

Gentile Professionista,

Con il n. 45 della Settimana Professionale si chiude l'anno 2009.

La pubblicazione della rivista riprenderà con la seconda settimana di gennaio.

Cogliamo l'occasione per augurarLe un felice Natale e Buon Anno 2010.

Il Comitato Tecnico Scientifico

IN CONTROLUCE

di **Lelio Cacciapaglia***

BUON NATALE?GIAMMA!!! MERRY CHRISTMAS

Razza di trogloditi! Non siete degni neanche di appartenere al genere dei primati!

Non siete riusciti neppure ad evolvervi dallo stadio di *Homus erectus* a *Homo sapiens sapiens*.

(segue a pag. 2)

COMITATO TECNICO SCIENTIFICO

Lelio Cacciapaglia
Luciano De Angelis
Renato Portale

Roberto Protani
Maurizio Tozzi
Raffaella Vio

Paolo Chizzola
Jgor Merighi

Tullio Zanin – coordinatore del Comitato Tecnico Scientifico.

ESTRATTO

Sommario

L'approfondimento professionale **4**

di Paola Carosi

INSTALLAZIONE DI ASCENSORI E REVERSE CHARGE - Salita e discesa senza regole

Restano ancora numerosi dubbi, dopo oltre due anni di applicazione del meccanismo di inversione contabile nel settore edile, anche ...

Lo studio integrato **11**

di Valeria Russo

GLI ASPETTI CIVILISTICI DEL TRUST - Tipologie, ammissibilità, criticità

Tenuto conto della complessità dell'istituto in esame e delle numerose criticità in termini di compatibilità con i principi cardine ...

La Tutela del Contribuente/impresa **29**

di Fabio Fabiani

INCENTIVI ALL'ESODO - Rimborso di maggiori ritenute operate

Forse non è tutto perduto per cercare di recuperare le imposte versate in eccesso a seguito dell'incentivo all'esodo per il quale non si sono fruito ...

Rassegna tributaria **38**

a cura di Barbara Ferraro

Siete rimasti prima ancora che all'età della pietra. Vergogna!

Ma come, io faccio tanto per voi e voi mi ricambiate in questo modo? Siamo nel 2010 e voi siete dei commercialisti antiquati, senza un minimo di spessore, senza un minimo di amor proprio. Ma la televisione la vedete? In giro per le strade ci andate?

Ma insomma, ... elevatevi, datevi un tono!!!

Per esempio, se vi dovesse chiamare quel collega un po' snob, sappiate reagire, abbiate un moto di orgoglio! La miglior difesa è l'attacco!

Vi faccio un esempio di corretto comportamento telefonico.



Driiiin, driiiin, driiiin!

VOI – **SI?**

LUI – *Carissimo, come butta dopo le ultime di borsa?*

VOI – **Oh, esimio! Mah, non ci penso; sai, ho altro da fare!**

LUI – (con tono sarcastico) – *E che cosa avrai mai da fare, ... tu ..., di meglio?*

VOI – **Sai, sto seguendo un'operazione di una newco, i cui asset sono piuttosto rilevanti anche se il mark up è oggettivamente ridotto.**

LUI – (parando il colpo, con tono cantilenante di scherno) – *Immagino che l'equity sia però sufficiente per il periodo di will?*

VOI – **Beh, quello non è un problema perché la new.co intende emettere dei bond con age in extension, tutti sottoscritti dai shareholders.**

LUI – (chiaramente innervosito) – *Sai, i ventur capital in questo periodo sono rischiosi!!*

VOI – **Ma cosa hai capito? Opera nella communication industry e l'investitore è del private sector.**

LUI – (sempre più spiazzato) – *Beh, ma la due diligence la stai facendo tu? Comunque è una bella responsabilità, caro!*

VOI – (ormai ce l'avete in pugno) – **Si certo, ma ho fatto mettere nel Preliminary Agreement una escape clause che mi esonera da ogni responsabilità.**

LUI – (oramai in preda al panico, farfugliando) – *Si, ...si,però, però ..., se i revenue sono bassi e gli operating cost sono elevati, c'è poco da fare.*

VOI – (ce l'avete in pugno) – **Con aria di sufficienza: ma no, hanno un EBIT basso nei primi anni ma un cash flow sufficiente, quindi il problema non si pone.**

LUI – (con tono mesto) – *Beh ciao, scusa, devo chiudere.*

VOI – **See you!**

**Braviiiiiii, ...bravissimiiiiiiII...!!
vi adoro, siete stati grandiiiiii!!!**

Cosa? Non c'avete capito nulla?

Ma come??

Translation

VOI – **Pronto?**

LUI – *Ciao Carlo, hai visto che batoste in borsa?*

VOI – **Ciao Antonio. Mah, cerco di non pensarci. Fortuna che mi si è incastrata una consulenza!**

LUI – *E che consulenza puoi mai aver preso tu?*

VOI – **Sai, sto seguendo la costituzione di una società i cui beni in attivo di stato patrimoniale dovrebbero essere di notevole importo anche se i margini di ricarico dell'attività sono piuttosto bassi.**

LUI – *Immagino che il capitale sociale sarà sufficiente per il periodo di avviamento?*

VOI – **Beh, quello non è un problema perché la società intende emettere delle obbligazioni con rimborso a lunga scadenza, tutti sottoscritte dagli azionisti.**

LUI – *Sai, gli investimenti in settori emergenti in questo periodo sono rischiosi.*

VOI – *Ma cosa hai capito? La società opera nel settore consolidato della comunicazione e l'investitore è un privato.*

LUI – *Beh, ma la l'analisi la stai facendo tu? Comunque è una bella responsabilità, caro!*

VOI – *Si certo, ma ho fatto mettere negli accordi preliminari una clausola di salvaguardia che mi esonera da ogni responsabilità.*

LUI – *Si, ...si,però, però, se i ricavi sono bassi e gli i costi di gestione sono elevati, c'è poco da fare.*

VOI – *Ma no, hanno un risultato operativo basso nei primi anni ma flussi di cassa sufficienti quindi il problema non si pone.*

LUI – *Beh ciao, scusa, devo chiudere.*

VOI – *Ci si vede.*

Ecco. Adesso avete capito come si fa.

Mi raccomando: anno nuovo, vita nuova!!!

Vi auguro mille di queste parcelle!! Possibilmente senza necessità di emettere il preavviso e poi chiamare nei successivi 6 mesi per cercare di incassarla!

E allora..... Buon Natale e felice anno nuovo!

Opss! Scusate.

Merry Christmas e Happy new year!!

* *Publicista, docente SSEF.*