

TLS Newsletter

PwC Tax and Legal Services

Venerdì 15 aprile 2016

Anno 10

Per maggiori informazioni: info.tls@it.pwc.com

www.pwc-tls.it



La Legge di Stabilità 2016 interviene (nuovamente) sui criteri per l'individuazione delle CFC

The Stability Law 2016 provides (once again) new criteria to identify the CFCs



Procedura semplificata per la sottoscrizione di start-up innovative

Simplified procedure for the incorporation of innovative startups



Credito di imposta per ricerca e sviluppo: rilevanza delle spese commissionate tra società dello stesso gruppo

The tax credit for R&D activities: relevance for the expenses commissioned between the group's companies

Quali procedure e contratti favoriscono la collaborazione tra pubblico e privato in tema di innovazione tecnologica nel campo della sanità? Dall'attuale al nuovo codice appalti

The new public contracts code: the public - private partnership an opportunity in the health sector

Payback ospedaliero e detraibilità IVA: alcune problematiche operative

The hospital payback and deductibility of VAT: some operational issues

Appalti pubblici e oneri di sicurezza: l'ultima parola alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea

Public procurements and security contributions: the last word to the European Court of Justice

L'esenzione Iva per le prestazioni sociosanitarie ed assistenziali si applica anche alle cd. società in house providing

L'esenzione Iva per le prestazioni sociosanitarie ed assistenziali si applica anche alle cd. società in house providing

Il nuovo codice dei contratti pubblici e dei contratti di concessione: prime impressioni

The new public contracts code: the reform that will bring Italy into line with European Union directives on public procurement and concessions

Il "nuovo" credito di imposta per le attività di ricerca e sviluppo, i chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate e le modalità di fruizione

The "new" tax credit for R&D activities, clarifications by Italian tax authority (Agenzia delle Entrate)

In tema di modificabilità di clausole statutarie relative a quorum decisionali rinforzati

On the modifiability of by-laws provisions concerning reinforced quorums

Il Pacchetto della Commissione UE contro l'elusione fiscale

The EU Commission call for new measures against corporate tax avoidance

Il licenziamento per superamento del comporta

The dismissal for exceeding the illness maximum period

Cambiano le soglie di fatturato per la notifica preventiva delle operazioni di concentrazione

*Mensile di aggiornamento in materia legale e fiscale
Pubblicato e distribuito gratuitamente
Registrazione presso il Tribunale di Milano n. 760 in data 11 dicembre 2006*

*Legal and Tax monthly newsletter
Published and distributed free of charge
Registration before the Court of Milan n. 760 dated December 11, 2006*

*© Copyright 2016 - TLS Associazione Professionale di Avvocati e Commercialisti
La presente newsletter non costituisce parere professionale ed il relativo contenuto ha esclusivamente carattere informativo.
Gli articoli contenuti nella presente newsletter non possono essere riprodotti senza la preventiva espressa autorizzazione di TLS. La citazione o l'extrapolazione di parti del testo degli articoli è consentita a condizione che siano indicati gli autori e i riferimenti di pubblicazione sulla TLS Newsletter.*

*© Copyright 2016 - TLS Associazione Professionale di Avvocati e Commercialisti
This newsletter is not intended as a professional advice and its content is for information purposes only.
The articles contained in this newsletter cannot be reproduced without prior written approval of TLS. Mentions or quotations on parts of the text of are allowed, provided that authors and publication references on TLS Newsletter are indicated.*



La Legge di Stabilità 2016 interviene (nuovamente) sui criteri per l'individuazione delle CFC

(Marta Primavesi – Daniel Canola)

The Stability Law 2016 provides (once again) new criteria to identify the CFCs

Law 28 December 2015 n. 208 (Stability Law 2016) introduced new amendments to Italian CFC legislation, with a particular focus on the criteria to identify tax haven jurisdictions. Starting from the tax period following the one ongoing as at December 31st, 2015 a foreign jurisdiction is deemed to be a tax privileged one when the corporate taxation is less than 50 percent of the nominal statutory taxation in Italy. Entities located in EU and collaborative EEA member states are explicitly excluded, provided that they do not qualify for the application of “CFC white list” provisions.

Con la nuova modifica dell'art. 167 del DPR 22 dicembre 1986, n. 917 (“TUIR”) ad opera della Legge 28 dicembre 2015, n. 208 (“Legge di Stabilità 2016”), la disciplina delle *Controlled Foreign Companies* (“CFC”) viene ulteriormente innovata, con la finalità dichiarata di razionalizzarla e completarla.

La modifica di maggiore interesse riguarda senza dubbio i criteri per l'individuazione degli Stati o territori a fiscalità privilegiata: viene, infatti, espunto qualsiasi riferimento alla lista dei Paesi c.d. *black list* (DM 21 novembre 2001), rinviando ad un criterio oggettivo, definito in via normativa, fondato sul livello nominale di tassazione nella giurisdizione estera.

Tale criterio, oltre che rilevare per l'applicazione della disciplina delle CFC, è rilevante anche per l'ambito territoriale delle contigue discipline degli utili da società localizzate in Paesi a regime fiscale privilegiato (artt. 47, 68, 86, 87 e 89 del TUIR) e della “*branch exemption*” (art. 168-ter del TUIR).

Disciplina precedente: cenni

Con la TLS Newsletter n. 5/2015 e TLS Newsalert del 10 agosto 2015, erano state illustrate le innovazioni in materia di CFC introdotte, in successione temporale, dalla Legge 23 dicembre 2014, n. 190 ("Legge di Stabilità 2015") e dal D.Lgs. 14 settembre 2015, n. 147 ("Decreto Internazionalizzazione").

Per chiarezza espositiva, basti qui ricordare che prima degli interventi legislativi citati poc'anzi, ai fini dell'individuazione delle *"tax haven jurisdictions"* si faceva riferimento agli Stati o territori non inclusi nella c.d. *"white list"*, da emanarsi con Decreto del Ministero dell'economia e delle finanze ai sensi dell'ormai abrogato art. 168-bis del TUIR. Nelle more dell'emanazione della *white list*, peraltro, si era continuato a fare riferimento alla *black list* di cui al DM 21.11.2001, la quale fondava l'individuazione dei *tax haven* su due indicatori: i) mancanza di un adeguato scambio di informazioni; ii) livello di tassazione sensibilmente inferiore a quello applicato in Italia.

Su quest'ultimo indicatore, la Legge di Stabilità 2015 era intervenuta a declinare un concetto fino a quel momento definito solo dalla prassi. In particolare il comma 4 dell'art. 167 del TUIR era stato modificato prevedendo che:

- *"si considera livello di tassazione sensibilmente inferiore a quello applicato in Italia un livello di tassazione inferiore al 50 per cento di quello applicato in Italia";*
- *"si considerano in ogni caso privilegiati i regimi fiscali speciali che consentono un livello di tassazione inferiore al 50 per cento di quello applicato in Italia, ancorché previsti da giurisdizioni diverse da quelle di cui al punto precedente. Con Provvedimento dell'Agenzia delle entrate viene fornito un elenco non tassativo dei regimi fiscali speciali".*

Sulla scorta di tali modifiche la *black list* di cui al DM 21.11.2001 era stata aggiornata, escludendo dalla lista dei c.d. *"paradisi fiscali assoluti"* (art. 1) Filippine, Malaysia e Singapore. Era stata inoltre rimossa la lista dei paradisi fiscali limitati a determinati settori e tipologie societarie (art. 3), sulla premessa che tale elencazione avrebbe dovuto essere ridefinita con Provvedimento dell'Agenzia delle entrate (ad oggi mai pubblicato). Da ultimo, la *black list* era stata aggiornata con l'eliminazione di Honk Hong in seguito alla ratifica della Convenzione contro le Doppie Imposizioni tra l'Italia e il paese asiatico lo scorso mese di novembre 2015.

Il Decreto Internazionalizzazione, con efficacia dal periodo di imposta in corso al 7 ottobre 2015, ha previsto un'ulteriore risistemazione della materia, abrogando da un lato l'art. 168-bis del TUIR, che prevedeva la pubblicazione della *white list* richiamata dall'art. 167 comma 1 del TUIR, e stabilendo dall'altro lato che ai fini dell'individuazione dei Paesi a fiscalità privilegiata debba farsi unicamente riferimento alla *black list* di cui

al DM 21.11.2001 nonché ai regimi fiscali speciali che consentono un livello di tassazione inferiore al 50% di quello italiano (per i quali era atteso il Provvedimento dell'Agenzia delle entrate).

Ulteriori novità di particolare rilevanza introdotte dal Decreto Internazionalizzazione hanno inoltre riguardato:

- l'abrogazione della disciplina delle CFC collegate (art. 168 del TUIR);
- la determinazione del reddito della CFC da tassare per trasparenza in base alle regole del reddito di impresa, comprese quindi disposizioni extra-TUIR (e.g. società di comodo);
- l'individuazione di modalità semplificate di calcolo del *"tax rate test"* ai fini della disciplina delle c.d. CFC *white list* (art. 167 comma 8-bis del TUIR);
- la facoltà, e non più obbligo, di presentare interpello al fine della disapplicazione della disciplina CFC, con complementare istituzione di un obbligo di informativa in dichiarazione, sanzionabile in caso di violazione, circa il possesso di partecipazioni in CFC nei casi in cui tale normativa non sia stata applicata o non sia stata ottenuta risposta favorevole ad un interpello;
- l'obbligo di contraddittorio a carico dell'ufficio accertatore in caso di contestazioni in materia di CFC.

Legge di Stabilità 2016

A distanza di pochi mesi dalle ultime novità recate dal Decreto Internazionalizzazione, la Legge di Stabilità 2016 (art. 1 commi 142-144) ha introdotto nuove modifiche finalizzate a razionalizzare l'individuazione delle *tax haven jurisdictions*:

- al comma 1 dell'art. 167 viene espunto il riferimento al Decreto o al Provvedimento con i quali identificare le giurisdizioni o regimi speciali fiscalmente privilegiati, sostituendolo con un più generico richiamo agli Stati o territori identificati in base ai criteri definiti nel novellato comma 4 (si veda il punto successivo) *"diversi da quelli appartenenti all'Unione Europea ("UE") ovvero da quelli appartenenti allo Spazio Economico Europeo ("SEE") con i quali l'Italia abbia stipulato un accordo che assicuri un effettivo scambio di informazioni"*;
- al comma 4 dell'art. 167 del TUIR viene rimosso qualsiasi riferimento alla *black list* di cui al DM 21.11.2001 e ai regimi fiscali speciali da individuarsi in modo non tassativo con Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate, sostituendolo con un laconico riferimento ai *"regimi fiscali, anche speciali, di Stati o territori [...] laddove il livello nominale di tassazione risulti inferiore al 50% di quello applicabile in Italia"*;
- al comma 8-bis dell'art. 167 del TUIR viene inserita una specificazione del dettato normativo, al fine di includere tra i Paesi cui si applica la disciplina delle CFC *white list* gli *"Stati appartenenti all'UE ovvero quelli aderenti allo SEE con i quali l'Italia abbia stipulato un accordo che assicuri un effettivo scambio di informazioni"*.

Dalle modifiche sopra elencate ne discendono alcune conseguenze di rilievo.

Anzitutto, l'individuazione dei regimi fiscali paradisiaci sarà affidata ad una verifica caso per caso del livello di tassazione estero. Verifica evidentemente più onerosa rispetto alla più agevole consultazione di una *black list* di emanazione ministeriale. Va, tuttavia, apprezzata la notevole semplificazione rappresentata dal confronto tra livelli nominali e non effettivi di tassazione, che dovrebbe inoltre agevolare i contribuenti italiani, soggetti, come noto, a livelli di tassazione effettiva ben superiori a quella nominale. Nel silenzio della norma, permane tuttavia su tale punto il dubbio circa la rilevanza ai fini dell'individuazione del livello di tassazione nominale domestico della sola IRES o anche all'IRAP.

Possibili criticità si pongono con riferimento all'individuazione dei regimi fiscali speciali che consentono un livello di tassazione nominale inferiore al 50% di quello applicato in Italia. Prima delle modifiche in commento, una elencazione non tassativa di tali regimi avrebbe dovuto essere fornita da un Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate (mai pubblicato). Si pone pertanto la questione di verificare il livello di tassazione nominale applicabile alle controllate estere, anche se residenti in giurisdizioni che prima facie sarebbero escluse in virtù di un livello di tassazione generale nominale superiore al 50% di quello italiano. A tale scopo potrebbe essere utile fare riferimento all'abrogato articolo 3 del DM 21.11.2011, il quale individuava le giurisdizioni *black list* limitatamente a determinate tipologie societarie e settori.

In secondo luogo, viene meno la rilevanza, ai fini dell'individuazione delle giurisdizioni a regime fiscale privilegiato, della presenza di un adeguato scambio di informazioni con il paese estero. Ne discende che alcune giurisdizioni prima incluse nella *black list* in quanto non collaborative, saranno ora da escludere qualora la tassazione nominale sia superiore al 50% di quella italiana (e.g. isole Barbados). Vengono, inoltre, escluse *ex lege*, ai fini del regime CFC *black list*, le giurisdizioni della UE e quelle dello SEE con cui è in vigore un accordo per lo scambio di informazioni (ad oggi Norvegia e Islanda).

Alcuni interrogativi si pongono, invece, con riguardo all'effettuazione del *tax rate test* per le controllate residenti in giurisdizioni non *black list*. Per effetto della specificazione apportata nel comma 8-bis dell'articolo 167 del TUIR saranno soggette a tale verifica anche le controllate residenti in Paesi comunitari. Come è stato osservato in dottrina, tale disposizione potrebbe essere passibile di censure in ambito comunitario qualora integri un ostacolo alla libertà di stabilimento (artt. 49-55 del TFUE). Peraltro, a causa della mancata emanazione del Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate che ai sensi del novellato comma 8-bis lett. b) dell'art 167 del TUIR avrebbe dovuto individuare i criteri per determinare con modalità semplificate il calcolo del livello di tassazione effettivo, lo svolgimento del *tax rate test* continua a rappresentare un esercizio alquanto complesso.

Disciplina applicabile a tutto il 2015

Come osservato sopra, le modifiche introdotte dalla Legge di Stabilità 2016 esplicheranno i loro effetti a decorrere dall'esercizio successivo a quello in corso al 31 dicembre 2015.

Pertanto, per l'esercizio in corso alla data di entrata in vigore del Decreto Internazionalizzazione (7 ottobre 2015), resta applicabile la disciplina precedente, così come novellata da ultimo dal menzionato Decreto Internazionalizzazione.



Procedura semplificata per la sottoscrizione di start-up innovative

(Michele Giuliani – Chiara Mazzuca Mari)

Simplified procedure for the incorporation of innovative startups

The Italian Ministry of Economic Development with its Decree aimed at reducing administrative burdens for the incorporation of startup companies, dated 17 February 2016, enhances the sets of legislation involving innovative startups with the purpose of “supporting the establishment of new innovative companies with high growth potential”. As a matter of fact, the Ministerial Decree introduces a new simplified procedure for the incorporation of limited liability companies not simplified, qualified as innovative startups. Despite article 2463 of the Italian Civil Code, according to which the articles of association should be established by public deed, the abovementioned Decree makes it possible, for each quota holder who wants to do so, to incorporate the company without any notarized authentication being required and solely by electronic means.

To this regard, the Decree itself, in appendix, provides for a template of articles of association and incorporation's deed in order to be filled in and subsequently submitted before the relevant Company's Registry.

However, the procedure, to be performed entirely online, still needs a web-based platform in order to properly work. Such a device should be implemented in a very short term.

Con Decreto del 17 febbraio 2016, “Modalità di redazione degli atti costitutivi di società a responsabilità limitata start-up innovative” (il “Decreto”), pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 56 dell'8 marzo 2016, il Ministero dello Sviluppo Economico (il “MISE”) ha aggiunto un ulteriore tassello all'apparato legislativo di riferimento per le start-up innovative.

In particolare, il Decreto si inserisce nel più ampio quadro normativo che parte dal c.d. Decreto Crescita 2.0 - il Decreto legge 19 ottobre 2012, n. 179 - passa per il c.d. “Investment Compact” - il Decreto Legge 24 gennaio 2015, n. 3, convertito in Legge 24 marzo 2015, n. 33 - e giunge all'emanazione del Decreto.

Lo scopo perseguito dal legislatore per il tramite dell'intero pacchetto normativo è, infatti, quello di “sostenere la creazione e lo sviluppo di nuove imprese innovative ad alto valore tecnologico e favorire la creazione di un ecosistema nazionale dell'imprenditorialità innovativa”.

In questo contesto, già l'art 4, comma 10-bis, dell'Investment Compact, stabiliva che “*al solo fine di favorire l'avvio di attività imprenditoriale, [...] l'atto costitutivo e le successive modificazioni di start-up innovative sono redatti per atto pubblico ovvero per atto sottoscritto con le modalità previste dall'articolo 24 del codice dell'amministrazione digitale [...] secondo un modello uniforme adottato con decreto del Ministro dello sviluppo economico [...]*”.

Quest'ultimo provvedimento ha tardato ad essere promulgato e, solo in questi giorni, è stato emanato per mezzo del Decreto che, in via specifica e diretta, fornisce istruzioni, modalità e procedure attraverso le quali è possibile dare attuazione concreta alle prassi di costituzione previste dal menzionato art 4, comma 10-bis, dell'Investment Compact.

Per quanto riguarda l'ambito di applicazione soggettivo le norme contenute nel Decreto, sono da intendersi circoscritte alle società a responsabilità limitata, non semplificate, qualificabili come start-up innovative, che, lo si ricorda, sono quelle che prevedono “[...] per oggetto esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico, e per i quali viene richiesta l'iscrizione nella sezione speciale delle start-up di cui all'art 25, comma 8, del decreto legge 19 ottobre 2012, n. 179 [...]”.

Per mezzo del Decreto è oggi possibile, per i soci, firmare digitalmente atto costitutivo e statuto, purché conformi allo standard predisposto dal MISE così come allegato al medesimo documento.

A questo proposito, in caso di S.r.l. pluripersonale, si richiede che l'atto di costituzione sia sottoscritto digitalmente da ciascuno dei soci fondatori entro il decimo giorno successivo all'apposizione della prima sottoscrizione.

Ai sensi dell'art 2 del Decreto, una volta completato l'iter, *“il documento informatico [...] è presentato per l'iscrizione al registro delle imprese, competente territorialmente, entro venti giorni dall'ultima sottoscrizione [...]”*.

Contestualmente, la società è tenuta a presentare istanza di iscrizione nella sezione speciale dedicata alle start-up - di cui all'art 25, comma 8 del decreto-legge n.179 del 2012 - precedentemente menzionata.

A questo punto, il Registro delle Imprese, effettuate le dovute verifiche, procede ad annoverare provvisoriamente la società nella sezione ordinaria, utilizzando la dicitura *“start-up costituita a norma dell'art 4 comma 10-bis del Decreto Legge 24 gennaio 2015 n.3, iscritta provvisoriamente in sezione ordinaria, in corso di iscrizione speciale”*. Tale formula provvisoria sarà eliminata con l'inserimento nella Sezione Speciale.

Qualora poi, per motivi sopravvenuti successivamente alla valida iscrizione della società alla medesima sezione speciale, si dovesse procedere alla cancellazione della stessa, essa *“mantiene l'iscrizione in sezione ordinaria, senza alcuna necessità di modificare o ripetere l'atto, fino ad eventuale modifica statutaria, che segue le regole ordinarie dettate dall'art 2480 del codice civile”*.

Fermo restando quanto sopra, risulta comunque doveroso segnalare che, ai sensi del Decreto, l'iter di costituzione delle start-up, così per come poc'anzi descritto, presuppone altresì la predisposizione di una piattaforma informatica che contenga la modulistica citata e ne consenta la trasmissione al Registro delle Imprese.

Tuttavia, tale piattaforma sarà disponibile solo a valle di un decreto direttoriale non ancora emanato, con la conseguenza che, sino a quella data, l'unica modalità fruibile per la costituzione di start-up rimane quella “tradizionale” che richiede l'intervento del notaio.

In conclusione, se da un lato la procedura di sottoscrizione digitale delle start up innovative non è ancora fruibile dagli operatori alla data odierna, dall'altro lato, in ragione del fatto che l'unico tassello mancante ai fini del suo concreto utilizzo è l'emanazione di un Decreto direttoriale - per la cui adozione è richiesta una procedura più snella e semplificata rispetto a quella necessaria per l'adozione delle altre fonti normative già in vigore - ci si attende che la possibilità di beneficiare delle disposizioni di cui al Decreto possa diventare effettiva nel brevissimo periodo.



Credito di imposta per ricerca e sviluppo: rilevanza delle spese commissionate tra società dello stesso gruppo

(Felice De Lillo – Saverio Mantini – Mariangela De Santis)

The tax credit for R&D activities: relevance for the expenses commissioned between the group's companies

The Tax Office, with the Circular n. 5/E/ 2016 of March 16, 2016, relating to the R&D tax credit, introduced by Article 3, Decree n. 145/2013 and innovated by Article 1, Paragraph 35, Stability Law 2015 (Law n. 190/2014), has provided relevant clarifications regarding the intragroup R&D costs; in fact the Tax Office has established the relevance of the intragroup costs to tax credit purposes as an “intra-muros” cost.

L'Agenzia delle Entrate, con la Circolare n. 5/E/2016 del 16 marzo 2016, relativa al credito di imposta per le attività di ricerca e sviluppo (anche di seguito R&D), introdotto con l'articolo 3 del DL 145/2013 ed innovato dall'articolo 1, comma 35, della Stabilità 2015 (legge 190/2014), ha fornito rilevanti chiarimenti in merito alle spese di R&D infragruppo, stabilendo di fatto la rilevanza delle stesse ai fini dell'agevolazione come spese “intra-muros”.

Alcuni chiarimenti sulla questione erano già stati forniti da Confindustria con la Circolare del 29 gennaio 2016, nella quale era già stata evidenziata l'illogica conclusione a cui si poteva arrivare interpretando in modo letterale/restrittivo il quadro normativo di riferimento, in quanto dalla lettura della norma, del Decreto attuativo e della Relazione illustrativa, si poteva giungere alla conclusione (che contrastava con lo spirito della norma stessa) che in caso di ricerca commissionata infragruppo nessuno dei due soggetti (committente e commissionaria) avrebbe potuto fruire del credito di imposta.

Premesse

Sul tema, particolarmente rilevanti ed attese sono state le indicazioni dell'Agenzia delle Entrate in merito alla spesa di R&D infra-gruppo, in quanto questa tipologia di ricerca è certamente tra le più importanti forme di condivisione e compartecipazione agli investimenti da parte di un gruppo societario.

Analizzando la norma per la parte che qui interessa, è necessario evidenziare come agli effetti di tale disciplina agevolativa, non è indifferente che l'esecuzione delle attività di R&D sia commissionata a società esterne specializzate ovvero ad Università, Enti di Ricerca o altre imprese a cui si applicano le regole dettate per la "ricerca contrattuale" o "extra-muros" oppure sia svolta internamente ed a cui si applicano le regole dettate per la "ricerca intra-muros".

La differenza fondamentale di tale qualifica si sostanzia principalmente nella misura del credito da applicare; infatti, il beneficio in questione è pari al 25% degli investimenti "incrementali" relativi alle quote di ammortamento delle spese per l'acquisizione o l'utilizzo di strumenti e attrezzature di laboratorio e alle spese di acquisizione di competenze tecniche e privative industriali relative a un'invenzione (c.d. ricerca intra-muros), ed è elevata al 50% per gli investimenti "incrementali" riferiti all'assunzione di personale altamente qualificato e a contratti di ricerca "extra muros".

Dubbi interpretativi...

Il dubbio interpretativo che era emerso in questi mesi tra gli operatori del settore, era se ai contratti di ricerca commissionati da una società alla sua controllante, ovvero alla sua controllata, ovvero ancora a una società c. d. "sorella", non solo non si sarebbe potuta applicare la maggiorazione dal 25% al 50% della misura del credito d'imposta, ma addirittura sarebbero venuti meno i presupposti per la stessa fruizione dell'agevolazione.

Tale "interpretazione" sorgeva dal quadro normativo delineato dal comma 6 dell'art. 3 del DL n. 145 del 2013, il quale, nell'individuare i costi ammissibili per la determinazione del credito d'imposta, indicava alla lettera c) "le spese relative a contratti di ricerca stipulati con università, enti di ricerca e organismi equiparati, e con altre imprese comprese le start-up innovative...".

A sua volta, l'art. 4 del Decreto Ministeriale del 27 maggio 2015 ha integrato la norma primaria, nella parte specificamente riferentesi alle "altre imprese", con una previsione del seguente tenore: "... diverse da quelle che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa".

La limitazione relativa alla ricerca commissionabile intra gruppo, quindi, agli occhi degli operatori appariva eccessiva e incompatibile con le finalità della disciplina stessa, oltre che di dubbio fondamento sul piano della costituzionalità, potendo scaturirne una ingiustificata disparità di trattamento tra imprese.

La Relazione Illustrativa, tuttavia, poneva l'accento sul fatto che non poteva apparire "corretto" far scaturire l'inammissibilità delle spese infragruppo dal solo fatto che la norma primaria nel fare riferimento alla ricerca commissionata a terzi non avesse incluso la ricerca commissionata infragruppo.

Dalla lettura di tale relazione infatti si evidenziava come "le spese relative alla ricerca extra muros – ovverosia quella commissionata ad università, enti di ricerca e organismi equiparati, nonché ad altri soggetti, comprese le start-up innovative – non includono quelle relative alle commesse affidate alle società del gruppo. Sul punto, preme precisare che dai costi relativi alla ricerca extra muros sono stati espressamente esclusi quelli sostenuti in base a contratti stipulati con società che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, in quanto si è ritenuto di attenersi al dato letterale della norma primaria che, nel fare riferimento alla ricerca commissionata a terzi, non ha incluso la ricerca commissionata tra società dello stesso gruppo, maggiormente inquadrabile nell'ambito della ricerca intra muros."

Infatti, se il Legislatore avesse voluto espressamente limitare la fruizione del credito d'imposta alle attività di R&D commissionate all'interno dello stesso Gruppo, lo avrebbe fatto esplicitamente; la norma invece fa solo riferimento ai contratti stipulati "con altre imprese", senza porre esplicito divieto alla ricerca commissionata infra gruppo.

Tale "quadro normativo", quindi, lasciava aperti molti dubbi interpretativi, ma nello stesso tempo lasciava anche aperta la possibilità dell'ammissibilità dell'agevolazione di tali costi infra-gruppo.

D'altro canto, era incomprensibile anche il fatto che una Società appartenente ad un Gruppo, che, in base ad apposito business model fosse deputata all'attività di Ricerca e Sviluppo su apposita commissione delle altre Società del suo stesso Gruppo di appartenenza, fosse svantaggiata rispetto ad un'altra che svolgesse tali attività in maniera autonoma o esternalizzando l'attività.

Tuttavia, prendendo atto di quanto poi avesse scelto di "esplicitare" il Decreto attuativo e relativa Relazione Illustrativa rispetto al "silenzio" normativo, vari erano i problemi applicativi che hanno meritato apposito approfondimento nella Circolare dell'Agenzia delle Entrate ed ancora prima nella circolare di Confindustria.

Il primo punto da chiarire derivava dalla nozione di "controllo" al fine di delimitare la portata della limitazione emergente dalle disposizioni in commento. Il dubbio sollevato era che l'operatività delle esclusioni citate non potesse limitarsi solo all'ipotesi del controllo di diritto di cui all'art. 2359 del Codice Civile, ovvero quello diretto e indiretto; tale limitazione si sarebbe portata dietro anche quella direttamente connessa, ovvero l'ipotesi in cui tra Società committente e Società commissionaria possa sussistere una relazione di c.d. "controllo di fatto" oppure di "controllo contrattuale".

Altra riflessione, poi accolta dall'Agenzia delle Entrate, era quella di una riqualificazione delle attività di R&D infragruppo tra quelle c.d. "intra-muros".

Per meglio capire questo passaggio, infatti, è bene muoversi dalla considerazione svolta nella Circolare di Confindustria, nella quale, partendo da quanto sembrava trasparire già nella relazione illustrativa al Decreto, ovvero che la disposizione in questione realizzasse una sorta di riqualificazione della fattispecie da “ricerca contrattuale” a “ricerca intra muros”, riteneva che la Società committente fosse tenuta ad applicare alle spese infra-gruppo la disciplina relativa alle attività di ricerca e sviluppo svolte internamente.

Continua Confindustria chiarendo che, conseguentemente, per il calcolo dell’agevolazione, essa dovrà assumere come “costo ammissibile” non già il corrispettivo contrattuale complessivamente e “indistintamente” addebitato dalla società commissionaria, ma la somma delle spese per personale, ammortamenti e diritti immateriali da quest’ultima direttamente sostenute; con la possibilità, peraltro, di far valere per le spese relative al personale la maggiorazione del credito al 50%.

Naturalmente, in tale delineata prospettiva, dovrebbe essere cura della stessa società committente richiedere alla società commissionaria il dettaglio analitico dei costi sostenuti e tutti gli elementi documentali necessari per la corretta applicazione della disciplina e per i successivi controlli.

... la risposta dell’Agenzia delle Entrate

A fugare i dubbi interpretativi ed a confermare le ipotesi prospettate nella circolare di Confindustria, è giunta la pronuncia dall’Agenzia delle Entrate la quale si è espressa su tale argomento riprendendo proprio l’orientamento preannunciato nella circolare di Confindustria e confermando di fatto la ratio “agevolativa” della norma.

Si legge infatti “che in merito alle spese relative alla ricerca “extra-muros”, la relazione illustrativa puntualizza che sono escluse quelle relative alle commesse affidate alle società del gruppo e motiva l’esclusione sulla base del dato letterale della norma primaria che, nel fare riferimento alla ricerca commissionata a terzi, non ha incluso la ricerca commissionata tra società dello stesso gruppo, maggiormente inquadrabile nell’ambito della ricerca intra-muros. Alla luce di quanto sopra riportato, si ritiene che i costi derivanti dalla ricerca commissionata nell’ambito del medesimo gruppo rilevino nei limiti in cui siano riconducibili alle categorie di costi ammissibili di cui alle lettere a), b), c) e d) del comma 6 dell’articolo 3.

Pertanto, ai fini della corretta determinazione del credito di imposta, nonché dei successivi controlli, l’impresa committente avrà cura di acquisire dalla società commissionaria il dettaglio dei costi sostenuti supportati da adeguata documentazione.”

In merito, quindi, alla esclusione introdotta dal Decreto di attuazione, ovvero quella inerente i costi derivanti da commesse affidate a società del gruppo, il documento dell’Ufficio chiarisce come la ricerca affidata a soggetti ricompresi nel gruppo, in quanto inquadrabile nella ricerca intra-muros, deve essere riclassificata virtualmente come tale in capo al committente, assumendo, per il calcolo dell’agevolazione, come costo ammissibile la somma delle spese sostenute dalla commissionaria nei limiti in cui le stesse siano riconducibili alle categorie di costi eleggibili (spese per il personale, per la ricerca contrattuale, per i beni immateriali, nonché le quote di ammortamento dei beni strumentali).

A tal fine, la società commissionaria è tenuta a fornire alla società committente un dettaglio delle spese sostenute, ripartite per le categorie rilevanti e supportate da adeguata documentazione.

Infine, per quanto riguarda la nozione di “controllo” (ulteriore dubbio emerso prima del chiarimento), viene effettuato un rinvio all’articolo 2359, commi 1 e 2, del codice civile, compresa l’ipotesi di controllo da parte della medesima persona fisica, tenendo conto anche di partecipazioni, titoli o diritti posseduti dai familiari dell’imprenditore, ai sensi dell’articolo 5, comma 5, del Tuir, ai fini della individuazione delle relazioni di controllo.

Facciamo presente che anche Assonime, con la recente Circolare n. 11 del 7 aprile 2016, ha analizzato il regime agevolativo per le attività di Ricerca e Sviluppo soffermandosi anche sul punto della ricerca effettuata nell’ambito di un Gruppo societario. Assonime, concordando di fatto con i chiarimenti dell’Amministrazione su tale tematica, definisce la Società del Gruppo a cui viene commissionata la ricerca come “soggetto trasparente”, nel senso che i costi da essa sostenuti si considerano direttamente imputati alla Società Committente (unica possibile beneficiaria dell’agevolazione), come se le relative attività di ricerca fossero realizzate all’interno della stessa.

Nella stessa circolare, infine, viene auspicato un ulteriore chiarimento da parte dell’Amministrazione Finanziaria sull’eventuale mark up riconosciuto alla Società commissionaria. Infatti, sulla base del criterio di imputazione diretta dei costi alla società committente, sembrerebbe doversi ritenere che non sia oggetto di agevolazione il mark up riconosciuto alla società commissionaria, nel senso che, se per determinare l’agevolazione il soggetto committente deve considerare i singoli costi sostenuti dal commissionario come se li avesse sostenuti direttamente, i compensi di commissione dovrebbero rimanere estranei a tale computo.

Quali procedure e contratti favoriscono la collaborazione tra pubblico e privato in tema di innovazione tecnologica nel campo della sanità? Dall'attuale al nuovo codice appalti

(Annalisa Di Ruzza)

The new public contracts code: the public - private partnership an opportunity in the health sector

The new public contracts code – which should be approved in Italy by April 18, 2016- encourages the use, by private entrepreneurs and public administration, of the so called public - private partnership (“PPP”), ie those procurement procedures and contracts that create synergy between public and private entities with the main purpose of financing the works and / or services of public interest.

PPP may be an important opportunity for research and technological innovation in the health sector. In particular, in this sector more than in other ones, it arises the need to invest in alternative solutions, compared to the usual public contracts, such as, competitive dialogue, pre-commercial procurement and concessions.

Introduzione

Il Nuovo Codice degli Appalti, che dovrebbe entrare in vigore il 18 aprile 2016, tramite una disciplina più organica rispetto al vigente D.Lgs. 163/2006 (il “Codice”), mira ad incentivare il ricorso, da parte sia delle imprese sia della pubblica amministrazione (“PA”), al PPP, ossia a quelle procedure di affidamento e a quei contratti che creano sinergia tra poteri pubblici e privati con il precipuo scopo di finanziare opere e/o servizi di interesse pubblico. E' di immediata intuizione che in tali termini, il PPP possa rappresentare un'importante opportunità per la ricerca e l'innovazione tecnologica che, in questa nota, sono esaminate con riferimento al settore sanitario dove, più che in altri ambiti, emerge la necessità di sperimentare soluzioni alternative rispetto alla consueta fornitura di massa e, in ogni caso, modalità di selezione del contraente idonee a reperire strumenti che ancora non sono sul mercato.

Di norma, l'intervento pubblico costituisce - in termini sia economici, sia di politica industriale - la leva più importante, per lo meno in termini quantitativi, per favorire l'avanzamento dell'innovazione, dato che il maggior acquirente sul mercato (c.d. “concorrenza per il mercato”) è la PA, *latu sensu* intesa. Diversamente, gli appalti sono finalizzati all'acquisizione di prodotti o servizi, che già esistono sul mercato, mettendo le imprese in concorrenza tra loro (c.d. “concorrenza nel mercato”). In quest'ultimo caso, sviluppare la concorrenza in un mercato già esistente può essere più semplice e condurre a risultati più immediati o più avanzati, sotto il profilo della ricerca, contribuendo, se non a colmare un vero e proprio fallimento di mercato, a evitare un'eccessiva contrazione o stagnazione dello stesso.

La crescente complessità e qualità dei servizi sanitari, talvolta, è stata motivo di forti flessioni sui bilanci pubblici che, in parte, giustificano il ricorso a forme di PPP. La spesa sanitaria costituisce, di per sé, un mercato di sbocco rilevante per le imprese e il settore sanitario. Per sua intrinseca competenza specialistica, il settore sanitario è in grado di esprimere una qualificata domanda e di agire come co-innovatore capace di orientare lo sviluppo tecnologico verso la risoluzione dei problemi e di valutare, in prospettiva comparata, le opzioni tecnologiche alternative sviluppate.

Infine, le tecnologie in ambito sanitario sono soggette a una rapida obsolescenza e hanno cicli di vita molto brevi, tali da richiedere continue attività di ricerca e sviluppo.

Alternative e opzioni procedurali

Per favorire l'incontro tra domanda e offerta di innovazione nell'ambito dei rapporti tra amministrazioni aggiudicatrici (le "AA") e imprese, occorre, in prima battuta, considerare le possibilità offerte dal quadro normativo vigente e - a decorrere dal 18 aprile 2016 - dal Nuovo Codice Appalti.

Per definire l'oggetto del contratto, ossia il *petitum* dell'AA, in una fase precedente al lancio di una vera e propria procedura di aggiudicazione, le alternative fruibili sono, essenzialmente, due, ossia:

- l'appalto pre-commerciale,
- il dialogo tecnico.

A valle dell'esperimento delle suddette procedure - sostanzialmente informali - l'AA dovrebbe essere in grado di identificare con maggiore esattezza il proprio *petitum* in termini di innovazione e, su tale base, svolgere una procedura di gara appropriata.

Ove l'esperimento delle procedure sopra indicate non sia possibile o opportuno - in base all'esercizio della discrezionalità amministrativa propria delle AA - queste ultime possono ricorrere, ove ne sussistano i relativi presupposti, al dialogo competitivo che, di converso, è una procedura di aggiudicazione, nel cui alveo è consentito uno scambio tra AA e operatori economici per identificare la soluzione migliore.

Pertanto, laddove il contratto da aggiudicare consista in una concessione di servizi, il ricorso al dialogo competitivo non è necessario, considerato che l'AA può avvalersi della procedura di gara informale - ossia, negoziata - di cui all'art. 30 del Codice. Diversamente, il Nuovo Codice Appalti, in caso di aggiudicazione tramite una concessione di servizi, applica la medesima disciplina prevista per le concessioni di lavori e forniture.

Appalto pre-commerciale

Caratteristiche

Ai sensi delle direttive comunitarie, segnatamente la Direttiva 2004/17/CE e la Direttiva 2004/18/CE (le "Direttive") nonché del vigente Codice e del Nuovo Codice Appalti, gli appalti pre-commerciali riguardano "servizi di ricerca e sviluppo diversi da quelli i cui risultati appartengono esclusivamente all'amministrazione aggiudicatrice perché li usi nell'esercizio della sua attività, a condizione che la prestazione del servizio sia interamente retribuita da tale amministrazione". In altri termini, l'affidamento dei servizi di ricerca non è soggetto all'applicazione delle Direttive, ma unicamente all'art. 27 del vigente Codice, che richiede il rispetto dei principi generali e consente, quindi, il ricorso ad una procedura negoziata con invito a presentare offerta ad almeno cinque operatori, salvo che sul mercato siano presenti un numero di operatori economici inferiore a cinque, in grado di effettuare il tipo di ricerca che si vuole aggiudicare. In tale ambito, nel rispetto dei suddetti principi, si può sviluppare una procedura in cui la negoziazione con i potenziali aggiudicatari - *rectius*, sviluppatori di idee

- sia possibile in tutte le fasi di cui si compone, così da raggiungere il risultato auspicato da entrambe le parti (*win-win*), ossia: il settore privato riesce a sviluppare proprio il servizio necessario, così aprendosi nuovi mercati e l'AA raggiunge un miglior livello di efficienza nella prestazione dei servizi pubblici e, al contempo, rende il proprio territorio di riferimento più competitivo. La procedura deve essere sviluppata in modo da non creare una posizione di monopolio in capo al vincitore. Attraverso lo sviluppo degli appalti pre-competitivi, le AA potrebbero essere in grado di erogare servizi pubblici in modo più innovativo, nonché offrire alle imprese in Europa molteplici opportunità per conquistare un ruolo di *leader* sui nuovi mercati di tutto il mondo, sviluppando un mercato interno europeo efficiente per prodotti e servizi innovativi.

Dialogo tecnico

Caratteristiche

Con il dialogo tecnico non si aggiudica alcun contratto. Le AA ottengono *input* dal mercato - di per sé opaco - che non possono costituire un vantaggio per chi li ha proposti nella successiva procedura di affidamento.

Il dialogo tecnico è previsto dal Considerando 8 della Direttiva 2004/18/CE e 15 della Direttiva 2004/17/CE, secondo cui, nella fase preliminare all'avvio della procedura, le AA possono avvalersi di questo strumento per sollecitare o accettare "*consulenze*", che possono essere utilizzate nella preparazione del capitolato d'oneri, a condizione che tali consulenze non abbiano l'effetto di ostacolare la concorrenza. In questa fase prodromica, le AA potrebbero anche consultare i futuri utenti, in modo da determinare le potenzialità e le eventuali criticità del servizio/prodotto oggetto della gara. Il dialogo tecnico non è proceduralizzato e la consultazione avviene in forma libera. Occorre, tuttavia, tutelare la riservatezza sui segreti commerciali e osservare i principi di parità di trattamento e trasparenza nei confronti sia dei partecipanti al dialogo, sia dei potenziali futuri partecipanti alla gara. Il dialogo tecnico serve a far sì che la AA faccia tesoro delle conoscenze ed esperienze acquisite, per aumentare la propria efficienza negli acquisti futuri.

Dialogo competitivo

Caratteristiche

Il dialogo competitivo è una procedura di aggiudicazione che consente di avere uno scambio con gli operatori economici, nella fase precedente alla presentazione delle offerte, in modo da individuare la soluzione migliore per rispondere all'esigenza dell'AA. Ai sensi dell'art. 58 del vigente Codice, questa procedura può essere utilizzata unicamente ove si debba aggiudicare un appalto "*complesso*" sotto il profilo tecnico o giuridico-finanziario.

Nel Nuovo Codice Appalti, qualora non intervengano ulteriori emendamenti, il dialogo competitivo è disciplinato dall'art. 64 e si distingue essenzialmente da quello previsto dall'attuale Codice poiché impone all'AA di esprimere, nel provvedimento in cui individua modalità di selezione del contraente, la specifica motivazione che giustifica la scelta del dialogo competitivo.

La procedura è articolata in più fasi. Si apre con un bando come per una procedura ristretta, a cui segue l'invito dei concorrenti selezionati a partecipare al dialogo. Durante la fase di dialogo vera e propria si consultano separatamente gli invitati e sono discusse le loro proposte, nel rispetto dei principi di parità di trattamento e garantendo la tutela dei segreti commerciali. Le tornate di dialogo possono essere varie e, man mano, i partecipanti possono essere selezionati ulteriormente sulla base dei criteri di aggiudicazione stabiliti inizialmente. Segue la fase di chiusura del dialogo in cui sono presentate le offerte finali – non negoziabili – ed è aggiudicato l'appalto sulla base dei criteri stabiliti inizialmente nel bando.

La procedura in esame conduce, attraverso le sue diverse fasi concertative appena descritte - nell'ambito delle quali la AA può discutere ed affinare le proposte innovative presentate dai partecipanti al dialogo, prima che le stesse siano cristallizzate nelle offerte finali - alla riduzione del rischio amministrativo ed alla valorizzazione dei principi di efficienza ed economicità. A conclusione del dialogo, i partecipanti presentano la loro offerta finale, che possono, poi, precisare, senza però modificarne gli elementi fondamentali.

Partenariato per l'innovazione

Caratteristiche

Il partenariato per l'innovazione (art. 65 del Nuovo Codice Appalti) recepisce gli articoli 31 della Direttiva 2014/24/UE e 49 della Direttiva 2014/25/UE e prevede una procedura nuova, estranea all'attuale Codice, in base alla quale le AA possono selezionare l'operatore economico per sviluppare servizi, prodotti o lavori innovativi non presenti sul mercato. In termini concreti, questa procedura di PPP si svolge in modo analogo al dialogo competitivo, salvo distinguersi da quest'ultimo, laddove impone all'AA di strutturare la procedura – durata e valore delle varie fasi - in proporzione al grado di innovazione della soluzione proposta e in ragione della sequenza di attività di ricerca e di innovazione necessarie per lo sviluppo di una soluzione innovativa non ancora disponibile sul mercato. Il valore stimato delle forniture, dei servizi o dei lavori posto a base d'asta, infatti, non deve essere sproporzionato rispetto all'investimento richiesto per il loro sviluppo.

Procedura per concessione di servizi

Caratteristiche

La concessione di servizi (art. 30 Codice e articoli 164 del Nuovo Codice Appalti) è solo definita dalla Direttiva 2004/18/CE nonché dal Codice, mentre il suo affidamento non è sottoposto a particolari norme procedurali. L'art. 30 del Codice prevede che questa tipologia di concessione sia oggetto di procedure di affidamento rispettose dei principi fondamentali comunitari e nazionali, quali i principi di trasparenza, pubblicità adeguata, non discriminazione, parità di trattamento, mutuo riconoscimento e proporzionalità.

Per il resto, il regime si caratterizza per la particolare snellezza, riassumibile come segue:

- libera definizione dei requisiti di selezione
- procedura informale per l'aggiudicazione del contratto
- libera definizione dei criteri per l'aggiudicazione del contratto.

Tuttavia, tale libertà deve essere esercitata conformemente ai principi generali sopra citati, pertanto, i criteri di selezione e di aggiudicazione devono essere predefiniti, stilati in maniera oggettiva e non discriminatoria, nonché proporzionati all'oggetto del contratto. Al contempo, la procedura, benché non formalizzata, deve possedere le caratteristiche generali di trasparenza - ossia, in particolare, adeguata pubblicità, parità di trattamento e proporzionalità, nonché mutuo riconoscimento. Il medesimo articolo 30 del Codice, al comma 3, prevede che i contratti di concessione di servizi siano affidati previa gara informale tra almeno cinque concorrenti – se ne esistono in tale numero che possiedono i requisiti –, nonché previa determinazione *ex ante* dei criteri.

In altre parole, in questi casi, risulta essere sempre esperibile la procedura negoziata – purché preceduta da adeguata pubblicazione – o il dialogo competitivo, o anche una procedura non tipizzata, purché rispettosa dei principi suddetti.

Si noti che per la concessione di servizi è, oggi, disponibile anche la procedura del promotore, ai sensi dell'art. 278, D.P.R. 5 ottobre 2010, n. 207 e ss.mm.ii. (il "Regolamento"), che consente la proposizione a iniziativa privata di una concessione di servizi. Una volta valutata valida la proposta del promotore, la procedura si svolge ai sensi dell'art. 30 del Codice, salvo l'invito obbligatorio del promotore, con diritto di prelazione.

Nel Nuovo Codice Appalti, innovando rispetto all'attuale Codice, le concessioni di servizi, finalmente, sono espressamente disciplinate in modo organico ed uniforme alle concessioni di lavori e forniture, sia in merito alle modalità di selezione del contraente, sia riguardo al contratto di concessione. Da ciò deriva, un più agevole e sicuro accesso a tale PPP sia da parte dell'AA, sia da parte dell'operatore economico che, qualora ne veda l'opportunità, può essere il promotore presso l'AA, per l'avvio e l'espletamento di procedure di affidamento.

Schemi contrattuali

In esito alle procedure descritte - ancorché non indistintamente fruibili in tutti i casi - i contratti da aggiudicare potranno variamente atteggiarsi ad appalto, con la possibile variante del contratto quadro, con un unico o più prestatori, o a concessione.

Appalto tradizionale

Caratteristiche

È un contratto a titolo oneroso, stipulato per iscritto tra una, o più, AA e uno, o più, operatori economici, avente per oggetto l'esecuzione di lavori, la fornitura di prodotti o, come in questo caso, la prestazione di servizi. La scelta di una simile opzione comporta benefici in termini di risparmio complessivo di spesa e tempi, almeno sotto il profilo procedurale. La concentrazione dell'iniziativa in capo alla AA è particolarmente appropriata nei casi in cui vi sia un'idea chiara e molto dettagliata, sviluppata a monte dell'affidamento del servizio. In conclusione, si tratta di un'opzione consigliata, ove vi siano fondi sufficienti disponibili e un'idea perfettamente formulata da parte dell'AA. Ad esempio, questo potrebbe essere il caso laddove il *petitum* dell'AA sia stato identificato a seguito di appalto pre-commerciale o di dialogo tecnico.

Accordo quadro

Caratteristiche

L'accordo quadro è un accordo concluso tra una, o più, AA e uno, o più, operatori economici, il cui scopo è quello di stabilire le clausole relative agli appalti da aggiudicare durante un dato periodo, in particolare per quanto riguarda i prezzi e, se del caso, le quantità previste. Consente a una AA l'acquisto di beni o servizi, dilazionato su un certo periodo di tempo, presso uno, o più, operatori determinati, senza dover ricorrere, ogni volta, a una nuova gara. Consente, alternativamente, di fissare tutti gli elementi contrattuali immediatamente - ossia, al momento della pubblicazione del bando -, in modo da poter, poi, aggiudicare i singoli ordini, senza una nuova messa in concorrenza, oppure di lasciare alcuni elementi inizialmente indeterminati, per ottenere offerte migliorative al momento dell'aggiudicazione dei singoli contratti.

La stessa procedura può essere utilizzata per selezionare un unico fornitore, oppure un numero determinato di fornitori. Inoltre, l'AA non è obbligata a stipulare i contratti, o gli ordini, a valle; pertanto gli operatori economici aggiudicatari del contratto quadro assumono rischi maggiori, rispetto al caso dell'appalto tradizionale, segnatamente legati al possibile mutamento delle condizioni nel tempo e al rischio della mancata conclusione del successivo contratto.

L'uso dell'accordo quadro, nei termini sopra indicati, potrebbe essere particolarmente indicato per beni e servizi a rapida obsolescenza, consentendo di dilazionare gli ordini su un arco di tempo di quattro anni, attraverso adempimenti procedurali semplificati.

Concessione

Caratteristiche

La concessione è un contratto – ossia un incontro di volontà – concluso per iscritto, avente le stesse caratteristiche dell'appalto, ad eccezione del fatto che, a differenza di quest'ultimo, nella concessione la contropartita consiste non già in un prezzo, bensì nel diritto di sfruttamento economico dell'opera – o del

servizio, nel caso di concessioni di servizi – eventualmente accompagnato da un prezzo. Tipicamente, i proventi della gestione dovrebbero essere sufficienti a remunerare il concessionario, il quale, in ogni caso, per essere tale, deve assumersi il relativo rischio. Nel caso dei servizi, il rischio può essere legato alla domanda – in caso di tariffazione sull'utenza – oppure alla disponibilità – nel caso in cui il servizio sia rivolto a, o, comunque, sia pagato da – l'AA stessa. Ogni qualvolta il rischio della gestione sia trasferito dalla AA al soggetto incaricato della gestione stessa, si è in presenza di una concessione. La necessità del mantenimento, in capo al concessionario, di un rischio non preclude, tuttavia, la possibilità di predisporre, qualora necessari, in sede di gara, alcuni correttivi funzionali necessari a perseguire l'equilibrio economico-finanziario del contratto.

Più incisività al PPP

Il PPP, quale vettore del capitale privato nella res pubblica, è sempre stato accompagnato da aspettative molto elevate e puntualmente frustrate dallo scarso successo concreto, fatta eccezione per le concessioni, a causa anzitutto di una normativa farraginoso e di una generale diffidenza del mondo pubblico verso i privati.

Nella Legge delega di riforma del Codice degli Appalti, gli obiettivi primari sono quelli di imprimere un mutamento di visione “culturale” nelle AA e di stimolare l'iniziativa privata, prevedendo una disciplina che definisca tempi e durata della procedura, la regia (l'AA competente), condizioni per poter accedere al credito basate sulla verifica della c.d. bancabilità, ossia della disponibilità degli istituti a finanziare l'intervento, e certezza di realizzabilità del servizio e/o della fornitura affidati prima dell'aggiudicazione conclusiva. In conclusione, con il Nuovo Codice degli Appalti si vuole incentivare l'iniziativa privata, introducendo procedure certe, chiare e che, per quanto possibile, consentano un dialogo costruttivo tra AA e operatori economici sia a monte, sia a valle della “pubblicazione del bando”. D'altra parte, l'esperienza insegna, in particolare nel settore della ricerca e dell'innovazione tecnologica nella “Sanità”, che i migliori risultati sono stati raggiunti solo a seguito di una fitta, trasparente e costante interazione/collaborazione fra pubblico e privato.

Payback ospedaliero e detraibilità IVA: alcune problematiche operative

(Felice De Lillo – Saverio Mantini)

The hospital payback and deductibility of VAT: some operational issues

The exceeding of the threshold of the hospital pharmaceutical expenditure, from which follows for the companies the obligation to pay the payback, determines the occurrence of a partial resolutive condition set by law, which implies the sale price review and, at the same time, entitles the pharmaceutical companies to issue a VAT credit note according to art. 26 of Italian Presidential Decree No. 633/72 without time limit, but, at the latest, within the Annual VAT Return related to the second year following the year in which the said condition for making such an adjustment in decrease occurred.

In order to simplify the procedure, the companies could issue a VAT credit note only for the internal use, with all the requirements requested by the Italian VAT law in order to register the same in the VAT register.

In risposta all'interpello n. 954-27/2015 presentato da Assobiotech, l'Agenzia delle Entrate ha affermato che il superamento della soglia di spesa farmaceutica ospedaliera stabilita dalla legge, in conseguenza del quale sorge l'obbligo, per le aziende farmaceutiche, di versamento del c.d. "payback ospedaliero" (somma calcolata al lordo dell'IVA) a favore delle Regioni e delle Province autonome, determina il verificarsi di una condizione risolutiva parziale *ex lege*, facente già parte dell'originario accordo, che comporta una revisione del prezzo di vendita.

Pertanto, sebbene tale fattispecie non possa essere ricondotta alla nozione di "sconto" o "abbuono", secondo l'Ufficio, essa costituisce ugualmente presupposto per l'emissione di note di variazione IVA in diminuzione ai sensi dell'art. 26 del DPR 633/72, non essendo riportata, nello stesso art. 26, un'elencazione tassativa delle ipotesi che possono determinare una variazione dell'imponibile rilevante ai fini IVA.

Inoltre, poiché la variazione è generata da una clausola prevista per legge e non da un sopravvenuto accordo tra le parti, la relativa nota potrà essere emessa senza limiti temporali, fermo restando il termine ultimo di emissione, coincidente con il termine di presentazione della dichiarazione relativa al secondo anno successivo a quello in cui si è verificato il presupposto per operare la variazione.

Sempre secondo l'Ufficio, la nota di variazione potrà essere emessa in un unico esemplare nei confronti di ciascun acquirente originario (ASL, Aziende Ospedaliere o Centri di acquisto regionali), sempre che la quota di payback imputabile a ciascuno sia determinata (i) in misura proporzionale all'incidenza della spesa effettivamente sostenuta dai medesimi soggetti rispetto al fatturato del Servizio Sanitario Nazionale (SSN), e (ii) sia coerente con l'incidenza della medesima allo sfioramento del budget Regionale o Provinciale¹.

Le (prime) reazioni degli operatori del settore

A seguito della pronuncia dell'Agenzia delle Entrate, sono emersi alcuni punti di discussione tra gli operatori del settore circa la possibilità e le modalità di usufruire realmente di tale procedura.

¹Per una maggiore analisi della risposta dell'Ufficio e della normativa "payback ospedaliero" si rinvia anche alla TLS Tax Newsletter n. 1 del 2016.

Tale tematiche sono emerse in quanto, secondo alcuni operatori, l'Ufficio, nel prendere posizione circa la recuperabilità dell'IVA compresa nel payback ospedaliero, non avrebbe affrontato, almeno esplicitamente e in modo completo, alcune tematiche, quali:

1. il rapporto "triangolare" tra azienda farmaceutica che cede il bene, la ASL (o Azienda ospedaliera o Centro di acquisto regionale) a cui i beni sono destinati - rapporto principale - e le Regioni (o Province Autonome) a cui il payback è realmente pagato;
2. difficoltà operative di emissione della nota di variazione ai sensi dell'Art. 26, comma 2, del DPR. n. 633/1972 secondo quanto indicato dall'Ufficio;

Partendo dall'analisi del **primo punto**, è stato osservato come in caso di emissione di note di variazione ai sensi dell'art. 26, del DPR. n. 633/72, la prassi e la giurisprudenza ritengono necessario che le stesse devono avvenire esclusivamente tra i medesimi soggetti che hanno posto in essere l'operazione originaria, mentre nel caso di specie esiste un rapporto "triangolare" tra l'azienda farmaceutica che effettua le cessioni di beni (soggetto cedente), la ASL o Azienda ospedaliera che acquista i beni (soggetto cessionario) e le Regioni (o Province Autonome) che sono i veri destinatari del payback corrisposto dalle aziende stesse.

L'Agenzia delle Entrate nella propria risposta, anche se non si è soffermata in modo esplicito su tale problematica, in realtà aveva affrontato già in precedenza la questione con la risoluzione n. 147/E del 10 aprile 2008 (con cui l'Amministrazione finanziaria tra l'altro ha fatto proprio l'indirizzo espresso dalla Corte di Giustizia CE del 24 ottobre 1996, causa C-317/94 – c.d. Elida Gibbs).

Come nella fattispecie oggetto di esame, infatti, anche nel caso affrontato dall'Agenzia con la risoluzione sopra citata (e dalla Corte di Giustizia con la pronuncia C-317/94), non esisteva identità soggettiva tra i titolari del rapporto originario (produttore e rivenditore) e quelli tra cui veniva praticato lo sconto (produttore e consumatore finale).

L'Ufficio nella propria risposta, parafrasando la Sentenza della Corte di Giustizia CE, ha affermato come *"la base imponibile che deve essere riscossa dalle autorità fiscali non può essere superiore al corrispettivo effettivamente pagato dal consumatore finale"*.

Su tale punto, infatti, la stessa Corte di Giustizia CE nella Sentenza richiamata ha enunciato alcuni principi di carattere generale affermando che *"non sarebbe compatibile con la direttiva il fatto che la base imponibile sulla quale è calcolata l'IVA dovuta dal produttore, in quanto soggetto passivo, sia più alta dell'importo che egli ha alla fine riscosso"*.

Si legge ancora nella Sentenza che *"di conseguenza la base imponibile che si applica al produttore, in quanto soggetto passivo, deve essere costituita dall'importo corrispondente al prezzo al quale è stata venduta la merce, decurtato dal valore dei buoni"* (che nel nostro caso si potrebbe identifica nel payback).

Tale interpretazione, sempre secondo la Corte di Giustizia CE, è in linea con il dettato normativo della Direttiva, n. 2006/112/CEE, art. 90, che prevede che *"in caso di annullamento, recesso, risoluzione, con pagamento totale o parziale o riduzione di prezzo dopo il momento in cui si effettua l'operazione, la base imponibile è debitamente ridotta alle condizioni stabilite dagli Stati membri"*.

Sulla base di ciò, continua la Corte di Giustizia CE, anche se questa disposizione si riferisce all'ipotesi normale di rapporti contrattuali instaurati direttamente tra due parti contraenti che subiscono una modifica successiva, **esso costituisce l'espressione del principio di neutralità della posizione dei soggetti passivi IVA, con la conseguenza che se fosse diversamente, l'Amministrazione fiscale riceverebbe a titolo dell'IVA un importo superiore a quello effettivamente pagato (prezzo di cessione).**

Quanto sopra riportato, riteniamo possa essere applicato al caso di specie sia perché (i) come sostenuto dai Giudici Europei altrimenti **"ci sarebbe violazione del principio di neutralità dell'IVA"**, ma anche perché (ii) nel caso di specie, tra la ASL o Azienda Ospedaliera o Centro di acquisto regionali - soggetti cessionari - e le Regioni o Province Autonome – soggetti finanziatori - a cui viene erogato il payback, anche se soggetti giuridicamente distinti e con propria personalità giuridica, esiste di fatto un'identità sostanziale².

Con riferimento al **secondo punto** oggetto di discussione, invece, sono stati evidenziati alcune perplessità circa le modalità operative di emissione delle note di variazioni previste dall'Ufficio, in quanto potrebbero verificarsi difficoltà operative nel calcolo di ripartizione del payback così come rappresentato nella consulenza giuridica e anche difficoltà in capo alle diverse ASL, etc. che si troverebbero a ricevere una serie di note di variazioni che difficilmente riuscirebbero a collegare alle operazioni principali (anche alla luce della nuova normativa dello split-payment).

Su tale secondo punto, **qualora non sia possibile l'emissione delle note di credito sulla base della procedura rappresentata e accettata dall'Ufficio nella risposta** (ricordiamo che nella stessa istanza di consulenza presentata da Assobiotech era stato precisato che le aziende farmaceutiche erano in grado di ricondurre univocamente lo sconto all'operazione originaria di vendita grazie ai

²Infatti, è la Regione che finanzia le ASL e le Aziende ospedaliere (nonché i Centri di acquisto regionali) e che quindi supporta effettivamente il carico finanziario della spesa sanitaria regionale. Ed è per tale motivo, a nostro avviso, che le Regioni o Province Autonome sono state individuate dalla legge di riferimento come i soggetti destinatari del flusso finanziario rappresentato dal payback.

dati ufficiali ed attendibili provenienti dal sistema di Tracciabilità del Farmaco e dell'AIFA, rinviando ad una nota tecnica) si potrebbe argomentare quanto segue.

L'art. 26, del DPR. n. 633/72, prevede al comma 2, che *“se un'operazione per la quale sia stata emessa fattura, successivamente alla registrazione di cui agli articoli 23 e 24, viene meno in tutto o in parte, o se ne riduce l'ammontare imponibile, in conseguenza di dichiarazione di nullità, annullamento, revoca, risoluzione, rescissione e simili o in conseguenza dell'applicazione di abbuoni o sconti previsti contrattualmente, il cedente del bene o prestatore del servizio ha diritto di portare in detrazione ai sensi dell'articolo 19 l'imposta corrispondente alla variazione, registrandola a norma dell'articolo 25”*.

Dalla lettura della norma emerge come il legislatore non pone obblighi “documentali” al fine di dare rilevanza alla variazione della base imponibile, ma si limita ad affermare la necessità di “registrare” tale variazione nell'apposito registro.

Su tale aspetto, però, nonostante il legislatore non preveda l'emissione di un documento di variazione (c.d. nota di credito), è la prassi amministrativa e la giurisprudenza che invece richiedono che le annotazioni delle variazioni di cui all'art. 26 devono farsi risultare da apposita documentazione, ovvero dall'emissione di documenti definiti note di variazione³.

Considerato, quindi, sia il dettato normativo che le pronunce di prassi, si potrebbe ipotizzare di “emettere” ai soli fini interni un documento di variazione avente tutti i requisiti richiesti dalla normativa Italiana al fine di effettuare la registrazione nell'apposito registro (requisito quest'ultimo richiesto dalla norma). In particolare, oltre agli elementi richiesti dalla norma, nel documento di variazione, si potrebbe indicare la Regione a cui viene corrisposto il payback ospedaliero, nonché l'elenco delle ASL, Aziende ospedaliere e/o Centri di acquisto regionali verso i quali sono state effettuate le cessioni nell'anno oggetto di payback.

Questa possibile soluzione eviterebbe anche “difficili” calcoli di ripartizione del payback stesso tra tutte le ASL o Aziende ospedaliere a cui imputare proporzionalmente la spesa effettivamente sostenuta dai medesimi soggetti rispetto al fatturato del SSN e l'incidenza di quest'ultima nello sfioramento del budget Regionale o Provinciale.

Con tale procedura ipotizzata, quindi:

- da un lato ci troveremmo a rispettare tutti i dettati normativi e di prassi (infatti avremmo un'annotazione nell'apposito registro supportata da specifica documentazione); e
- dall'altro eviteremmo problematiche circa la ripartizione del payback pagato tra le diverse ASL, Aziende ospedaliere, etc..

Inoltre, un'ulteriore beneficio di tale procedura potrebbe essere quello che le ASL, Aziende ospedaliere e Centri di acquisto regionali non si troverebbero a ricevere note di variazioni che non saprebbero a cosa ricollegare, oltre che per importi a loro “sconosciuti” in quanto i destinatari degli effettivi pagamenti sono appunto le Regioni (o Province Autonome).

Infine, ricordiamo che il mancato “inoltro” della nota di variazione al cessionario, di fatto non stravolge il dettato normativo previsto dall'attuale comma 5 dell'art. 26, che prevede *“ove il cedente o prestatore si avvalga della facoltà di cui al comma 2, il cessionario o committente, che abbia già registrato l'operazione ai sensi dell'articolo 25, deve in tal caso registrare la variazione a norma dell'articolo 23 o dell'articolo 24, nei limiti della detrazione operata, salvo il suo diritto alla restituzione dell'importo pagato al cedente o prestatore a titolo di rivalsa”*.

Infatti, l'obbligo per il cessionario di adeguarsi alla facoltà esercitata dal cedente di effettuare la variazione in diminuzione, secondo il comma 5, trova ragione nella necessità di neutralizzare la posizione di credito che la parte (ovvero il cessionario) ha maturato dall'operazione nei confronti dell'Erario; infatti, solo in questo caso, ovvero ove la controparte sia un soggetto passivo d'imposta (B2B), è necessario emettere ed inoltrare la nota di variazione (anche nota di credito) al cessionario al fine di mettere quest'ultimo nelle condizioni di adempiere all'obbligo di variazione del proprio credito.

Contrariamente, ovvero come nel caso oggetto di discussione⁴, non può configurarsi alcun obbligo in capo al cessionario ove questi non sia un soggetto passivo d'imposta ma sia considerato un consumatore finale (B2C); infatti, nel caso di specie la rettifica delle operazioni comporta un recupero netto d'imposta in capo al contribuente soggetto passivo.

Tale soluzione potrebbe di fatto comportare una semplificazione nella procedura di emissione e registrazione della nota di variazione da parte delle aziende farmaceutiche, senza violare i principi previsti dalla vigente normativa.

Infine, il recupero dell'IVA sul payback e la relativa modalità operativa sopra descritta può ritenersi applicabile anche alle altre forme di payback previste dalle vigenti normative.

Ulteriori riflessioni

Riteniamo opportuno soffermarci infine anche su un aspetto che potrebbe dar vita a possibili contestazioni lato imposte dirette.

Infatti, l'eventuale non esercizio del “recupero” dell'IVA compresa nel payback da parte delle aziende

³Circolare Ministeriale n. 27/522432 del 21.11.1972; Risoluzioni Ministeriale n. 85/E del 31.3.2009; Circolare Ministeriale n. 10405 del 25.11.1996.

⁴Le ASL, le Aziende ospedaliere e i Centri di acquisto regionali operano nelle loro attività istituzionali.

farmaceutiche, potrebbe comportare una potenziale contestazione di ineducibilità della quota di IVA ricompresa nel costo “payback” imputato a conto economico per la quale la società ha deciso di non rivalersi.

Infatti, l'Art. 99 del Tuir prevede come “*le imposte sui redditi e quelle per le quali è prevista la rivalsa, anche facoltativa, non sono ammesse in deduzione*”.

Su tale aspetto, quindi, il rischio di contestazione da parte dell'Ufficio potrebbe realmente configurarsi in sede di verifica, specialmente a seguito della risposta dell'Agenzia delle Entrate che ha di fatto concordato con la tesi prospettata da Assobiotech circa la recuperabilità dell'IVA insita nella quota di payback ospedaliero pagata dalle aziende farmaceutiche.

Appalti pubblici e oneri di sicurezza: l'ultima parola alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea

(Guido Ajello – Claudio Costantino)

Public procurements and security contributions: the last word to the European Court of Justice

Over the past few years, there has been a heated debate on the need by the economic operators to specify the security contributions in the offers to participate in a public tenders. Now, although the univocal case law by the Plenary Assembly of the Council of State, several administrative Courts have referred the final interpretation to the European Court of Justice.

Premessa

Negli ultimi anni si è assistito ad un acceso dibattito giurisprudenziale, nel settore degli appalti pubblici, che ha creato molte incertezze giuridiche e non poche ripercussioni pratiche per gli operatori economici partecipanti alle gare pubbliche.

La *quaestio iuris* riguardava l'obbligo o meno da parte del concorrente di quantificare nella propria offerta economica, a pena di esclusione, i cd. oneri di sicurezza aziendale (o da rischio specifico), anche in assenza di specifica richiesta in tal senso contenuta nel bando di gara.

Ad oggi, la giurisprudenza nazionale, pur in presenza dell'autorevole intervento dell'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato, non è univoca, infatti, diversi Tribunali Amministrativi Regionali hanno rimesso la questione alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea (“CGUE”).

La disciplina nazionale

Gli “oneri di sicurezza aziendale” consistono nella quota di spese generali che l'operatore economico deve sostenere durante l'esecuzione di un appalto pubblico per garantire la tutela della sicurezza, dell'igiene e della salute dei propri lavoratori.

La relativa disciplina è contenuta:

- nell'articolo 87, comma 4, D.Lgs. n. 163 del 12 aprile 2006 e s.m.i. (“Codice Appalti”), secondo cui: “(...) la stazione appaltante tiene conto dei costi relativi alla sicurezza, che devono essere specificamente indicati nell'offerta e risultare congrui rispetto all'entità e alle caratteristiche dei servizi o delle forniture (...)”;
- nell'articolo 26, comma 6, del D.Lgs. n. 81 del 9 aprile 2008 e s.m.i., secondo cui: “nelle procedure di affidamento di appalti pubblici di lavori, servizi e forniture, (...) nella valutazione dell'anomalia delle offerte, gli enti aggiudicatori sono tenuti a valutare che il valore economico sia adeguato e sufficiente rispetto al costo del lavoro ed al costo relativo alla sicurezza, che deve essere specificamente indicato e risultare congruo rispetto all'entità e alle caratteristiche dei lavori, dei servizi o delle forniture.”

Il dibattito giurisprudenziale

Secondo un orientamento ispirato al principio del *favor participationis*, la mancata indicazione dei costi della sicurezza in sede di offerta non costituisce causa di esclusione dalla gara se non prevista espressamente dalla *lex specialis* (cfr.: Consiglio di Stato, Sezione VI, sentenza 20 settembre 2012, n. 4999; Sezione III, sentenza del 14 novembre 2012 n. 5758; Sezione V, sentenza 8 novembre 2012, n. 5692).

Di contro, il medesimo Consiglio di Stato, in diversa composizione giudicante, ha più volte affermato un principio opposto, ispirato alla lettura testuale degli articoli sopra menzionati, statuendo che l'omessa indicazione dei costi di sicurezza nell'offerta determina l'esclusione dalla gara per incompletezza della stessa, anche nel caso in cui la *lex specialis* di gara non preveda tale specifica conseguenza (cfr.: Consiglio di Stato, Sezione V, sentenza 29 febbraio 2012, n. 1172; Sezione III, sentenza 28 agosto 2012, n. 4622; Sezione VI, sentenza 13 febbraio 2013, n. 889).

L'incertezza sembrava aver trovato un punto d'approdo grazie all'intervento dell'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato, che si è pronunciata ben due volte in materia (sentenze n. 3 del 20 marzo 2015 e n. 9 del 2 novembre 2015), facendo proprio l'orientamento restrittivo/letterale ed affermando, quindi, l'obbligatorietà della specifica indicazione degli oneri di sicurezza nell'offerta anche in assenza di specifica previsione in tal senso nel bando di gara e l'impossibilità per il concorrente di avvalersi del nuovo istituto del soccorso istruttorio, introdotto dall'articolo 39, D.L. 24 giugno 2014, n. 90, convertito con Legge 11 agosto 2014, n. 114.

Secondo l'Adunanza Plenaria, l'omessa indicazione di tali costi, al di là dell'inadempimento di norme specifiche di diritto del lavoro, determina *“l'incertezza assoluta sul contenuto dell'offerta per difetto di un suo elemento essenziale”*, comportando - anche se non prevista nella *lex specialis* - l'esclusione dell'offerta dalla procedura ad evidenza pubblica per *“(...) l'inosservanza di un precetto a carattere imperativo, che imporrebbe un preciso adempimento ai partecipanti alla gara, non sanabile con il potere di soccorso istruttorio della stazione appaltante, non potendosi consentire di integrare successivamente un'offerta dal contenuto inizialmente carente di un elemento essenziale”*.

Dibattito concluso? Per nulla!

All'indomani del pronunciamento del massimo Consesso della giurisprudenza amministrativa, diversi Tribunali Amministrativi Regionali (TAR Campania Napoli, Sezione I, ordinanza del 24 febbraio 2016 n. 990; TAR Marche Ancona, ordinanza 19 febbraio 2016 n. 104; TAR Molise Campobasso, ordinanza 12 febbraio 2016 n. 77; TAR Piemonte Torino, Sezione II, ordinanza 16 dicembre 2015 n. 1745), hanno posto in dubbio le conclusioni raggiunte dall'Adunanza Plenaria, richiedendo un intervento alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea (“CGUE”).

Il rinvio pregiudiziale alla CGUE

Secondo i Giudici Amministrativi rimettenti la questione alla CGUE, la decisione dell'Adunanza Plenaria (e, per essa, l'articolo 87, comma 4, Codice Appalti), violerebbe

i principi comunitari di tutela del legittimo affidamento e di certezza del diritto, unitamente ai principi di libera circolazione delle merci, di libertà di stabilimento e di libera prestazione di servizi, di cui al Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), nonché i principi che ne derivano, come la parità di trattamento, la non discriminazione, il mutuo riconoscimento, la proporzionalità e la trasparenza, di cui (da ultimo) alla Direttiva n. 2014/24/UE, con cui il legislatore comunitario ha varato le nuove disposizioni sugli appalti pubblici, in corso di recepimento da parte dello Stato italiano.

In buona sostanza, si dubita ancora che l'omessa separata indicazione dei costi di sicurezza aziendale determini, in ogni caso, l'esclusione del concorrente senza possibilità di soccorso istruttorio e di contraddittorio, anche nell'ipotesi in cui l'obbligo di indicazione separata non sia stato previsto dalla legge di gara, né nell'allegato modello di compilazione per la presentazione delle offerte, ed anche a prescindere dalla circostanza che, dal punto di vista sostanziale, l'offerta rispetti effettivamente i costi minimi di sicurezza aziendale.

La “provocazione” dei Tribunali Amministrativi, peraltro, ha comportato una reazione del Consiglio di Stato senza precedenti in punto di diritto.

Con sentenza n. 1090 del 17 marzo 2016, la Sezione V del Consiglio di Stato ha richiesto alla Adunanza Plenaria di pronunciarsi in merito alla possibilità da parte del Giudice Amministrativo, in costanza di un principio di diritto enunciato dalla medesima Adunanza Plenaria, in presenza o meno di una verifica espressa della rispondenza del menzionato principio anche alla disciplina dell'Unione Europea, di sollevare autonomamente, quale Giudice comune del diritto dell'Unione europea, una questione pregiudiziale alla CGUE.

In pratica: in attesa che la CGUE decida su una questione su cui si è pronunciata (ben due volte) l'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato, una Sezione del Consiglio di Stato ha richiesto alla menzionata Adunanza Plenaria se è possibile rimettere alla CGUE una questione già decisa dalla medesima Adunanza Plenaria.

Conclusione

Il paradosso tutto italiano, per quanto suggestivo sotto un profilo strettamente giuridico per gli operatori del diritto, non è per nulla rassicurante per le imprese chiamate quotidianamente a districarsi tra i complessi adempimenti richiesti per la partecipazione alle gare pubbliche.

Se a ciò si aggiunge, con specifico riferimento agli oneri di sicurezza aziendale, che la necessità di attendere (i) la CGUE, (ii) per la terza volta l'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato, nonché (iii) il nuovo codice degli appalti, che sarà varato entro il corrente mese di aprile, aggrava ulteriormente il quadro per le imprese che intendono incrementare il proprio business.

Allo stato, pertanto, l'unica sicura “via di fuga” per non incorrere in provvedimenti di esclusione dalle pubbliche competizioni, consiste nel quantificare e dichiarare, i menzionati oneri, sempre e comunque, anche quando non espressamente richiesti dal bando di gara.

L'esenzione Iva per le prestazioni sociosanitarie ed assistenziali si applica anche alle cd. società in house providing

(Amélie Mammone – Ferdinando Ferri)

L'esenzione Iva per le prestazioni sociosanitarie ed assistenziali si applica anche alle cd. società in house providing

On February 22, 2016, the Italian Tax Court released its judgment 1017/67/16 on the VAT treatment of supplies of socio-medical services provided by the Company so-called "in house providing". According to the above-mentioned judgment, the exemption provided by Article no. 10, par. 1, no. 27-ter of the Presidential Decree No. 633/72 is applicable also to the companies so-called "in house providing" due to their public nature

Il 22 febbraio 2016, con la sentenza 1017/67/16, la Commissione Tributaria Regionale di Milano (sezione staccata di Brescia) ha ritenuto applicabile il regime di esenzione IVA per le prestazioni sociosanitarie ed assistenziali previsto dall'art. 10, primo comma, n. 27-ter del d.P.R. n. 633/72 anche nei confronti delle società cd. in house providing purché costituite per il soddisfacimento di interessi pubblici assistenziali.

Con l'espressione "in house providing" ci si riferisce alle ipotesi in cui è la stessa Pubblica Amministrazione invece di acquisire beni, servizi o lavori da terze parti attraverso procedure di affidamento ad evidenza pubblica che "autoproduce" gli stessi ricorrendo a enti strumentali ovvero ad enti posseduti o controllati dalla stessa.

Il caso esaminato dai giudici di merito trae origine da una controversia che ha visto contrapporsi l'Amministrazione finanziaria e una società (di capitali) a totale partecipazione pubblica, in quanto interamente controllata da un Comune e da una Comunità montana, cui veniva contestata l'applicazione del suddetto regime di esenzione ex art. 10, primo comma, n. 27-ter del d.P.R. n. 633/72, in luogo del regime di imponibilità ad IVA, per le prestazioni sociosanitarie e assistenziali svolte "in house" da quest'ultima, in quanto ritenuto applicabile ai soli organismi di diritto pubblico.

Secondo l'Agenzia delle Entrate, la società controparte sarebbe stata priva della natura "di organismo di diritto pubblico", richiesta dalla disposizione sopra citata ai fini dell'applicazione del regime di esenzione, poiché la stessa non era "costituita in base alla L. 142/90 e dal D.Lgs. 267/2000, non prevedendo lo statuto obblighi di vigilanza da parte dell'ente locale né una amministrazione diretta della gestione dell'azienda, che tra l'altro non rispetta l'obbligo del pareggio di bilancio previsto per le aziende speciali ed istituzioni, avendo prodotto un reddito imponibile nell'anno in questione e in quelli precedenti"¹.

Per comprendere appieno la portata della decisione di merito in commento occorre prendere le mosse dal citato art. 10, primo comma, n. 27-ter d.P.R. n. 633/72 secondo cui "Sono esenti dall'imposta:
(...)

¹Si veda pag. 2 della sentenza, ultimo capoverso.

27-ter) le prestazioni socio-sanitarie, di assistenza domiciliare o ambulatoriale, in comunità e simili, in favore degli anziani ed inabili adulti, di tossicodipendenti e di malati di AIDS, degli handicappati psicofisici, dei minori anche coinvolti in situazioni di disadattamento e di devianza, di persone migranti, senza fissa dimora, richiedenti asilo, di persone detenute, di donne vittime di tratta a scopo sessuale e lavorativo, rese da organismi di diritto pubblico, da istituzioni sanitarie riconosciute che erogano assistenza pubblica, previste dall'articolo 41 della legge 23 dicembre 1978, n. 833, o da enti aventi finalità di assistenza sociale e da ONLUS (...)"

Come si evince dal dettato normativo, tale disposizione subordina l'applicazione dell'esenzione da IVA al contemporaneo verificarsi di un requisito di natura oggettiva, vale a dire l'effettuazione di prestazioni sociosanitarie, assistenziali ecc. ed un doppio requisito soggettivo che consiste, da una parte, nella circostanza che le prestazioni siano (obbligatoriamente) svolte da "organismi di diritto pubblico" (e gli altri organismi ed enti espressamente indicati dalla stessa disposizione) e, dall'altro, che le stesse siano rese nei confronti dei soggetti svantaggiati elencati all'interno della stessa norma.

Tralasciando in questo sede il requisito oggettivo e focalizzandosi sul requisito soggettivo legato al soggetto beneficiario della disposizione sopra richiamata e tenuto ad applicare il regime di esenzione oggetto del presente intervento, il giudice d'appello, a conferma di quanto già statuito in primo grado, ha inteso innanzitutto precisare che per la nozione di organismo di diritto pubblico occorre riferirsi all'ordinamento comunitario e, segnatamente, alla Direttiva n. 92/50/CE, che ne ha fornito una definizione, recepita dal legislatore nazionale nelle disposizioni in materia di appalti pubblici, secondo cui tale categoria ricomprende "qualsiasi organismo istituito per soddisfare specificatamente bisogni di interesse generale aventi carattere non industriale o commerciale".

A livello nazionale, in particolare, l'art. 2 del D.Lgs. 17 Marzo 1995, n. 157 come modificato dall'art. 2 del D.Lgs. 17 Ottobre 2000, n. 65 qualifica come organismi di diritto pubblico "gli enti dotati di personalità giuridica, sottoposti a dominanza pubblica attraverso il finanziamento o il controllo della gestione o la ingerenza nella nomina degli organi e istituito per la soddisfazione di finalità d'interesse generale non aventi carattere industriale o commerciale". Tale definizione si rinviene, altresì e da ultimo, nell'art. 3, comma 26, del D. Lgs. 12 Aprile 2006 n. 163 (cd. Codice degli appalti).

I giudici di secondo grado, inoltre, a corollario dell'esercizio interpretativo sopra descritto hanno poi ribadito la valenza dei principi elaborati in materia di appalti pubblici anche al settore tributario, affermando che si deve riconoscere natura "pubblica" anche agli enti aventi una veste formale "privata" qualora gli stessi "siano preordinati a garantire, attraverso il modulo organizzativo privatistico, la realizzazione di finalità di interesse generale riconducibili ai compiti istituzionali del soggetto pubblico che esercita il controllo"².

Richiamando a conforto della propria decisione anche i principi elaborati dalla Corte di Giustizia dell'Unione europea secondo cui un ente privato può operare nella sostanza come ente pubblico³, l'organo giudicante ha riconosciuto la natura di organismo di diritto pubblico della società "in house" e la conseguente sussistenza in capo a quest'ultima dei requisiti previsti dalla norma per l'applicazione del regime di esenzione IVA ex art. 10, primo comma, n. 27-ter, d.P.R. n. 633/72.

Un ulteriore passaggio della sentenza che merita di essere richiamato in questa sede attiene alla precisazione della Commissione tributaria secondo cui, richiamandosi sempre alla giurisprudenza comunitaria intervenuta in materia (causa C-393/06 del 10 aprile 2008), l'applicazione del regime di esenzione nel caso di specie non sarebbe minata dalla circostanza che la società, oltre a prestare i servizi sociosanitari e assistenziali direttamente nei confronti dei soggetti svantaggiati espressamente previsti dal numero 27-ter dell'art. 10, primo comma del d.P.R. n. 633/1972, abbia emesso fatture anche nei confronti di soggetti terzi non rientranti nella suddetta categoria disegnata dal legislatore nazionale. Ciò in quanto i soggetti terzi nei cui confronti la società aveva reso servizi e, conseguentemente, emesso tali fatture erano comunque altri enti pubblici e che tali servizi riguardavano in ogni caso servizi di assistenza domiciliare ad anziani e disabili, assistenza a minori in condizioni di fragilità e prestazioni infermieristiche.

In conclusione, la pronuncia giurisprudenziale in commento sembra disattendere e superare l'interpretazione fornita dall'Agenzia delle Entrate, tra le altre, con la risoluzione n. 129/E del 9 novembre 2006 che, contrariamente a quanto statuito dai giudici nella sentenza in commento, escludeva l'applicabilità del regime di esenzione da IVA in discussione alle società "in house providing". Ciò in ragione dell'impossibilità, a parere dell'Amministrazione finanziaria, di estendere alla materia tributaria il principio sopra citato contenuto nell'art. 3, comma 26, del D. Lgs. 163 del 12 Aprile 2006 (cd. Codice degli appalti) in forza del quale, come detto, si deve avere riguardo non tanto alla veste giuridica di ente ai fini del riconoscimento dello stesso come organismo di natura pubblica quanto, piuttosto, all'attività effettivamente resa ed agli interessi cui la stessa è preposta.

Analogamente, risulterebbe contraria la posizione espressa dall'Amministrazione finanziaria nella risoluzione n. 21/E del 25 marzo 1998 avente ad oggetto una società "in house providing" interamente partecipata, analogamente al caso in esame, da un Comune e da una Comunità montana.

Si auspica, pertanto, un intervento chiarificatore da parte dell'Amministrazione Finanziaria volto a recepire nell'ordinamento tributario il principio sposato dai giudici bresciani e già consolidato nella specifica materia degli appalti, con la conseguente estensione dell'applicabilità del regime di esenzione ex art. 10, co.1, n. 27-ter, d.P.R. 633/72 anche alle società che prestano servizi sociosanitari "in house providing".

²Si veda pag. 3 della sentenza, penultimo capoverso.

³Si veda la sentenza del 15 maggio 2003 nella causa C-214/00.

Il nuovo codice dei contratti pubblici e dei contratti di concessione: prime impressioni

(Federica De Luca – Lorenzo Piscitelli)

The new public contracts code: the reform that will bring Italy into line with European Union directives on public procurement and concessions

The Italian government on March 3, 2016, approved Italy's new public contracts code with a decree enacting a reform to make public procurement simpler and more transparent.

The timing for the implementation of the new European directives (to approved by Italy by April 18, 2016) is very tight, notwithstanding, the government confirmed his intends to complete both the implementation of the EU directives and the reorganization of the entire legislation on public contracts all at once, doing away with the 2006 code (more than 600 articles and some thousands of paragraphs between primary legislation and regulation) and replacing it with a more streamlined set of rules.

Il 3 marzo 2016 il Consiglio dei Ministri, sulla base della Legge Delega 28 gennaio 2016, n. 11, ha approvato lo schema di Decreto Legislativo recante il nuovo “Codice degli appalti pubblici e dei contratti di concessione” (il “Codice degli Appalti 2016”).

Il nuovo testo dovrebbe entrare in vigore entro il 18 aprile, data a partire dalla quale, come anticipato nella TLS Newsletter n. 10 del 2015, saranno recepite le Direttive nn. 2014/23/UE (la “Direttiva Concessioni”), 2014/24/UE (la “Direttiva Appalti”) e 2014/25/UE (“la Direttiva Utilities”) e saranno abrogati il Decreto Legislativo 12 aprile 2006, n. 163 (il “Codice degli Appalti 2006”) e il Decreto del Presidente della Repubblica 5 ottobre 2010, n. 207 (il “Regolamento Appalti”).

Il nuovo Codice degli Appalti 2016 sembra ispirarsi a criteri di semplificazione, riduzione e razionalizzazione delle norme vigenti in materia; si passa, infatti, da oltre 660 articoli ad un testo significativamente “snellito” di appena 257 articoli.

Tale apparente semplificazione trova, tuttavia, la sua contropartita nell’ampio potere di integrazione e specificazione della normativa codicistica attribuito ad entità quali, *inter alia*, l’Autorità Nazionale Anticorruzione (l’ “ANAC”), i cui poteri risultano notevolmente ampliati e rafforzati.

L’ANAC, infatti, potrà/dovrà, ai sensi del nuovo articolo 213, Codice degli Appalti 2016:

- emanare linee guida di carattere generale, da approvarsi con Decreto del Ministro delle infrastrutture e dei trasporti, previo parere delle competenti commissioni parlamentari;
- predisporre bandi-tipo, contratti-tipo ed altri strumenti di regolazione flessibile, fornendo, in tal modo, supporto a stazioni appaltanti ed operatori economici nell’interpretazione e applicazione del Codice degli Appalti 2016;
- gestire il sistema di qualificazione e della Banca dati nazionale degli operatori economici di cui al successivo punto 4;
- segnalare al Governo e al Parlamento, con apposito atto, fenomeni particolarmente gravi di inosservanza o di applicazione distorta della normativa di settore; e
- formulare al Governo proposte in ordine a modifiche da apportare alla normativa vigente.

Oltre ai poteri attribuiti all’ANAC, il Codice degli Appalti 2016 introduce significative novità tra le quali è opportuno segnalare alcune che, *prima facie*, sembrano incidere in maniera rilevante sul *modus operandi* di stazioni appaltanti e operatori economici, vale a dire:

Il programma delle acquisizioni delle stazioni appaltanti

Al fine di conseguire la razionalizzazione delle procedure di spesa tramite l'applicazione di criteri di qualità, efficienza e professionalità delle stazioni appaltanti, l'articolo 21, Codice degli Appalti 2016, dispone che le amministrazioni aggiudicatrici dovranno adottare, in coerenza con il bilancio, il programma biennale degli acquisti di beni e servizi e il programma triennale dei lavori pubblici.

La norma differisce rispetto al precedente articolo 128, Codice degli Appalti 2006, in quanto, da un lato, introduce l'obbligatorietà dell'adozione del programma biennale con riguardo agli appalti di servizi e forniture (il Codice degli Appalti 2006, *a contrario*, prevedeva una mera facoltà) e, dall'altro, con riferimento alla modalità di adozione del programma, prevede che esso debba essere coerente col bilancio.

La qualificazione delle stazioni appaltanti e delle centrali di committenza

Per ridurre il numero delle stazioni appaltanti, in forza del combinato disposto di cui agli articoli 37 e 38, Codice degli Appalti 2016, esse potranno procedere direttamente ed autonomamente all'acquisizione di forniture e servizi di importo inferiore ad € 40.000 e di lavori di importo inferiore ad € 150.000 euro. Al di sopra di queste soglie, le stazioni appaltanti dovranno obbligatoriamente qualificarsi presso l'ANAC dimostrando il possesso dei requisiti tecnico-organizzativi che saranno individuati da quest'ultima, assieme alla Conferenza unificata Stato-Regioni, entro 90 giorni successivi all'emanazione del Codice degli Appalti 2016. In seguito alla qualificazione le stazioni appaltanti saranno iscritte in un apposito elenco curato ed aggiornato dall'ANAC.

I nuovi criteri di aggiudicazione dell'appalto

L'articolo 95, Codice degli Appalti 2016, nell'intento di privilegiare la preponderanza nella valutazione dell'offerta di criteri ambientali, qualitativi e sociali connessi all'oggetto dell'appalto, evidenzia una netta preferenza per il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, il quale diventerà criterio preferenziale oltre che obbligatorio per determinate categorie di servizi in cui prevale l'esigenza di accertarsi della qualità dei lavori/servizi/forniture o della tutela dei lavoratori.

A contrario, al criterio del prezzo più basso (*i.e.* offerta a ribasso), di cui all'articolo 82, Codice degli Appalti 2006, si potrà ricorrere solo in presenza di circostanze eccezionali.

La documentazione di gara

Per semplificare il processo di informatizzazione dei documenti necessari a comprova del possesso dei requisiti di carattere generale, tecnico-professionale ed economico-finanziario, nonché agevolare l'interoperabilità tra le diverse banche dati coinvolte nel procedimento, l'articolo 81, Codice degli Appalti 2016, prevede che i documenti dovranno essere *“acquisiti esclusivamente attraverso la Banca dati centralizzata gestita dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, denominata Banca dati nazionale degli operatori economici”*.

La Commissione di aggiudicazione

Ai sensi dell'articolo 77, Codice degli Appalti 2016, per garantire la massima imparzialità ed indipendenza di giudizio, la valutazione delle offerte non potrà più essere espletata (come previsto dal Codice degli Appalti del 2006) da componenti interni alla stazione appaltante, bensì, dovrà essere affidata a commissari scelti fra gli esperti iscritti all'Albo che sarà istituito presso l'ANAC.

I contratti sotto soglia

La procedura di cottimo fiduciario di cui all'articolo 125 (*“lavori, servizi e forniture in economia”*), Codice degli Appalti 2006, è assorbita dalle regole in materia di contratti sotto soglia ex articolo 36, Codice degli Appalti 2016.

La norma dispone che, salva la possibilità di ricorrere alle procedure ordinarie, le stazioni appaltanti dovranno procedere all'affidamento di lavori, servizi e forniture di importo inferiore alla soglia di rilevanza comunitaria o mediante affidamento diretto (qualora l'importo sia inferiore a € 40.000) o mediante procedura negoziata previa consultazione di almeno 3 operatori economici individuati sulla base di indagini di mercato (in caso di lavori solo per affidamenti superiori a € 40.000 e inferiori a € 150.000).

Conclusivamente, dalla parziale rassegna delle principali novità normative interessanti i contratti pubblici, sembrerebbe emergere la volontà del Legislatore di introdurre nell'ordinamento un sistema di regolazione della materia in grado di garantire la trasparenza, la correttezza, l'efficacia e la speditezza delle procedure di aggiudicazione.

Il “nuovo” credito di imposta per le attività di ricerca e sviluppo, i chiarimenti dell’Agenzia delle Entrate e le modalità di fruizione

(Claudio Valz – Piera Penna – Giulia Pelucchi)

The “new” tax credit for R&D activities, clarifications by Italian tax authority (Agenzia delle Entrate)

A new tax credit is accessible for all firms that have increased their R&D’s investments compared to the same investments realized during the past three years before 2015. The Circular Letter issued by Agenzia delle Entrate on March 16th, 2016 clarified the costs eligible for R&D credit and explained, also, how to obtain this credit. This benefit is available from 2015 to 2019, and the tax credit couldn’t be over 5 mln per year. In particular, is possible to have this benefit if R&D’s costs during the year in which tax credit is required are over 30.000 euro. R&D tax credit can be cumulated with the so called “patent box” relief. Moreover, costs relevant for R&D tax credit are relevant –for the whole amount- also for the determination of income not taxable in application of the patent box regime.

La Legge di Stabilità 2015 ha introdotto per tutte le imprese che effettuano investimenti in attività di ricerca e sviluppo la possibilità di ottenere un’agevolazione fiscale sotto forma di credito di imposta per gli anni 2015, 2016, 2017, 2018 e 2019. Tale agevolazione è stata oggetto di recenti chiarimenti con la Circolare n.5/E del 16 marzo 2016 dell’Agenzia delle Entrate.

Il credito d’imposta per attività di ricerca e sviluppo era già stato introdotto nel 2013 con il decreto-legge n.145, modificato poi nel 2014 con la legge n.9 del 21 febbraio. Tale misura, però, non ha trovato attuazione per mancanza di copertura finanziaria.

Per tale ragione è stato realizzato un nuovo intervento contenuto nella Legge di Stabilità 2015 volto a rendere più fruibile tale strumento.

Il credito è riconosciuto a tutte le imprese (inclusi i consorzi e le reti di imprese), indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore di attività, dal regime contabile adottato e senza limiti di fatturato. Possono beneficiarne anche le stabili organizzazioni italiane di imprese non residenti.

Il credito di imposta spetta nella misura del 25 per cento delle spese di ricerca e sviluppo incrementali rispetto alla media delle medesime spese sostenute nei tre periodi di imposta precedenti a quello in corso al 31 dicembre 2015. La misura del credito sale al 50 per cento qualora le spese di ricerca e sviluppo siano riferibili a personale altamente qualificato ed a spese per contratti c.d. “extra-muros” (ovvero, contratti con Università, enti di ricerca e altre imprese, comprese le “start-up” innovative). Il credito spetta fino ad un importo massimo annuale di 5 milioni di euro, a condizione che siano sostenute spese per attività di ricerca e sviluppo almeno pari ad euro 30.000.

È importante evidenziare che il credito di imposta è cumulabile con il c.d. “patent box”, altra misura agevolativa con il fine di incentivare le attività di ricerca e sviluppo, introdotta con la Legge di Stabilità 2015. Infatti, il Patent Box prevede una detassazione dei ricavi prodotti dai beni intangibili, creati anche attraverso i costi di ricerca che generano il credito di imposta in esame.

Attività di ricerca e sviluppo agevolabili

La circolare chiarisce quali sono le attività di ricerca e sviluppo che rientrano nell’ambito dell’applicazione della norma, specificando che non si limitano all’ambito scientifico-tecnologico, dato che le attività di ricerca e sviluppo sono finalizzate ad acquisire nuove conoscenze, ad accrescere quelle esistenti e ad utilizzare tali conoscenze per nuove applicazioni.

Le attività di ricerca e sviluppo agevolabili sono indicate all'art.3, co 4-5, e all'art.2 del decreto attuativo e ricalcano, sostanzialmente, le "Definizioni" contenute nella vigente "Disciplina degli aiuti di Stato a favore di ricerca, sviluppo e innovazione" (Comunicazione della Commissione 2014/C/198/01 del 27 giugno 2014).

Il documento di prassi chiarisce, inoltre, che *"non sono considerate attività di ricerca e sviluppo (...) le modifiche ordinarie o periodiche apportate a prodotti, linee di produzione, processi di fabbricazione, sistemi esistenti e altre operazioni in corso, anche quando tali modifiche rappresentino miglioramenti"*.

Tenuto conto che la verifica della riconducibilità delle attività aziendali alle attività ammissibili comporta accertamenti non prettamente fiscali bensì di natura tecnica, l'Agenzia delle Entrate prevede la possibilità per il contribuente di presentare un'istanza di interpello qualificatorio ai sensi della legge n.212/2000, per il quale l'Agenzia provvederà ad acquisire il parere del Ministero dello Sviluppo Economico, come chiarito dalla Circolare n. 9/E, che l'Agenzia delle Entrate ha emanato lo scorso 1 Aprile 2016.

Per individuare le attività di ricerca e sviluppo relative allo specifico settore del tessile e della moda la Circolare rimanda alle indicazioni fornite dal Mi.S.E. con la circolare n.46586 del 16 aprile 2009.

Le spese agevolabili

La Circolare precisa che, a prescindere dai principi contabili adottati, rilevano i costi in base al principio di competenza fiscale previsto all'art.109 del TUIR. Sono agevolabili tutti gli investimenti effettuati durante il periodo di vigenza del beneficio, a prescindere dal momento in cui sono state avviate le relative attività di ricerca.

L'articolo 3 del decreto elenca, in modo tassativo, quattro tipologie di spese ammissibili ai fini della determinazione del credito in esame, di seguito elencate:

a) spese relative al personale altamente qualificato impiegato nelle attività di ricerca e sviluppo e in possesso dei requisiti richiesti dall'art.1 comma 36 della Legge di Stabilità 2015 (laurea, dottorato o titolo simile in ambito tecnico o scientifico elencati dalla norma).

Un importante ed innovativo chiarimento al riguardo è che nella categoria di spese per "personale altamente qualificato" sono ricompresi non solo i costi per il personale dipendente dell'impresa (ad esclusione del personale con mansioni amministrative, contabili e commerciali) ma anche i costi per il personale in rapporto di collaborazione/esercenti arti e professioni. In questo caso si richiede che il collaboratore *"svolga la propria attività presso le strutture della medesima impresa"*.

Tuttavia, nel caso in cui, i costi sostenuti per l'attività di ricerca fossero svolti da professionisti in totale autonomia di mezzi e di organizzazione, si ritiene che gli stessi rientrino nella categoria dei costi ammissibili relativi alla c.d. ricerca "extra-muros".

b) Quote di ammortamento delle spese di acquisizione o utilizzazione di strumenti e attrezzature di laboratorio nei limiti dell'importo risultante dall'applicazione dei coefficienti stabiliti con decreto del Ministero delle Finanze 31 dicembre 1988, in relazione alla misura e al periodo di effettivo utilizzo per l'attività di ricerca e sviluppo e, comunque, con un costo unitario non inferiore ad euro 2.000 (al netto di Iva). Sono, altresì, agevolabili le quote capitale dei canoni di leasing finanziario, deducibili ai sensi dell'art.102, comma 7 del TUIR, sempre in rapporto all'effettivo impiego nelle attività di ricerca e sviluppo.

Sul punto occorre evidenziare che la maggiorazione del 40 per cento del costo di acquisizione degli investimenti in beni materiali strumentali nuovi (maxi ammortamento) non rileva ai fini della determinazione delle quote di ammortamento eleggibili al credito di imposta.

c) Spese relative a contratti di ricerca stipulati con Università, enti di ricerca e organismi equiparati, e con altre imprese comprese le start-up innovative, *"residenti o localizzate in Stati membri dell'UE, in Stati aderenti all'accordo sullo spazio economico europeo (SEE), ovvero in Paesi e territori che consentono un adeguato scambio di informazioni"* (art.4, comma 5, decreto del 27/05/2015 MEF).

È da escludere che il credito spetti alle imprese che svolgono attività di ricerca e sviluppo su commissione di terzi, atteso che in tal caso l'impresa commissionaria in realtà non sostiene i relativi costi, in quanto li addebita, in base ai corrispettivi contrattualmente previsti, al committente che sostiene l'onere.

La Circolare fornisce inoltre dei dettagli relativi a questa tipologia di spese all'interno dei gruppi di imprese (sul punto si veda anche: *"Credito di imposta per ricerca e sviluppo: rilevanza delle spese commissionate tra società dello stesso gruppo"* di Felice De Lillo, Saverio Mantini, Mariangela De Santis).

d) Competenze tecniche e privative industriali relative a un'invenzione industriale e biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale, anche acquisite da fonti esterne. Il documento chiarisce che cosa si intenda per "privativa industriale", riferendosi all'ordinamento italiano che include i brevetti per invenzione industriale; i brevetti per invenzione biotecnologica; la registrazione di topografia di prodotto a semiconduttori e brevetto per nuova varietà vegetale. Ad esempio, i costi sostenuti per la predisposizione di accordi di segretezza, due diligence, ma anche le spese sostenute per consulenze propedeutiche.

Tali costi rilevano sia in caso di produzione interna sia se acquistati (fermo restando il potere da parte dell'Amministrazione Finanziaria di sindacare la congruità dei corrispettivi pattuiti in caso di acquisto intercompany). Inoltre, dal momento che questa fattispecie non prevede un rimando esplicito alle quote di ammortamento, la Circolare precisa che *"il costo di acquisto, determinato ai sensi dell'articolo 110, comma 1, del TUIR, sia eleggibile nel periodo di imposta individuato ai sensi dell'articolo 109, comma 2, del TUIR"*.

La documentazione richiesta

Le imprese che intendono beneficiare dell'agevolazione hanno l'obbligo di predisporre un' "*apposita documentazione contabile*" che documenti le spese in esame e che deve essere certificata dal revisore o dal collegio sindacale o da un professionista abilitato, iscritto nel registro dei revisori legali. La certificazione deve contenere l'attestazione della regolarità formale della documentazione e dell'effettività dei costi sostenuti, e deve essere, poi, allegata al bilancio.

La documentazione richiesta va certificata entro la data di approvazione del bilancio, ovvero, per i soggetti che non sono tenuti all'approvazione del bilancio, entro il termine di 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio.

La norma precisa che "*le imprese con bilancio certificato sono esenti dagli obblighi*" (quindi le Società soggette a revisione legale dei conti), intendendosi per tali gli obblighi di certificazione e non di conservazione della documentazione.

Inoltre, la norma concede alle imprese che non sono tenute alla revisione legale dei conti e che non hanno un organo di controllo interno, un contributo sotto forma di credito di imposta di importo pari alle spese sostenute e documentate per l'attività di certificazione contabile entro il limite massimo di 5.000 euro per ciascun periodo di imposta in cui si fruisce dell'agevolazione.

Pertanto, tale importo va ad aggiungersi alle spese R&D agevolabili ai fini della determinazione del credito di imposta spettante.

Il calcolo del credito di imposta

Ai fini del calcolo dell'agevolazione in esame è necessario dapprima determinare la "spesa incrementale complessiva" (pari alla differenza tra l'ammontare complessivo delle spese per investimenti in attività di ricerca e sviluppo –art.4, co 1- sostenute nel periodo in cui si intende beneficiare dell'agevolazione e la media annuale delle medesime spese realizzate nei tre periodi di imposta precedenti al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2015).

Successivamente, qualora dal calcolo precedente risultasse un effettivo incremento della spesa, è necessario determinare la "spesa incrementale agevolabile" spettante per ciascun gruppo di spese (lettere a) e c), e lettere b) e d)).

Determinata la spesa di questi due gruppi si confronta l'ammontare ottenuto con la media annuale riferita ai rispettivi costi sostenuti nei tre periodi di imposta precedenti al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2015 all'interno delle due tipologie di spese.

Tale suddivisione è resa necessaria dal decreto legge che ha stabilito due diverse aliquote in relazione ai due gruppi di spese.

Eseguito anche tale calcolo, il credito di imposta spettante sarà determinato applicando a ciascun incremento l'aliquota del credito di imposta prevista per il relativo gruppo di spese (25% o 50%).

Le modalità di utilizzo del credito, possibilità di compensazione

Il credito di imposta è utilizzabile a decorrere dal periodo di imposta successivo a quello in cui i costi sono stati sostenuti e va indicato nella dichiarazione dei redditi (quadro RU).

Inoltre, il credito di imposta maturato può essere fruito annualmente per importi anche superiori al limite di euro 250.000 (art.1, co 53, legge n.244/2007). Non si applica neppure il limite generale di compensabilità per i crediti di imposta; è consentita la compensazione anche in caso di debiti iscritti a ruolo. Da ultimo, il credito è cumulabile con le altre agevolazioni.

Il credito, infine, è irrilevante fiscalmente, ossia non concorre alla formazione né del reddito né della base imponibile IRAP.

L'Agenzia delle Entrate potrà verificare la sussistenza delle condizioni richieste dalla disciplina agevolativa, nonché l'ammissibilità delle attività e dei costi sulla base dei quali è stato determinato il credito di imposta.

Conclusioni

Il credito in disamina è certamente una grande opportunità per la generalità delle imprese che svolgono attività di ricerca e sviluppo nell'ampia accezione prevista dal decreto attuativo. L'agevolazione è resa ancor più appetibile grazie alla cumulabilità, nonché alla sinergia con il Patent Box, evidenziata dalla Circolare.

E' quindi cruciale attivare tempestivamente le verifiche in azienda in modo da documentare quanto prima le spese eleggibili per il credito relativo al 2015 (per le società non revisionate da documentare addirittura entro l'approvazione del bilancio!).

Inoltre, è importante che gli operatori che hanno presentato istanza di accordo preventivo per il Patent Box effettuino le analisi finalizzate alla raccolta di documentazione da inviare all'Agenzia cercando di operare in maniera sinergica al fine di selezionare dati ed informazioni rilevanti per entrambe le agevolazioni.

In tema di modificabilità di clausole statutarie relative a quorum decisionali rinforzati

(Fabio Luongo)

On the modifiability of by-laws provisions concerning reinforced quorums

The debate on the modifiability of certain by-laws provisions aimed at raising the quorum concerning important corporate decisions, which also require the affirmative vote of the minority, has been finally settled by a recent decision of the Italian Supreme Court. In particular, the Court considered contradictory the possibility for the majority stakeholders to modify with the simple majority the content of such clauses having, on the contrary, to be considered necessary for their modification the same quorum provided by the latter.

Tra le tematiche in materia commerciale/societaria venute recentemente alla ribalta non può non segnalarsi il “sempreverde” dibattito relativo alla modificabilità della c.d. “clausola di salvaguardia” prevista all’interno degli statuti di società di capitali.

Accade spesso che gli statuti di società di capitali contengano, a tutela del socio di minoranza, specifiche clausole volte a prevedere *quorum* deliberativi in grado di paralizzare, in assenza del consenso dei soci di minoranza, le decisioni su determinate questioni di cruciale importanza per la vita sociale.

La materia dei *quorum* deliberativi delle assemblee di società di capitali – molto caro alla giurisprudenza ed alla dottrina – è stata oggetto di rimodulazione da parte del legislatore agli inizi del decennio precedente (*i.e.* la riforma del diritto societario ex D.Lgs. 17 gennaio 2003, n. 6) allo scopo, *inter alia*, di:

- favorire la formazione delle deliberazioni sociali, nonché
- apprestare adeguata tutela delle minoranze.

In relazione a quanto precede è ormai unanimemente riconosciuto dagli operatori del diritto che una clausola statutaria disciplinante *quorum* qualificati (o perfino l’unanimità dei consensi) per l’assunzione di determinate delibere occorrono specifici sia compatibile con l’ordinamento societario delineato dalla riforma del 2003, senza con ciò venire a scontrarsi con i principi generali dell’ordinamento italiano.

Con riferimento al tema della libera modificabilità di dette “clausole di salvaguardia” occorre valutare se tali clausole che prevedano la necessità di assumere determinate decisioni con maggioranze c.d. rafforzate possano essere sostituite a maggioranza semplice.

Tale questione ha formato oggetto di analisi tanto in giurisprudenza (limitatamente a quella di merito) quanto in letteratura. Al riguardo, il dibattito giuridico si è cristallizzato intorno a due diverse correnti di pensiero, e segnatamente: (i) un primo orientamento (maggioritario) secondo il quale la natura eccezionale di tali clausole non consentirebbe di fatto di dilatarne l’operatività al di fuori delle ipotesi statutariamente previste; e (ii) un diverso orientamento (minoritario) il quale ha eccepito l’illegittimità della deliberazione di modifica delle “clausole di salvaguardia” statutarie con sola la maggioranza della metà più uno dei voti dei soci (e pertanto con implicita esclusione della minoranza).

L'orientamento ad oggi prevalente (descritto *sub* (i)) fonda la propria *ratio* sulla considerazione che la modifica di tali clausole con la sola maggioranza di legge risulta essere in linea con le comuni regole di ermeneutica contrattuale (i.e. art. 1362 e ss cod. civ., a mente del quale “nell’interpretare il contratto si deve indagare quale sia stata la comune intenzione delle parti e non limitarsi al senso letterale delle parole”). Secondo tale impostazione ai fini dell’interpretazione del dettato statutario deve farsi riferimento al dato testuale dell’articolato e, pertanto, laddove il tenore letterale della singola clausola risulti essere chiaro e non controvertibile (e non siano rinvenibili ragioni per attribuire agli autori del negozio una volontà contraria rispetto a quella fatta palese dal testo) la formulazione della clausola esaurisce l’ambito interpretativo della stessa. Secondo tale orientamento, la clausola che stabilisce maggioranze ultra qualificate è infatti norma eccezionale rispetto al principio delle maggioranze assembleari sancito dalla legge e, in quanto tale, non può essere suscettibile, in generale, di interpretazione estensiva o analogica [*ex multis*, Trib. Reggio Emilia, 2 dicembre 2005; Trib. Udine, 21 ottobre 1998; Trib. Milano, 2 ottobre 1989].

Diversamente, come sottolineato da quella parte della dottrina e della giurisprudenza di merito che aderisce all’orientamento “minoritario” (descritto *sub* (ii)), il legislatore avrebbe inteso strutturare il regime generale dettato in tema di *quorum* deliberativi in modo tale da conferire alla minoranza un concreto potere di blocco, altrimenti lasciando aperta alla maggioranza la possibilità di modificare, con la sola osservanza del *quorum* deliberativo di legge, ogni singola clausola contenente il regime particolare di auto-protezione [in giurisprudenza v., *inter alia*, Trib. Genova, 7 maggio 1991]. In altre parole, in assenza di un sostanziale potere di blocco da parte della minoranza rispetto alle deliberazioni di modifica delle clausole statutarie che stabiliscono un regime per la loro auto-protezione si rischierebbe di rendere illusoria la stessa.

Fermo tutto quanto precede, ed alla luce del dibattito dottrinale e giurisprudenziale dianzi riportato, occorre tuttavia dare conto della significativa novità introdotta dalla recentissima sentenza della Suprema Corte n. 4967 del 14 marzo 2016 con la quale il giudice di legittimità ha per la prima volta preso posizione in materia.

Secondo la Cassazione “*appare intrinsecamente contraddittorio, in presenza di una clausola statutaria finalizzata a garantire, con riferimento a determinate materie, un potere di interdizione ad una minoranza determinata, contemporaneamente consentire alla maggioranza non qualificata di modificare liberamente la previsione che tale potere attribuisce. In altre parole, salva una non equivoca diversa volontà negoziale (...) una clausola che protegga la minoranza richiedendo una maggioranza rafforzata per le delibere aventi ad oggetto gli argomenti concernenti determinate materie non può essere modificata da una maggioranza più limitata*”.

In conclusione, pertanto, la Corte ha “sposato” le argomentazioni dell’indirizzo “minoritario” a mente del quale per poter procedere a modificare una clausola statutaria contenente un regime particolare di auto-protezione della minoranza occorre non già la semplice maggioranza di legge bensì, quantomeno, la medesima maggioranza prevista dalla clausola stessa.

Il Pacchetto della Commissione UE contro l'elusione fiscale

(Carlo Romano – Rubina Fagioli)

The EU Commission call for new measures against corporate tax avoidance

On 28 January 2016 the European Commission launched a package of anti-tax avoidance measures (hereinafter referred to as the "Package") in response to the global standards agreed at the OECD level which have been transposed in the final Reports of the BEPS Action plan.

With the purpose to increase tax transparency, the Package aims at introducing a simpler, fairer and more effective transparent level of corporate taxation in the EU.

The most relevant proposals regard, inter alia, (i) the draft of a new anti-avoidance directive; (ii) new measures to prevent treaty abuse and treaty shopping; (iii) the automatic exchange of country-by-country reports ("CbCR"); (iv) external cooperation with non-EU countries.

Each proposal covers multiple areas of interventions, such as the deductibility of interests, a general anti-abuse rule, exit taxation, CFC and hybrid mismatches within the anti-tax avoidance directive and the automatic exchange of accounting information set out in the Member States' CbCR.

Given the political and public pressure behind the proposals to combat tax avoidance, we expect Member States to introduce new and amended provisions to align with the EU Commission initiatives and to the international global standards in the tax field.

Il 28 gennaio 2016 la Commissione Europea ha reso noto il nuovo **pacchetto di misure antielusive** (nel prosieguo il "Pacchetto") volte ad allineare le normative fiscali nazionali dei Paesi membri nella lotta contro l'elusione fiscale e la pianificazione fiscale aggressiva praticata dalle multinazionali che operano nell'Unione Europea.

Le proposte avanzate nel Pacchetto recepiscono gli standard globali sviluppati in sede OCSE per contrastare i fenomeni di erosione della base imponibile e spostamento dei profitti verso giurisdizioni con regimi fiscali di favore (c.d. *Base Erosion and Profit Shifting*, nel prosieguo "BEPS") e si inseriscono nel più ampio contesto internazionale volto al miglioramento della trasparenza tra gli Stati Membri e ad un'equa concorrenza tra imprese che operano all'interno del mercato unico.

Tra le **proposte più rilevanti** si segnalano (i) le misure giuridicamente vincolanti per bloccare i metodi più comuni posti in essere dalle società che si sottraggono al pagamento delle imposte; (ii) le raccomandazioni agli Stati Membri sulle modalità per prevenire l'abuso dei trattati; (iii) una strategia comune agli Stati Membri per condividere le informazioni in materia fiscale che riguardano le multinazionali operanti nell'Unione; (iv) azioni volte alla promozione della *good governance* a livello internazionale; (v) una nuova procedura implementata a livello europeo che individui i paesi terzi che si rifiutano di operare in maniera equa ("*to fair play*").

Il Pacchetto è fondato sui **tre pilastri fondamentali** che guidano l'agenda della Commissione nella sua azione per una tassazione più giusta, e sono i seguenti: 1) assicurare un livello di tassazione effettivo nel mercato interno; 2) incrementare il livello di trasparenza fiscale; 3) rafforzare la cooperazione anche con i *partner* internazionali per garantire un approccio comune e più equo nell'applicazione delle misure antiabuso.

Per assicurare un livello di tassazione effettivo di cui al punto *sub* 1), la proposta della Commissione UE è di adottare una Direttiva Antiabuso che apertamente rimanda alle raccomandazioni raggiunte in sede OCSE. L'ambito di operatività della Direttiva coprirebbe: (i) la deducibilità degli interessi; (ii) la tassazione dei flussi in uscita; (iii) la clausola di *switch-over* che prevede un credito per le imposte versate all'estero; (iv) una normativa generale antiabuso; (v) la disciplina sulle *controlled foreign companies*; (vi) un quadro per far fronte ai disallineamenti degli ibridi.

In aggiunta a ciò, la Commissione UE con la Raccomandazione 2016/136 ha suggerito agli Stati le metodologie più efficaci al fine di proteggere i loro trattati dagli abusi, attraverso l'introduzione di una generale clausola antiabuso fondata sulla verifica del fine principale dell'operazione.

In relazione al prefissato obiettivo di una maggiore trasparenza fiscale di cui al punto sub 2), il Pacchetto ha proposto di modificare la Direttiva sullo scambio automatico obbligatorio di informazioni nel settore fiscale, prevedendo un nuovo set documentale che si aggiunge ai già esistenti *masterfile* e il *local file*. Nello specifico, alle imprese multinazionali viene richiesto di compilare una rendicontazione paese per paese (c.d. *country-by-country reporting*) su base annua e per ogni giurisdizione in cui esse risiedono fiscalmente ovvero operano per il tramite di una stabile organizzazione. Tali informazioni riguardano i ricavi, gli utili al lordo delle imposte, le imposte sul reddito maturate e dichiarate, il numero dei dipendenti, il capitale dichiarato, gli utili non distribuiti e le immobilizzazioni materiali.

In ultima analisi, completa l'elenco delle proposte in materia antiabuso le clausole sulla buona *governance* fiscale che prevedono accordi bilaterali e regionali con i paesi terzi ed un costante monitoraggio delle pratiche amministrative o degli accordi di *ruling* fiscali o degli aiuti di Stato che possono aver un effetto distorsivo sulla concorrenza all'interno del mercato unico.

Alla luce delle predette ambiziose iniziative da parte della Commissione, si attendono i nuovi sviluppi e le conseguenti azioni a livello delle singole giurisdizioni, quale l'accordo politico raggiunto in seno agli Stati Membri lo scorso 8 Marzo 2016 in materia di rendicontazione *country-by-country*.

Il licenziamento per superamento del comporta

(Gianluigi Baroni – Claudio Burello – Valerio Viglianesi)

The dismissal for exceeding the illness maximum period

The Supreme Court (sentence no. 3645, February 24th, 2016) stated that the “timeliness” can be considered in a flexible way in case of dismissal for exceeding the illness maximum period guaranteed by law and NCBA. In fact, the employer has the right to evaluate the status of illness, in order to assess the compatibility of the employee within the company and the company interests.

La Corte di Cassazione è intervenuta con sentenza n. 3645, del 24 febbraio 2016 sostenendo che nel caso di superamento del periodo di comporta per malattia non sussiste l'esigenza dell'immediatezza e della tempestività del licenziamento posto che: *“il requisito della tempestività non può risolversi in un dato cronologico fisso e predeterminato, ma costituisce oggetto di una valutazione di congruità, non sindacabile in cassazione ove adeguatamente motivata, che il giudice di merito deve operare caso per caso, con riferimento all'intero contesto delle circostanze significative”*.

In particolare, la Suprema Corte si è pronunciata avverso il ricorso di un lavoratore alla decisione della Corte di Appello di Trieste, che aveva confermato la sentenza di rigetto del Tribunale di Pordenone delle doglianze del lavoratore volte ad ottenere l'accertamento della nullità, invalidità, illegittimità, annullabilità, ritorsività, inefficacia ed antigiridicità del licenziamento intimatogli per superamento del periodo di comporta, eccependone la tardività.

Il lavoratore aveva infatti superato, a seguito di “reiterate” assenze per malattia, nell'arco dei 36 mesi, il periodo di conservazione del posto di lavoro (ossia, 12 mesi), come previsto dall'articolo 40 del Contratto Collettivo Nazionale Chimici Industria (“CCNL”).

A parere della Suprema Corte, il licenziamento intimato dal datore di lavoro allo scadere del periodo di comporto non era da considerarsi “tardivo”, in considerazione del fatto che il datore di lavoro aveva ritenuto opportuno attendere lo spirare dell'intero periodo di comporto prima di adottare il provvedimento di recesso *de quo*.

In altre parole, il datore di lavoro, prima di licenziare il lavoratore:

- aveva atteso la scadenza del triennio;
- aveva interpretato la disposizione contrattuale di riferimento in modo più favorevole al dipendente, ossia, aveva adottato un criterio più cauto ed attento alle ragioni del dipendente ed alla “storia” complessiva della malattia che lo aveva colpito.

Né tantomeno il lavoratore aveva provato che l'intervallo temporale tra il superamento del periodo di comporto e la comunicazione di recesso aveva “superato i limiti di adeguatezza e ragionevolezza, sì da far ritenere la sussistenza di una volontà tacita del datore di lavoro di rinunciare alla facoltà di recedere dal rapporto”.

In considerazione di tutto quanto sopra, ne deriva, che in caso di licenziamento per superamento del periodo di comporto, il concetto della “tempestività” del provvedimento di recesso può essere interpretato in modo “più elastico”.

Si deve, infatti, fare un bilanciamento dell'interesse del lavoratore legato alla conservazione del posto di lavoro (e alla certezza del diritto) e dello *spatium deliberandi* del datore di lavoro tenuto ad effettuare una complessiva analisi del periodo di malattia, al fine di valutare l'opportunità della permanenza del lavoratore in azienda rispetto agli interessi aziendali.

Cambiano le soglie di fatturato per la notifica preventiva delle operazioni di concentrazione

L'Autorità della Concorrenza e del Mercato ha aggiornato - a decorrere dal 14 marzo 2016, le soglie di fatturato disposte dall'art. 16, comma 1, Legge n. 287/90.

Come previsto da tale norma, l'incremento di tali soglie corrisponde all'aumento dell'indice del deflatore dei prezzi del prodotto interno lordo.

Alla luce di queste modifiche, le operazioni di concentrazione devono essere preventivamente comunicate all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato qualora:

- il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate sia superiore a Euro **495.000.000**, e
- il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall'impresa di cui è prevista l'acquisizione sia superiore a Euro **50.000.000**.

Editore - Publisher

TLS - Associazione Professionale di Avvocati e Commercialisti
Via Monte Rosa 91 - 20149 Milano

Direttore Responsabile - Editor

Gaetano Arnò

Le nostre sedi/ Our offices

Milano • Via Monte Rosa, 91 • 20149, Italia • Tel. +39 02 916051 • Fax. +39 02 91605000
Bari • Via Abate Gimma, 72 • 70122, Italia • Tel. +39 080 5640221 • Fax. +39 080 5640299
Bologna • Via Angelo Finelli, 8 • 40126, Italia • Tel. +39 051 6167711 • Fax. +39 051 6167799
Brescia • Via Borgo Pietro Wuhrer, 23 • 25123, Italia • Tel. +39 030 3697601 • Fax. +39 030 3697690
Firenze • Viale Antonio Gramsci, 15 • 50121, Italia • Tel. +39 055 2482911 • Fax. +39 055 2482999
Napoli • Via Dei Mille, 16 • 80121, Italia • Tel. +39 081 716141 • Fax. +39 081 7161450
Padova • Via Vicenza, 4 • 35138, Italia • Tel. +39 049 873421 • Fax. +39 049 723651
Palermo • Via Marchese Ugo, 60 • 90141, Italia • Tel. +39 091 6268669 • Fax. +39 091 301321
Parma • Viale Tanara, 20/A • 43100, Italia • Tel. +39 0521 242848 • Fax. +39 0521 781844
Roma • Largo Angelo Fochetti, 29 • 00154, Italia • Tel. +39 06 5717851 • Fax. +39 06 57178557
Torino • Corso Palestro, 10 • 10122, Italia • Tel. +39 011 592271 • Fax. +39 011 5922777
Treviso • Viale Gian Giacomo Felissent, 90 • 31100, Italia • Tel. +39 0422 425611 • Fax. +39 0422 425699
Varese • Via Orrigoni, 8 • 21100, Italia • Tel. +39 0332 285039 • Fax. +39 0332 284474
Verona • Via Francia, 21/C • 37135, Italia • Tel. +39 045 8051411 • Fax. +39 045 8051499

Comitato di Redazione - Editing Committee

Ugo Cannavale, Arturo Cassina, Alessandro Catona, Salvatore Cuzzocrea, Carmen Ettore,
Egidio Filetto, Maida Fiorese, Simone Guidi, Mario Zanin, Paolo Lucarini, Pietro Orzalesi, Pamela Terazzi,
Mia Pasini, Leonardo Penna, Fabio Pirolozzi, Marta Primavesi, Luca Saglione, Alessia Angela Zanatto,
Nancy Saturnino, Claudio Valz, Filippo Zucchinelli, Marco Sebastiano Accorrà, Giulio Zampini

Comitato Scientifico - Scientific Committee

Gaetano Arnò, Barbara Mirta Ferri, Valentino Guarini

Realizzazione grafica - Graphic design

Federica Colombo

Stampatore - Printed by

TLS - Associazione Professionale di Avvocati e Commercialisti,
Via Monte Rosa 91, 20149 Milano