

Informazioni importanti per i nostri clienti CONVISIO!

Misure in relazione al risarcimento ai sensi dell'articolo 32 dell'Epidemics Act 1950

1. Introduzione

Le seguenti osservazioni riguardano la problematica della determinazione del mancato guadagno ai sensi dell'articolo 32 della legge sulle epidemie, ma non la questione di chi abbia effettivamente diritto ad avvalersi della norma in questione a fronte di una chiusura dell'attività imposta dalle misure adottate per combattere la diffusione del COVID 19.

2. Legge sulle epidemie del 1950

2. 1. Gruppo beneficiario:

La legge sulle epidemie del 1950 definisce al § 32 il diritto al risarcimento del mancato guadagno per i seguenti gruppi di persone:

- Persone fisiche
- Persone giuridiche
- Società di persone di diritto commerciale (ora diritto societario)

§ 32 comma 1 fig. 5 legge sulle epidemie si riferisce alle società che sono state limitate o bloccate ai sensi del § 20 legge sulle epidemie.

2. 2. Periodo di remunerazione:

il periodo per il quale deve essere pagata la remunerazione è specificato nella Sezione 32 comma 2 e copre ogni giorno dell'ordinanza ufficiale, cioè il periodo durante il quale l'attività della società è stata limitata o bloccata sulla base del § 20.

La formulazione della legge suggerisce inizialmente che le perdite pecuniarie dopo la fine della restrizione o del blocco ufficiale non sono coperte dal risarcimento. I danni o la riduzione del patrimonio derivanti dalla riapertura dell'attività non dovrebbero quindi essere coperti dal risarcimento, secondo la formulazione della legge (ad es.: costi di reimpiego del personale, ricerca di personale, costi di avviamento, perdita di fatturato per chiusura dello stabilimento, costi di pubblicità per la riapertura, ecc.)

2. 3. Importo del compenso

§ 32 comma 4 per quanto riguarda il calcolo dell'indennizzo, la legge sulle epidemie afferma quanto segue:

Per i lavoratori autonomi e le imprese, l'indennizzo deve essere calcolato sulla base del reddito economico continuativo comparabile.

Nel testo giuridico manca però la definizione di reddito economico continuativo

L'articolo 32 della legge sulle epidemie recita: "Remunerazione per il mancato guadagno"; ed il paragrafo 1 utilizza il termine svantaggio patrimoniale insorto. Si deve quindi partire dal presupposto che il calcolo del risarcimento per il danno finanziario subito debba seguire le regole generali per il calcolo del mancato guadagno.

In conformità con la funzione di **risarcimento** in materia di responsabilità civile, il danno causato nell'interesse legale della parte lesa deve essere risarcito?

La **Corte di Cassazione**, ad esempio, porta ad esempio per il calcolo del mancato guadagno come segue:

Sentenza GZ 2 Ob 1/15h, 09.09.2015

Corte di Cassazione: **Nel calcolare il risarcimento per il mancato guadagno, la parte lesa deve essere posta nella stessa condizione in cui si sarebbe trovata se non si fosse verificata la circostanza che ha portato al risarcimento.** Il danno deve essere determinato mediante un calcolo differenziale in cui lo stato ipotetico del bene, senza evento dannoso, viene confrontato con lo stato effettivo dopo l'evento dannoso. Contemporaneamente deve venir presa in considerazione la perdita netta perché al danneggiato resta solo un reddito netto antecedente l'evento, cioè un reddito lordo ridotto di imposte e altri oneri. Dall'ipotetico guadagno netto che il danneggiato avrebbe realizzato nel normale corso dell'attività senza l'evento eccezionale, deve essere detratto il guadagno netto effettivo più l'eventuale pensione sociale versata. Affinché il danneggiato non venga privato della differenza che ne deriva, deve essere risarcito anche per le imposte e i diritti derivanti dall'indennizzo stesso. Questo dovrebbe quindi essere calcolato in modo che corrisponda alla perdita netta, tenendo conto delle deduzioni che ne derivano. Le imposte e gli altri oneri da pagare sul reddito lordo ipotetico e le imposte e gli altri oneri da pagare sulla base dell'indennità devono essere calcolati in ordine cronologico a partire dalla stessa data di riferimento.

L'assicurazione contro le interruzioni d'esercizio copre le perdite da interruzione, che sono generalmente definite come segue:

CONVISIO
Villach Wirtschaftstreuhand-
Steuerberatung GmbH

Wirtschaftstreuhänder
Steuerberater

Villach
Völkendorfer Straße 1
9500 Villach
Tel.: +43 4242 36378
Fax: +43 4242 36378-8

Kärntner Sparkasse, Kto.-Nr.: 04400520302, BLZ: 20706, IBAN AT182070604400520302, BIC KSPKAT2KXXX
UID-Nummer: ATU65290534, WT-Code: 805147, Landesgericht Klagenfurt, Firmenbuchnummer: 336595 v

Geschäftsführer:
Mag. Franz Slamanig
D.ssa Annarita Salvatorelli
Mag. Jochen Neubert

Perdita per interruzione = riduzione dei guadagni, meno i costi che è stato possibile ridurre più i costi insorgenti dal danno

Nella logica aziendale vengono determinati i costi fissi (non evitabili) più il mancato guadagno.

Tecnicamente, distinguiamo tra valutazione del danno diretto e indiretto:

a. Valutazione del danno diretto:

Nella valutazione dei danni diretti, i costi variabili sono detratti dal fatturato perduto del periodo in questione, mentre i costi dei danni diretti (perizie, costi di pulizia, ecc.) vengono aggiunti:

Schema di calcolo diretto:

	mancato guadagno
	- costi variabili
	+ costi diretti dei danni
	= perdita di guadagno

b. Valutazione del danno indiretto:

Nella valutazione del danno indiretto, in seguito alle suddette affermazioni della Corte di Cassazione, i risultati che si sarebbero raggiunti in normale attività vengono confrontati con i risultati effettivi ed il danno viene calcolato sulla base di un'analisi delle differenze.

Poiché i costi fissi sono per definizione indipendenti dalle vendite, è sufficiente calcolare fino all'utile lordo (margine di contribuzione).

Schema di calcolo indiretto:

	margine di contribuzione
	- margine di contribuzione effettivo –
	= perdita di guadagno

In sintesi, si può quindi presumere che il danno pecuniario ai sensi dell'articolo 32 della legge sulle epidemie sia da intendersi come la perdita del margine di contribuzione nel periodo del danno, tuttavia, il periodo del danno secondo la legge, a prima vista, va dal momento in cui inizia la chiusura o la restrizione ufficiale ex lege dell'attività fino alla revoca della disposizione stessa.

2. 4. Problemi particolari

2.4.1. Aziende in crescita

Di norma, gli obiettivi di vendita plausibili sono ricavati da analisi passate. Nel caso delle aziende in crescita, l'analisi dell'andamento delle vendite degli ultimi anni e dei fattori che influenzano la crescita (aumenti di capacità, partner di distribuzione, nuovi servizi o prodotti, nuovi mercati, ecc. per poter argomentare a favore di un fatturato "normale" più elevato rispetto agli anni precedenti.

Il confronto dei periodi immediatamente precedenti al danno con le cifre corrispondenti dell'anno precedente (o un confronto su più anni) serve a verificare la plausibilità delle vendite in situazione di normalità.

2.4.2. Imprese di nuova costituzione

Nel caso di imprese di nuova costituzione, spesso non sono disponibili dati utilizzabili dell'anno precedente, o lo sono solo in misura limitata, che consentono di verificare la plausibilità dell'ammontare dei danni. Inoltre, le start-up nella fase iniziale spesso non hanno ancora vendite utilizzabili o margini di contribuzione negativi, che non sono rappresentativi nel periodo di danno. La qualità del calcolo di pianificazione in particolare la verifica della plausibilità delle ipotesi di pianificazione in esso contenute (confronti obiettivo/effettivo, contratti stipulati, ecc.) sarà fondamentale per determinare l'ammontare dei danni.

2.4.3. Definizione dei costi fissi

La distinzione tra costi fissi e variabili porta, a livello pratico, spesso a discussioni da un lato perché spesso non è possibile una chiara attribuzione ad una delle due categorie, poiché alcune voci contengono sia componenti fisse che variabili (ad es. costi energetici, manutenzione, ecc.) e d'altra parte perché alcuni costi sono variabili a medio o lungo termine, ma fissi a breve termine. I costi del personale, ad esempio, devono essere imputati a breve termine alla parte di costi fissi (periodi di preavviso, sistema di allarme rapido previsto per il periodo di lavoro a tempo ridotto, disposizioni per la prevenzione di casi di licenziamento, ecc.) ma variabile a lungo termine. Per quanto riguarda i costi del personale in posizioni chiave, si può anche presumere che in alcuni casi essi non possano essere ridotti neanche nel lungo periodo.

La definizione semplificata: perdita di guadagno = fatturato meno costi del personale è quindi applicabile solo in casi eccezionali!

Ihr CONVISIO – (Steuer)beraterteam

Mag. Franz Slamanig, Stb
Mag. Jochen Neubert, WP/Stb, CVA
Mag. Natascha Blažej, Stb
Mag. Georg Krall, Stb
Dr. Annarita Salvatorelli, WP/Stb (Italien)
Mag. Michael Puri, Stb
Mag. Sandra Blaschitz, Stb