte positivo. La numerosità di società tenute pagare imposte inferiori a 10.000 euro è aumentata nel corso dei tre anni. Nel 2009 solo 47 aziende devono Ires e Irap corrente compreso tra 0-10.000, mentre nel 2011 sono diventate 71. Sembra quasi che le Pmi che non hanno in carico imposte correnti nel 2011 sono colpite da una imposizione, diventando così parte della classe di società colpite in maniera "lieve". Le società colpite da imposte che variano dai 10.000 ai 20.000 e dai 20.000 ai 30.000 euro nel corso del periodo esaminato non variano in maniera esorbitante. Restano in ultima le Piccole Medie Imprese con un valore di imposte correnti superiore ai 30.000 euro. Quest'ultime nell'anno 2009 sono 17 aziende, mentre negli anni successivi diminuiscono a 15. Per andare ancora più a fondo nella ricerca, si è cercato di studiare l'andamento dell'utile ante imposte e delle relative imposte non solo in termini assoluti ma anche in termini relativi, osservando il rapporto di incidenza fiscale micro (imposte correnti su utile ante imposte). Prima di procedere nel calcolo dell'incidenza micro per ciascuna azienda, si è cercato di ragionare sulla qualità dell'output della nostra ricerca, in modo da capire se continuare lo studio della pressione micro per tutte le aziende oppure solo per quelle che nei tre anni consecutivi presentino un risultato ante imposte

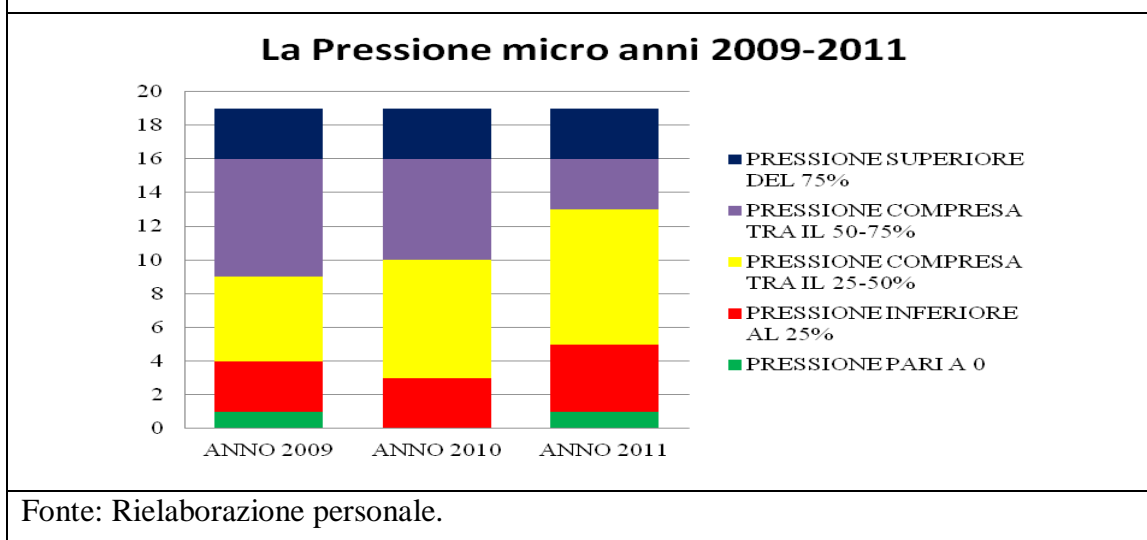
con lo stesso segno sempre positivo o sempre negativo. La scelta di calcolare la pressione micro per tutte, non porta ad una visualizzazione del trend in termini logici. Infatti se volessimo determinare l'incidenza anche per le Pmi che hanno avuto per esempio un'utile ante imposte nel 2009 e una perdita nel 2010, il risultato dell'andamento non darebbe un'informazione utile ai fini della nostra ricerca. Quindi dopo un'attenta analisi si è scelto di scomporre la ricerca secondo due strade parallele: l'analisi dell'incidenza micro delle Pmi che nel corso dei tre anni hanno rilevato sempre un utile ante imposte positivo e dall'altra parte la misurazione dell'incidenza in termini di valore assoluto delle Società che nel corso dei tre anni hanno rilevato, in modo continuativo, un risultato ante imposte negativo in modo da vedere il comportamento delle aziende positive e negative. Questa decisione comporta ad un ridimensionamento del campione delle Piccole Medie Imprese del Veneto, come in seguito per le altre regioni. Nella figura 20 vengono rappresentate attraverso classi di pressione micro le 19 Piccole Medie Imprese Venete che negli anni 2009, 2010 e 2011 hanno rilevato in bilancio in modo consecutivo un utile ante imposte positivo.

Dopo aver individuato le imprese che hanno la caratteristica dell'utile ante imposte nei tre anni, si determina l'incidenza dell'imposte sull'utile. Si definisce per ogni azienda il rapporto imposte su utile ante imposte. In questo modo si riesce a vedere la pressione nell'ottica dell'effetto prodotto in capo alle singole imprese. Il numeratore individua il livello di pressione fiscale effettiva, mentre il denominatore individua la grandezza più vicina alla base imponibile.

Nell'anno 2009 si osserva il maggior numero di aziende, ossia sette Piccole Medie Imprese, con una pressione micro compresa tra il 50% e il 75%. Subito dopo vengono le cinque Piccole Medie Imprese con una pressione fiscale appartenente alla classe del range 25% e del 50%. Solo tre aziende hanno una pressione micro superiore al 75% e simmetricamente tre hanno una pressione inferiore al 25%. Un'unica Piccola Media Impresa ha una pressione micro nulla. Nel 2010 la situazione varia. Nessun azienda presenta una incidenza nulla, mentre si intensifica la pressione tra 25% e il 50%. La pressione micro della classe 50% - 75% subisce un lieve calo in termini di numerosità, invece la quantità di aziende con una pressione superiore al 75% rimane costante. Nell'ultimo anno in esame le aziende con una pressione micro superiore al 50% diminuiscono, sei Piccole Medie Imprese su diciannove, provocando una

controtendenza rispetto al 2009, già iniziata nel 2010. Aumentano principalmente le aziende con una pressione compresa tra il 25% e il 50%, mentre un moderato incremento si rileva tra le Società con incidenza inferiore al 25%. Nel 2011, come già verificatosi nel 2009, una sola azienda presenta una pressione fiscale nulla. In definitiva le aziende Venete presentano in media nel 2009 una pressione micro del 61,67%, nel 2010 del 67,53% e nel 2011 del 49,41%.

Figura 20: La pressione fiscale micro delle Pmi Venete con utile ante imposte positivo.

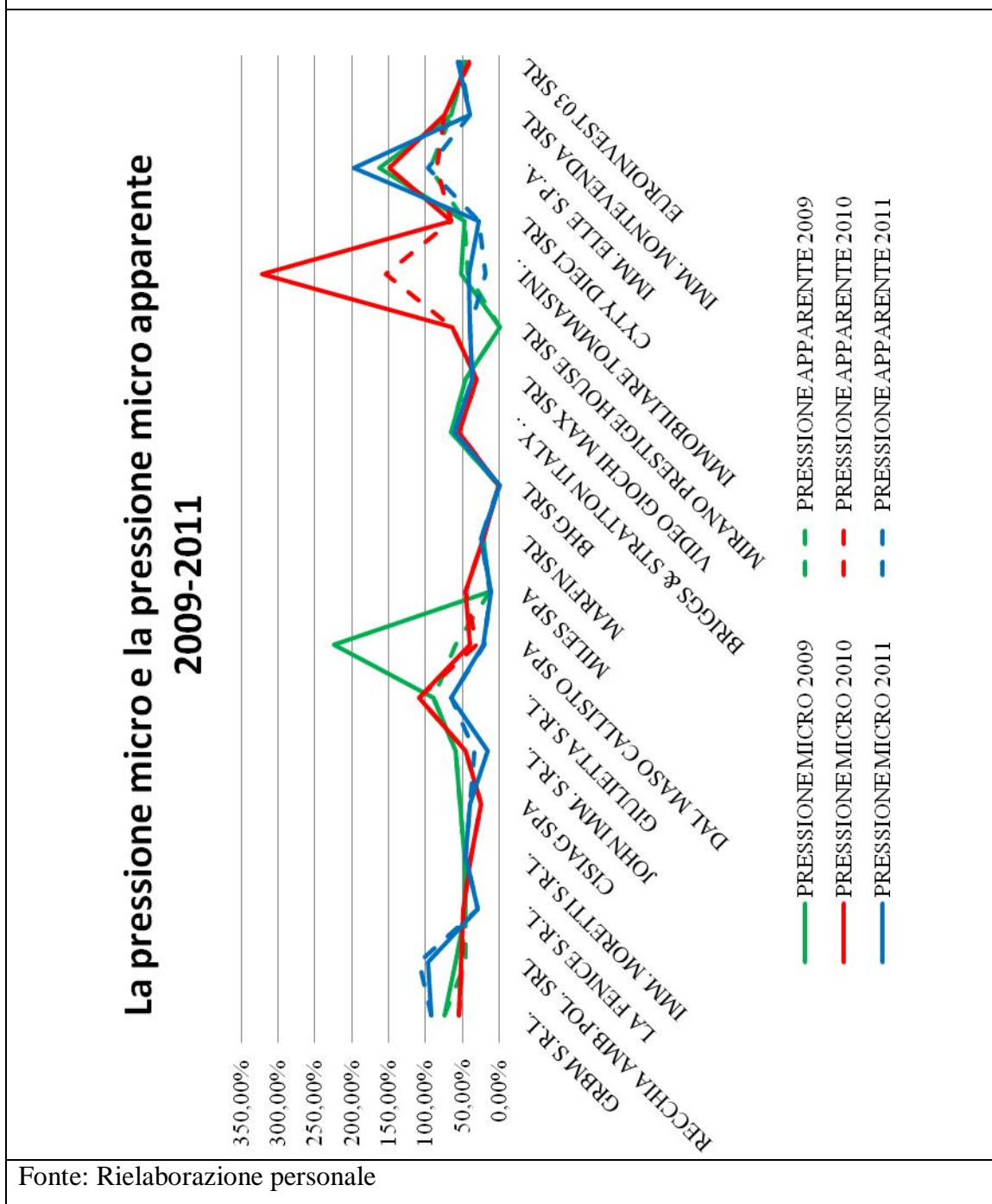


Volutamente in questa analisi al numeratore si sono considerate le imposte correnti dato la loro corrispondenza con le imposte definite nella dichiarazione dei redditi. Molto spesso accade che il tradizionale pensiero imprenditoriale si concentra a visualizzare le imposte di competenza dell'anno piuttosto che quelle correnti. Le imposte di competenza sono quelle che verranno pagate per effetto del reddito prodotto in quel determinato esercizio, mentre le imposte correnti sono le imposte, presenti in dichiarazione dei redditi che vengono liquidate sulla base del reddito imponibile definito con riferimento al medesimo esercizio. La differenza tra imposte di competenza e imposte correnti genera le imposte anticipate e differite. Per osservare al meglio l'incidenza della pressione micro si è appositamente considerato al numeratore le imposte correnti, senza considerare le imposte anticipate e differite che svolgono la funzione di congiuntura con quelle di competenza.

Nella figura 21 si è cercato di rappresentare l'effetto distorto dal reale esborso con la pressione fiscale apparente, ossia il rapporto tra le imposte di competenza e l'utile ante

imposte. Si è rappresentato solo per le aziende con utile ante imposte positivo per tutti i tre anni consecutivi il confronto tra la pressione micro e quella apparente. Il divario tra la linea tratteggiata e quella continua descrive l'impatto delle imposte anticipate e differite sull'utile ante imposte.

Figura 21: La pressione fiscale micro e la pressione fiscale micro apparente



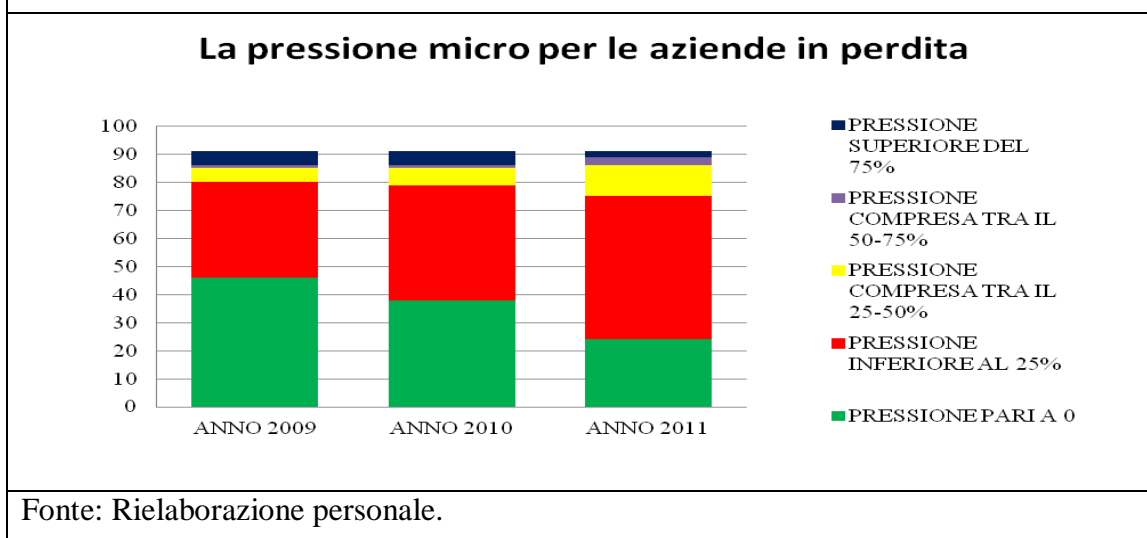
Per il Veneto, il grafico presenta situazioni in cui la pressione micro è inferiore a quella apparente, e viceversa; questo fenomeno è dettato dalle imposte differite¹⁰⁶ e da quelle anticipate¹⁰⁷. Inoltre il grafico ci permette di dire che nel periodo analizzato non si è verificato un anno in cui la pressione fiscale sia risultata per tutte le aziende inferiore. Si osserva un andamento altalenante che non conferma un'incidenza superiore in un determinato anno.

Continuando la ricerca tra le nostre Piccole Medie Imprese, passiamo a vedere l'andamento della pressione micro dell'impresa che hanno avuto un risultato negativo ante imposte per tutti i tre anni analizzati. Complessivamente sono 91 su 145 le aziende che presentano un utile ante imposte inferiore a zero, quindi circa il 73% delle Piccole Medie Imprese ha incessantemente nel 2009, 2010, 2011 un utile ante imposte negativo. Questa negatività non può essere che un effetto della crisi che ha colpito e sta continuando a gravare sulle spalle delle piccole entità economiche. Se ci fermiamo qui, osserviamo solo la numerosità delle aziende in difficoltà dalla rappresentazione del conto economico, ma se andiamo oltre possiamo osservare oltre all'aspetto non positivo dell'utile ante imposte anche l'incidenza della imposte dirette che gravano comunque sulle stesse. Quindi ora osserviamo l'incidenza della pressione micro delle Piccole Medie Imprese Venete in modo da capire che valenza hanno le imposte sul reddito societario e l'imposta regionale sulle attività produttive sulla perdita ante imposte. Tale rapporto si determina in termini di valore assoluto, quindi al numeratore si imputano le imposte correnti, come avviene anche per l'incidenza della pressione micro delle aziende con utile ante imposte, mentre al denominatore si prende la perdita ante imposte senza il segno negativo. Quindi il rapporto che ne fuoriesce è una percentuale positiva che sta a indicare quanto rilevanti sono le imposte sul risultato antecedente alle imposte. Quindi oltre al risultato negativo delle varie gestioni si deve fronteggiare un'ulteriore pesantezza derivante dalle imposte.

¹⁰⁶ Le imposte differite descrivono le imposte sul reddito d'esercizio, secondo il principio di competenza economica, che si trasformeranno in correnti in esercizi successivi e quindi si consolideranno nella dichiarazione dei redditi in periodi successivi a quello nel quale è stato rilevato a conto economico l'effetto dell'evento che le ha generate.

¹⁰⁷ Le imposte anticipate sono imposte sono presenti nella dichiarazione dei redditi dell'esercizio, ma non sono ancora imputate come imposte sul reddito di esercizio in conto economico, dato che non sono di competenza dell'esercizio stesso ma di esercizi successivi. La natura dell'imposte anticipate non è corrispondente a quella di un credito riscuotibile, piuttosto di minori imposte in futuro.

Figura 22: La dinamica della pressione micro delle Pmi con perdita ante imposte.

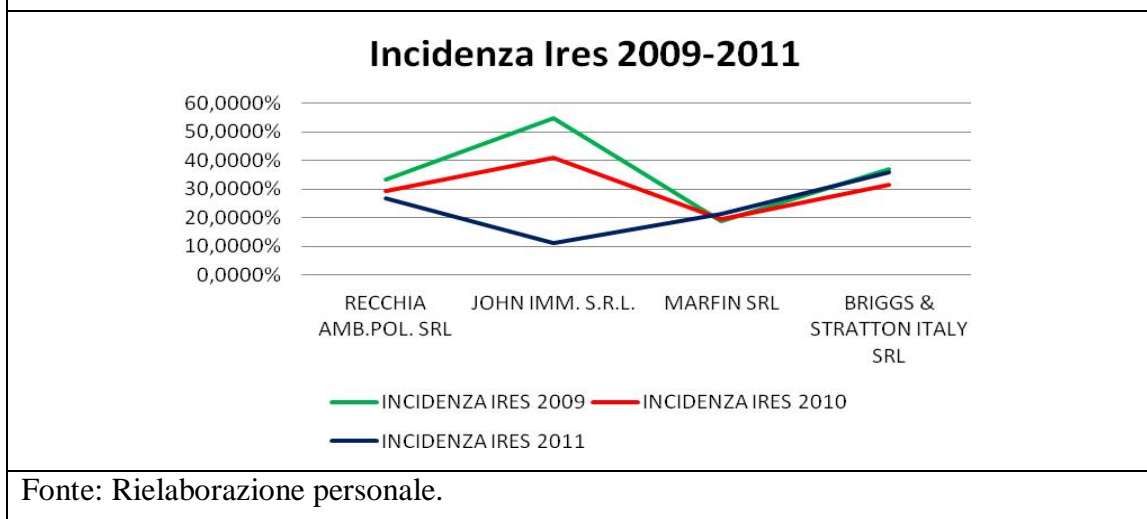


Nel 2009 circa la metà delle aziende con utile ante imposte negativo presenta una pressione micro pari a zero come la logica delle cose vuole. Ben 34 aziende presenta una pressione micro compresa tra 0 e il 25%, mentre 5 Piccole Medie Imprese hanno un'incidenza compresa tra il 25% e il 50%. Le restanti Società si suddividono nelle classi di pressione micro 50%-75% e superiore al 75%. Si sottolinea che nel 2009 cinque aziende hanno un rapporto imposte e perdita ante imposte superiore al 75% e che in media le aziende hanno una pressione micro pari allo 15,76% e una mediana equivalente allo 0%. Nel corso del 2010, si può descrivere in via principale il seguente cambiamento: una fetta di aziende che nel 2009 aveva un'incidenza su perdita ante imposte negativa passa ad avere una pressione micro compresa tra lo 0% ed il 25%. La pressione micro superiore al 25% nel complesso non si modifica in maniera rilevante. Il 2010 presenta una pressione micro media pari al 17,30% e una mediana che assume un valore di 1,94% di poco superiore al 2009. Per le aziende con risultato antecedente alle imposte con segno negativo non vi è miglioramento complessivamente nel 2011. Infatti diminuisce ancora il numero di aziende che hanno una pressione nulla ed, allo stesso tempo aumenta la numerosità delle Piccole Medie Imprese che in Veneto hanno una pressione compresa tra lo 0 % ed il 25%. Un lieve incremento si è verificato nel 2011 per la classe della pressione micro tra il 25% ed il 50%, mentre si è verificato solo uno spostamento di un paio aziende tra le due classi superiori al 50%. In definitiva le Piccole Medie imprese con perdita ante imposta in media nel 2011 presentano una pressione pari al 15,26%.

Dopo avere visionato la pressione micro a livello globale, si cerca di andare più a fondo nella ricerca per vedere se nelle Piccole Medie Imprese pesa sul risultato ante imposte più l'imposta regionale sulle attività produttive oppure l'imposta sul Reddito delle Società. Per effettuare tale analisi, si è continuato a ragionare in modo separato a seconda che l'azienda in bilancio presenti un utile ante imposte negativo o positivo ininterrottamente.

Per vedere l'incidenza di ciascuna imposta diretta si va a determinare il rapporto in termini percentuali imputando al numeratore l'Ires o l'Irap corrente, che si può osservare al punto 14 della Nota Integrativa, ed al denominatore il risultato ante imposte.

Figura 23: *L'incidenza dell'Ires per le Pmi del Veneto con utile ante imposte*

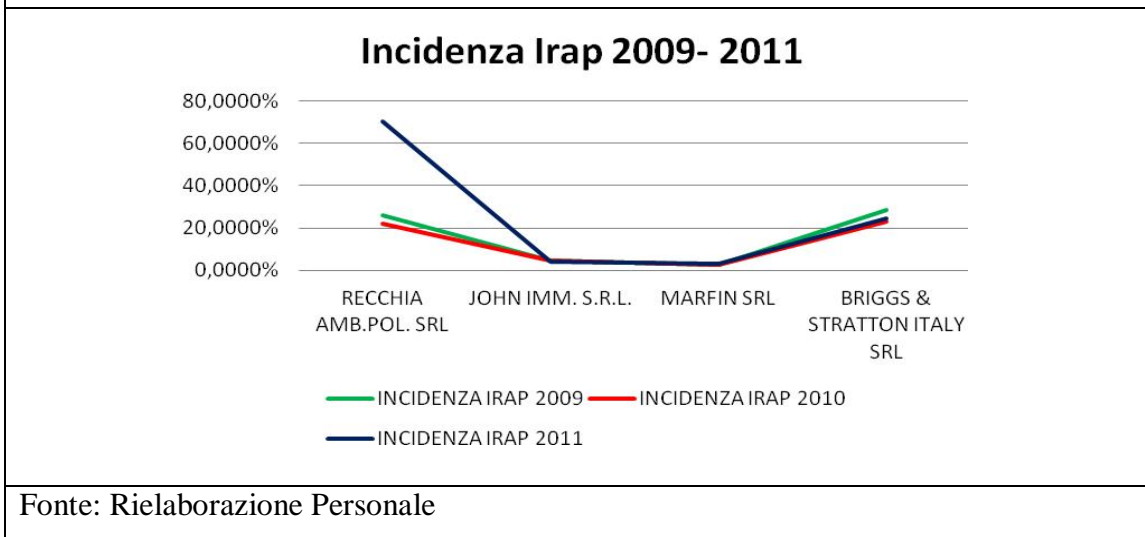


Fonte: Rielaborazione personale.

Nella figura 23 vengono rappresentate le quattro Piccole Medie Imprese Venete in forma di Società di capitali con utile ante imposte positivo di cui Adia ha messo a disposizione i dati dell'Ires e dell'Irap corrente per i tre anni consecutivi. In tale grafico si può notare che solo per "Jonh Immobiliare Srl" si verifica nel corso del periodo preso in esame un'incidenza differente. Quindi in linea di massima possiamo affermare che nel Veneto l'incidenza dell'Ires sull'utile ante imposte, per le aziende di cui si dispongono i dati di Irap e Ires dettagliati per tutto il periodo, non ha subito gravose variazioni nel corso del triennio ed ammonta in media rispettivamente del 35,98%, del 30,47% e del 23,80%. Per quanto riguarda il peso dell'Irap si osserva per le Piccole Medie Imprese "positive" una situazione in linea di massima omogenea nel corso del

tempo. Infatti il grafico nella figura 24 mette in luce le varie pressioni micro dell'Irap per ciascuna azienda con la disponibilità di dati nei tre anni.

Figura 24: *L'incidenza dell'Irap delle Pmi con Utile Ante Imposte 2009-2011*

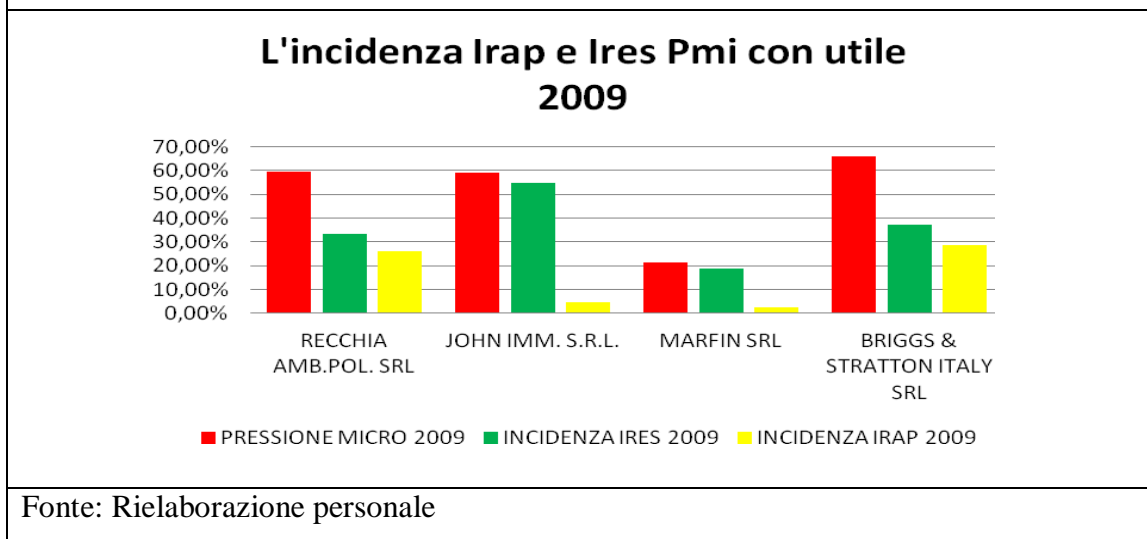


Fonte: Rielaborazione Personale

Solo per Recchia Ambulatorio Polispecialistico Srl si è verificato nel 2011 un incremento di incidenza dell'Irap sull'utile ante imposte, invece, per le altre aziende, di cui si dispongono dei singoli dati di Irap e Ires correnti in modo incessante, la situazione è rimasta stazionaria, ed ammonta in media nel 2009 al 15,42%, nel 2010 al 13,06% e nel 2011 al 25,46%. In questo modo si può affermare che in linea di massima per le aziende di cui siamo in possesso dei dati e che hanno un risultato ante imposte positivo non vi è nel corso del periodo analizzato un anno in cui grava l'Irap o l'Ires in maniera maggiore rispetto agli altri. In un secondo momento si è andato ad analizzare se l'incidenza dell'Ires è maggiore rispetto l'incidenza dell'Irap tra le Pmi sul risultato prima delle imposte positivo. Si è deciso di osservare tale aspetto solo per l'anno 2009 dato che si è potuto constatare che tra le aziende "positive" nel corso dei tre anni non vi è un anno in cui l'incidenza, sia per Ires e sia per Irap, è superiore rispetto agli altri. Nell'istogramma presente in figura 25 in rosso viene rappresentata la pressione micro, in verde l'incidenza dell'Ires ed in giallo quella dell'Irap. E' logico quindi osservare che per le Piccole Medie Imprese con risultato ante imposte positivo sia loro onere provvedere a far fronte ad un'imposta sul reddito superiore rispetto all'imposta sulle attività produttive. Anche se la base imponibile dell'Ires non corrisponde all'utile ante imposte positivo e la base imponibile dell'Irap nulla a che vedere con il risultato prima

imposte, può essere intuitivo pensare che ad una società che produce dei risultati positivi si applichino delle imposte dirette.

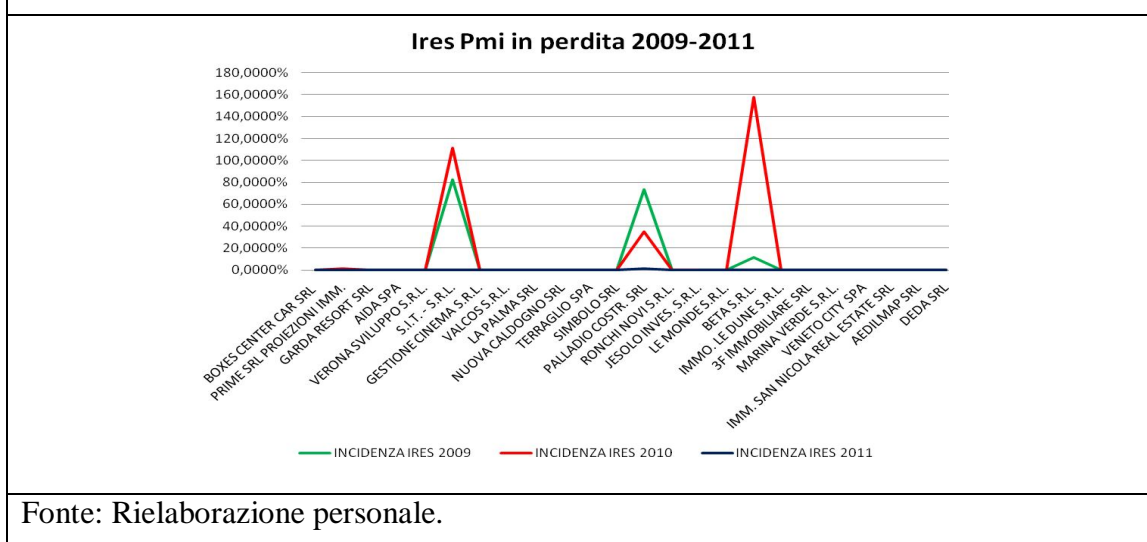
Figura 25: *L'incidenza dell'Irap e dell'Ires sulle Pmi Venete*



Il grafico evidenzia un peso maggiore dell'Ires rispetto all'Irap sull'ammontare dell'utile ante imposte per tutte le quattro aziende studiate, soprattutto per "John Immobiliare Srl" e la società "Manfrin Srl". Quindi per l'anno 2009 le Piccole Medie Imprese, che presentano le informazioni dettagliate per Irap ed Ires correnti, in media sono colpite dall'Ires per il 35,98%, dall'Irap per il 15,42% ed in via generale dalle imposte dirette dal 51,40%. L'analisi prosegue, andando ad esaminare l'Ires ed Irap sul risultato ante imposte per le Piccole Medie Imprese Venete che nel periodo 2009-2011 hanno registrato in bilancio una perdita ante imposte. Sono ventiquattro le società in "perdita" di cui Aida ci fornisce tutte le indicazioni relativamente alle imposte dirette alla voce 22 del Conto Economico. Diventa molto interessante andare ad osservare queste aziende dato che, nonostante la loro situazione negativa, devono far fronte agli oneri tributari. Prima di tutto guardiamo se Ires e Irap nel tempo hanno inciso in modo diverso generando un pressione maggiore in un determinato anno. Per quanto riguarda l'imposta sul reddito delle società possiamo vedere una situazione tendente ad una imposizione nulla per tutti i tre anni se non per alcuni sporadici casi. Solo tre aziende su ventiquattro, verificano elevati livelli di incidenza Ires nel 2009 e nel 2011. Infatti per l'azienda S.I.T. Srl l'Ires sul risultato ante imposte ammonta per il 2009 al 83% circa e per il 2010 al 112%, per la Palladio Costruzioni S.r.l. di Treviso l'indicatore misura per

l'anno 2009 ben 73%, mentre per l'anno 2010 è pari al 35%. Infine per Beta Srl la maggior incidenza si verifica nel 2010 con una percentuale che si aggira intorno al 157% e nel 2009 prossima al 12%. Quindi si può affermare che salvo determinate situazioni tra le imprese con utile ante imposte negativo, l'imposta diretta sui redditi delle Società non grava in modo differente nei diversi anni presi in esame e che salvo eccezioni tende a essere pari a zero. L'incidenza media dell'Ires sul risultato ante imposte per le Pmi è rispettivamente pari a circa al 7% nel 2009, al 12% nel 2010 ed allo 0% nel 2011. Questi dati non sono così rappresentativi del campione dati i picchi di sole tre aziende. Queste dichiarazioni possono essere lette anche nel grafico seguente.

Figura 26: L'incidenza dell'Ires delle Pmi Venete con perdita ante imposte 2009-2011.

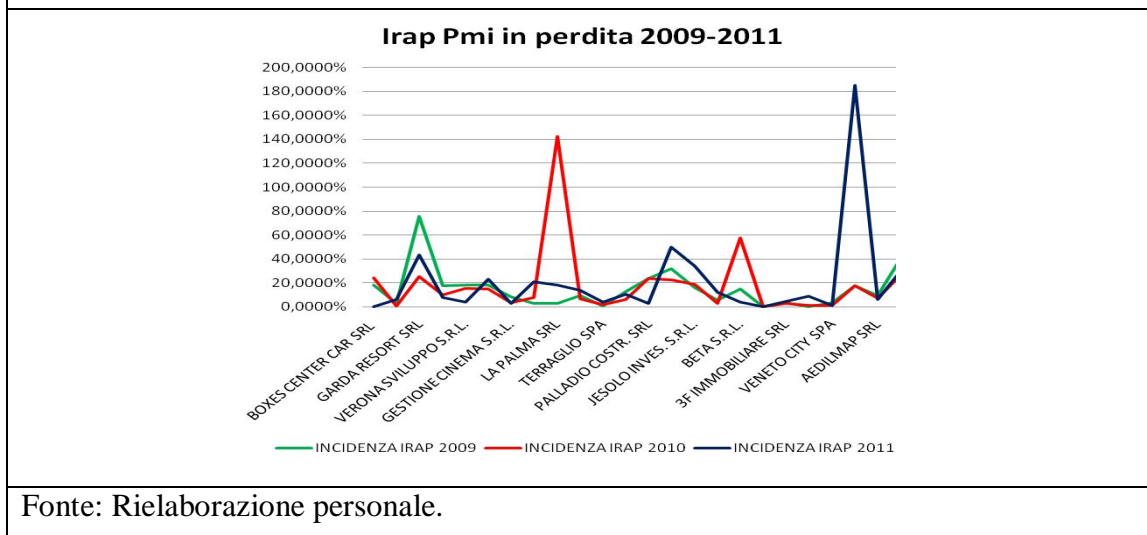


Fonte: Rielaborazione personale.

Subito dopo, si vuole spiegare se l'incidenza dell'Irap sul risultato ante imposte negativo segue la stessa dinamica dell'Ires: nessun risultato ante imposte, nessun peso dell'Ires sullo stesso. Prima di tutto abbiamo rappresentato l'incidenza dell'Imposta regionale sulle attività produttive per tutte le Pmi Venete per tutti i tre anni. Per le ventiquattro aziende di cui si disponeva i dati, si è costruito un grafico che mettesse in evidenza se in un determinato anno Irap incideva maggiormente rispetto agli altri. La figura 27 proietta l'andamento dell'incidenza Irap sul risultato negativo ante imposte, dalla quale si può ben dedurre che non vi è un momento in cui pesa in maniera superiore su tutte le aziende rispetto agli altri anni. Osservando in media cosa succede al nostro campione di aziende vediamo che nel 2009 l'indicatore è pari al 15%, nel 2010 al 18% e nel 2011 a circa 21%. Quindi per le Pmi l'aliquota effettiva dell'Irap su risultato ante

imposte ammonta, per i tre anni, rispettivamente ammonta al 15%, 18% e 21%, ben differente dall'aliquota legale del 3,9%. Nella figura 27 si percepisce in modo intuitivo che non vi è prevalenza dell'incidenza in un anno rispetto ad un altro.

Figura 27: L'incidenza dell'Irap delle Pmi Venete negli anni 2009-2011.

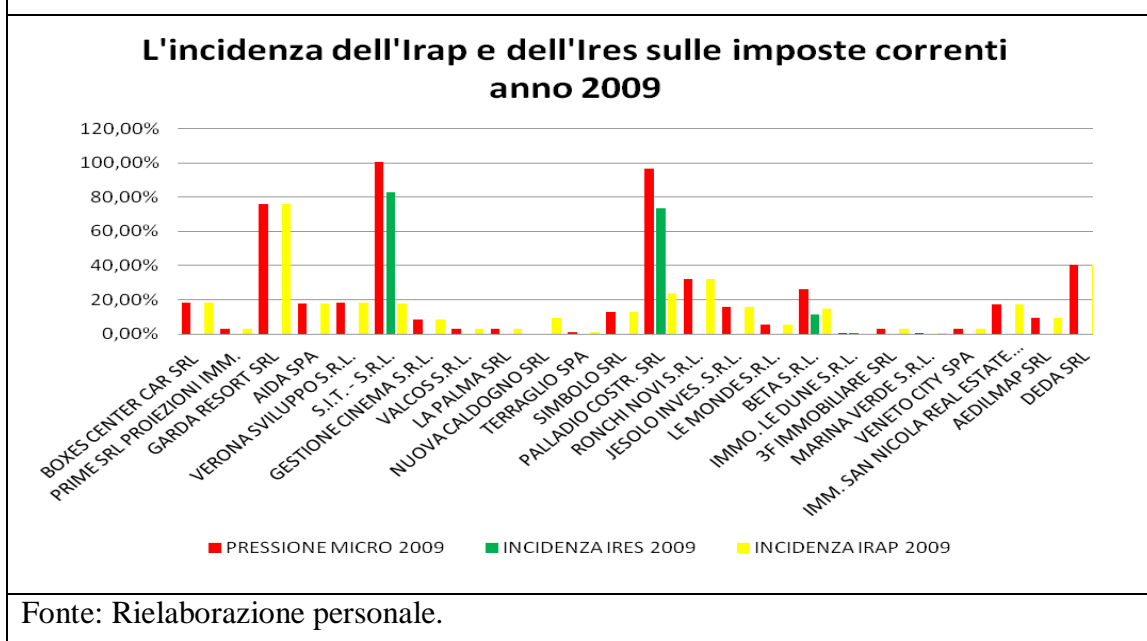


Fonte: Rielaborazione personale.

Per concludere l'analisi della regione Veneto si procede a confrontare l'Irap e l'Ires in modo complessivo in modo da vedere tra le aziende con perdita ante imposte quale imposta diretta ha maggiore peso. Notato che nei tre anni non c'è nessuna prevalenza di incidenza in un determinato anno, procediamo ad esaminare la figura 28 che legge i dati dell'anno 2009. In tale grafico si rappresenta per ciascuna azienda la pressione micro e le relative incidenze Irap e Ires. Già a vista d'occhio si percepisce che, tranne per tre aziende, l'Imposta regionale sulle attività produttive determina una pressione non indifferente sulle Piccole Medie Imprese in perdita. Questo aspetto non può essere sottovalutato dalle aziende stesse dato la loro situazione economica critica. Soprattutto in un periodo di crisi dove l'ambiente esterno è cambiato in modo radicale, non si può tralasciare l'incidenza della pressione dell'Irap. Nel grafico seguente solo tre aziende hanno un Ires che colpisce il risultato ante imposte, come conferma anche la rappresentazione della figura 26, mentre per le restanti la pressione micro coincide con l'incidenza dell'Irap. Per il 2009 in media l'incidenza dell'Ires è del 6,98%, dell'Irap del 14,72% e complessiva del 21,70%. Questo aspetto deve iniziare a far riflettere le Piccole Medie Imprese Venete e deve far cogliere loro l'aspetto positivo soprattutto data la loro situazione di instabilità economica. Una pianificazione in termini generali ed in

termini fiscali potrebbe essere la chiave per poter uscire da una situazione di disequilibrio. Ovviamente in questa analisi si è osservato solo l'aspetto dell'incidenza in termini economici e non in termini di rapporto tra flussi, ma se la situazione appare già critica in tale circostanza le aziende non dovrebbero ancora attendere ma dovrebbero attuare gli strumenti di pianificazione e controllo in modo da prevenire piuttosto che curare, sempre se ancora possibile.

Figura 28: La pressione micro e l'incidenza dell'Irap e dell'Ires nel 2009

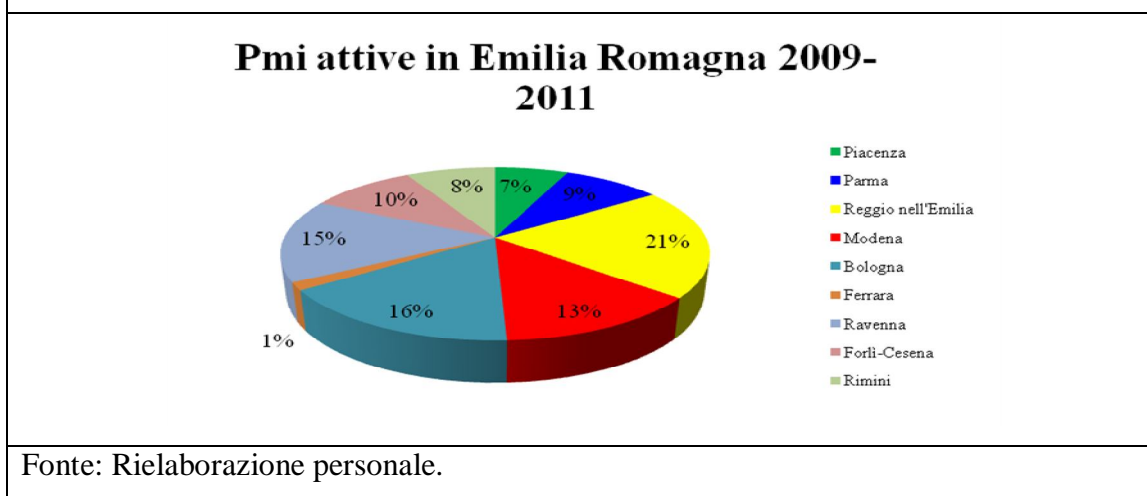


La regione che adesso andremo ad esaminare è un altro importante pilastro del Nord-Est italiano che nel decennio antecedente all'inizio della crisi ha contribuito in modo determinante al Prodotto Interno Lordo. Una regione altamente integrata economicamente ed ampiamente orientata alla commercializzazione sui mercati internazionali come l'Emilia Romagna non poteva non risentire della crisi mondiale. Tuttavia il sistema economico regionale sembra avere dimostrato una maggiore resistenza rispetto ad altre realtà del nostro Paese¹⁰⁸. Le Piccole Medie Imprese dell'Emilia Romagna in forma di Società di capitali di cui Aida ha a disposizione i dati per il triennio 2009-2011 sono centotrentasei. Queste imprese rispettano la definizione di Pmi imposta dall'Unione Europea e sono attive nei tre anni in esame. Non si tratta di

¹⁰⁸ Sul tema Unioncamere Emilia Romagna, *Scenario Emilia Romagna, previsione macroeconomica a medio termine*, Novembre 2009.

aziende in fase di liquidazione, in fallimento né di aziende in forma consortile dati i loro benefici fiscali. Nel territorio regionale si distribuiscono come da figura 29: in alcune province vi è una maggiore numerosità, mentre in altre la loro presenza diminuisce. La provincia con il maggiore numero di Piccole Medie Imprese attive, ossia 28 aziende, è Reggio nell'Emilia, a scalare Bologna, Ravenna, Modena, Forlì-Cesena, Parma, Rimini, Piacenza ed, in ultima, Ferrara con due Piccole Medie Imprese.

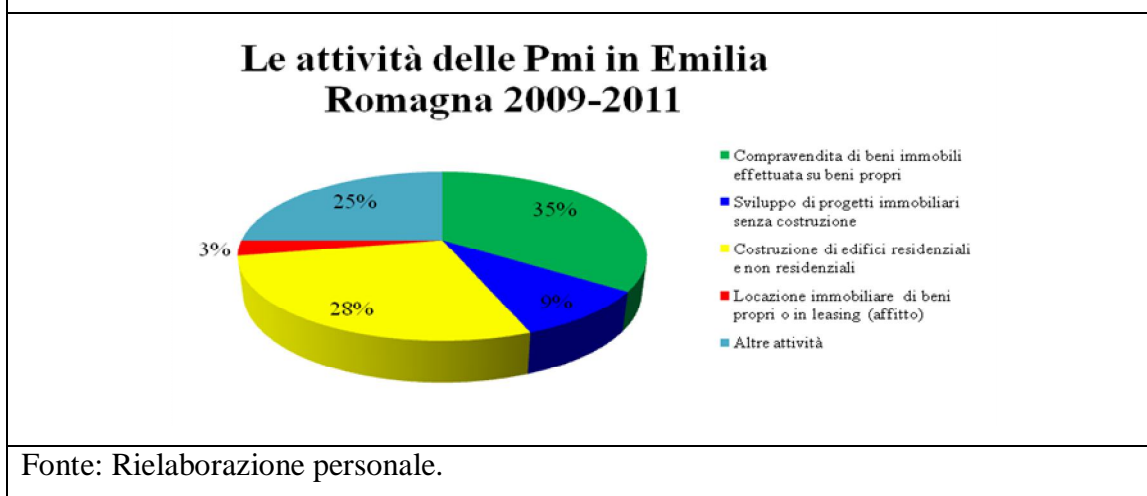
Figura 29: La distribuzione delle Pmi attive in Emilia Romagna 2009-2011



Secondo la classificazione del codice Ateco 2007, svariate attività sono svolte dalle Piccole Medie Imprese Emiliane, come da si evince dal grafico a torta nella figura 30. Ben quarantasette aziende su centotrentasei, quindi il 35%, si occupa della compravendita di beni immobili effettuata su beni propri ed il 28% svolge l'attività di costruzione di edifici residenziali e non. Il 9% effettua lo sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione. Il restante 25% sono società che operano in diversi settori come la fabbricazione di macchine utensili per la formatura dei metalli, il commercio all'ingrosso di mobili per ufficio e negozi, la distribuzione di combustibili gassosi mediante condotte, la costruzione di opere di pubblica utilità per il trasporto di fluidi, l'attività di intermediazione immobiliare, la fabbricazione di prodotti in ceramica per usi domestici ed ornamentali, la gestione di impianti sportivi, l'affitto di aziende, attività di design di moda e design industriale, attività delle holding impegnate nelle attività gestionali, la costruzione di strade, autostrade e piste aeroportuali, attività di musei, commercio di elettrodomestici, di elettronica di consumo, audio e video, ricerca

e sviluppo sperimentale nel campo delle altre scienze naturali e dell'ingegneria, la coltivazione di ortaggi, il commercio all'ingrosso non specializzato di altri prodotti alimentari, raccolta di rifiuti pericolosi solidi e non, fabbricazione di altre macchine per l'agricoltura, la silvicoltura e la zootecnica, altre attività di consulenza imprenditoriale, coltivazione di cereali, commercio al dettaglio di parti ed accessori di autoveicolo ed attività degli studi di architettura¹⁰⁹.

Figura 30: *Le attività delle Pmi attive in Emilia Romagna*



Visionata la distribuzione ed il settore di appartenenza, andiamo ad esaminare la loro situazione economica presente nel Conto Economico al termine di ciascun anno del periodo preso in esame. Come, per le aziende Venete, si studia la numerosità della aziende che hanno nei tre anni 2009, 2010 e 2011 un risultato ante imposte negativo e quante positivo. I dati che Aida ha messo a disposizione sono stati riportati per i tre anni negli allegati n.3, 4 e 5¹¹⁰.

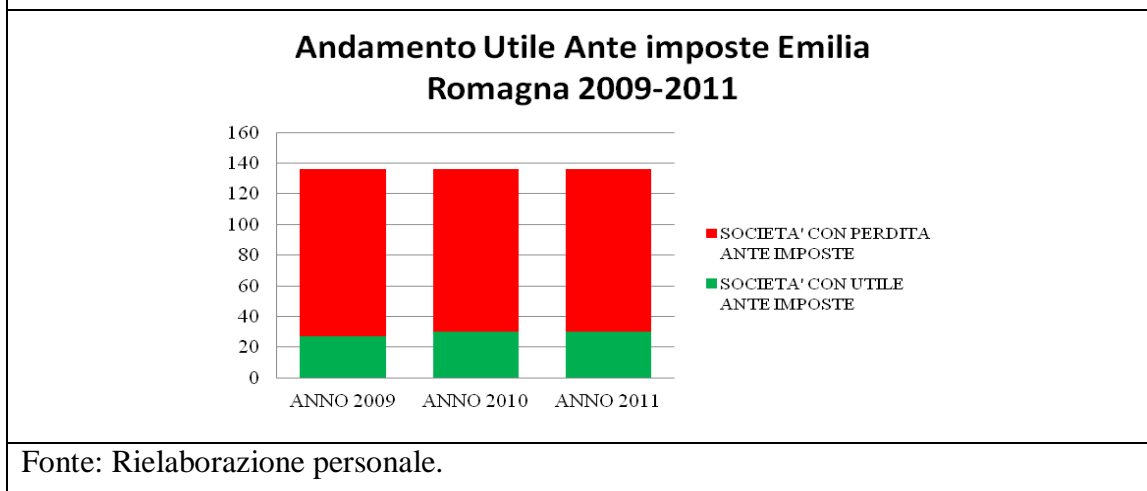
Nell'istogramma presente nella figura 31, si osserva l'andamento del risultato ante imposte per le Piccole Medie Imprese attive in Emilia Romagna. Da tale figura non si afferma una evoluzione o un cambiamento, ma si rileva un periodo di staticità per la numerosità delle aziende con risultato ante imposte negativo o positivo. Nel 2009 sono centonove le aziende che sono in perdita ante imposte, mentre nel 2010 sono centosei.

¹⁰⁹ Per la rappresentazione dell'attività, in base al codice Ateco 2007, delle aziende solo di centoventotto aziende siamo in possesso dell'informazione. Per le restanti si è deciso di imputarle in modo generico nella classe altre attività.

¹¹⁰ Per prendere visione delle base di partenza dei dati Aida degli allegati dell'Emilia Romagna vi prego di scrivere alla seguente mail vee.89@hotmail.it.

Si registra un piccolo miglioramento, in seguito al risultato positivo di tre aziende. Nel 2011 la situazione si presenta identica all'anno precedente senza osservare alcun miglioramento: il 78% delle Piccole Medie Imprese dell'Emilia Romagna presenta un risultato ante imposte negativo.

Figura 31: *La dinamica del risultato ante imposte delle Piccole Medie Imprese dell'Emilia Romagna.*



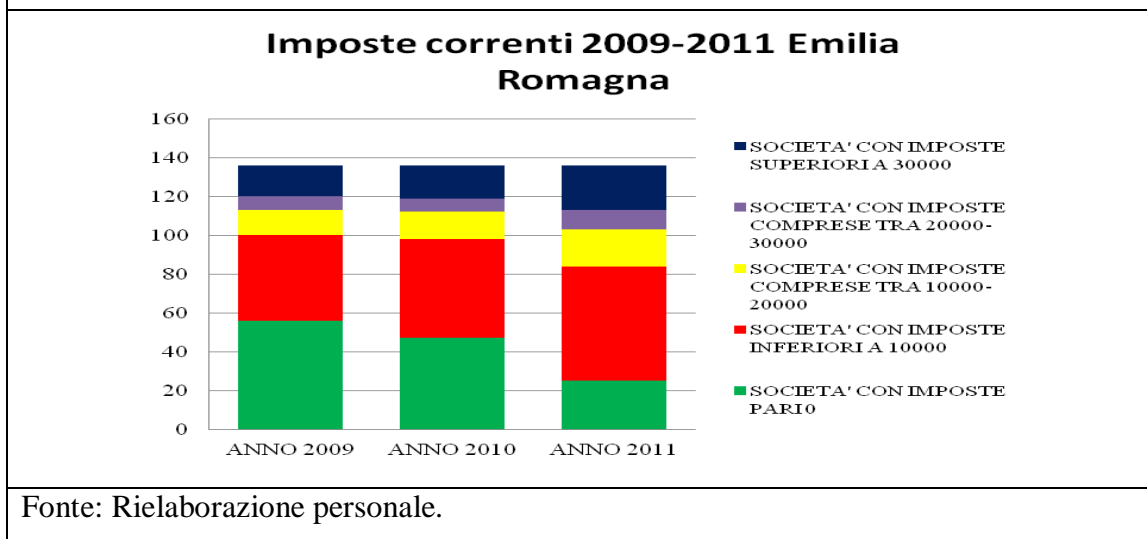
La situazione dell'utile ante imposte non è delle migliori se consideriamo che sulle stesse ci si devono ancora imputare le imposte dirette: Ires ed Irap.

Proprio a tal proposito per l'Emilia Romagna andiamo ad osservare in termini assoluti a quanto ammontano le imposte correnti, ossia le imposte che sorgono dalla dichiarazione alle quali corrispondono l'obbligo di liquidazione.

La figura 32 suddivide le aziende in classi a seconda dell'ammontare di imposte che ciascuna Piccole Media Impresa deve sostenere in termini assoluti. Nell'anno 2009 si ha il maggior numero di aziende con imposte correnti nulle. Nello stesso anno quarantaquattro aziende hanno imposte correnti inferiori a 10.000 euro, tredici aziende con imposte comprese tra 10.000 e 20.000 euro, sette Piccole Medie Imprese con imposte tra 20.000 e 30.000 euro e ben sedici aziende con imposte superiori a 30.000 euro. Il 2010 rileva una variazione in termini di quantità nelle diverse classi. L'aspetto rilevante consiste in una netta diminuzione delle aziende che non sono tenute a pagare imposte. Infatti il numero delle Società che ha imposte correnti pari a zero sono quarantasette, nove in meno rispetto al 2009. Aumenta di conseguenza la numerosità

nella classe delle aziende con imposte fino a 10.000 euro, mentre le altre classi restano a grandi linee invariate.

Figura 32: *Le imposte correnti delle Piccole Medie Imprese Emiliane.*

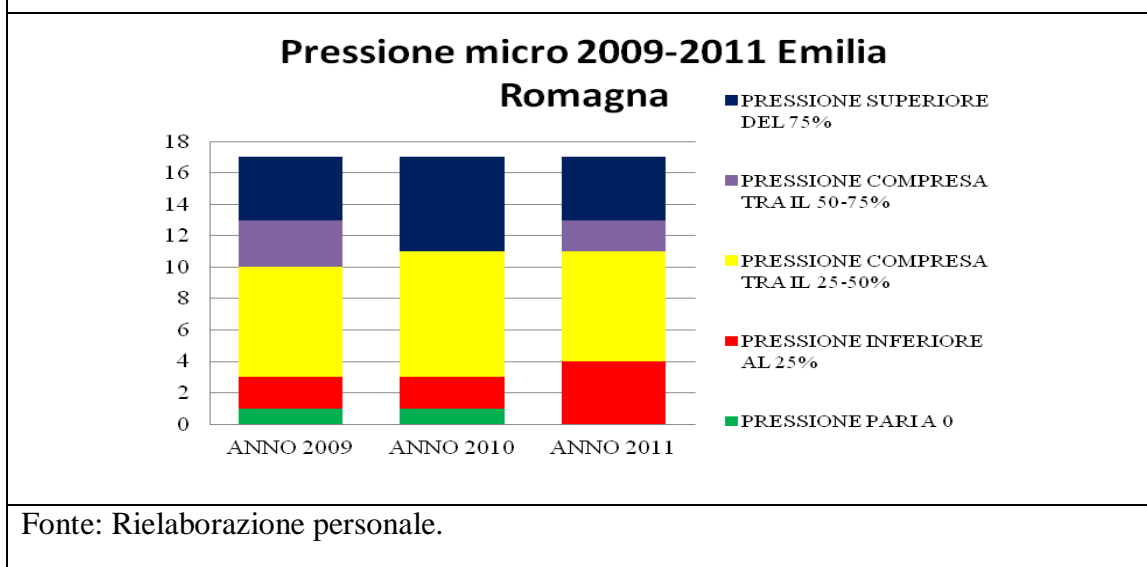


Nel 2011 osserviamo un'ulteriore diminuzione delle Piccole Medie Imprese con imposte dirette correnti pari a zero. Il numero di questa passa da quarantasette a venticinque. Questa repentina diminuzione, porta ad un aumento delle classi con imposte correnti sia inferiori a 10.000 euro, sia comprese tra 10.000 e 20.000 euro, tra 20.000 e 30.000 euro e quelle superiori a 30.000 euro. Si può affermare che in termini assoluti le imposte correnti hanno avuto nei tre anni complessivamente un risvolto negativo.

Successivamente, anche per la regione Emilia Romagna, si procede con l'esaminare da vicino la pressione micro, ossia il rapporto che si viene a creare rapportando le imposte correnti al risultato ante imposte. Nel campione di cui si dispone dei dati, si sono estratti per continuare la ricerca quelli che nei tre anni hanno registrato un risultato ante imposte costantemente negativo o positivo. La ricerca quindi prende due diverse strade: lo studio delle aziende che nel range 2009-2011 hanno avuto, in modo continuo, un esito ante imposte positivo e le Società che, invece, hanno rilevato, incessantemente, in bilancio una risultato ante imposte negativo. Si deve ricordare che alcune aziende in alcuni anni possono essere state in perdita e, magari nell'anno consecutivo hanno registrato un risultato positivo. Queste aziende per la bontà del risultato dell'analisi sono state volutamente tralasciate.

Sono diciassette le aziende che in Emilia Romagna nel triennio hanno avuto un risultato ante imposte positivo, mentre sono novantaquattro quelle con risultato negativo prima delle imposte. Già da qui si evince che anche le Piccole Medie Imprese Emiliane non sono tagliate fuori dalla crisi economica. Analizzando in un primo momento le aziende “positive” si va ad esaminare la pressione micro delle stesse per ciascuno dei tre anni. Nell’anno 2009 solo un’azienda ha una pressione micro nulla, due aziende hanno una pressione inferiore al 25%, sette compresa tra il 25% ed il 50%, tre tra il 50% e il 75% e quattro con incidenza superiore al 75%. Il 2010 non rileva notevoli cambiamenti se non per quanto riguarda la numerosità delle aziende con pressione tra il 25% e 50% e quelle con pressione superiore al 75%. In tale anno non vi sono società con pressione compresa tra il 50% ed il 75%.

Figura 33: *La pressione micro delle Pmi Emiliane con utile ante imposte*

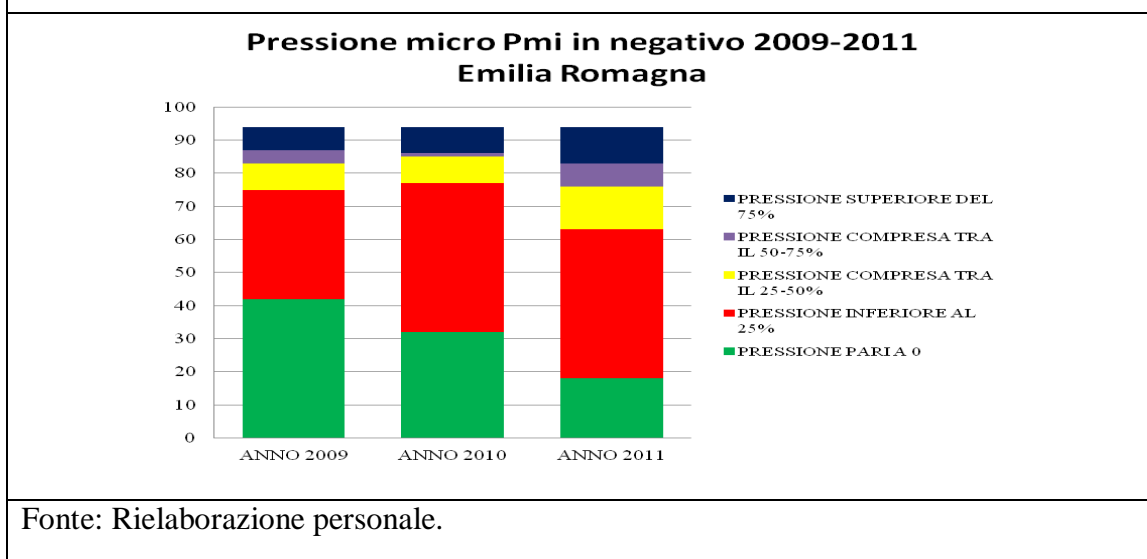


Nell’ultimo anno si verifica un peggioramento complessivo: la pressione micro nulla non colpisce più alcuna azienda ed incrementa la pressione micro fino al 25%. E’ rilevante sottolineare l’aspetto relativo all’azienda che negli anni precedenti non aveva alcuna incidenza, nel 2011 incontra un cambio di tendenza. Inoltre in tale anno due aziende tornano ad avere una pressione micro compresa tra il 50%-75% e quattro restano con la pressione superiore al 75%. Nel 2009 media e mediana si avvicinano avendo i rispettivi valori 52,33% e 43,79%, nel 2010 invece si hanno indici pari a 230% per la media e mediana a 45%. Questi valori non si assomigliano per effetto di alcuni

rilevazioni nelle aziende con pressioni micro molto elevate, basti pensare che l'incidenza massima nel 2010 ammonta a 3126%. Nel 2011 in media le aziende hanno un rapporto imposte correnti e utile ante imposte che vale circa 44% ed una mediana del 34%. Un risultato interessante si rileva nel 2011 dove la pressione minima delle Piccole Medie Imprese Emiliane ammonta all'1,28%.

Per le novantaquattro Piccole Medie Imprese con risultato ante imposte negativo ininterrotto la pressione micro nulla diminuisce vertiginosamente nel corso dei tre anni. Inizialmente le aziende che avevano un'incidenza nulla erano ben quarantadue, nel 2010 sono passate a trentadue, mentre nel 2011 sono rimaste solo in diciotto, esattamente la metà del 2009. Questo dato deve essere preso in considerazione in quanto con il progredire della crisi le aziende già in perdita si sono trovate a fronteggiare maggiori imposte. Questa affermazione è ben lontana dal pensare in maniera logica, ma sembra essere del tutto contraddittoria.

Figura 34: La pressione micro per le Pmi con perdita ante imposte

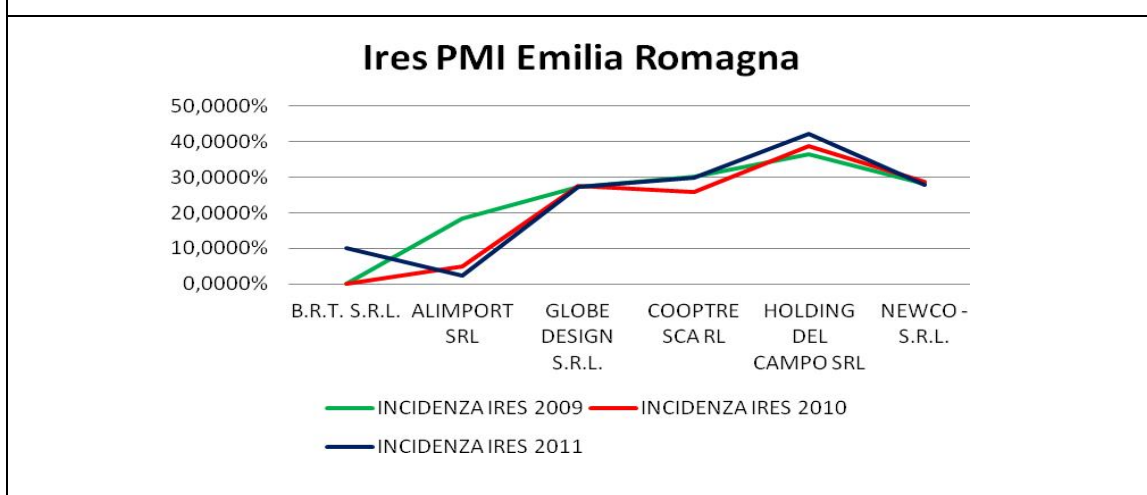


Valutando, invece, la seconda classe di Piccole Medie Imprese, ossia quelle colpite con incidenza fino al 25% si può vedere un aumento tra il 2009 e il 2010 dove le aziende che ricoprono tale range passano da trentatré a quarantacinque. Nel 2011 questa fascia resta invariata, riproponendo il dato del 2010. La pressione compresa tra il 25% ed il 50% colpisce otto aziende nel 2009 e nel 2010, mentre nel 2011 va ad investire tredici aziende Emiliane. Le Piccole Medie Imprese con pressione micro tra il 50% e 75%

variano da quattro a una nel 2010, mentre nel 2011 diventano sette. In ultima le aziende con incidenza superiore al 75% sono sette nel 2009, otto nel 2010 e ben undici nel 2011. Nel complesso nel 2011 si è rilevata una maggiore incidenza della pressione micro tra le Piccole Medie Imprese Emiliane, in seguito a maggiori imposte correnti. Una maggiore incidenza può essere determinante soprattutto per quelle aziende con l'acqua alla gola da anni e colpite dalle numerose difficoltà della crisi economica e finanziaria che tuttora sta colpendo il Nord-Est. In media le novantaquattro aziende di piccola media dimensione che presentano un risultato negativo ante imposte hanno un'incidenza nel 2009 del 152,60% (per effetto del massimo molto distante dagli altri valori), nel 2010 del 31,77% e nel 2011 del 82,97%.

Continuando la ricerca per la regione Emilia, si va a vedere in che modo incidono Irap e Ires, prese singolarmente e rapportandole al risultato ante imposte, nelle Piccole Medie Imprese. Si analizzano prima le aziende con utile ante imposte e poi successivamente quelle con risultato ante imposte negativo. Le società di cui sono a disposizione i dati di Ires e Irap sono sei con risultato ante imposte positivo, anche per effetto della scelta della società di imputare il reddito impunibile ai soci, in base alla partecipazione agli utili, utilizzando il regime di trasparenza fiscale.

Figura 35: L'Ires nelle Pmi con utile ante imposte

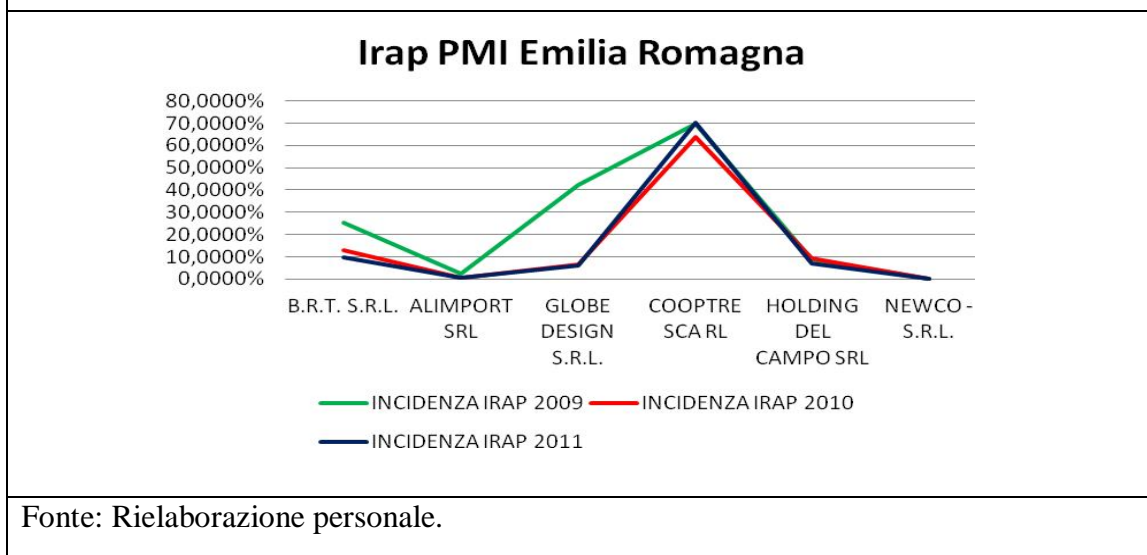


Fonte: Rielaborazione personale.

La figura numero 35 evidenzia che non vi è uno specifico anno in cui l'Ires colpisce maggiormente le imprese dell'Emilia Romagna. Si ha un minimo in B.R.T Srl dove

l'incidenza nel 2009 e nel 2011 ammonta a zero ed un massimo per l' Holding del Campo Srl che presenta un'incidenza dell'imposta sul reddito delle società pari a 36% nel 2009, del 38% nel 2010 e del 42% nel 2011. L'incidenza Ires in media per le società di capitali emiliane è pari al 23% sia nel 2009 e sia nel 2011 ed al 20% nel 2010. Andando ad esaminare l'incidenza dell'imposta regionale delle attività produttive per le aziende sopradette, si trova la situazione seguente (figura 36). Solo due aziende nel 2009 affrontano un'incidenza maggiore, mentre per le restanti la pressione non varia in base all'anno. In media nel 2009 si rileva un rapporto Irap su utile ante imposte pari al 25%, mentre negli esercizi successivi 2010 e 2011 ammonta al 15%. Le incidenze determinate sono effettive sull'utile ante imposte e si differenziano dall'aliquote legali rispettivamente del 27,5% per l'Ires e del 3,9% per l'Irap. La diversità è determinata dalla diversa base imponibile su cui si effettua l'applicazione dell'aliquota stessa, in seguito alle disposizioni di legge. Non sempre quello che sembra è, soprattutto per l'Imposta regionale sulle attività produttive, la quale raggiunge livelli di pressione non del tutto indifferenti.

Figura 36: L'incidenza dell'Irap nelle Pmi con utile ante imposte in Emilia Romagna



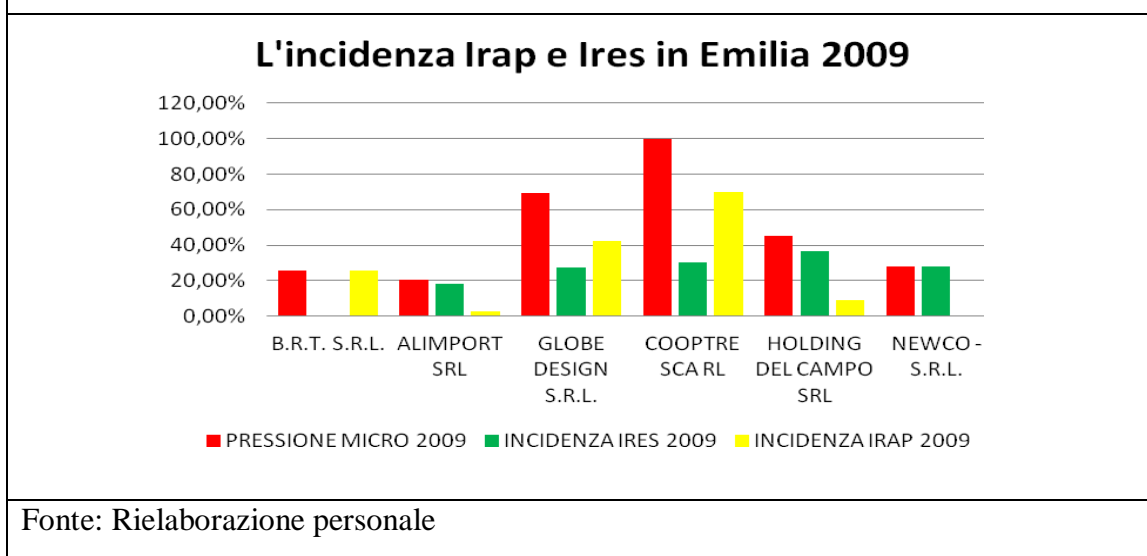
Fonte: Rielaborazione personale.

A sostegno di quanto affermato andiamo a vedere in termini complessivi il peso dell'imposta di reddito societario e dell'imposta regionale sulle attività produttive sulla pressione micro, in modo da vedere se le aziende devono sopportare principalmente l'imposta regionale o viceversa. Visto la somiglianza delle pressioni Irap e Ires nei tre

anni, si è deciso anche in tale circostanza di procedere all'analisi solo per un unico anno, ossia per il 2009.

Nel grafico in figura 37 si desume che per tre aziende su sei l'imposta sul reddito di esercizio incide maggiormente, mentre per le restanti l'imposta regionale sulle attività produttive incide in maniera determinante rispetto l'Ires. Questo mette in luce, che in Emilia Romagna le Piccole Medie Imprese con utile ante imposte sono colpite anche in maniera rilevante dall'Irap. Per il sottocampione di imprese con dati disponibili dettagliatamente per Ires e per Irap e con utile ante imposte, incontriamo in media una pressione micro pari al 48,20%, un'incidenza dell'Ires del 23,35% e dell'Irap che vale 24,85%.

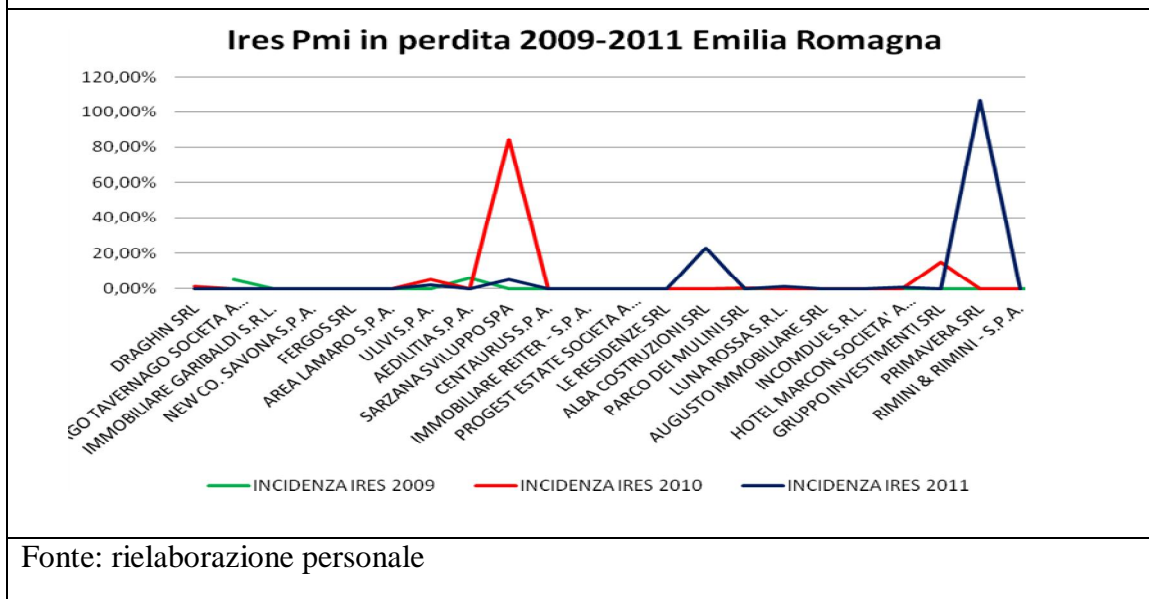
Figura 37: La pressione micro, l'incidenza dell'Irap e dell'Ires



Ora andiamo a vedere cosa succedere per le aziende che presentano una perdita ante imposte e che presentano nella nota integrativa al punto 14 in dettaglio le imposte dirette. Prima di tutto guardiamo se per ventidue¹¹¹ aziende che nel corso dei tre anni hanno perdita ante imposte vi è un particolare anno in cui Irap e Ires incidono in maniera più gravosa. Non si riesce ad affermare che in un particolare anno è presente una incidenza dell'Ires maggiore rispetto agli altri.

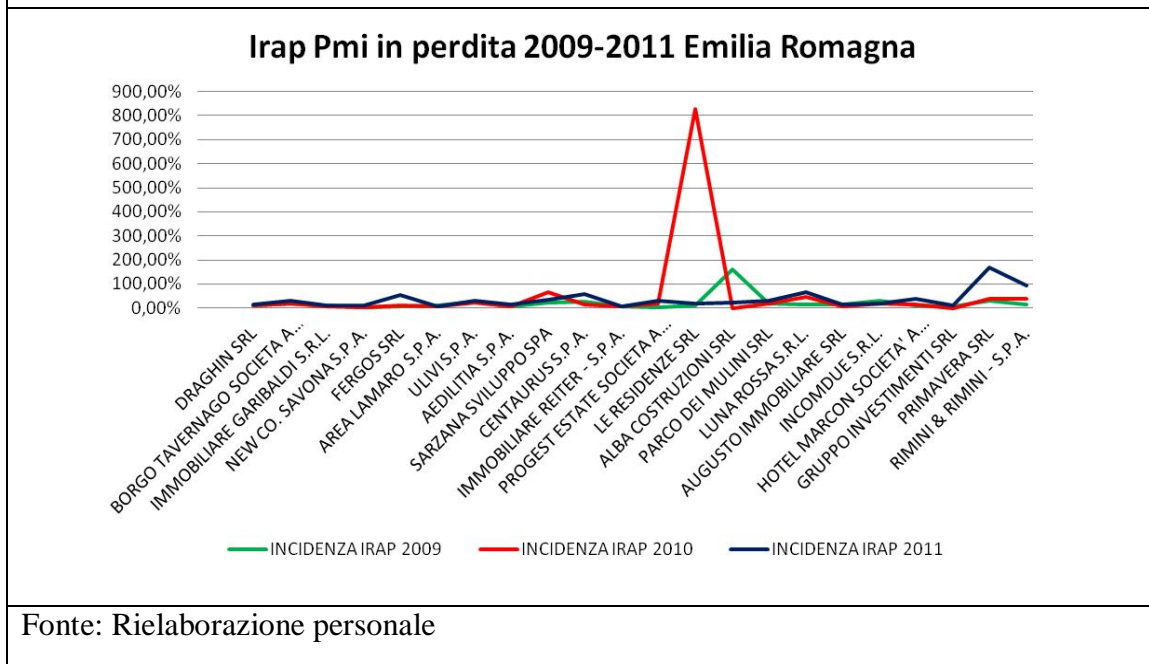
¹¹¹ Anche se le Piccole Medie Imprese che nel corso del triennio 2009-2011 rilevano un risultato ante imposte negativo in modo continuativo sono pari a novantaquattro, quelle di cui siamo in possesso dei dati di Ires e Irap correnti per tutti i tre anni sono solo ventidue.

Figura 38: L'incidenza dell'Ires sulle Pmi con risultato negativo ante imposte



La pressione in generale tende essere prossima allo zero se non per alcune aziende Sarzana Sviluppo Spa che nel 2010 ha una pressione Ires dell'84% e Primavera Srl con indice pari al 106% nel 2011. L'incidenza media per l'anno 2009 risulta pari allo 0,50%, per il 2010 circa al 5% e per il 2011 al 6,30%.

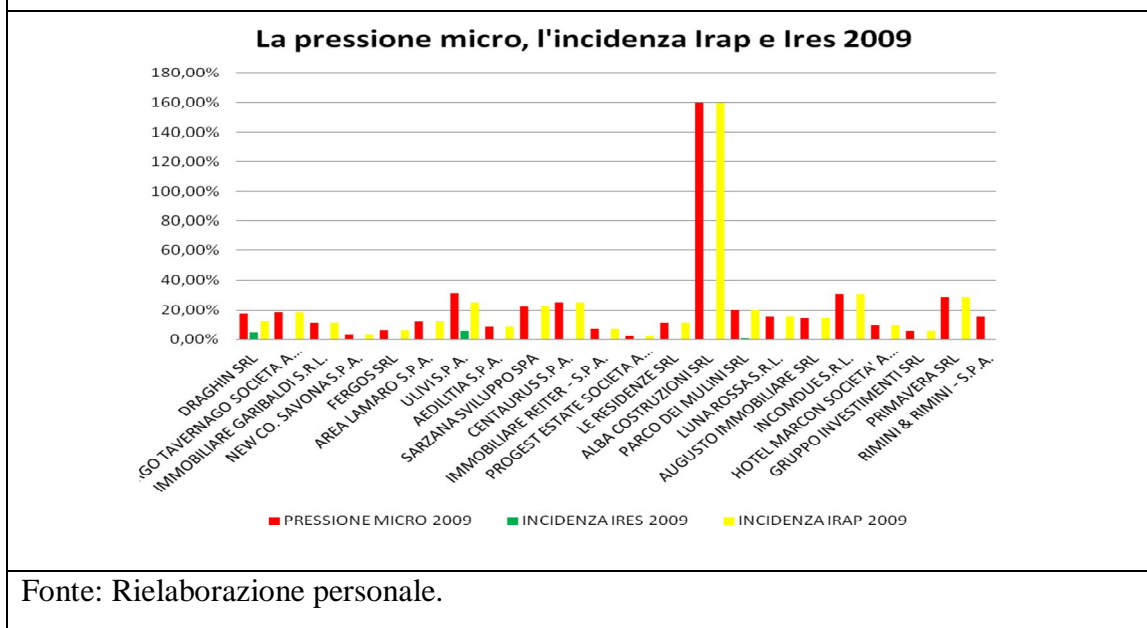
Figura 39: L'incidenza dell'Irap delle Pmi con risultato negativo ante imposte



Osservando la figura 39 possiamo vedere, invece, come l'Irap pesa sul risultato economico ante imposte per il triennio 2009-2011. Tendenzialmente non si verifica per un determinato anno una pressione maggiore rispetto gli altri anni. Assai rilevante è il rapporto Irap su perdita ante imposte per la società Le Residenze Srl che nel 2010 registra un percentuale pari all'825%. In media le Piccole Medie Imprese Emiliane in perdita ante imposte dirette hanno un'incidenza Irap pari al 21% nel 2009, al 52% nel 2010 e al 35% nel 2011. Nel 2010 si rileva in media un valore così elevato per la distorsione provocata dalla società Le Residenze Srl. Togliendo tale azienda dal calcolo medio, l'incidenza sarebbe pari al 17%.

Dopo aver visionato, anche graficamente, se in un determinato anno Irap e Ires hanno una rilevanza maggiore, si va a controllare se in via definitiva maggiormente grava sull'impresa con perdita ante imposte l'Irap e l'Ires.

Figura 40: La pressione micro, l'incidenza Irap e Ires per le Pmi con risultato ante imposte negativo.

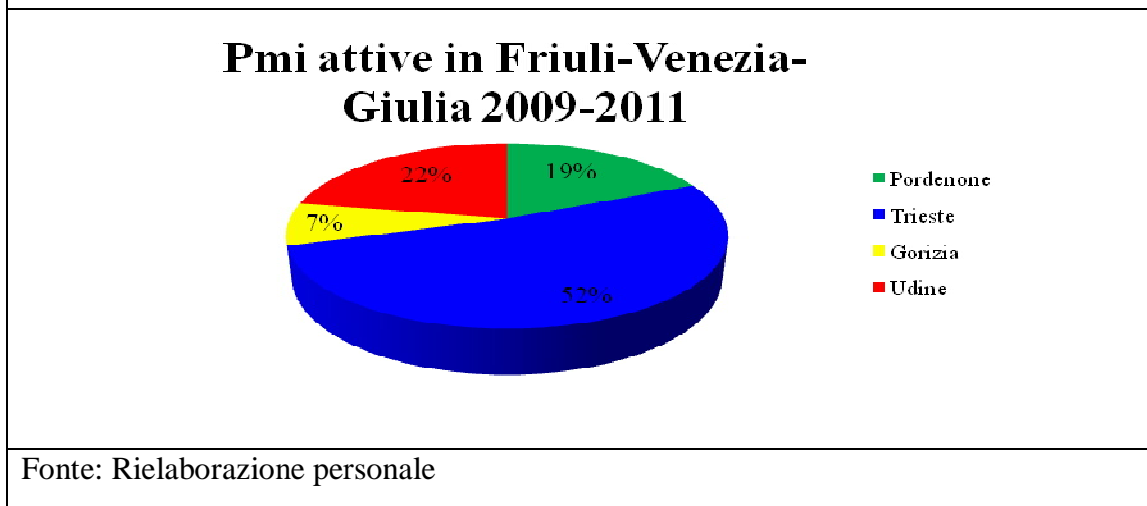


Si è optato per l'analisi la messa a confronto dei dati per l'anno 2009, dato che un anno dei tre non pesa per le due imposte in maniera superiore. Con tale istogramma si vuole rappresentare in maniera chiara quale imposta diretta nelle Piccole Medie Imprese dell'Emilia Romagna ha maggior rilievo. Salvo per un paio di aziende, l'imposta regionale sulle attività produttive determina in via generale l'ammontare totale delle

imposte alla voce 22a del Conto Economico. In media per il 2009 l'incidenza dell'ires è dello 0,50%, dell'irap del 21% e quella totale del 21,5%. Questo aspetto non turberebbe le Piccole Medie Imprese dell'Emilia, se la loro situazione fosse delle migliori. Già in termini di gestione operativa economicamente non sono positive, in più se le si imputano le imposte dirette, non resta loro che prendere determinate decisioni. La peggior scelta è continuare a stare nel mercato fino al momento del tracollo, oppure, viceversa quella di prendere in mano la situazione ed attuare degli strumenti di pianificazione e di controllo che contribuiscano prima alla stabilizzazione e poi ad un graduale miglioramento delle performance della società stessa.

Per completare la ricerca delle Piccole Medie Imprese del Nord-Est mancano all'appello due regioni: il Friuli-Venezia-Giulia ed il Trentino. Partendo dal Friuli-Venezia-Giulia, guardiamo con attenzione le Società per cui Aida ha messo a disposizione i dati per la nostra analisi¹¹². Sono 27 le Piccole Medie Imprese che rispettano i requisiti dell'analisi in questa regione: imprese attive, non in liquidazione o fallimento e non in forma consortile.

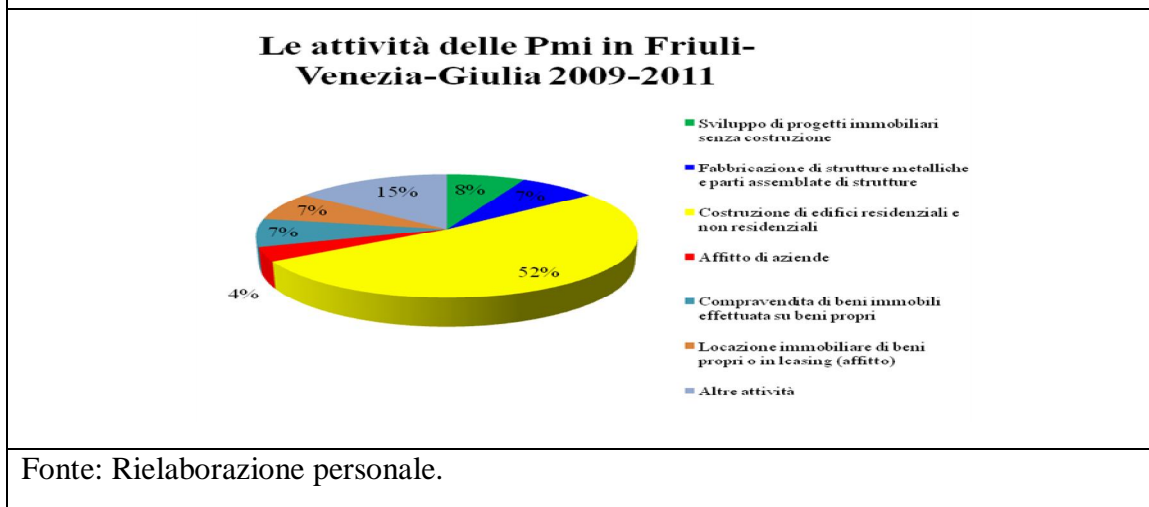
Figura 41: *La distribuzione geografica delle Pmi attive in Friuli-Venezia-Giulia*



Il grafico a torta mette in evidenza che le Piccole Medie Imprese del Friuli non si distribuiscono in modo omogeneo in tutto il territorio. Il 52% delle aziende risiede nella provincia di Trieste, il 22% a Udine, il 19% a Pordenone ed il 7% a Gorizia.

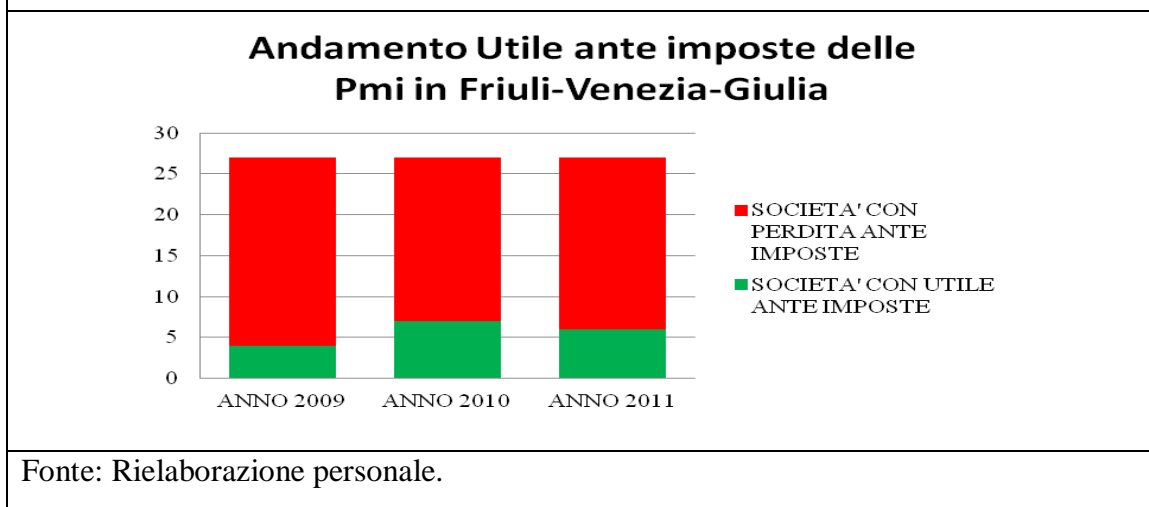
¹¹² Per avere a disposizione i valori di partenza dell'analisi scrivete a vee.89@hotmail.it.

Figura 42: Le attività delle Pmi del Friuli Venezia Giulia presenti dal 2009 al 2011.



Visualizzata la loro disposizione geografica, si va a studiare in quale settore le stesse operano. Più della metà, ossia il 52%, svolge l'attività di costruzione di edifici residenziali e non, mentre le restanti si occupano dello sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione, della fabbricazione di strutture metalliche e parti assemblate, dell'affitto di aziende, della compravendita di beni immobili effettuata su beni propri, della locazione immobiliare di beni propri o in leasing e della produzione di energia elettrica. Per due aziende non si è a conoscenza del tipo di attività data l'indisponibilità dell'informazione.

Figura 43: La dinamica dell'Utile ante imposte per le Pmi Friulane.



Subito dopo, la ricerca va a vedere anche per le società attive del Friuli-Venezia-Giulia l'andamento del risultato prima delle imposte. Si vuole osservare se per tali aziende vi è una controtendenza rispetto ai risultati determinati per Veneto ed Emilia Romagna. La figura 43, grazie all'istogramma, a primo avviso conferma la tendenza registratasi per le altre due regioni sopracitate, senza sottolineare forti cambiamenti nel trend.

Viene confermata la perdita ante imposte per la maggior parte delle Piccole Medie Imprese per tutti i tre anni. Un lievissimo aumento della numerosità delle aziende si verifica dal 2009 al 2010, con sette aziende positive rispetto alle quattro dell'anno precedente. Un passo indietro si verifica nel 2011 dove un'azienda ritorna ad avere una perdita ante imposte, influenzando il piccolo miglioramento intervenuto nell'anno precedente. In media nel 2009 le aziende hanno un risultato ante imposte che ammonta a -42.737,52 euro, una mediana pari a -11.496 euro, un massimo di 2.478.969 euro ed un minimo che equivale a -2.361.060 euro. La situazione nel 2010 è la seguente media 22.163,44 euro, mediana -10.769 euro, massimo 2.122.840 euro ed un minimo -801.294 euro. In media migliora, ma comunque secondo la mediana il risultato rimane sempre negativo. Nel 2011 la media migliora, ossia assume un importo pari a 24.751 euro, mentre la mediana misura -21.426 euro. Nell'ultimo anno la mediana assume un valore abbastanza distante dalle media, stando ad indicare che nella distribuzione sono presenti dei valori distorsivi, come dimostra il valore massimo pari a 2.842.329 euro.

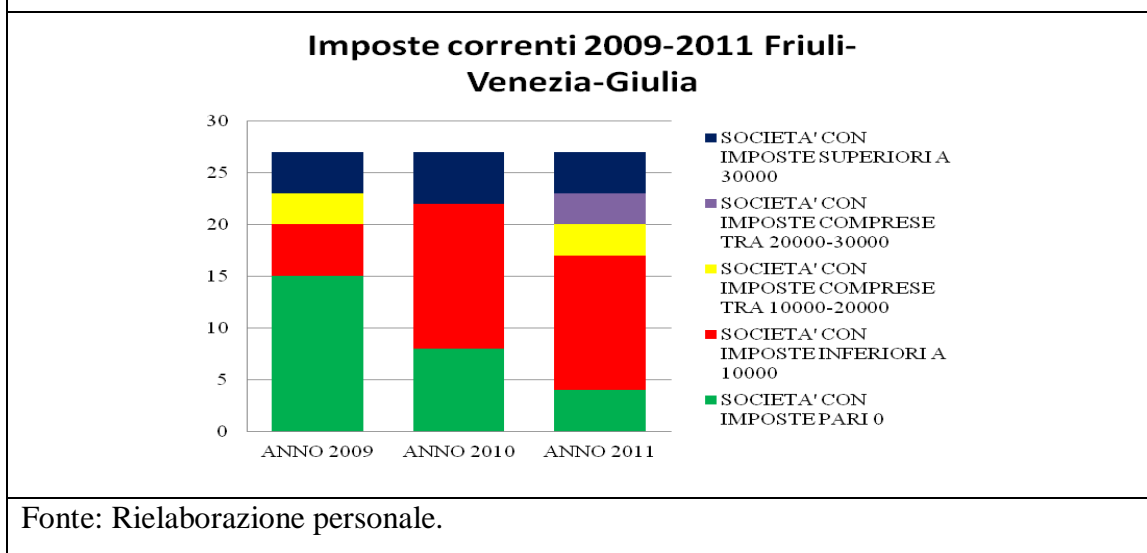
In definitiva, nel 2009 l'85% delle aziende ha risultato ante imposte negativo, nel 2010 diminuiscono al 74%, mentre nel 2011 sono, ben, il 78%.

Studiato in termini assoluti l'ammontare del valore del risultato ante imposte in termini assoluti, andiamo ad approfondire la dinamica delle imposte correnti imputate nei bilanci nel 2009, 2010 e 2011. Nell'anno 2009, si verifica la migliore situazione per quanto riguarda l'imputazione delle imposte correnti, in quanto su ventisette aziende, ben quindici hanno in bilancio imposte alla voce 22a nulle. Cinque Piccole Medie imprese hanno imposte fino a 10.000 euro, tre comprese tra i 10.000 ed i 20.000 euro e le restanti con imposte superiori a 30.000 euro.

Il 2010 presenta solo tre classi: imposte correnti nulle, imposte correnti fino a 10.000 euro e quelle superiori a 30.000. Aumenta vertiginosamente la numerosità delle aziende tenute a pagare imposte fino a 10.000 euro passando da cinque a quattordici Piccole

Medie imprese. Di conseguenza diminuiscono quelle che hanno imposte correnti nulle e vengono meno le aziende con imposte comprese tra 10.000 e 20.000 euro.

Figura 44: La dinamica delle imposte correnti delle Pmi attive in Friuli 2009-2011



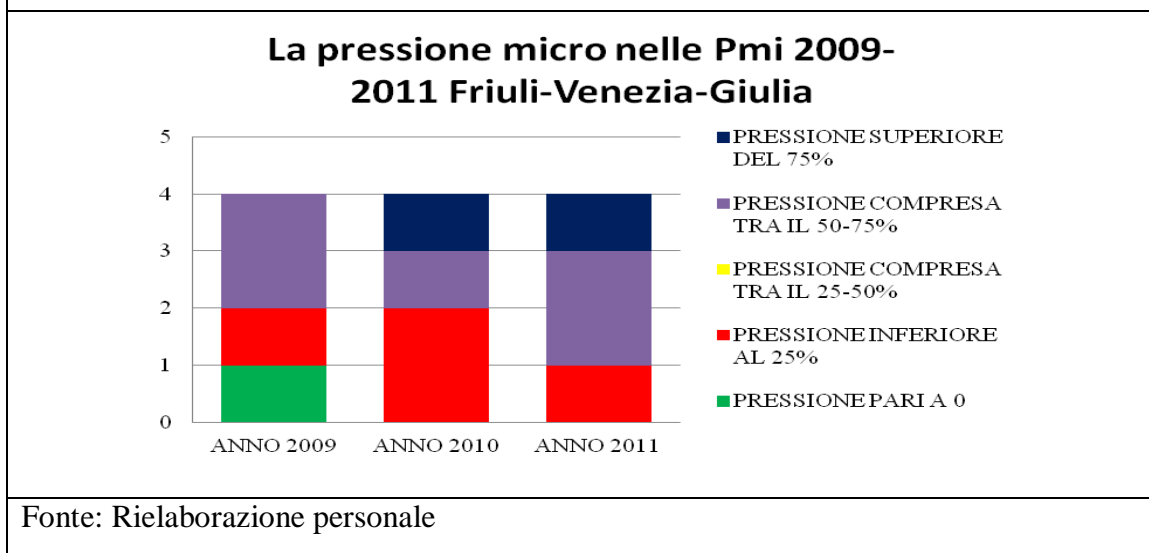
L'andamento peggiora ulteriormente nel 2011, dove solo il 14,81% non è tenuto a pagare imposte correnti. Il 48,14% deve sostenere imposte tra 0 e 10.000 euro, l'11,11% ha imposte comprese tra 10.000 e 20.000 euro, l'11,11% tra 20.000 e 30.000 euro, e le restanti, e quindi il 14,81% imposte superiori a 30.000 euro.

Lo studio in termini assoluti sia del risultato ante imposte e delle imposte correnti, ci dà solo una prima intuizione, ma per andare ad analizzare in maniera completa ed esaustiva è necessario continuare con la visualizzazione della pressione micro: imposte correnti su risultato ante imposte. Come per le precedenti regioni del Nord-Est, si è deciso di procedere su due vie: aziende con risultato ante imposte positivo per tutti i tre anni e società con perdita ante imposte nel 2009-2011. Alcune aziende vengono tralasciate dal proseguo dell'analisi perché in un determinato anno sono prima delle imposte positive ed in quelli seguenti negative, o viceversa.

In Friuli-Venezia-Giulia solo quattro aziende registrano un utile ante imposte positivo nel corso dei tre anni. Solo per un'azienda la pressione micro è nulla nel 2009. Si può osservare un generale peggioramento nel corso dei tre anni per le aziende in esame dettato senza ombra di dubbio dall'evoluzione dell'ambiente esterno. In media per le

aziende positive si registra nel 2009 un'incidenza del 35%, nel 2010 del 42% e nel 2011 del 54%.

Figura 45: *La dinamica della pressione micro delle Pmi in Friuli-Venezia-Giulia 2009-2011*

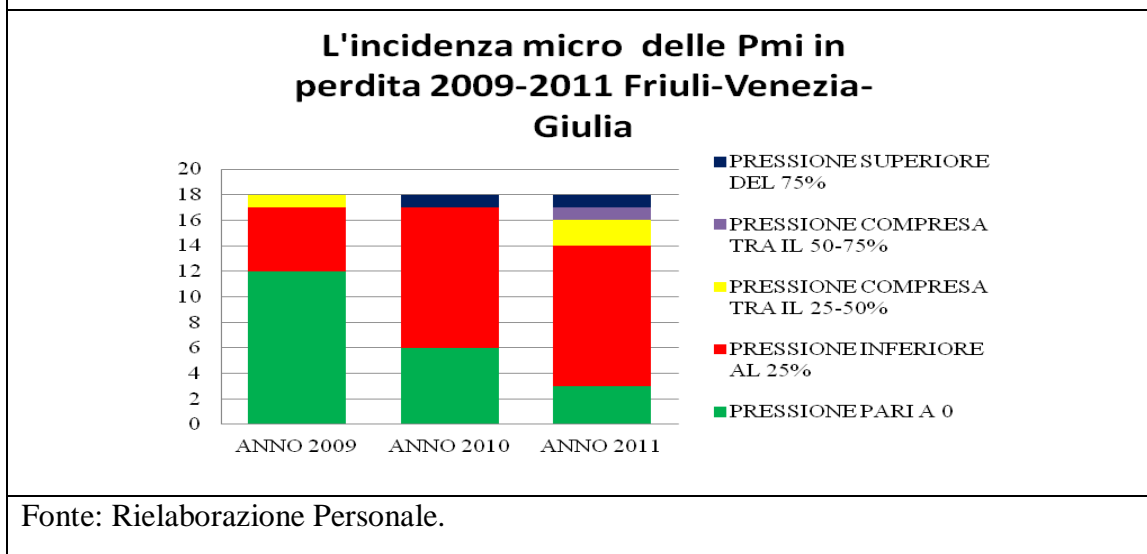


La gamma di aziende aumenta a diciotto se si tratta di analizzare le Piccole Medie Imprese che nel corso dei tre anni presentano una perdita ante imposte.

Nel 2009 le aziende hanno nella stragrande maggioranza una pressione micro nulla, mentre per le restanti pressione che ammonta fino al 50%. Quindi in tale circostanza non si rileva alcuna azienda in perdita con un'incidenza superiore al 50%, perciò le Piccole Medie Imprese al massimo devono sostenere imposte dirette almeno pari alla metà della perdita già esistente. Nel 2010 le imprese già in negativo vedono peggiorare la pressione micro a seguito di un incremento della numerosità delle aziende passando da cinque ad undici per quanto riguarda la classe con pressione tra lo 0% ed il 25%. Proprio in tale anno la pressione superiore al 75% va a colpire una Piccola Media Impresa Friulana.

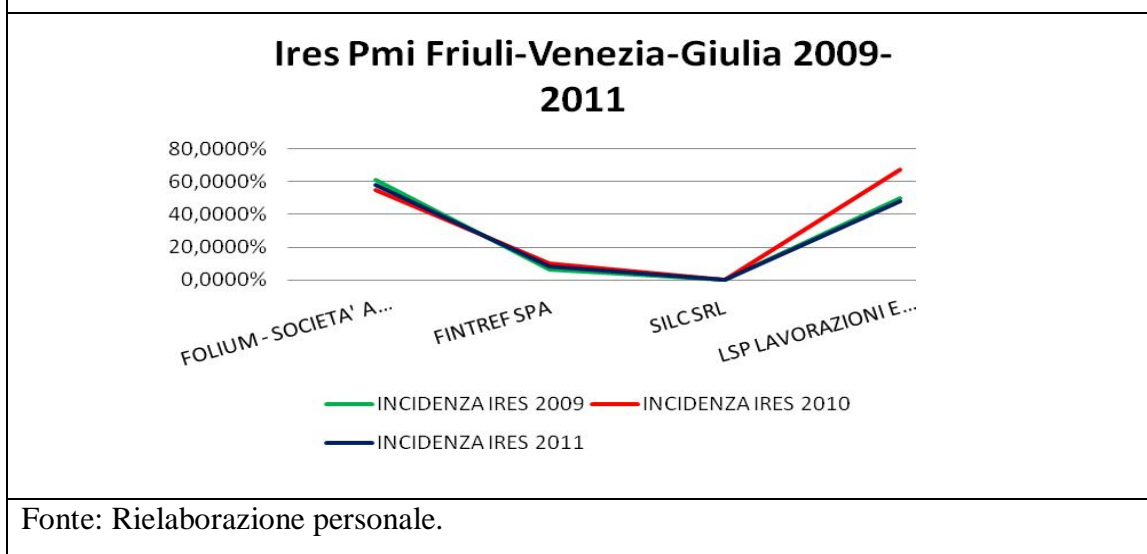
Il 2011 registra un ulteriore peggioramento in seguito al decremento delle aziende con pressione micro nulla: solo tre aziende hanno una pressione micro pari a zero, rispettivamente la metà rispetto l'anno precedente ed un quarto se confrontato con l'anno 2009. Questo aspetto non deve essere tralasciato se consideriamo che il cambiamento del peso delle imposte dirette su perdita varia in brevissimo tempo.

Figura 46: La pressione micro delle Pmi del Friuli con perdita ante imposte.



La classe della pressione compresa tra lo 0% ed il 25% resta invariata rispetto al 2010, mentre, due aziende rientrano nella classe di pressione tra il 25% ed il 50% e le due Piccole Medie Imprese restanti rispettivamente nel range con incidenza compresa tra il 50% ed il 75% e quella superiore al 75%. In media per le diciotto Piccole Medie Imprese Friulane con perdita continuativa rileviamo una pressione micro per il 2009 del 5,30%, per il 2010 del 9,93% e per il 2011 del 21,30%.

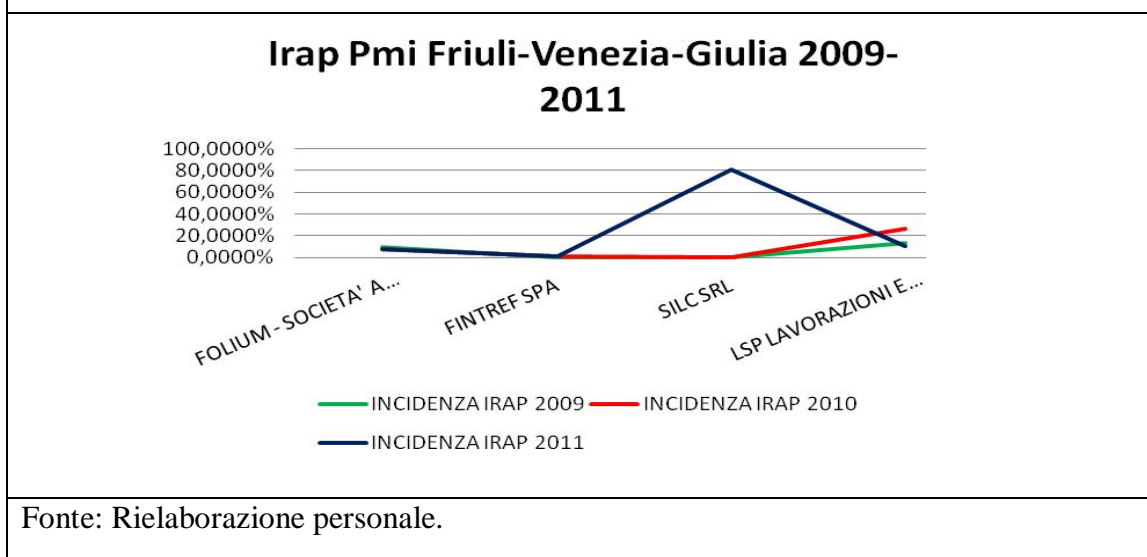
Figura 47: L'andamento dell'incidenza dell'Ires delle Pmi con utile ante imposte



Prima di tutto osserviamo se nell'arco del periodo un particolare anno ha rilevato un'incidenza di Ires maggiore per le aziende con disponibilità di informazioni relativamente all'ires ed all'irap corrente. Il grafico in figura 47 per le aziende con utile ante imposte non rileva profonde variazioni da un anno all'altro.

In media l'Ires colpisce le piccole medie imprese, di cui abbiamo i dati ired ed irap in dettaglio, nel 2009 al 23%, nel 2010 al 33% e nel 2011 al 28,50%. In Friuli-Venezia-Giulia l'aliquota effettiva tende a corrispondere all'aliquota legale del 27,5%, avendo così un avvicinamento tra base imponibile ed utile ante imposte.

Figura 48: *L'incidenza dell'Irap delle imprese con utile ante imposte*

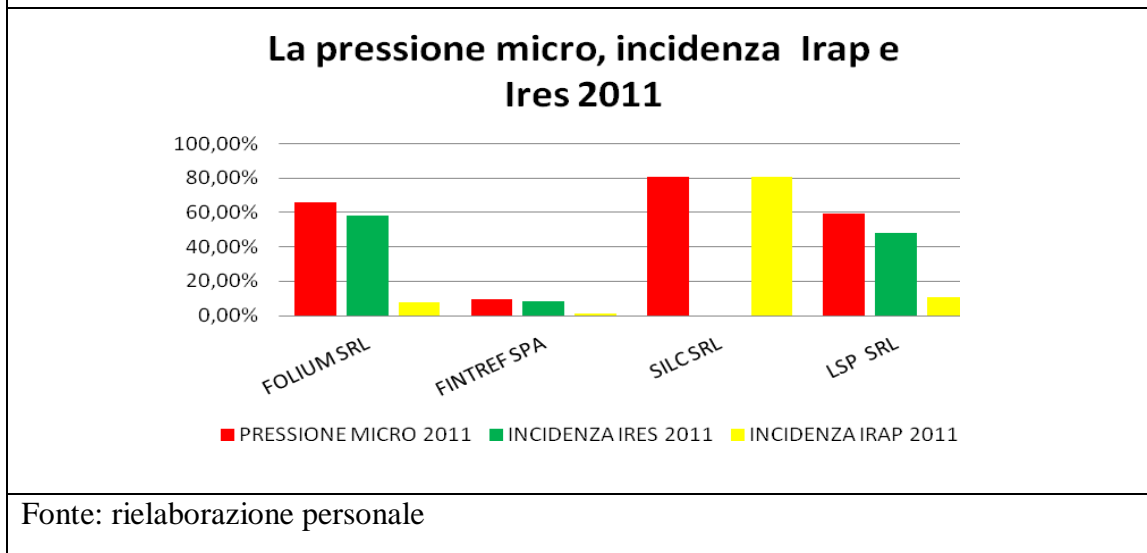


L'incidenza dell'Irap per le aziende positive, non presenta particolari differenze negli anni, tranne per un solo caso, ossia per l'azienda Silc Srl che nel 2011 registra una maggiore incidenza. Comunque non si può in definitiva affermare che ci sia un anno in cui l'Irap grava maggiormente sulle aziende in generale rispetto ad un altro.

Osservate in maniera distinta le due imposte dirette, valutiamo ora se nel complesso incide sulle aziende con risultato ante imposte positivo maggiormente l'Ires o l'Irap. Per arrivare ad una affermazione ben precisa, si sono considerate le aziende di cui si disponeva i dati (quattro aziende con utile ante imposte e con i dati relativi all'Irap ed all'Ires) per l'anno 2011. In media l'Ires ammonta al 28,64%, l'Irap al 25,07% e l'incidenza totale al 53,71%. Per tre aziende su quattro l'imposta sul reddito societario pesa in maniera determinante sulla pressione micro complessiva.

In rigor di logica, generando un reddito, la Piccola Media Impresa è tenuta a pagare un imposta diretta sullo stesso, tanto più che sappiamo, secondo le disposizioni normative del TUIR, che il punto di partenza del calcolo della base imponibile è il risultato ante imposte presente nel Conto Economico.

Figura 49: *L'andamento della pressione micro, l'incidenza dell'Irap e dell'Ires 2011*



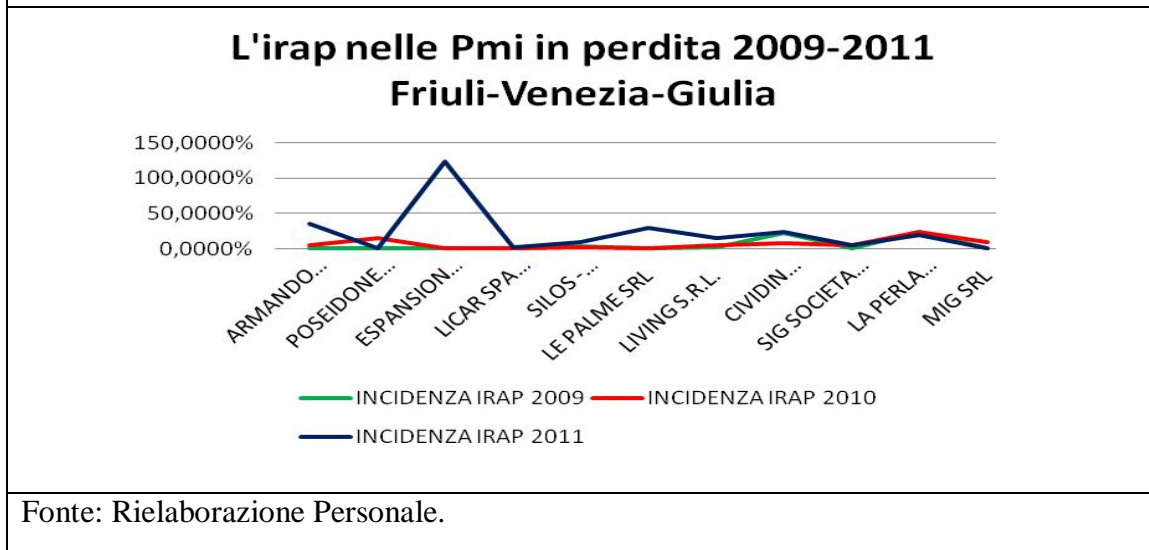
Andando a vedere cosa succede alla Piccole Medie Imprese Friulane, ci chiediamo se tale andamento si verifica anche per le aziende che hanno nei tre bilanci consecutivi un risultato ante imposte negativo.

Prima di valutare ciò, guardiamo se nell'arco temporale prestabilito l'Ires e l'Irap hanno un'importanza rilevante in un particolare anno per le undici imprese del Friuli-Venezia-Giulia che riscontrano un risultato negativo incessante per i tre anni e che presentano nella nota integrativa le indicazioni dettagliate delle imposte dirette correnti.

Per quanto riguarda l'imposta sul reddito delle società le aziende incontrano un'incidenza nulla tranne per Licar Spa che solo nell'anno 2011 presenta una pressione micro dal lato dell'imposta sul reddito della società pari allo 0,12%¹¹³.

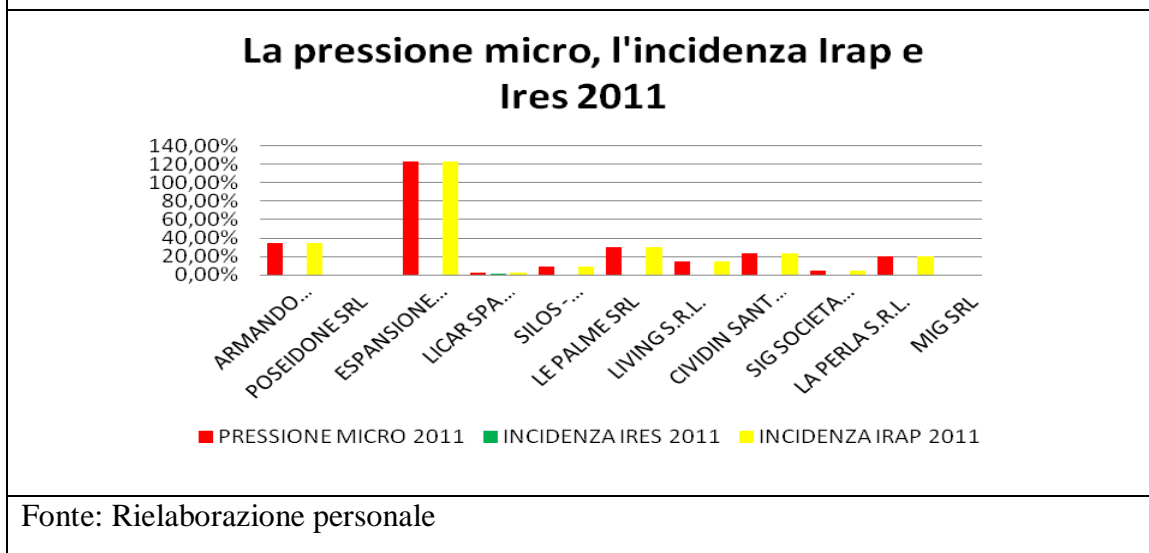
¹¹³ Dato che solo un'azienda (Licar spa) e per un determinato anno, ossia per il 2011, è presente una pressione micro dell'imposta sul reddito societario sul risultato ante imposte negativo (dello 0,12%), si è deciso di tralasciare il grafico relativo all'incidenza dell'imposta sul reddito delle società nelle Piccole Medie Imprese del Friuli-Venezia-Giulia con perdita ante imposte ininterrotta per i tre anni in oggetto. In media per tutti i tre anni abbiamo un'incidenza pari a 0%.

Figura 50: L'andamento dell'Irap su risultato ante imposte per le Pmi "negative"



Non vi è un'incidenza dell'Irap maggiore per un particolare anno, ma in media nel 2009 ammonta allo 4,70%, nel 2010 al 6,64% e nel 2011 al 23,90%. Da sottolineare che tutti e tre i valori sono distanti dall'aliquota legale dell'Irap del 3,90%.

Figura 51: La pressione micro, l'incidenza dell'Irap e dell'Ires in Friuli nel 2011



Per le undici¹¹⁴ Piccole Medie Imprese che nel triennio hanno avuto risultato ante imposte negativo continuamente presentiamo nella figura numero 51 la pressione

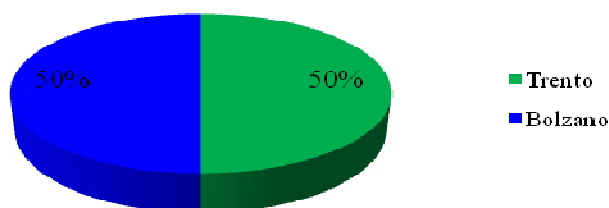
¹¹⁴ Solo di undici aziende sulle diciotto che presentano una perdita ante imposte ininterrotta conosciamo l'impatto dell'Ires e dell'Irap correnti.

micro, l'incidenza dell'imposta regionale sulle attività produttive e quella dell'Imposta sul reddito delle società. La pressione micro e l'incidenza dell'imposta regionale sull'attività produttiva coincidono per tutte le aziende tranne per Licar Spa che presenta tra le imposte dirette in Conto Economico l'imposta sul reddito societario. In via generale possiamo affermare che l'analisi effettuata nel 2011, mette in luce che sulle Piccole Medie Imprese con risultato ante imposte negativo incide l'imposta regionale sulle attività produttive in maniera totale.

Per concludere la ricerca delle Piccole Medie Imprese del Nord Est manca il Trentino Alto Adige. Il Trentino si divide in due province Trento e Bolzano le quali, in base alla disposizione dei dati Aida, coprono lo stesso numero di Piccole Medie Imprese. Infatti undici aziende hanno la sede legale a Trento e undici aziende risiedono a Bolzano.

Figura 52: La distribuzione delle Pmi attive in Trentino nel 2009-2011.

Pmi attive in Trentino 2009-2011

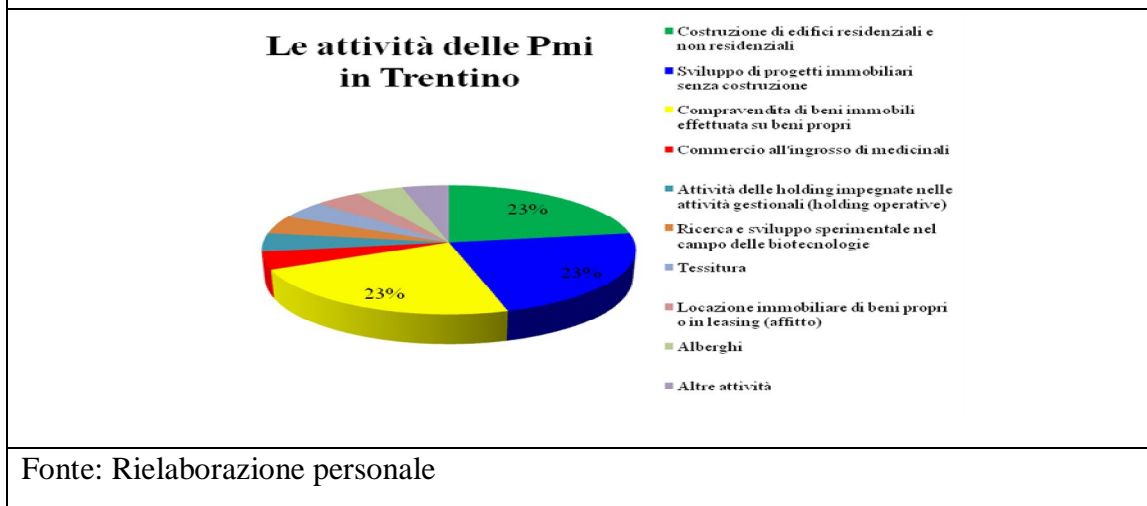


Fonte: Rielaborazione personale

Fin dal primo approccio si può notare che in questa regione la numerosità delle stesse è notevolmente ridotta rispetto ad altre regioni esaminate, come il Veneto e l'Emilia Romagna, in seguito sia alla bassa reperibilità di informazioni da Aida, ma anche dalla minore estensione geografica e dalla conformazione del territorio, principalmente montuoso.

Dopo aver rilevato la completa simmetria tra le due provincie, andiamo a vedere quali attività svolgono le Piccole Medie Imprese in forma di Società di capitali rigorosamente attive¹¹⁵ nel periodo di riferimento 2009-2011.

Figura 53: *Le attività delle Pmi in Trentino secondo la classificazione Ateco 2007*

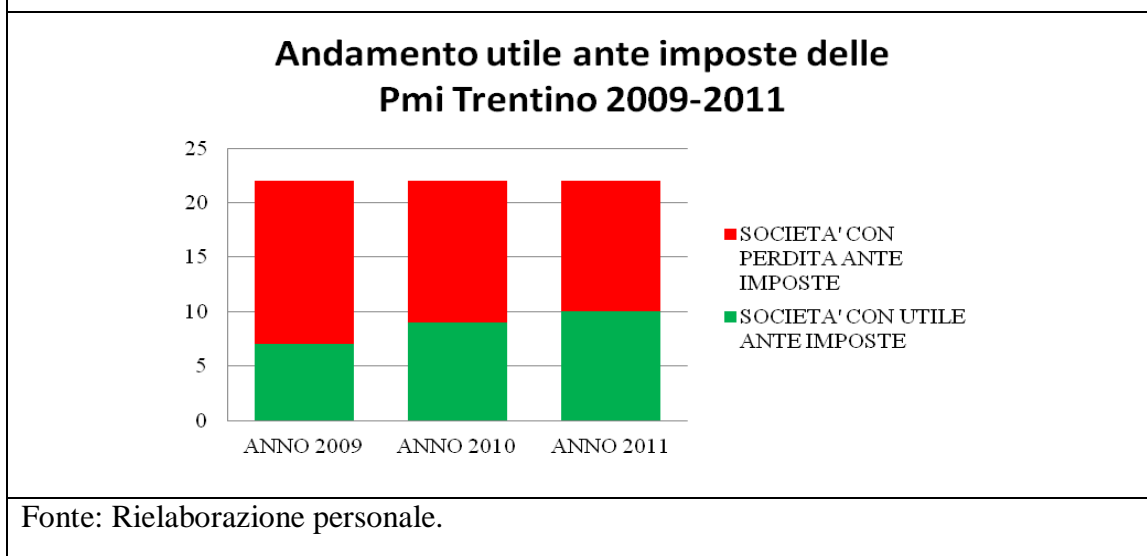


Tra le ventidue Piccole Medie Imprese non vi è un primato per quanto riguarda l'attività di cui le stesse si occupano all'interno del Trentino Alto Adige. Il 23% si occupa della costruzione di edifici residenziali e non, un altro 23% dello sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione ed un altro 23% della compravendita di beni immobili effettuata su beni propri. Le restanti aziende svolgono il commercio all'ingrosso di medicinali, attività delle holding impegnate nelle attività gestionali, ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle biotecnologie, tessitura, locazione immobiliare di beni propri o in leasing ed attività alberghiera. Solo per una Piccola Media Impresa Trentina non siamo in possesso dell'informazione dell'attività svolta in modo da catalogarla secondo il codice Ateco 2007, visto che la banca dati Aida non dà l'indicazione della stessa.

Visualizzando l'andamento del risultato ante imposte per il Trentino Alto Adige si nota un graduale miglioramento in termini assoluti dettato dall'ampliamento anno per anno dell'area in verde, ossia delle società con utile ante imposte che nel 2009 sono sette, nel 2010 passano a nove, mentre nel 2011 diventano dieci.

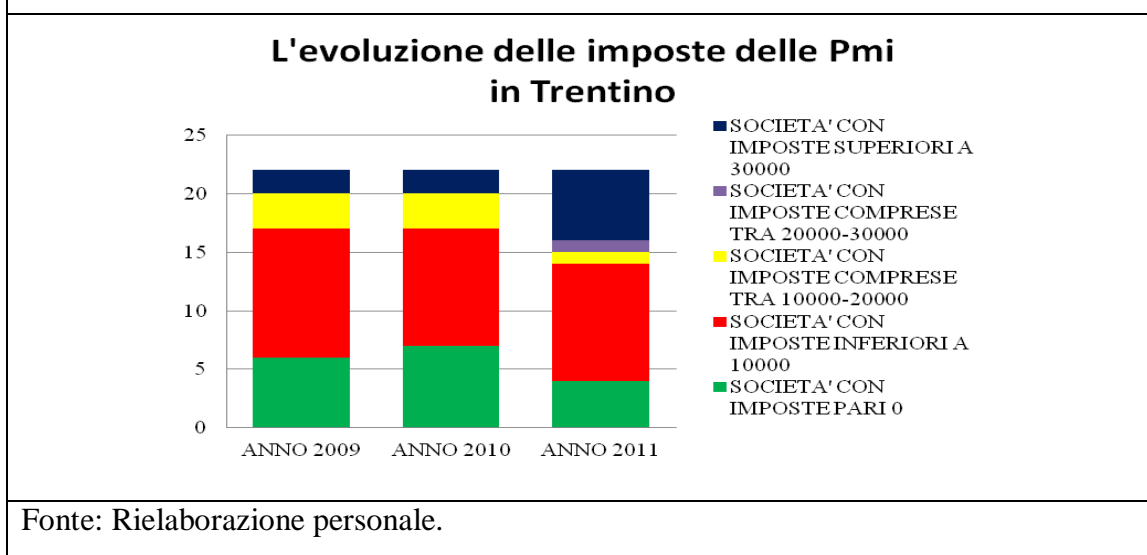
¹¹⁵ I dati dei tre anni consecutivi delle Piccole Medie Imprese del Trentino sono disponibili richiedendoli al seguente indirizzo di posta elettronica vee.89@hotmail.it.

Figura 54: La dinamica del risultato ante imposte delle Pmi Trentine 2009-2011.



In media nel 2009 le Piccole Medie Imprese Trentine hanno un risultato ante imposte pari a -15.346 euro, nel 2010 ammonta a 17.271 euro, mentre nel 2011 equivale a 202.998 euro. Anche secondo l'indice mediana si registra un miglioramento dato che nei tre anni rispettivamente vale: -7.624 euro, -11.092 euro e -2.209 euro.

Figura 55: L'andamento delle imposte correnti delle Pmi Trentine attive



L'analisi continua osservando l'andamento, sempre in termini assoluti delle imposte correnti nei tre anni di riferimento 2009, 2010 e 2011 delle Piccole Medie Imprese Trentine.

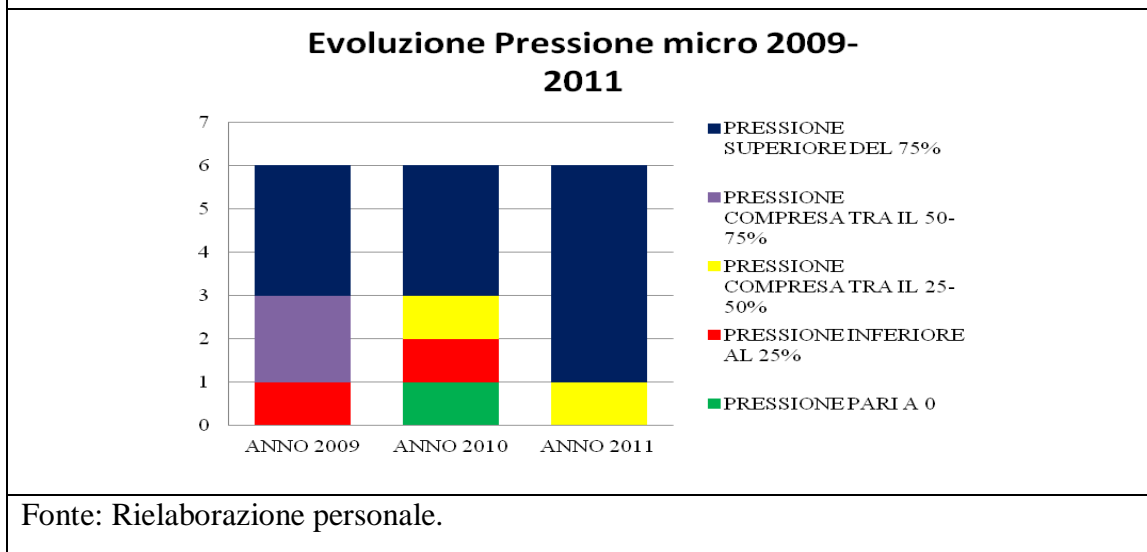
Il Trentino nel 2009 presenta la seguente situazione: sei Piccole Medie Imprese con imposte nulle, undici aziende con imposte correnti fino a 10.000 euro, tre società con oneri tributari correnti tra 10.000 e 20.000 euro e le restanti due aziende con imposte superiori a 30.000 euro. Il cambiamento nel 2010, porta ad un miglioramento se si nota l'incremento delle aziende che non devono pagare imposte (sette per la precisione) a discapito della classe che comprende le Pmi che devono sostenerne importi tra 0 e 10.000 euro. Il 2011 dimostra invece un cambio di tendenza: meno società con imposte nulle e più società con imposte superiori a 30.000 euro. In media le aziende trentine attive in pancia hanno rispettivamente 2.632,59 euro, 8112 euro e 25.304,36 euro di imposte correnti rispettivamente nel 2009, nel 2010 e nel 2011.

Per procedere dividiamo le aziende che nei tre anni hanno incessantemente un risultato positivo ante imposte da quelle che presentano sempre un risultato negativo. Per il Trentino sei società presentano nel periodo 2009-2011 in modo continuo un utile ante imposte, mentre nove Piccole Medie Imprese registrano in modo continuativo un risultato prima delle imposte negativo. Le altre aziende vengono tralasciate per la bontà del risultato della ricerca.

La figura 56 rappresenta la pressione micro (imposte correnti su risultato ante imposte) per le aziende positive prima dell'imputazione delle imposte dirette. Solo nel 2010 ed unicamente per una impresa l'incidenza totale è nulla. Il 2009 per cinque aziende su sei si dimostra con una pressione micro superiore al 50%, di cui tre con un'incidenza maggiore del 75%.

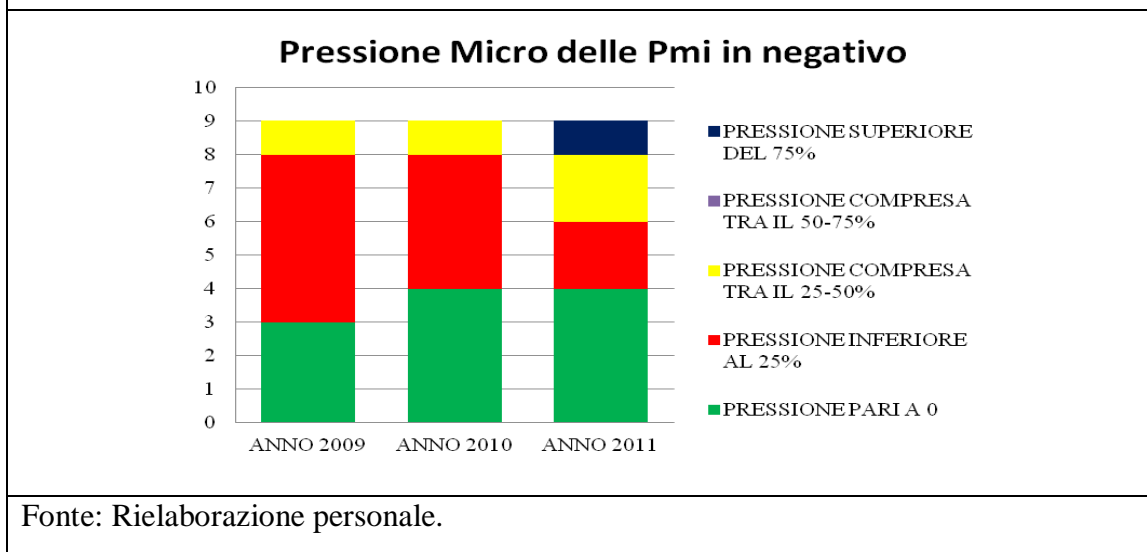
Il 2010 grazie alla pressione nulla di una società ed al passaggio di un paio di aziende da un'incidenza micro compresa tra il 50%-75% alle classi inferiori, si afferma il miglior anno per le Piccole Medie Imprese con utile ante imposte. L'anno seguente si presenta con ben cinque aziende con una pressione micro superiore al 75% e una, invece, compresa tra il 25%-50%. In via generale non si può sostenere che nel periodo esaminato si sia evoluto per le Piccole Medie Imprese "positive" un miglioramento. A sostegno di questa tesi, misuriamo l'incidenza media nei rispettivi anni: 73,22% nel 2009, 55,53% nel 2010 e 88,14% nel 2011.

Figura 56: La dinamica della pressione micro delle Pmi con utile ante imposte



Per vedere se le Piccole Medie Imprese Trentine con perdita ante imposte si comportano allo stesso modo delle positive, osserviamo la figura 57. Le aziende con pressione nulla sono tre nel 2009 e quattro sia nel 2010 e sia nel 2011, diversamente da ciò che si rileva tra le imprese con utile ante imposte. Il 2009 presenta inoltre aziende con pressione tra lo 0% e il 25% e una sola Pmi con pressione compresa tra il 25% ed il 50%. Nel 2010 la composizione delle classi non varia se non per una entità che passa nella pressione micro pari a zero.

Figura 57: L'andamento della pressione micro delle Pmi in Trentino con perdita ante imposte.

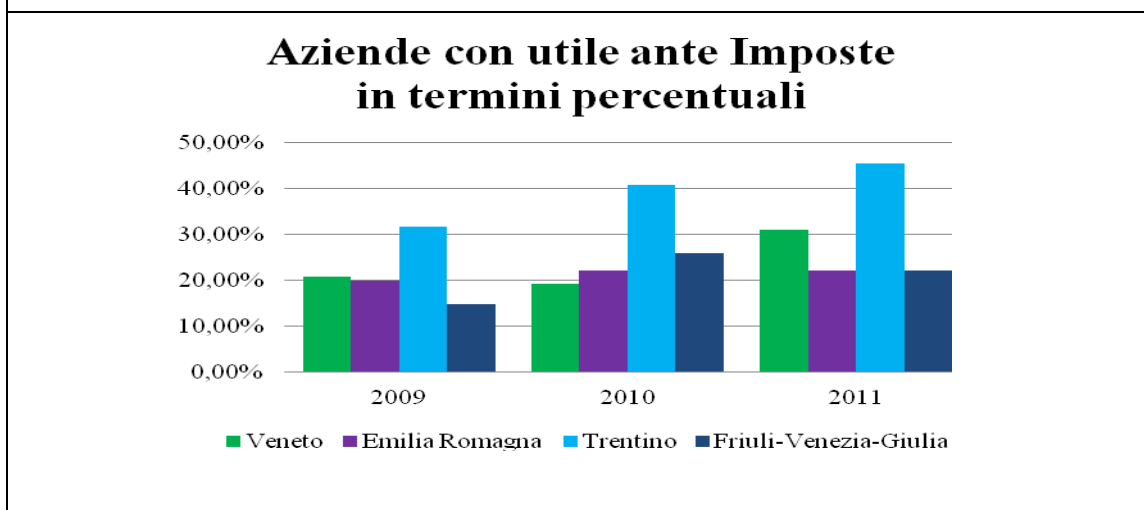


Nell'ultimo anno, invece, la situazione che si presenta non è di certo delle migliori: un'azienda ha un'incidenza superiore al 75%, due Piccole Medie imprese rilevano una pressione micro compresa tra il 25% ed il 50%, altre due hanno un rapporto inferiore al 25% e le ultime quattro non rilevano alcuna incidenza. In media si registra per il 2009 l'11,14%, per il 2010 il 7,19% ed infine per il 2011 una pressione pari al 18,58%.

Infine per il Trentino non è possibile studiare l'andamento dell'imposta sul reddito societario e dell'imposta regionale sulle attività produttive data la non disponibilità dei dati nella nota integrativa nei bilanci presenti in Aida.

Alla luce della ricerca appena terminata possiamo affermare che in via generale le Piccole Medie Imprese del Nord-Est, non stanno attraversando un bel periodo in termini di pressione fiscale relativamente all'imposta sul reddito delle società ed all'imposta regionale delle attività produttive. I dati fornitoci da Aida, mettono in evidenza che nel corso del periodo in esame le aziende già a partire dal risultato ante imposte si trovano a fronteggiare una situazione al quanto delicata vista la numerosità di Piccole Medie Imprese che presentano una perdita ante imposte. Infatti l'andamento dei valori assunti prima dell'imputazione delle imposte dirette non sono di certo spiccati dal punto di vista positivo.

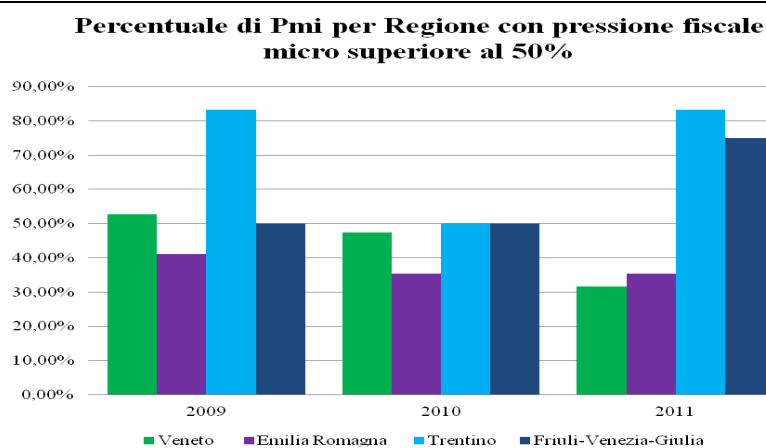
Figura 58: *L'utile ante imposte a confronto tra le Piccole Medie Imprese del Nord-Est*



Fonte: elaborazione personale.

Nel 2009 il 21% delle Piccole Medie Imprese Venete presenta un utile ante imposte maggiore di zero, il 20% in Emilia Romagna, il 32% in Trentino ed il 15% in Friuli – Venezia - Giulia. Il 2010, invece, presenta percentuali lievemente diverse per il numero di aziende con risultati positivi prima delle imposte: per il Veneto il 19%, per l’Emilia Romagna il 22%, per il Trentino il 41% ed il 22% per il Friuli – Venezia - Giulia. Nell’ultimo anno in esame, ossia nel 2011, in Veneto il 69%, in Emilia Romagna il 78%, in Friuli – Venezia - Giulia il 78% ed in Trentino il 55% delle Piccole Medie Imprese hanno una perdita ante imposte. La figura 58 evidenzia che per tutti i tre anni il Trentino Alto Adige presenta in termini percentuali sul numero totale di aziende presenti in regione, la situazione migliore¹¹⁶. Importante è sottolineare che per nessuna regione si registra una maggioranza di imprese con utile ante imposte, ma viceversa le Piccole Medie Imprese si rappresentano principalmente con risultati ante imposte negativi, da riflesso della rappresentazione. Se invece proviamo ad osservare sempre in termini percentuali l’incidenza delle imposte sull’utile la situazione non migliora.

Figura 59: La dinamica della pressione fiscale micro superiore al 50% tra le Pmi con utile ante imposte consecutivo nel triennio.



Fonte: elaborazione personale.

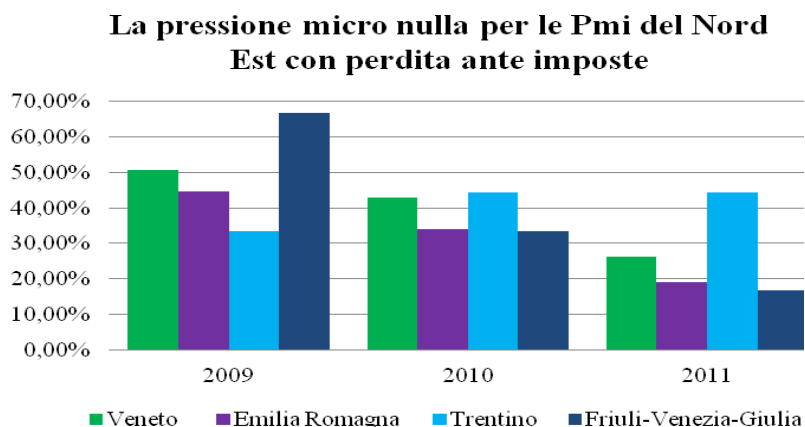
¹¹⁶ In questo paragrafo si mettono a confronto Veneto, Emilia Romagna, Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia in termini percentuali. Sulla base dei valori riscontrati nei paragrafi precedenti si descrive la regione che al suo interno ha avuto la percentuale di aziende maggiore con utile ante imposte. Quindi si rapporta, ad esempio, il numero delle aziende Venete con utile ante imposte sul numero totale di Piccole Medie Imprese presenti in tale Regione e per le quali Aida ci ha fornito i dati per i tre anni consecutivi. Questa logica è stata utilizzata anche per le figure seguenti.

Guardando in via primaria le Piccole Medie Imprese che nel corso dei tre anni hanno iscritto in bilancio un utile ante imposte positivo troviamo la situazione che segue. Il Trentino Alto Adige nel 2009 si presenta come la regione che in termini percentuali ha il maggior numero di aziende con pressione fiscale micro superiore al 50%, mentre Veneto e Friuli Venezia Giulia sono al secondo posto a pari merito per il numero di aziende sempre con incidenza maggiore del 50% ed in ultima l'Emilia Romagna con il 40% delle aziende che ricadono dentro tale incidenza. Il 2010 vede una situazione in cui la metà delle Piccole Medie Imprese del Trentino, Friuli-Venezia-Giulia e Veneto hanno imposte dirette superiori al 50% dell'utile ante imposte, mentre l'Emilia Romagna ne presenta un numero inferiore pari a circa il 35%. Nel 2011 si registra un miglioramento per Veneto ed Emilia Romagna rilevando rispettivamente il 31% ed il 35% circa delle aziende con incidenza delle imposte dirette sul risultato ante imposte superiore del 50%. Non vanno, invece, nella stessa direzione le aziende del Trentino e del Friuli-Venezia-Giulia le quali tranne qualche eccezionale caso hanno una pressione maggiore del 50%. In definitiva possiamo affermare che in media la metà delle aziende del Nord-Est con risultato ante imposte positivo ha una pressione micro superiore al 50% di conseguenza il risultato d'esercizio definitivo viene almeno dimezzato per effetto dell'Imposta sul reddito societario e dell'Imposta Regionale sulle Attività Produttive.

Diventa interessante valutare la posizione delle Piccole Medie Imprese del Nord Est, relativamente alla pressione delle imposte dirette, che in bilancio riscontrano un risultato negativo prima delle imposte. Nell'analisi di ciascuna regione abbiamo individuato che nonostante la loro situazione economica negativa non sempre si trovano in bilancio imposte nulle.

Il 2009 per le Pmi in perdita ante imposte si presenta per il 65% delle imprese del Friuli-Venezia-Giulia con imposte dirette nulle, a seguire il 50% delle aziende del Veneto, il 45% dell'Emilia Romagna e circa il 32% del Trentino. Via via con il passare del tempo l'incidenza nulla diminuisce sempre più per tutte le regioni del Nord-Est tranne che per il Trentino. Questo trend sta a significare che le aziende che sono in perdita devono sostenere un'incidenza maggiore dovuta ad un aumento delle imposte correnti, che nell'anno precedente erano pari a zero. Di conseguenza si avrà un incremento della pressione micro nella fascia superiore allo zero.

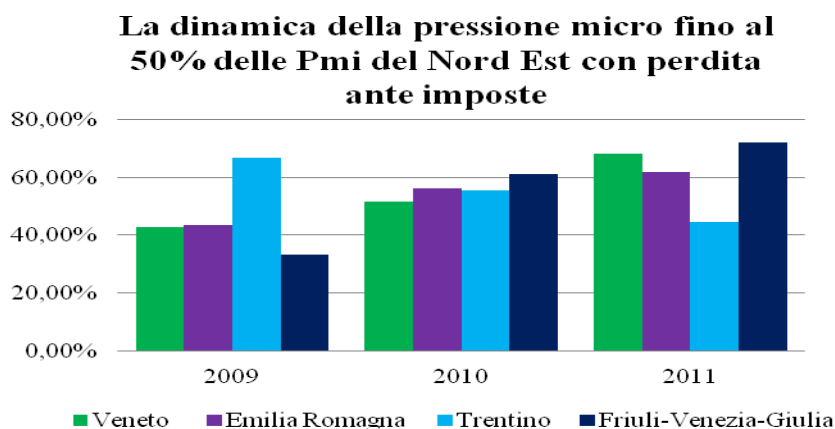
Figura 60: *La dinamica della pressione micro nulla tra le Pmi con risultato negativo ante imposte.*



Fonte: elaborazione personale.

Nella figura 61 si mette in luce quale evoluzione si riscontra tra il 2009 ed il 2011 tra le Piccole Medie Imprese del Nord-Est con pressione micro compresa tra lo 0% ed il 50%. Si nota, in concordanza con quanto affermato precedentemente, un incremento del numero di aziende nel corso del periodo preso in esame.

Figura 61: *L'andamento della pressione micro compresa tra lo 0% e il 50% delle Pmi con perdita ante imposte*



Fonte: elaborazione personale

Si arriva nel 2011 ad avere per tre regioni: Veneto, Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia, un numero di aziende circa pari al 60% tra quelle con perdita ante imposte con un'incidenza superiore allo 0% ed al massimo pari al 50%. Questo aspetto non deve esser tralasciato soprattutto se si va a pensare che queste Piccole Medie Imprese hanno già un risultato prima delle imposte negativo al quale devono far fronte con un miglioramento di gestione o con scelte aziendali mirate.

Conclusioni

Alla luce della ricerca, si può affermare che le Piccole Medie Imprese del Nord-Est italiano sono gravate da ingenti imposte dirette nel Conto Economico, sia loro presentino in bilancio un risultato ante imposte positivo, sia negativo. Dal paragrafo precedente abbiamo riscontrato che tra le Piccole Medie Imprese con utile ante imposte la pressione micro sorge, principalmente, in seguito all'imputazione dell'imposta sul reddito delle società, mentre in quelle con risultati negativi pesa, in via quasi esclusiva, l'imposta regionale sulle attività produttive dato che oltre al reddito vengono tassati i costi dell'impresa relativi al personale ed agli oneri finanziari. Queste riflessioni nascono dall'esito della nostra ricerca, la quale ha preso in esame, per le trecentotrentaquattro società di capitali delle regioni del Nord-Est, i bilanci forniti dalla banca dati Aida in modo ininterrotto per gli anni 2009, 2010 e 2011. Inoltre bisogna tenere in considerazione che il risultato è influenzato da alcuni aspetti non noti all'analista esterno, come ad esempio la scelta dell'imputazione della base imponibile Ires per trasparenza ai soci, data la possibilità alle Piccole Medie Imprese di fornire un'informativa ridotta nella nota integrativa in seguito alla redazione del bilancio abbreviato. Infatti la decisione di attribuire in capo ai soci il reddito imponibile, in base alla percentuale di partecipazione agli utili, comporta ad un'ires nullo nel Conto Economico della Società con l'inevitabile conseguenza in termini di risultato della nostra ricerca, di una minore pressione micro, in termini generali, e di un miglioramento del carico fiscale.

Inoltre per i dati relativi al 2012, di cui attualmente non siamo in possesso dato che i bilanci delle aziende del campione non sono ancora pubblicati in Aida, ci aspettiamo un'evoluzione positiva. L'incidenza della pressione micro relativamente all'imposta regionale delle attività produttive dovrebbe migliorare in seguito all'introduzione del D.L. 201/2011 ed alla concessione di ulteriori deduzioni per determinate categorie di dipendenti che scattano in seguito alle assunzioni. Il problema di fondo consisteva nella mancata deducibilità dal reddito societario almeno della parte di base imponibile Irap riferita al costo del lavoro ed agli interessi passivi. Con la manovra legislativa (D.L. 201/2011) è stata introdotta la possibilità di deduzione della percentuale di Irap calcolata sul costo del lavoro, al netto delle deduzioni ammesse, dalla base imponibile

Ires. Questo aspetto va ad aggiungersi alla deduzione già stanziata nel 2008 che ammonta al 10% dell'Irap versata ai fini dell'Ires. Inoltre per le decurtazioni previste per l'anno d'imposta 2012 il legislatore ha inserito delle deduzioni per le assunzioni a tempo indeterminato di uomini, donne e giovani in via forfettaria. Se l'azienda opta per questa categoria di deduzioni, in seguito alla scelta di introdurre in azienda dei nuovi dipendenti con contratto a tempo indeterminato, assieme alla deduzione dei contributi Inps, a discapito della deduzione per particolari categorie di lavoratori, come gli apprendisti ed i disabili, unita a quella prevista in misura fissa per ogni dipendente fino al massimo di cinque, può arrivare ad avere una base imponibile inferiore con effetti anche sull'imposta corrente da liquidare, generando così un minore peso tributario.

Anche se tale normativa consentirà un lieve alleggerimento negli anni a venire, di certo non cancellerà la pressione che grava sulle spalle delle Piccole Medie Imprese, visti soprattutto i livelli d'incidenza per gli anni 2009, 2010 e 2011 appena trascorsi. Le aziende non possono rimanere indifferenti di fronte a tali oneri, tanto più se si osserva che sulle Piccole Medie Imprese in forma di Società Capitali non gravano annualmente solo Irap ed Ires, ma come ben sappiamo, sono diversi i tributi di cui le stesse devono farsi carico. Infatti i flussi di cassa relativi ai tributi non ricoprono un ruolo residuale nella dinamica monetaria nelle Piccole Medie dimensioni, ma influenzano in maniera rilevante la disponibilità liquida durante tutto l'esercizio con la loro accentuazione in particolari mesi dell'anno.

In questa analisi le aziende del campione nelle varie regioni svolgono principalmente attività inerenti al settore edilizio ed immobiliare, come la compravendita di beni immobili e la costruzione di edifici residenziali e non. Queste attività durante l'attuale congiuntura non stanno vivendo un periodo florido e forse hanno inciso in maniera negativa nei risultati della nostra ricerca. I dati Istat relativi al Prodotto Interno Lordo¹¹⁷ rappresentano nell'edilizia una crisi partita nel 2008 e mai terminata. Dal 2007 al 2012, in cinque anni, la recessione in edilizia a livello nazionale ha sbriciolato il 25,8% degli investimenti in costruzioni. Questa repentina contrazione si è affermata dopo nove lunghissimi anni di crescita e ha portato il settore a valori risalenti al 1970. Nonostante ciò dobbiamo dichiarare che la pressione fiscale a carico delle Piccole Medie Imprese non deve essere sottovalutata tanto più se si trovano a fronteggiare situazioni

¹¹⁷ Sul tema vedi Arona A., *Edilizia una caduta lunga cinque anni*, Il Sole 24 Ore, 11 Settembre 2012.

economiche già non del tutto positive. La radiografia effettuata sui dati delle piccole medie dimensioni non promette bene per il futuro con conseguenze a catena anche a livello sociale.

Per poter migliorare la ricerca si potrebbero effettuare alcuni accorgimenti per mettere in luce, ancor più, gli effetti della crisi economica e finanziaria e per vedere in maniera più dinamica alcuni aspetti. Per osservare il peso delle imposte dirette in termini di liquidità sarebbe consigliabile calcolare l'incidenza dei flussi collegati all'imposta regionale sulle attività produttive ed all'imposta sul reddito societario sul flusso di cassa complessivo. Con questa logica si può, quindi, osservare in che modo le imposte dirette influenzano la dinamica monetaria complessiva nel corso del tempo. Oltre al calcolo dell'incidenza del flusso delle imposte dirette sul flusso totale, si può optare per lo studio del rapporto tra flusso di cassa delle imposte dirette ed il flusso di cassa della gestione corrente commerciale (FCGC). In questa valutazione si può definire per ciascuna azienda l'impatto dei flussi di cassa inerenti alle imposte dirette sul flusso di cassa reale caratteristico. Si va a quantificare in che termini la liquidità destinata all'Irap e all'Ires va ad impattare sul flusso di cassa legato all'attività core dell'azienda, vale a dire sul cash flow generato dal processo di acquisizione, trasformazione e vendita. Ovviamente la ricerca può esser ulteriormente perfezionata con lo studio dell'incidenza del flusso per ciascuna imposta diretta affinché, si evidenzi quale tra le due impatti in misura maggiore sul fabbisogno o sulla disponibilità liquida.

Sarebbe altrettanto interessante guardare se, negli anni consecutivi al range 2009-2011, tutte le aziende del campione sono ancora operative nel mercato oppure se hanno concluso la loro attività a seguito del fallimento, in modo da capire se nel complesso la situazione è rimasta stazionaria oppure se vi è stata una diminuzione, a seguito degli effetti della crisi, di Piccole Medie Imprese attive nel Nord-Est. Un ulteriore sviluppo dell'indagine potrebbe consistere nell'estendere determinate domande alle aziende del campione in modo da osservare se effettuano già una pianificazione a breve termine ed in che modo l'attuano. Stimolante potrebbe essere stilare un questionario dal quale, attraverso la risposta di specifiche domande aperte e chiuse, si possano ricavare utili informazioni per capire al meglio cosa intendono le stesse aziende con i termini programmazione, pianificazione e controllo in modo da vedere se effettivamente conoscono e/o utilizzano questi strumenti ed in che maniera se ne servono.

In conclusione le aziende devono reagire allo stato attuale delle cose, ossia al fatto che la pressione fiscale è inversamente proporzionale alla redditività dell'impresa: più un'azienda è redditizia, minore è l'aspettativa di subire una pressione fiscale elevata. Tanto più se si va a vedere come impatta la fiscalità nei flussi di cassa aziendali, ci si rende conto che l'assorbimento di risorse da parte dello Stato non è per niente irrilevante. Le aziende devono correre ai ripari per arginare il più possibile l'incidenza del carico fiscale sulle casse aziendali. Devono attuare tutti gli accorgimenti possibili per essere in grado di quantificare in via previsionale l'ammontare dei flussi relativi agli oneri tributari, ma anche il momento della loro manifestazione. La dinamica monetaria deve essere sempre più una chiave di lettura del passato ma anche uno strumento per la pianificazione del prossimo futuro. Mettendo a sistema tutte le conoscenze in materia tributaria, note in via preventiva dalle norme in oggetto, e la pianificazione a breve termine, si riesce ad apportare valore aggiunto alla Piccola Media Impresa. In maniera attenta, indipendentemente dalla dimensione, si possono stilare previsioni sul periodo futuro definendo ipotesi molto vicine al vero sui flussi di cassa in entrata ed in uscita. La gestione dei flussi in entrata ed in uscita dei vari oneri fiscali non deve avvenire in maniera autonoma rispetto alle altre aree gestionali ma deve verificarsi in modo coordinato. In via preventiva si riesce a definire, così, i momenti in cui vi è un fabbisogno di denaro ed altri in cui vi si può presentare un eccesso di liquidità. Se il piano previsionale è sostenibile, si può affermare che per la Piccola Media Impresa vi è una guida nella gestione della liquidità che permette alla stessa: di essere in uno stato in cui effettuare un controllo sistematico non risulta essere un problema, di non essere impreparata e colta di sorpresa davanti agli esborsi tributari ed, infine, di essere in grado di reagire ad improvvisi cambiamenti dell'ambiente esterno.

Per moltissimi anni il rischio di liquidità nella maggior parte delle aziende italiane, specie in quelle di piccole dimensioni, è stato inconsiderato e visto solo come un rischio potenziale. La crisi economica e finanziaria sta evidenziando le debolezze del modello basato sulla redditività piuttosto che sul cash flow e sta indirizzando le aziende ad effettuare una svolta impostando le proprie scelte sulla base della dinamica monetaria.

Per migliorare la situazione che le Piccole Medie Imprese si trovano a fronteggiare, è necessario effettuare, come abbiamo più volte detto, una pianificazione che permetta così alle aziende di avere uno strumento valido ed indispensabile per il controllo. Anche

lo studio dell'evoluzione della materia tributaria è un aspetto che la società non può tralasciare data la continua trasformazione che il legislatore fiscale mette in atto. La possibile trasformazione dell'imposta Municipale Propria, l'aumento dell'aliquota dell'Iva, l'ipotesi dell'aumento degli acconti dell'imposta sul reddito delle società e dell'imposta regionale delle attività produttive devono trovare posto nella mente dell'interlocutore. Infatti chi si occupa di programmazione deve prevedere in che modo i flussi possono variare e modificarsi, e deve essere in grado di trovare delle soluzioni idonee per essere sempre solvibili senza caricare l'azienda di gravosi oneri finanziari aggiuntivi. La programmazione non deve mai scordare le linee guida imposte dalla pianificazione a medio lungo termine e dalla mission aziendale. Tutto deve svolgersi in maniera coordinata tra le varie aree funzionali, evitando la competizione in termini di raggiungimento di singoli obiettivi. In definitiva la pianificazione ed il controllo sono gli strumenti necessari per la realizzazione della propria strategia aziendale e per il conseguimento di ottime performance aziendali.

Allegato n.1: I dati delle Piccole Medie Imprese attive nel Veneto nel 2009

	RAGIONE SOCIALE	COD. ATECO 2007	DESCRIZIONE ATTIVITA'	PROV.	UTILE ANTE IMPOSTE 2009	IMPOSTE DI COMP. 2009	IRAP 2009	IRES 2009	IMPOSTE CORRENTI 2009	IMPOSTE ANT. 2009	IMPOSTE DIFF. 2009
1	BOXES CENTER CAR SRL PER BREVITA BCC	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	-20591,00	3770,00	3770,00		3770,00		
2	GRBM - GLOBAL RESOURCES AND	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Verona	1503,00	1113,00			1113,00		
3	PRIME SRL PROIEZIONI IMMOBILIARI	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-229008,00	-8684,00	6276,00		6276,00	14960,00	
4	COSTRUZIONI ELENA SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	-886,00	603,00			603,00		
5	TOSCA COSTRUZIONI S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-2978,00						
6	KRO. VER. S.R.L.	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Verona	10253,00	117997,00	25934,00	92063,00	117997,00		
7	A&G COSTRUZIONI SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-85794,00	-287,00				287,00	
8	LA DUCALE S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-12698,00						
9	ATRIUM SRL	551000	Alberghi	Verona	-3630,00						
10	SANTA LETIZIA S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-102024,00	34534,00					34534,00
11	DANTE S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-6235,00	3905,00	4609,00		4609,00	704,00	
12	APOGEO SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-915,00						
13	PORTICHETTI RE S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	-2117,00	524,00	850,00		850,00	326,00	
14	MAST IMMOBILIARE S.R.L.	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Verona	-4157,00	-1135,00				1135,00	
15	GIANO S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	-13896,00	13792,00			16460,00	2668,00	
16	PIZZINI COSTRUZIONI SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-14932,00						

¹¹⁸ A titolo esemplificativo viene rappresentata la base dei dati del Veneto per l'anno 2009. Se si desidera prendere visione delle informazioni degli anni consecutivi e delle altre Regioni dei Nord-Est scrivete a vee.89@hotmail.it.

36	CISIAG SPA	360000	Raccolta, trattamento e fornitura di acqua	Verona	10618,00	5635,00				5635,00		
37	JOHN IMMOBILIARE S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	99406,00	58874,00	4540,00	54334,00		58874,00		
38	IMMOBILIARE FLII SOLFA SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-25794,00							
39	S.I.T. - S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	-123313,00	8131,00	22176,00	101813,00		123989,00	115858,00	
40	DEGLI ULIVI SPA	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-97462,00	13304,00	13304,00			13304,00		
41	VERONA PORTA SUD S.P.A.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Verona	-544438,00							
42	GIULIETTA S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	95512,00	84593,00				84593,00		
43	SAN COLOMBANO SRL	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Verona	-26260,00	-5949,00					5949,00	
44	GESTIONE CINEMA S.R.L.	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Verona	-82636,00	-7106,00	7049,00			7049,00	14155,00	
45	CORBAZ SRL	521010	Magazzini di custodia e deposito per conto terzi	Verona	-111385,00	8297,00	8297,00			8297,00		
46	VALCOS S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Verona	-87869,00	2497,00	2497,00			2497,00		
47	DAL MASO CALLISTO SPA	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	239463,00	140636,00				536715,00	6529,00	-389550,00
48	FIDAP SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	3760,00	1846,00				1846,00		
49	GIAMOL SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-55869,00	-1842,00					1842,00	
50	INTER.IMM. S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-9058,00							
51	GRUPPO IMMOBILIARE DAL COLLO S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-35126,00	11223,00				11223,00		
52	MILES SPA	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Vicenza	893064,00	114348,00				114348,00		
53	COSTRUZIONI PASQUALOTTO S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-4100,00							
54	TECCHIO IMMOBILIARE S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-18023,00							

55	PRESTIGE SRL	467420	Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per	Vicenza	-13597,00																
56	VICENZA REAL ESTATE SRL	683100	Attività di mediazione immobiliare	Vicenza	-515,00	2328,00														2328,00	
57	SUMMANO SANITA SPA	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Vicenza	-21758,00	267,00															
58	COSTRUZIONI MUNARETTO SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Vicenza	-18529,00																
59	LE TORRI S.R.L.	181400	Legatoria e servizi connessi	Vicenza	-8277,00	221,00	221,00													221,00	
60	LA PALMA SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-6835,00	193,00	193,00													193,00	
61	ELMA SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	30514,00																
62	MANUS S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-12348,00	-153,00														-153,00	
63	VENETA TARGET S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-30531,00	6137,00														6137,00	
64	ANTHEO S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-17168,00																
65	NUOVA CALDOGNO SRL	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Vicenza	-133025,00	-16863,00	12209,00													29072,00	
66	MARFIN SRL	701000	Attività delle holding impegnate nelle attività	Vicenza	1057272,00	224577,00	27186,00	197391,00													224577,00
67	QUADRANTE EST SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-154868,00	7571,00	7571,00														7571,00
68	BHG SRL	701000	Attività delle holding impegnate nelle attività	Vicenza	1122738,00	14331,00		14331,00													14331,00
69	MABI SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Vicenza	-11025,00	2217,00															-2217,00
70	EDILKASTEF COSTRUZIONI S.R.L.	711100	Attività degli studi di architettura	Treviso	2000,00	7500,00															7500,00
71	MAGNOLIA S.R.L.	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Treviso	-96900,00	2380,00	2380,00														2380,00
72	TERRAGLIO SPA			Treviso	-220165,00	25666,00	2081,00														2081,00
73	BINOMIO SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Treviso	-2049,00																

74	IRIDE SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	-26121,00	487,00			487,00		
75	MAISTRO S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	-2775,00						
76	INIZIATIVE SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	-25203,00	-2205,00				2205,00	
77	SPIRIT SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	738,00						
78	SIMBOLO SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Treviso	-42154,00	5442,00	5442,00		5442,00		
79	IMMOBILIARE MANZONI S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	-8416,00						
80	SILE SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Treviso	-9291,00	-2316,00				2316,00	
81	SANDREA SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	-13282,00	-3653,00				-3653,00	
82	PALLADIO COSTRUZIONI SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	-21814,00	21077,00	5110,00	15967,00	21077,00		
83	RONCHI NOVI S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Treviso	-13812,00	4426,00	4426,00		4426,00		
84	JESOLO INVESTIMENTI S.R.L.	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Treviso	-136047,00	21647,00	21647,00		21647,00		
85	BRIGGS & STRATTON ITALY SRL	469000	Commercio all'ingrosso non specializzato	Treviso	59966,00	39463,00	17185,00	22278,00	39463,00		
86	IMMOBILIARE CASTELLO SRL	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Treviso	-9388,00	526,00			526,00		
87	IMMOBILIARE PRATI SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Treviso	2164,00	799,00	799,00		799,00		
88	LE MONDE SOCIETA A RESPONSABILITA	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Treviso	-34463,00	1855,00	1855,00		1855,00		
89	INVESTIMENTI 10 S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-820,00						
90	DALL'ASTA COSTRUZIONI	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-12158,00	-410,00			2513,00	2923,00	
91	VIDEO GIOCHI MAX SRL	932930	Sale giochi e biliardi	Venezia	40809,00	18911,00			18911,00		
92	MEDITERRANEO SVILUPPO SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-8606,00	1362,00				-1362,00	

93	COSTRUZIONI GENERALI M.G. S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-361,00															
94	ECOSOLAR COSTRUZIONI S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-461,00	-127,00														127,00
95	VIAROMA INVESTIMENTI S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-1905,00	26,00														26,00
96	MIRANO PRESTIGE HOUSE SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	1084,00															
97	INTERNATIONAL CAPITAL BUSINESS	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-4049,00	165,00	165,00													165,00
98	BETA S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-7804,00	2046,00	1161,00	885,00												2046,00
99	IMMOBILIARE LE DUNE S.R.L.			Venezia	-14120,00	23,00		23,00												23,00
100	IMMED SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-7013,00	3718,00														3718,00
101	IRIS SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-9481,00	775,00														775,00
102	BPT INVEST SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-5628,00	1984,00	3484,00													3484,00
103	CANAL GRANDE IMMOBILIARE SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-903,00	1308,00														1308,00
104	DIEMMEGI COSTRUZIONI SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-24407,00	798,00	2543,00													2543,00
105	3F IMMOBILIARE SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-5261,00	169,00	169,00													169,00
106	MURAZZI ECOSTRUTTURA -	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-8467,00	-2289,00														2289,00
107	MARINA VERDE S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-181015,00	612,00	612,00													612,00
108	I DO MORI SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Venezia	-111176,00	9892,00														9892,00
109	IMMOBILIARE TRE S.R.L.	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Venezia	-2349,00															
110	CAORLE INVESTIMENTI SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-15589,00	2306,00	32,00	2274,00												2306,00
111	BEST TUSCANY S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-93100,00	-8375,00														8375,00

112	IMMOBILIARE TOMMASINI S.P.A.	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Venezia	481700,00	203148,00	37756,00	214444,00	252200,00		-49052,00
113	AUTODROMO DEL VENETO S.P.A.	421100	Costruzione di strade, autostrade e piste aeroportuali	Venezia	-775811,00						
114	IMMOBILIARE BIBIONE EST SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Venezia	-6312,00	-1469,00				1469,00	
115	CANTIERE CELLI SRL	429901	Lottizzazione dei terreni connessa con l'urbanizzazione	Venezia	-166998,00						
116	VENETO CITY SPA	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-669279,00	21117,00	21117,00		21117,00		
117	CYTY DIECI SRL	683100	Attività di mediazione immobiliare	Padova	9064,00	4251,00			4251,00		
118	ZONA AGRO-INDUSTRIALE-	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Padova	-192753,00	-42761,00				42761,00	
119	IMMOBILIARE ELLE S.P.A.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	70500,00	65588,00			114349,00		-48761,00
120	ALESSANDRA SRL	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Padova	-37070,00						
121	IS RENEWABLE SRL	351100	Produzione di energia elettrica	Padova	-41079,00						
122	IMMOBILIARE ALESSANDRA S.R.L.			Padova	-1810,00						
123	PORTA NORD SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Padova	-724,00						
124	STEP S.R.L	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Padova	-9413,00						
125	CENTRO SERVIZI INTERPORTO SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Padova	-35616,00						
126	PADOVA TRE S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-21963,00						
127	2C IMMOBILIARE SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-13409,00						
128	IMMOBILIARE SAN NICOLA REAL ESTATE	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Padova	-29382,00	-1461,00	5104,00		5104,00	6565,00	
129	GALCAV SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Padova	-5073,00	-922,00				922,00	
130	PADOVA SVILUPPO S.P.A.	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Padova	-267457,00	-35044,00	34659,00		34659,00	69703,00	

131	META S.R.L.	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Padova	-14363,00	-3945,00				3945,00	
132	IMMOBILIARE MONTEVENDA SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	5113,00	3355,00			3355,00		
133	AEDILMAP SRL	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-124626,00	8237,00	11854,00		11854,00	3617,00	
134	IMMOBILIARE POLANI SRL	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Padova	-70902,00	7141,00			7141,00		
135	2050 HOUSING PROJECT SRL	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Padova	-10702,00	1777,00	2628,00		2628,00	851,00	
136	FINNEST S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-72264,00	1260,00			13516,00	11981,00	-275,00
137	PROGETTO PPI S.P.A.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Padova	-197708,00						
138	IRIDIUM S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-8355,00	39095,00			39095,00		
139	LA PETROLIERA S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-14251,00	-6009,00				6009,00	
140	LA DARSENA - S.R.L.	412000	Costruzione di edifici residenziali e non residenziali	Padova	17774,00						
141	DEDA SRL	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Padova	-71461,00	28768,00	28768,00		28768,00		
142	G & D S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-45155,00						
143	ICARO S.R.L.	681000	Compravendita di beni immobili effettuata su beni	Padova	-19013,00						
144	IMMOBILIARE 21 SRL	411000	Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione	Padova	-91007,00	11526,00			14585,00	3059,00	
145	EUROINVEST 03 SRL	682001	Locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto)	Rovigo	168528,00	75878,00			79125,00	3247,00	

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Allen F., Brealey R., Myers SC., Sandri S., *Principi di finanza aziendale*, Sesta Edizione, McGraw-Hill, 2011.

Aloi A., Aloi F., *Il budget e il controllo di gestione per le PMI*, Quinta edizione, Ipsoa Gruppo Wolters Kluwer, 2012.

Arioldi G., Brunetti G., Coda V., *Corso di Economia Aziendale*, Il Mulino, 2005.

Avi M., *Financial Analysis*, EIF-e.book, 2011.

AA. VV., *Basilea 2 per piccole e microimprese-nuovi rapporti e nuove intese tra banche ed imprese, anche in contabilità semplificata*, Edizioni FAG, 2006.

AA. VV., *La guida del Sole 24 ore alla Gestione delle Pmi. La soluzione alle problematiche più tipiche della piccole e media impresa italiana*, Il Sole 24 ore, 2011.

Bacchieri G., Bacchieri S., *Imposte differite e bilancio. Come “far entrare in bilancio” e imposte differite nel rispetto del principio di competenza*, Edizioni FAG, 2002.

Baggio R., Tosi L., *Lineamenti di diritto tributario internazionale*, Cedam, 2011.

Baraldi S., De Vecchi C., *I Sistemi di pianificazione e controllo*, G. Giappichelli, 1995.

Bartoli F., *Il controllo di gestione nelle piccole e medie imprese-dalla contabilità analitica al budget, dall'analisi di bilancio al sistema di reporting*, Franco Angeli, Tools management, 2004.

Bartoli F., *Il rendiconto finanziario dei flussi di liquidità. Guida all'analisi e alla pianificazione finanziaria delle PMI attraverso i flussi di liquidità*, Franco Angeli, 2008.

- Bernardi S.U., *Il controllo di gestione ed il budget per la PMI*, De Vecchi, 2013.
- Bertinetti G., *Finanza aziendale applicata. Strumenti per l'analisi e la gestione finanziaria applicati ad un'impresa industriale*, G. Giappichelli Editore, 2000.
- Bianchi N., Gerbaldi A., *Contributi e ritenute; le novità in materia previdenziale, contributiva e fiscale*, Buffetti Editore, 2013.
- Bosi P., Guerra M., *I tributi dell'economia italiana*, Il Mulino, 2010.
- Brusa L., Zamproga L., *Pianificazione e controllo di gestione*, ETAS Libri, 1991.
- Bubbio A., *Il sistema degli indici di bilancio ed i flussi finanziari*, ISEDI, 2000.
- Caputo W., *L'analisi per flussi ed il rendiconto finanziario*, FINANZE & LAVORO, 2009.
- Cavalluzzo N., Montinari A., *E l'imposta fissa di bollo è già cresciuta a 2 e a 16 euro*, in <<Il Sole 24 Ore>>, 13 luglio 2013.
- Chiti F., Dei B., Parri M., *Il controllo di gestione per le PMI*, Il Sole 24 ore, 1999.
- Cerbioni F., Cinquini L., Sòstero U., *Contabilità e bilancio*, Seconda Edizione, McGraw-Hill, 2006.
- Cirillo B., Del Bene M., *Come recuperare i crediti nella crisi d'impresa*, Rimini, 2012.
- Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti, Commissione Nazionale Finanza ed Economia degli Intermediari Finanziari (2004), *Il sistema delle informazioni aziendali alla luce di Basilea 2 e del nuovo Diritto Societario*, Organismo Italiano di Contabilità.

Danovi A., *Gestione della crisi aziendale e processi di risanamento*, Seconda Edizione, Ipsoa Group Walters Kluwer, 2008.

Del Sordo C., Siboni B., Visani F., *Strumenti per il controllo di gestione*, Franco Angeli, 2012.

Di Lazzaro F., *La situazione finanziaria aziendale. Misurazione, rappresentazione ed analisi*, Giuffrè, 1995.

Di Sante N., Sebastianelli M., *Novità fiscali per la crisi d'impresa, la ristrutturazione del debito nel bilancio d'esercizio e nel reddito d'impresa dopo il "decreto crescita e sviluppo"*, in <<Contabilità, Finanza e Controllo>>, fascicolo 10, pp. 742-753, Ottobre 2012.

Eminente G., *Pianificazione e gestione strategica dell'impresa*, Il Mulino, 1986.

Fazzini M., *Analisi di bilancio. Metodi e strumenti per l'interpretazione delle dinamiche aziendali*, Ipsoa Gruppo Wolters Kluwer, 2013.

Ferrara G., Ferrara L., *Il rendiconto finanziario e la dinamica dei flussi di cassa*, Cesi Professionale, 2008.

Ferrarese P., *Il sistema di bilancio per le aziende di piccola dimensione*, Libreria Editrice Cafoscarina, 2006.

Ferrarese P., Sòstero U., *Analisi di bilancio. Strutture formali, indicatori e rendiconto finanziario*, Giuffrè Editore, 2000.

Galossi E., Morettini G., Simonetti M., Teselli A. (2011), *Le piccole medie imprese al tempo della crisi. Politiche per le PMI, impatto della crisi e ruolo della formazione continua*, Istituto Ricerche Economiche e Sociali, rapporto di ricerca n. 7, pp. 1-138.

Giunta F., *Analisi di bilancio. Riclassificazione, indici e flussi*, Centro Stampa il Prato, 2006.

Giavanelli D., *La centralità del cash flow nelle scelte d'impresa*, in <<Amministrazione & Finanza>>, Ipsoa Gruppo Wolters Kluwer, fascicolo n. 4, pp. 49-56, aprile 2012.

Liberatore G., *La valutazione delle PMI*, Franco Angeli, 2010.

Locatelli P., *Bancarotta. Le piccole e medie imprese, la crisi e il credito che non c'è più*, Ugo Mursia Editore, 2013.

Lombardi Stocchetti G., *Il controllo di gestione nella piccola impresa*, EGEA, 1996.

Longobardi E., *Economia Tributaria*, McGraw-Hill, 2005.

Manca F., *Il controllo della liquidità nelle PMI. Metodi, strumenti e tecniche di rappresentazione*, Seconda Edizione, Ipsoa Gruppo Wolters Kluwer, 2013.

Manca F., *Il controllo di gestione nelle imprese soggette a stagionalità*, Ipsoa Gruppo Wolters Kluwer, 2009.

Manca F., *L'impatto della fiscalità sulla liquidità d'impresa*, in <<Amministrazione & Finanza>>, Ipsoa Gruppo Wolters Kluwer, fascicolo n.6, pp. 45-49, Giugno 2011.

Mariniello L.F., *Controlli interni ed esterni nelle Pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, Franco Angeli, 2009.

Mascherutti S., Merusi S., *Guida all'analisi di bilancio*, ETAS, 2004.

Monacelli D. (1999), *Verso un sistema bancario e finanziario europeo? Indicatori di pressione fiscale. Un confronto internazionale per imprese finanziarie e banche*, Ente

per gli studi monetari, bancari e finanziari Luigi Einaudi, quaderni di ricerca numero 34, pp. 1-60.

Nicodème G. (2001), *Computing effective corporate tax rate: comparisons and results*, Economic Paper, n. 153, pp. 1-61, June.

Pagliuca G., *Capannoni e uffici, bonus del 50%*, nel <<Corriere della Sera>>, pp. 2, 29 Agosto 2013.

Paoloni M., *La crisi della piccola impresa tra liquidazione e risanamento*, G. Giappichelli Editore, 2003.

Papaleo P., Pollio M., *Debiti tributari e contributivi nelle imprese in crisi: la “nuova” transazione fiscale e previdenziale*, in <<Amministrazione & Finanza>>, Ipsoa Gruppo Wolters Kluwer, fascicolo n. 4, pp. 24-32, Aprile 2010.

Paravani E., *L'equilibrio finanziario. Criteri e metodologie nella logica di Basilea 2*, McGraw-Hill, 2006.

Preti P., Puricelli M., *La guida del Sole 24 Ore alla gestione delle Pmi, la soluzione alle problematiche più tipiche della piccola e media impresa italiana*, Il Sole 24 Ore, 2008.

Quintiliani A., *Strumenti di analisi e pianificazione finanziaria per le piccole e medie imprese*, Aracne, 2009.

Razzante R., *I rapporti tra banche e clienti, manuale operativo*, Cedam, 2005.

Sansavini S., *Budget come strumento di guida e controllo della propria impresa*, Demetra, 1996.

Santesso E., Sòstero U., *I principi contabili per il bilancio di esercizio, analisi e interpretazione delle norme civilistiche*, Il Sole 24 Ore, 2006.

Savi D. (2012), *La transazione fiscale e previdenziale: un efficace strumento di negoziazione con disco e enti previdenziali. La trattativa per i debiti Erariali*, mysolution, Editore CESI Multimedia Srl, n. 382, pp. 1-5.

Sciarelli S., *La crisi d'impresa. Il percorso gestionale di risanamento nelle piccole medie imprese*, Cedam, 1995.

Silvi R., *Analisi di bilancio. La prospettiva manageriale*, McGraw-Hill, 2008.

Teodori C., *Il rendiconto finanziario: caratteristiche, ruolo informativo ed interpretazione*, G. Giappichelli Editore, 2009.

Tesauro F., *Istituzioni di diritto Tributario*, UTET Giuridica, 2012.

Unioncamere Emilia Romagna (2009), *Scenario Emilia Romagna, previsione macroeconomica a medio termine*, pp. 1-3, Novembre.

SITOGRAFIA

Arona A., *Edilizia una caduta lunga cinque anni*, Il Sole 24 Ore, 11 Settembre 2012, in <http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2012-09-11/edilizia-caduta-lunga-cinque-063813.shtml?uuid=AbHoIfbG>

Brambilla A., Nani R., *L'Italia si conferma fanalino di coda per carico fiscale*, comunicato stampa-paying taxes 2013, PriceWaterhouseCoopers, Novembre 2012, in <http://www.pwc.com/it/it/publications/press-rm/docs/pressrls-paying-taxes.pdf>

Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e Consiglio Nazionale dei Ragionieri, *Principio Contabile n. 12*, Organismo Italiano di Contabilità, 30 Maggio 2005, in http://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2010/11/2005-05_30_Principio-12_Schemi-bilancio.pdf

Commissione europea, *La nuova definizione di Pmi, guida dell'utente e modello di dichiarazione*, Pubblicazioni della Direzione Generale per le imprese e l'industria, 2006, in http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_it.pdf

Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, *L'Imu sta uccidendo le piccole imprese*, 2013, in <http://www.cnasiena.it/files/6-05-2013-studio-cna-su-imu2.pdf>

Merli A., *Ai dipendenti Volkswagen un premio di 7.500 euro*, Il Sole 24 Ore, 9 Marzo 2012, in <http://www.motori24.ilsole24ore.com/Industria-Protagonisti/2012/03/volkswagen-premio-dipendenti-7500-euro.php>

Nisivoccia N., *Accordi di ristrutturazione*, il Sole 24 ore , 2013, in <http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnline4/100-parole/Diritto/A/Accordi-di-ristrutturazione-dei-debiti.shtml?uuid=878f0a04-58b7-11dd-9534-b5e47a9a4888&DocRulesView=Libero>

Orlando L., *Italia peggior Paese Europeo per il carico fiscale sulle aziende. Pesa la tassazione sul lavoro*, Il Sole 24 ore Norme e Tributi, 21 Novembre 2012, in <http://www.ilsole24ore.com/art/norme-e-tributi/2012-11-20/italia-peggior-paese-europeo-205152.shtml?uuid=AbcbYu4G>

Piano di risanamento ex art. 67, comma 3, lettera d), Legge finanziaria, Interprofessionalnetwork Spa, 2013, in <http://www.gestionecrisidimpresa.it/uploads/PianoRisanamento-EX-ART-67CO-3LETT-DLF.pdf>

Ristrutturazione del debito ed informativa di bilancio, Principio contabile n.6, Organismo Italiano di Contabilità, Luglio 2011, in <http://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2011/12/2011-07-OIC-6-Ristrutturazione-del-debito-e-informativa-di-bilancio.pdf>

Unindustria Bologna, *La pressione fiscale sulle imprese industriali del territorio. Ricerca di unindustria Bologna*, pp. 1-64, Novembre 2007, in <http://www.unindustria.bo.it/>

Weisz B., *Pmi, prestiti bancari per pagare IMU e altre tasse*, 25 Febbraio 2013, in <http://www.pmi.it/impresa/contabilita-e-fisco/articolo/62746/pmi-prestiti-bancari-per-pagare-imu-e-altre-tasse.html>.

