



AES

ARTS+ECONOMICS
N°2
OTTOBRE 2018

AES

ARTS+ECONOMICS

N°2

OTTOBRE 2018

TRIMESTRALE



Supplemento de Lamiafinanza.it

Testata registrata presso il Tribunale di Milano n° 775 del 15 dicembre 2006

CBS Associati Srl

Sede legale: viale Premuda 46, 20129, Milano

© 2018 CBS Associati Srl

A CURA DI

Alessia Panella e Franco Broccardi

COMITATO EDITORIALE

David Blei (presidente AIMIG), Fabrizio Di Marzio (consigliere di Cassazione), Giorgio Fasol, Fabrizio Orsi (direttore finanziario Galleria Continua), Irene Sanesi (presidente Fondazione per le arti contemporanee in Toscana – Centro Pecci Prato), James Snyder (direttore emerito Israel Museum of Jerusalem), Gemma Testa (presidente ACACIA).

COORDINAMENTO EDITORIALE

Paola Gribaudo

IN COLLABORAZIONE CON



CON IL CONTRIBUTO DI







BBS-Lombard e Alessia Panella Law firm si occupano di economia, diritto, gestione e fiscalità della cultura ed erogano servizi di consulenza, assistenza e formazione per musei, imprese culturali, gallerie d'arte, fondazioni e per la pubblica amministrazione.

MILANO

Viale Premuda 46
+39 02 7788631

PRATO

Via del Carmine 11
+39 0574 621208

ROVIGO

Via X Luglio 17
+39 0425 200056

bbs-lombard.com
alessiapanellalaw.com

info@bbs-lombard.com
avva.panella@gmail.com

INDICE / INDEX

- 08 – **AES** Collezionismo privato, una questione pubblica / 10 *Private collecting, a public affair*
- 13 – Patrizia Sandretto Re Rebaudengo – La Fondazione come osservatorio / 22 *The Foundation as observatory*
- 32 – Giorgio Fasol – Associazioni per Aiutare i giovani artisti / 37 *Associations to help young artists*
- 43 – Caterina Gori e Giuliano Gori – Un affare di cuore, un affare di famiglia / 49 *A heart affair, a family affair*
- 55 – Andrea Bartoli – Collezionare luoghi: educazione e rigenerazione urbana / 58 *Collecting places: urban education and regeneration*
- 62 – Franco Broccardi – Per un collezionismo trasparente / 70 *For transparency in collecting*
- 78 – Alessia Panella – La Committenza come sostegno all'arte contemporanea / 84 *The commitment as a support to young artists*

Supplemento Giurisprudenziale / Jurisprudential supplement

- 90 – Rosaria Giordano – Sul Regime del Margine nella circolazione delle opere d'arte: l'onere probatorio a carico del collezionista / 95 *On the regime of the margin in the circulation of works of art: the burden of proof borne by the collector*

COLLEZIONISMO PRIVATO, UNA QUESTIONE PUBBLICA

AES

Il collezionista possiede una preziosa qualità, la capacità di meravigliarsi del mondo e dei suoi oggetti, di intuirne la potenza evocativa, di entusiasinarsi della loro scoperta, di creare nessi tra i grandi capolavori e le piccole cose che ne hanno costituito il contesto storico, dando un'immagine più completa della cultura del passato (Benjamin, W. 1966)

Come il denaro anche l'arte è un sistema simbolico il cui valore è intrinseco, assegnato o quantomeno assegnabile. Il suo valore è dettato da una convenzione sociale, da un riconoscimento astratto sempre più radicato in questi tempi di scambi liquidi di denaro e di arte sempre più concettuale e indefinita.

Era il 1899 quando Thorstein Veblen¹ indicò nell'ostentazione il reale valore dei beni e nel costo la radice della bellezza. Un pò quello che volle dimostrare (con intento ben più accusatorio) Yves Klein nel 1957 con la sua mostra *L'época blu* alla galleria Apollinaire di Milano (su cui Dino Buzzati, sulle pagine del Corriere

¹ Thorstein Veblen (1949) , *Teoria della classe agiata*, Einaudi, Milano

d'Informazione, scrisse una straordinaria recensione intitolata Blu blu blu) in cui presentò opere tutte monocrome e identiche vendute a prezzi diversi.

Certamente sulle motivazioni che portano un essere sano di mente a diventare collezionista non è facile dirsi perché il collezionismo, davvero, non si può spiegare. È una droga, un affare insensato, una passione, un impulso irrefrenabile, un richiamo primordiale. Qualcosa che completa, senza la quale non puoi vivere. Una cosa che parte dal cuore e invade le viscere passando per la mente. È un amore, quella cosa per cui l'insensatezza è regola e le regole vanno sempre strette. Ogni acquisto è una festa come volare nell'arcobaleno per i Minipony, ogni cessione un lutto e sopportabile solo compensato da un nuovo acquisto.

Il collezionismo è qualcosa per cui, stanti così le cose, il fisco dovrebbe essere l'ultima delle preoccupazioni e i collezionisti dovrebbero essere l'ultima preoccupazione dell'erario. Ma non è così perché ogni euro, ogni dollaro versato all'erario è un euro, un dollaro in meno per la propria collezione. E perché in un gioco dove le regole non sono chiare c'è sempre chi bara.

PRIVATE COLLECTING, A PUBLIC AFFAIR

AES

The collector has a precious quality, the ability to wonder about the world and its objects, to understand their evocative power, to get excited about their discovery, to create links between the great masterpieces and the little things that have constituted the historical context, giving a more complete picture of the culture of the past (Benjamin, W. 1966)

Like money, art is also a symbolic system whose value is intrinsic, assigned or at least assignable. Their value is dictated by a social convention, an abstract recognition increasingly rooted in these times of liquid exchanges of money and art, more and more conceptual and indefinite.

It was 1899 when Thorstein Veblen showed ostentation the real value of goods and in the cost the root of beauty. A little what he wanted to demonstrate (with intent more accusing) Yves Klein in 1957 with his exhibition *The Blue Age* at the Apollinaire gallery in Milan (on which Dino Buzzati, in the pages of the *Corriere d'Informazione*, wrote an extraordinary review titled *Blue blue blue*) in which he presented works all monochrome and identical sold at different prices.

¹ Thorstein Veblen (1949) , *Teoria della classe agiata*, Einaudi, Milano

Certainly on the motivations that bring a sane being to become a collector it is not easy to say why collecting, really, cannot be explained. It is a drug, a senseless affair, a passion, an irrepressible impulse, a primordial call. Something that completes, without which you cannot live. Something that starts from the heart and invades the viscera through the mind. It's a love, that thing for which senselessness is a rule and rules are always tight. Every purchase is a party like flying in the rainbow for the Minipony, each sale a mourning and bearable only compensated by a new purchase.

Collecting is something that, given the circumstances, tax should be the last of the concerns and collectors should be the last concern of the Treasury. But this is not so because every euro, every dollar paid to the treasury is a euro, a dollar less for their collection. And because in a game where the rules are not clear, there are always those who cheat.



LA FONDAZIONE COME OSSERVATORIO

Patrizia Sandretto Re Rebaudengo¹ e Riccardo Rossotto²

ÆS: La sua storia parte dagli studi di Economia e Commercio e dalla passione per l'arte e il collezionismo per approdare, fondendo le sue due anime, alla Fondazione che rimane comunque altro rispetto alla collezione. Qual è stato il momento in cui è scattato il desiderio di evolversi, di raddoppiare verrebbe da dire, e perché si è scelto lo strumento giuridico della Fondazione?

PS: Sono nata a Torino, dove mi sono laureata in Economia e Commercio e ho lavorato alcuni anni nell'azienda di famiglia prima di scoprire la mia passione per l'arte contemporanea. Nel mio percorso, è stato fondamentale un viaggio a Londra che ho organizzato nel 1992 con un'amica collezionista. All'inizio degli anni Novanta Londra era una città particolarmente vivace, gli *Young British Artists* e tutti gli artisti che avevano scelto di risiedere e di lavorare nella capitale britannica l'avevano resa una delle città più interessanti sulla scena artistica contemporanea. Durante quella settimana, grazie alla disponibilità dei galleristi londinesi, ho avuto la fortuna di conoscere personalmente molti artisti e di visitare i loro studi, un'esperienza che ha cambiato per sempre la mia vita. La

¹ Collezionista, Presidente dell'omonima Fondazione e Presidente del Comitato delle Fondazioni Italiane Arte Contemporanea.

² Senior partner R & P Legal e Segretario Generale del Comitato delle Fondazioni Italiane Arte Contemporanea che ha risposto unitamente a Luigi Macioce responsabile dell'Art Desk dello studio.

visita allo studio di Anish Kapoor, per esempio, resta ancora oggi uno dei ricordi più emozionanti della mia storia di collezionista.

Credo che il più grande privilegio che l'arte contemporanea dà ad un collezionista sia infatti quello di poter conoscere gli artisti, visitare i loro studi, dialogare con loro, avere l'opportunità di comprendere meglio il loro lavoro. Personalmente ho sempre guardato all'arte come ad una possibilità di crescita interiore, non come a un investimento, e in quest'ottica conoscere gli artisti è stato essenziale. Del resto, nel fare un'acquisizione non mi sono mai chiesta se quell'opera potesse aumentare il suo valore nel tempo. Mi domandavo invece se l'artista stesse cogliendo uno degli aspetti più salienti della contemporaneità e fosse capace, attraverso il suo sguardo, di anticipare il futuro.

La mia collezione è nata con opere di artisti della mia generazione e si è sviluppata inizialmente lungo cinque grandi filoni. L'arte inglese innanzitutto, poi la scena di Los Angeles, città in cui ho conosciuto molti artisti e instaurato vere amicizie. Da italiana ho avuto fin dall'inizio un'attenzione particolare per l'arte del nostro Paese: cito solo Maurizio Cattelan, ma sono molti gli artisti italiani della nostra generazione con cui sono cresciuta. Amo molto anche la fotografia, che rappresenta il quarto tra i filoni iniziali della Collezione, l'unico a comprendere anche una sezione storica con fotografie realizzate dal 1839-40. Infine il quinto filone, per me fondamentale, è dedicato all'arte delle donne. Mi sono sempre sentita vicina alle tematiche di genere, che le artiste riescono ad affrontare in modo particolarmente preciso e coinvolgente. Grazie all'amicizia con alcune galleriste, come Monica Spruth, già negli anni '90 avevo compreso inoltre che essere artista ed essere donna poteva essere molto complicato, non solo perché i prezzi delle opere delle artiste erano più bassi di quelli fatti registrare dagli uomini. La situazione non è molto cambiata: ancora oggi i prezzi delle artiste sono inferiori rispetto a quelli dei colleghi maschi e nei grandi musei americani la presenza di artiste donne è solo del 20%. Credo quindi che dare maggiore attenzione alla voce delle donne, anche in campo artistico, sia essenziale.

Oggi la mia Collezione non è più divisa per per filoni, si è evoluta seguendo l'evoluzione del mondo dell'arte, oggi davvero globale. Ma i miei criteri sono rimasti gli stessi: guardo all'opera in sé e non al nome dell'artista innanzitutto, prediligo lavori che affrontano temi politici e sociali, non mi interessa acquisire opere per decorare la mia casa.

Nel 1995, spinta dalla volontà di aver un ruolo più attivo nel mondo dell'arte contemporanea, di sostenere gli artisti e aiutarli a produrre i loro lavori, ho dato vita alla Fondazione Sandretto Re Rebaudengo, un ente no profit che lavora per promuovere l'arte contemporanea avvicinando ad essa un pubblico sempre più ampio. Viaggiando molto all'estero mi ero infatti resa conto che in Italia c'era meno attenzione per l'arte contemporanea: pochi erano gli spazi dedicati agli artisti e poche le istituzioni che si proponevano di supportarli nella produzione. Ho scelto lo strumento della fondazione perché volevo che fosse chiaro che la mia attività non aveva alcun profilo commerciale e perché, proprio per il suo essere no profit, ero convinta che la fondazione fosse lo strumento più efficace per dialogare con i musei internazionali. Il lavoro della Fondazione in questi 23 anni ha rispecchiato la sua mission: sostenere gli artisti, promuovendo la produzione di nuove opere, avvicinare all'arte contemporanea i diversi pubblici, soprattutto attraverso le attività educative, e collaborare con altri enti italiani e stranieri, dando vita a sinergie e reti.

ÆS: In tutto il mondo la direzione verso cui stiamo procedendo nel campo delle attività no-profit porta alla ricerca di una sostenibilità economica sempre più svincolata dal contributo pubblico e dettate, di converso, da una maggiore imprenditorialità degli enti. In Italia questo è il senso della riforma in atto: la Fondazione come sta affrontando questo tema? La normativa esistente in Italia, a confronto con quella straniera, aiuta l'iniziativa del privato-mecenate o scoraggia l'intervento del singolo?

RR: La progressiva diminuzione dell'impegno pubblico nell'ambito della cultura in generale, e dell'arte in particolare, è innegabile. D'altra parte per quanto

attiene alle normative che incentivano l'iniziativa privata, che promuovono cioè il mecenatismo privato come sostituto del precedente sostegno pubblico, l'Italia ha sicuramente compiuto dei passi avanti. Basti citare la normativa del c.d. *Art Bonus* del 2014, il credito di imposta previsto a vantaggio dei donatori per favorire e promuovere le erogazioni liberali finalizzate alla manutenzione e al restauro di monumenti pubblici, o al sostegno degli istituti e dei luoghi della cultura pubblici quali musei, biblioteche, archivi, aree e parchi archeologici, complessi monumentali, fondazioni lirico-sinfoniche...

Di sicuro interesse, anche se tuttora in fase di sviluppo, è poi il progetto di trasformazione degli Istituti Italiani di Cultura in «Councils» sul modello dell'omonimo britannico, in poli di attrazione di iniziative private e pubbliche nell'ambito della promozione della cultura italiana all'estero. Non c'è dubbio, tuttavia, che tantissimo sia ancora da fare e che viviamo in un Paese che rivolge massimamente le proprie attenzioni, e le poche risorse disponibili, alla conservazione dell'arte antica piuttosto che alla promozione di iniziative nell'ambito dell'arte e della cultura contemporanee.

PS: Credo che in un Paese come il nostro, considerata l'attuale situazione degli investimenti pubblici e l'ampiezza del nostro patrimonio artistico, il rapporto e la collaborazione privato/pubblico sia una risorsa importante. In questi ventitre anni di attività, la Fondazione Sandretto Re Rebaudengo ha sempre promosso la collaborazione con le altre istituzioni - pubbliche e private, italiane e straniere - con il fine di sostenere e promuovere gli artisti e di avvicinare il pubblico all'arte contemporanea in modo più efficace. Forte di questa esperienza, mi sono convinta della necessità di mettere a disposizione l'*expertise* maturata dai privati nei molti anni in cui l'attenzione per l'arte contemporanea era quasi assente dall'agenda statale (ricordo che il MAXXI ha aperto solo nel 2010). Nel 2014 ho promosso la costituzione di una rete di fondazioni private con il preciso scopo di diventare un interlocutore unico e qualificato nei confronti delle istituzioni pubbliche e, in particolare, del Ministero dei Beni e delle Attività Culturali. Il Comitato Fondazioni

Arte Contemporanea riunisce oggi quattordici fondazioni che hanno sede in tutt'Italia, da Torino a Venezia, da Milano a Catania, e che hanno sedi aperte al pubblico per la fruizione e la creazione dell'arte contemporanea. Nel 2015, grazie alla dottoressa Federica Galloni, Direttore Arte e Architettura Contemporanea e Periferie Urbane del MiBAC, il Comitato ha sottoscritto un Protocollo d'Intesa con il Ministero che ha istituito uno *Steering committee* per la discussione, promozione e sensibilizzazione sui temi e le iniziative legate all'arte contemporanea in Italia. Il progetto ministeriale dell'*Italian Council*, che promuove la creazione e disseminazione di opere di artisti italiani, è uno dei risultati del dialogo avvenuto all'interno dello *Steering committee* del quale siamo molto fieri.

ÆS: La vostra esperienza è di rango internazionale. Siede nei board di importanti istituzioni straniere, è una profonda conoscitrice del mercato mondiale e ha da poco più di anno costituito la Fundación Sandretto Re Rebaudengo Madrid. Quali differenze vedete con il panorama italiano nel rapporto pubblico/privato, nell'attenzione al collezionismo, nelle agevolazioni all'arte? In altre parole, cosa dovremmo «importare» in Italia e, al contrario, cosa ci invidiano all'estero? E sempre a proposito della Fundación che ambiente trova in Spagna chi desidera percorrere la strada della Fundación?

PS: Dopo molti anni di lavoro con la Fondazione Sandretto Re Rebaudengo ho sentito il desiderio di allargare gli orizzonti della mia attività filantropica portandola nel contesto di una grande metropoli europea. Il sogno di aprire una nuova fondazione mi ha spinto in questi anni a visitare molte città e numerosi spazi. Ho scelto Madrid perché considero la Spagna la mia seconda patria e perché lo spagnolo è una lingua che conosco bene e che mi è molto familiare. Ho scelto Madrid perché è una grande capitale globale e perché è un ponte verso la cultura latino-americana, una scena in crescita, che guardo da tempo con molta attenzione.

Mi sono poi letteralmente innamorata del Matadero Madrid, il centro per

la cultura contemporanea che il Comune di Madrid ha istituito negli spazi dell'antico mattatoio. Il quartiere è sempre frequentato da molti giovani e da famiglie e ho intuito che questo sarebbe stato l'ambito ideale per portarvi un'esperienza simile a quella della mia Fondazione. Ho costituito una nuova fondazione in Spagna e, grazie a una convenzione siglata nel 2017 con il Comune di Madrid, la nuova Fundacion ha in affidamento per cinquant'anni gli spazi della Nave 9 del Matadero, in cambio della ristrutturazione e della successiva attuazione di un progetto culturale di carattere espositivo, educativo e di ricerca, centrato sulle diverse espressioni artistiche contemporanee. Nel 2002, il Centro di Torino della Fondazione Sandretto Re Rebaudengo ha aperto le porte dopo un processo di collaborazione fra pubblico e privato ed enti locali, un processo pilota che non aveva molti precedenti in quegli anni. Nel 2017, il progetto per l'apertura della Fundación Sandretto Re Rebaudengo Madrid si colloca analogamente nella sfera di una stretta collaborazione con il Pubblico. Non so se l'avventura sarà facile o difficile ma confido che con l'esperienza raggiunta lavoreremo bene.

RR: Mi ricollego a quanto già detto sul tema della ridotta attenzione del nostro Paese per l'arte contemporanea. Nell'esperienza internazionale ho avuto modo di verificare come all'estero il «sistema paese», quando non è direttamente pronto a incentivare o sostenere nuove iniziative nel campo della cultura e dell'arte contemporanea, lasci grande spazio all'iniziativa privata, offrendo supporti strutturali, come ad esempio la fruizione di spazi pubblici non altrimenti utilizzati, o incentivi ai finanziatori/mecenati che intendano mettere risorse proprie al servizio di una nuova iniziativa culturale. Senza parlare poi delle imprese di cultura all'estero, dove all'attività culturale viene spesso correlata una proposta commerciale che non è fine a sé stessa, cioè all'ottenimento di un profitto, ma riceve importanti incentivazioni e sgravi fiscali se utilizzata e reindirizzata al sostegno di nuove iniziative culturali.

La mia impressione è che l'Italia su questo fronte sia in forte ritardo.

ÆS: La gran parte delle mostre sono organizzate grazie al contributo di opere appartenenti a privati. Il prestito delle opere, però, è a volte giudicato da parte dell'Agenzia delle Entrate, come un atto volto all'aumento del valore delle opere e, di conseguenza, un atto che potremmo definire pre-commerciale. C'è una doppia visuale, da organizzatori di mostre e da collezionisti: cosa dobbiamo fare per non frenare questi prestiti che, invece, sono esattamente il contrario ossia gesti di pura generosità volti alla fruizione pubblica?

RR: Ho assistito negli anni alla evoluzione, o meglio involuzione, del trattamento fiscale riservato ai collezionisti. Mi sono chiare le esigenze dello Stato di «fare cassa» in ogni occasione possibile, ma mi è altrettanto chiaro che ci sia stato un cambiamento da una normativa che garantiva una netta differenza tra il trattamento fiscale riservato al mercante d'arte e quello riservato al collezionista che non professionalmente, anche se non occasionalmente, vendeva un'opera della sua collezione, ad una in cui questa chiarezza viene meno. Mentre mi sembra naturale che chi opera nel mondo dell'arte con fini puramente commerciali e speculativi abbia lo stesso trattamento di chi gestisce una qualsiasi altra attività di impresa, ritengo che sia un forte disincentivo e grandemente penalizzante assimilare il collezionista allo speculatore.

Oltretutto il consolidamento di un'interpretazione che «punisca» chi offra in prestito (gratuito) le proprie opere d'arte rendendole fruibili al pubblico a mio avviso causa certamente più danni in termini economico-culturali di quanti benefici ne possa trarre lo Stato dall'eventuale assoggettamento della vendita dell'opera al regime delle plusvalenze. Ciò in quanto molte delle persone disposte a dare corso a simili prestiti potrebbero rinunciare a farlo.

ÆS: Parliamo del Comitato Fondazioni Arte Contemporanea, una idea per la promozione dell'arte contemporanea. A quattro anni dalla sua costituzione ci potete fare un resoconto delle attività del comitato anche in relazione al protocollo firmato con il MI-BACT? Quali obiettivi e quali vantaggi per il sistema arte italiano possiamo attenderci?

PS: Nei primi mesi della sua attività il Comitato si è proposto di realizzare una mappatura delle questioni che una fondazione privata operante nel mondo della cultura deve affrontare, sia dal punto di vista organizzativo, sia dal punto di vista finanziario e fiscale. Sono state poi promosse alcune iniziative volte a valorizzare la rete delle fondazioni attraverso l'organizzazione di incontri e presentazioni.

La firma del Protocollo d'Intesa del 2015 e la conseguente costituzione dello *Steering committee* evidenziano l'attenzione che il settore pubblico ha dimostrato per il nostro progetto e per le nostre competenze ed esperienze. Con il Ministero abbiamo iniziato un dialogo su alcuni temi principali: lo sviluppo di progetti nelle periferie disagiate dei grandi centri urbani, finalizzati a rendere l'arte contemporanea fruibile ad un più ampio numero di persone; lo sviluppo di una piattaforma di proposte per rivedere il sistema delle agevolazioni di natura fiscale in favore della cultura; l'individuazione di nuove pratiche per promuovere i giovani artisti italiani supportandoli nella creazione delle loro opere, che ha trovato nel progetto dell'Italian Council istituito dal Ministero il suo primo eccezionale risultato.

L'obiettivo primario che si prefigge il Comitato, con il supporto delle istituzioni pubbliche, è la promozione della cultura – in particolare quella contemporanea – in Italia e all'estero. Credo che continuando a lavorare in queste direzioni il nostro sistema dell'arte contemporanea possa trarre grandi benefici.

ÆS: Per tentare di portare i capitali stranieri in Italia e far sì che i privati tornino a comprare nel nostro paese, elevando la nostra piazza al livello di quella newyorkese o di Londra, cosa si deve cambiare affinché i grandi collezionisti trovino casa qui accanto a Patrizia Sandretto Re Rebaudengo.

RR: I valori dell'arte contemporanea espressi dai mercati di Londra e New York sono assolutamente eccezionali. Non credo si possa sperare di eguagliarne il livello in tempi brevi. Senza dubbio, tuttavia, si può fare moltissimo per incentivare l'interesse di investitori e mecenati stranieri per il sistema dell'arte italiano.

In questo senso potrebbe essere utile la conferma ed espansione dell'*art bonus* anche a beni culturali privati vincolati (cioè non vendibili senza prelazione dello Stato e comunque non esportabili) e l'istituzione di sgravi fiscali, assimilabili a quelli garantiti ad aziende che investono in ricerca e sviluppo, per le aziende che investono in progetti culturali. Utile sarebbe poi il lancio di una *free port area* in Italia, assimilabile a quella esistente in Lussemburgo dove gli scambi e le compravendite di oggetti d'arte sono esenti da imposte finché i beni non escono da quell'area. Questo progetto sarebbe di sicura attrazione ed interesse per gli operatori internazionali (si pensi a depositi moderni di opere d'arte, che garantiscono l'integrità delle opere sia dal punto di vista della sicurezza, sia sotto il profilo della conservazione materiale), per le assicurazioni specializzate (che troverebbero concentrazioni di valori e quindi suddivisioni del rischio con l'influenza di specializzazione e riduzione dei premi); per non parlare della trasparenza che un'iniziativa come quella della *free port* garantirebbe, laddove solo le operazioni segnalate ed autorizzate sarebbero preservate da rilevanza fiscale e/o accertamenti, dando così grandissima pressione all'emersione di tutto il mercato sommerso delle opere d'arte che è una delle grandi lacune del nostro piccolo Paese. Infine potrebbe essere interessante la combinazione del regime fiscale riservato ai neo-residenti con gli investimenti nel settore.

THE FOUNDATION AS OBSERVATORY

Patrizia Sandretto Re Rebaudengo¹ e Riccardo Rossotto²

ÆS: Your story starts from the studies of Economics and Commerce and from the passion for art and collecting to arrive, merging his two souls, to the Foundation that remains anyway other than the collection. What was the moment when the desire to evolve started, to double it, and why did the Foundation's legal instrument be chosen?

PS: I was born in Turin, where I graduated in Economics and Commerce and I worked a few years in the family business before discovering my passion for contemporary art. In my journey, it was fundamental a trip to London that I organized in 1992 with a friend collector. In the early nineties London was a particularly lively city, the Young British Artists and all the artists who had chosen to reside and work in the British capital had made it one of the most interesting cities on the contemporary art scene. During that week, thanks to the availability of London gallery owners, I was lucky enough to meet many artists personally and to visit their studios, an experience that changed my life forever. The visit to Anish Kapoor's studio, for example, is still one of the most exciting memories of my collector history.

I believe that the greatest privilege that contemporary art gives to a collector is in fact that of being able to know the artists, visit their studios, dialogue with them,

¹ Collector, President of the homonymous Foundation and President of the Committee of Italian Foundations Contemporary Art.

² Senior partner R & P Legal and Secretary General of the Committee of Italian Foundations Contemporary Art who responded jointly to Luigi Macioce responsible for the Art Desk of the law firm.

have the opportunity to better understand their work. Personally I have always looked at art as a possibility of inner growth, not as an investment, and in this perspective knowing the artists was essential. Moreover, in making an acquisition I never asked myself if that work could increase its value over time. Instead, I wondered if the artist was picking up one of the most salient aspects of contemporaneity and was able, through his gaze, to anticipate the future.

My collection was born with works by artists of my generation and was initially developed along five major strands. First of all British art, then the scene in Los Angeles, a city where I met many artists and established true friendships. As an Italian, I had particular attention to the art of our country from the very beginning: I only quote Maurizio Cattelan, but there are many Italian artists of our generation with whom I grew up. I also love photography, which is the fourth among the initial strands of the collection, the only one to include a historical section with photographs taken from 1839-40. Finally, the fifth strand, fundamental for me, is dedicated to the art of women. I have always felt close to gender issues, which the artists are able to deal with in a particularly precise and engaging way. Thanks to the friendship with some gallery owners, like Monica Spruth, as early as the 1990s I realized that being an artist and being a woman could be very complicated, not only because the prices of the artists' works were lower than those recorded by men. The situation has not changed much: even today the prices of the artists are lower than those of male colleagues and in large American museums the presence of female artists is only 20%. I therefore believe that giving more attention to the voice of women, even in the artistic field, is essential.

Today, my Collection is no longer divided by trends, it has evolved following the evolution of the art world, today truly global. But my criteria remained the same: I look at the work itself and not at the name of the artist above all, I prefer works that deal with political and social issues, I do not care about acquiring works to decorate my house.

In 1995, driven by the desire to play a more active role in the contemporary art

world, to support artists and help them produce their work, I founded the Sاندretto Re Rebaudengo Foundation, a non-profit organization that works to promote the contemporary art approaching an ever wider audience. Traveling a lot abroad I had realized that in Italy there was less attention to contemporary art: there were few spaces dedicated to artists and few institutions that aimed to support them in production. I chose the foundation's instrument because I wanted it to be clear that my business had no commercial profile and because, precisely because it was non-profit, I was convinced that the foundation was the most effective tool for dialogue with international museums. The work of the Foundation in these 23 years has reflected its mission: supporting artists, promoting the production of new works, bringing the various publics closer to contemporary art, especially through educational activities, and collaborating with other Italian and foreign institutions, giving life with synergies and networks.

ÆS: Throughout the world the direction in which we are proceeding in the field of non-profit activities leads to the search for an economic sustainability increasingly freed from the public contribution and dictated, conversely, by greater entrepreneurship of the institutions. In Italy this is the meaning of the reform under way: how is the Foundation addressing this issue? Does the existing legislation in Italy, compared to the foreign one, help the private-patron initiative or discourage the intervention of the individual?

RR: The progressive reduction of public commitment in the field of culture in general, and of art in particular, is undeniable. On the other hand, as regards the regulations that incentivize private initiative, which promote private patronage as a substitute for previous public support, Italy has certainly made progress. Suffice it to cite the legislation of the c.d. Art Bonus of 2014, the tax credit provided for the benefit of donors to promote and promote liberal donations aimed at the maintenance and restoration of public monuments, or to support institutions and places of public culture such as museums, libraries, archives, areas and

archaeological parks, monumental complexes, lyric-symphonic foundations ...

Of certain interest, even if still under development, is the project of transformation of the Italian Cultural Institutes into «Councils» on the model of the British homonym, in poles of attraction of private and public initiatives in the field of the promotion of culture Italian abroad. There is no doubt, however, that so much is still to be done and that we live in a country that focuses most of its attention, and the few resources available, to the conservation of ancient art rather than the promotion of initiatives in the field of contemporary art and culture.

PS: I believe that in a country like ours, given the current situation of public investment and the breadth of our artistic heritage, the relationship and the private / public collaboration is an important resource. In these twenty-three years of activity, the Fondazione Sandretto Re Rebaudengo has always promoted collaboration with other institutions - public and private, Italian and foreign - with the aim of supporting and promoting artists and bringing the public closer to contemporary art more effectively. Strong of this experience, I am convinced of the need to make available the expertise gained by individuals in many years in which the focus on contemporary art was almost absent from the state agenda (remember that the MAXXI opened only in 2010). In 2014 I promoted the establishment of a network of private foundations with the specific aim of becoming a unique and qualified interlocutor towards public institutions and, in particular, of the Ministry of Cultural Heritage and Activities. The Contemporary Art Foundations Committee today brings together fourteen foundations that are located throughout Italy, from Turin to Venice, from Milan to Catania, and which have offices open to the public for the fruition and creation of contemporary art. In 2015, thanks to Dr. Federica Galloni, Director of Contemporary Art and Architecture and Urban Suburbs of MiBAC, the Committee has signed a Memorandum of Understanding with the Ministry that has set up a Steering Committee for the discussion, promotion and awareness of issues and initiatives related to contemporary art in Italy. The Italian Council's ministerial project,

which promotes the creation and dissemination of works by Italian artists, is one of the results of the dialogue that took place within the Steering Committee, of which we are very proud.

ÆS: Your experience is of international rank. You sit on the boards of important foreign institutions, you are a deep expert on the world market and have recently set up the Fundacion Sandretto Re Rebaudengo Madrid. What differences do you see with the Italian panorama in the public / private relationship, in the attention to collecting, in the facilitation of art? In other words, what should we «import» in Italy and, on the contrary, what do we envy abroad? And always on the subject of the Fundacion that environment finds in Spain those who want to travel the path of the Fundacion?

PS: After many years of work with the Fondazione Sandretto Re Rebaudengo I felt the desire to broaden the horizons of my philanthropic activity, taking it into the context of a great European metropolis. The dream of opening a new foundation has pushed me in these years to visit many cities and numerous spaces. I chose Madrid because I consider Spain my second home and because Spanish is a language that I know well and that is very familiar to me. I chose Madrid because it is a great global capital and because it is a bridge to Latin American culture, a growing scene that I have been watching for a long time.

I then literally fell in love with Matadero Madrid, the center for contemporary culture that the City of Madrid set up in the spaces of the old slaughterhouse. The neighborhood is always frequented by many young people and families and I sensed that this would be the ideal setting to bring you an experience similar to that of my Foundation. I set up a new foundation in Spain and, thanks to an agreement signed in 2017 with the Municipality of Madrid, the new Fundacion has been entrusted for fifty years the spaces of the *Nave 9* of the Matadero, in exchange for the restructuring and the subsequent implementation of a cultural project of an expositive, educational and research nature, centered on the different contemporary artistic expressions. In 2002, the Turin Center of the Sandretto-

to Re Rebaudengo Foundation opened its doors after a process of collaboration between public and private and local authorities, a pilot process that did not have many precedents in those years. In 2017, the project for the opening of the Fundación Sandretto Re Rebaudengo Madrid is similarly in the sphere of close collaboration with the public. I do not know if the adventure will be easy or difficult but I trust that with the experience achieved we will work well.

RR: I relate to what has already been said on the subject of the reduced attention of our country for contemporary art. In the international experience I have been able to verify how abroad the «country system», when it is not directly ready to incentivize or support new initiatives in the field of contemporary culture and art, leaves room for private initiative, offering support Structures, such as the use of public spaces not otherwise used, or incentives to lenders / patrons who intend to put their own resources at the service of a new cultural initiative. Not to mention cultural enterprises abroad, where cultural activity is often correlated with a commercial proposal that is not an end in itself, that is to obtain a profit, but receives important incentives and tax relief if used and redirected to the support for new cultural initiatives.

My impression is that Italy on this front is very late.

ÆS: Most of the exhibitions are organized thanks to the contribution of works belonging to private individuals. The loan of the works, however, is sometimes judged by the Revenue Agency, as an act aimed at increasing the value of the works and, consequently, an act that we could define as pre-commercial. There is a double view, from organizers of exhibitions and collectors: what should we do to not curb these loans which, on the contrary, are exactly the opposite, that is, gestures of pure generosity aimed at public enjoyment?

RR: Over the years I have witnessed the evolution, or better involution, of the tax treatment reserved for collectors. I am clear about the needs of the State to «make cash» on every possible occasion, but it is equally clear to me that there

has been a change from legislation that guaranteed a clear difference between the tax treatment reserved for the art dealer and the one reserved for collector who not professionally, even if not occasionally, sold a work of his collection, to one in which this clarity is less. While it seems to me natural that those who work in the art world for purely commercial and speculative purposes have the same treatment as those who manage any other business activity, I think it is a strong disincentive and greatly penalizing to assimilate the collector to the speculator. Moreover, the consolidation of an interpretation that «punishes» those who offer (free) loan their works of art making them accessible to the public in my opinion certainly causes more damage in economic and cultural terms than how much benefits the State can derive from possible subjection of the sale of the work to the capital gains regime. This is because many of the people willing to run such loans could give up doing so.

ÆS: Let's talk about the Contemporary Art Foundations Committee, an idea for the promotion of contemporary art. Four years after its establishment can you give us an account of the activities of the committee also in relation to the protocol signed with the MIBACT? What objectives and what advantages for the Italian art system can we expect?

PS: In the first months of its activity, the Committee set out to map the issues that a private foundation operating in the world of culture has to face, both from an organizational point of view and from a financial and fiscal point of view. Some initiatives were then promoted aimed at enhancing the network of foundations through the organization of meetings and presentations.

The signing of the 2015 Memorandum of Understanding and the subsequent establishment of the Steering Committee highlight the attention that the public sector has shown for our project and for our skills and experience. With the Ministry we started a dialogue on some main themes: the development of projects in the disadvantaged suburbs of large urban centers, aimed at making contempo-

rary art accessible to a wider number of people; the development of a platform of proposals to review the system of tax incentives in favor of culture; the identification of new practices to promote young Italian artists supporting them in the creation of their works, which found in the project of the Italian Council established by the Ministry its first outstanding result.

The primary objective of the Committee, with the support of public institutions, is the promotion of culture - particularly contemporary culture - in Italy and abroad. I believe that by continuing to work in these directions our system of contemporary art can reap great benefits.

ÆS: To try to bring foreign capital into Italy and make sure that private individuals return to buy in our country, raising our square to the level of New York or London, what should change with the great collectors find a house here next to Patrizia Sandretto Re Rebaudengo.

RR: The values of contemporary art expressed by the London and New York markets are absolutely exceptional. I do not think we can hope to match the level in a short time. Without a doubt, however, a great deal can be done to stimulate the interest of foreign investors and patrons for the Italian art system. In this sense, the confirmation and expansion of the bonus art could also be useful to constrained private cultural assets (that is not sellable without pre-emption of the State and in any case not exportable) and the establishment of tax reliefs similar to those granted to companies investing in research and development, for companies that invest in cultural projects. The launch of a free port area in Italy would be useful, similar to the one existing in Luxembourg, where the exchanges and the sale of art objects are exempt from taxes until the goods leave the area. This project would be of sure attraction and interest for international operators (think of modern deposits of works of art, which guarantee the integrity of the works both from the point of view of safety, both in terms of material conservation), for the specialized insurances

(which would find concentrations of values and therefore subdivisions of risk with the influence of specialization and reduction of premiums); not to mention the transparency that an initiative such as that of free port would guarantee, where only the operations reported and authorized would be preserved by tax and / or findings, thus giving great pressure to the emergence of the entire undeclared market of works of art which is one of the great gaps in our small country. Finally, it could be interesting to combine the tax regime reserved for new residents with investments in the sector.

Mario Garcia Torres

Untitled (Missing Piece)

2005

Intervention on exhibition or collection Checklist

variabili

Torres_Mario_Garcia

•This accompanying text was to have presented the work of the young Mexican artist Mario Garcia Torres, and more particularly the piece mentioned. It would very certainly have noted its obvious reference to the practices of American Conceptual art of the 1960s. It might relevantly have drawn a distinction between homage and reactivation. It would have discussed the ideal of dematerialization of the artwork and its substitution by language and gesture, favoured by Conceptualists. The name Lucy Lippard would then undoubtedly have been quoted. It would also have appraised the meaningful modifications to these gestures according to the context in which they appeared because history never really repeats itself. The terms 'updating', 'reinterpretation' and 'deictic' could have been used, along with the word 'reappropriation'. This text in particular might have commented on the way the challenge to the museum institution and the exhibition medium has been recovered by the very thing that was supposedly maybe being brought into crisis. In a more general way, and with a determination to problematize the notions in play, the subject possibly would have flipped over to the essential ambivalences of the notion of 'absence' which may designate the ontological incommensurability of that which is not immediate. Or more simply, how the missing part of something possibly includes all the rest, which is a lot. It might have concluded in a positivist manner by observing that a cartel with no piece thus possibly determines the whole world as being an artwork. The author then might have been unable to resist the temptation to use a famous, hackneyed quote from Robert Filliou. But we shall never know, because, in his concern to testify as justly as possible to the spirit of this work by Mario Garcia Torres, he has chosen not to publish this text.

ASSOCIAZIONI PER AIUTARE I GIOVANI ARTISTI

Giorgio Fasol¹

ÆS: In tutte le interviste si legge che lei e sua moglie siete tra i più importanti collezionisti italiani di Arte Contemporanea. Ancora si parla di lei come del collezionista di opere inesistenti o che si recitano. Come si coniuga, se si coniuga, questo amore irrazionale con la sua professione di commercialista? Mi spiego meglio! Molti collezionisti hanno fatto del collezionare una professione, Lei invece accanto alla professione di commercialista ha vissuto e vive una vita da collezionista puro, un mecenate. Ho letto che lei spesso ricorda l'insegnamento di Giuseppe Panza Di Biumo «Se ami l'arte è l'arte che ama te; se sfrutti l'arte è l'arte che sfrutta te». Come definisce il suo modo di collezionare?

GF: Tengo a specificarvi che sono un commercialista in pensione e qui scrivo in qualità di collezionista privato e innamorato. Perché se avessi cominciato a collezionare con la testa del commercialista anziché con il cuore del «fanciullino» non avrei fatto molta strada quindi non ho mai pensato all'arte come una forma di investimento. Anzi sono stato un collezionista sin da giovane. Quando mi diplomai decisi di regalarmi un quadro di Morandi (di cui avevo letto su una rivista) ma mi resi conto che costava troppo. Iniziai a collezionare più tardi. Da sempre, come tutti gli innamorati, sono disposto a tutto pur di continuare la mia relazione d'amore con l'arte. Il mio modo di collezionare è un atto di puro amore,

¹ Collezionista, presidente dell'associazione AGI Verona che riunisce la sua collezione privata

nato molti anni fa dalla convinzione che l'arte sia l'espressione più alta dell'essere umano. Sono disposto a continuare a sacrificare il mio interesse in nome di questa mia amante e quindi più tardi decido di dar vita ad una associazione.

ÆS: Infatti nel 1988 lei e sua moglie decidete di dar vita ad «AGI Verona Associazione Culturale senza fini di lucro» e di far confluire nell'Associazione la vostra collezione. Da tecnico ci può spiegare la ragione per cui ha scelto la forma giuridica dell'Associazione e non per esempio quello più diffuso della Fondazione? Quali sono i vari strumenti giuridici di cui si può servire un collezionista italiano?

GF: Con mia moglie Anna nel 1988 ho deciso di costituire AGIVERONA ed ho scelto la forma giuridica dell'associazione culturale perché da un lato non volevo limitarmi a collezionare - mi interessava diffondere la conoscenza dell'arte contemporanea e volevo aiutare i giovani artisti - e dall'altro in quel momento non avevo la liquidità per costituire una Fondazione. Nel tempo l'Associazione mi ha permesso di far circolare le idee, di supportare gli artisti, di incentivare il lavoro dei giovani e questa voglia e determinazione non mi hanno mai abbandonato. Certo in questi anni nel mio percorso ho incontrato scogli, incongruenze, freni ed impedimenti ma essi hanno solo alimentato la mia determinazione. A volte è stato difficile e spesso lo è ancora oggi e più di prima perché. In Italia l'arte contemporanea e l'apporto del privato non sono favoriti. È evidente che il percorso del collezionista potrebbe non solo essere meno accidentato ma addirittura facilitato.

ÆS: Lei infatti ha un'esperienza di collezionista internazionale. Quali differenze giuridiche vede tra gli strumenti sia giuridici che fiscali di cui si può servire un collezionista italiano e quelli di cui si può servire un collezionista internazionale?

GF: In Italia l'arte contemporanea potrebbe essere sostenuta come avviene in tanti altri paesi.

In Olanda per esempio i giovani artisti o le giovani gallerie che espongono

all'estero ricevono finanziamenti a fondo perduto e facilitazioni fiscali con tassazioni ridotte.

Pensando al nostro futuro ritengo necessario e urgente rendere il meccanismo fiscale e giuridico più snello e trasparente affinché sempre più giovani vengano incentivati a percorrere la strada della cultura e non solo quella del guadagno o dell'investimento fine a se stesso.

Parliamo quindi di Iva. In Italia andrebbe fortemente ridotta come negli altri paesi. L'arte è portatrice di cultura così come lo sono i libri che, infatti, sono tassati al 4% e non al 22%. L'Iva va calcolata su un terzo dell'imponibile, senza toccare l'aliquota!

ÆS: Quando ha letto il primo numero di questa rivista si è sinceramente congratulato per la nascita di uno strumento giuridico che potesse essere utile ai protagonisti del settore dell'arte. Quali, secondo lei, le esigenze fiscali e legali di un collezionista privato?

GF: Si infatti, ho trovato utile una rivista periodica che tratti i temi fiscali e giuridici legati all'arte. In Italia purtroppo essere collezionista è un «mestiere» piuttosto rischioso e si ha spesso la sensazione, ma anche la paura, di essere colpevoli di qualcosa. Anziché sentirsi supportato dalle istituzioni il collezionista teme di mettere il piede in fallo e di cadere. Manca completamente la certezza del diritto. Infatti in materia di tassazione nella compravendita tra privati non vi è una norma chiara ma solo un cenno a parametri generici. Ad esempio: quando è possibile per un collezionista privato vendere un'opera senza essere accusato di «commercio illegale»? Dopo quante opere vendute si diventa un fuorilegge? Io qualche volta sono costretto a vendere un lavoro per continuare a sostenere i giovani e continuare ad acquisirne di nuovi ma a causa del fatto che non è ben chiaro cosa si può fare e cosa no, tendo sovente a sentirmi a priori come Robin Hood nella foresta di Sherwood.

ÆS: Quali sono le norme fiscali e giuridiche che dovrebbero mutare in Italia per riportare la nostra piazza ai livelli delle città più competitive?

GF: La tassazione dovrebbe essere trasparente e sulle plusvalenze si potrebbero applicare aliquote decrescenti a seconda della durata della proprietà dell'opera. Ad esempio la plusvalenza della vendita di un'opera effettuata entro i tre anni dall'acquisto potrebbe richiedere il pagamento del 20% del capital gain mentre la vendita effettuata dopo 5 anni potrebbe avvalersi di un'aliquota scesa al 15%, dopo 10 anni al 5% e così via fino allo zero. Lo stesso dovrebbe essere per le donazioni a Fondazioni Private e a Enti Pubblici.

Detto questo io non mollo, continuo a far circolare le opere della mia collezione, a farle viaggiare, a viaggiare con loro. Perché questa è la mia missione, non è mio interesse chiudere tutto in un salotto o peggio ancora in un magazzino. La cultura deve girare ma per farlo ha bisogno dell'impegno e della lucidità di tutti. Altro esempio: le opere che hanno più di settanta anni non possono circolare liberamente all'estero, sono soggette al vincolo della Sovrintendenza, la quale può esercitare il diritto di prelazione. Questo approccio denota scarsa elasticità e scarso interesse nei confronti della cultura perché è un meccanismo che ne ostacola la mobilità.

ÆS: Sono state fatte molte mostre dedicate alla sua collezione anche in musei molto importanti. Come vede il rapporto tra privati prestatori e musei?

GF: La mia fortuna è che la mia collezione tende a ringiovanire con me anziché invecchiare e così mi posso permettere un atteggiamento spericolato nel prestito di opere a istituzioni museali o private. Tuttavia anche su questo argomento vorrei togliermi qualche sassolino dalle scarpe perché la strada anche in questo caso è lunga e in salita.

Il rapporto con i prestatori è spesso difficoltoso da un punto di vista tecnico e organizzativo. Alcuni musei ad esempio, sempre a corto di possibilità economiche, tendono a dimostrarsi poco professionali e «distratti» e vengono meno ad una serie di prassi che dovrebbero essere ormai consolidate. Mi è capitato più di una volta di vedermi restituire opere danneggiate, imballate malamente nei

loro involucri originali. Alcune opere sono tornate «maltrattate» e bisognose di interventi di restauro. Questi incidenti non devono capitare e il modo perché ciò non accada esiste.

ÆS: Dove sta andando l'arte contemporanea e soprattutto dove stanno andando collezionisti ed artisti?

GF: Vi ricordo che siamo tutti in navigazione. Nei prossimi 5 anni Internet e l'avanzamento della tecnologia ci imporranno un grande cambiamento mentale, cambierà radicalmente il nostro modo di approcciarci all'arte, di venderla, di comprarla e di fruirla.

Conviene essere pronti e ricettivi alla riforma, inclini al miglioramento, curiosi e affamati di innovazione.

ASSOCIATIONS TO HELP YOUNG ARTISTS

Giorgio Fasol¹

ÆS: In all the interviews we read that you and your wife are among the most important Italian collectors of Contemporary Art. We still talk about you as a collector of non-existent or recited works. How is this irrational love conjugated with your profession as an accountant? We'll explain! Many collectors have made collecting a profession, while you, along with the profession of accountant, have lived and live a life as a pure collector, a patron. We read that you often remember the teaching of Giuseppe Panza Di Biumo «If you love art it is the art that loves you; if you use art it is art that exploits you». How do you define your way of collecting?

GF: I would like to specify that I am a retired accountant and here I write as a private collector and in love. Because if I had started to collect with the head of the accountant rather than the heart of the «little boy» I would not have come a long way so I never thought of art as a form of investment. Indeed I have been a collector since a young age. When I graduated I decided to give me a picture of Morandi (of which I had read in a magazine) but I realized it was too expensive. I started collecting later. Always, like all lovers, I am willing to do anything to continue my love relationship with art. My way of collecting is an act of pure love, born many years ago from the belief that art is the highest expression of the human being. I am willing to continue to sacrifice my interest in the name of my lover and then later decide to set up an association.

¹ Collector, president of the AGI Verona Association that brings together his collection

ÆS: In fact, in 1988, you and your wife decided to create «AGI Verona, a non-profit Cultural Association» and to bring your collection into the Association. As a technician, can you explain the reason why you chose the legal form of the Association and not, for example, the most widespread of the Foundation? What are the various legal instruments that an Italian collector can serve?

GF: With my wife Anna in 1988 I decided to set up AGIVERONA and I chose the legal form of the Cultural Association because on the one hand I did not want to limit myself - I was interested in spreading the knowledge of contemporary art and I wanted to help young artists - and on the other hand at that time I did not have the liquidity to establish a Foundation. Over time the Association has allowed me to circulate ideas, to support artists, to stimulate the work of young people and this desire and determination have never abandoned me. Of course, these years in my path I met rocks, inconsistencies, brakes and impediments encountered in recent years but they have only fueled my determination. Sometimes it was difficult and often it is still today and more than before because. In Italy contemporary art and the contribution of the private are not favored. It is evident that the collector's path could not only be less bumpy but even easier.

ÆS: You have an international collector experience. What legal differences do you see between the legal and fiscal instruments that an Italian collector can serve and those that an international collector can serve?

GF: In Italy contemporary art could be sustained as it happens in many other countries.

In the Netherlands, for example, young artists or young galleries exhibiting abroad receive non-repayable loans and tax concessions with reduced taxes.

Thinking of our future, I think it is necessary and urgent to make the tax and legal mechanism more streamlined and transparent so that more and more young people will be encouraged to follow the path of culture and not only that of gain or investment as an end in itself.

So let's talk about VAT. In Italy it should be greatly reduced as in other countries. Art is a bearer of culture as are books that, in fact, are taxed at 4% and not at 22%. VAT must be calculated on a third of the taxable amount, without touching the tax rate!

ÆS: When you read the first issue of this magazine he was sincerely congratulated for the creation of a legal instrument that could be useful to the protagonists of the art sector. Which, according to you, do the tax and legal requirements of a private collector?

GF: Yes, in fact, I found a periodical magazine useful that deals with the tax and legal issues related to art. In Italy, unfortunately, being a collector is a rather risky «trade» and one often has the sensation but also the fear of being guilty of something. Instead of feeling supported by the institutions, the collector is afraid to put the foot in a foul and fall. The certainty of law is completely lacking. For example, in the field of taxation in the buying and selling of individuals there is not a clear rule but only a nod to generic parameters. For example: when is it possible for a private collector to sell a work without being accused of «illegal trade»? After how many works sold do you become an outlaw? Sometimes I have to sell an art work to continue supporting young people and continue to acquire new ones, but due to the fact that it is not clear what can be done and what not, I often tend to feel a priori like Robin Hood in the forest of Sherwood.

ÆS: What are the tax and legal rules that should change in Italy to bring our square back to the levels of the most competitive cities?

GF: Taxation should be transparent and capital gains could be applied on capital gains depending on the duration of the ownership of the work. For example, the capital gain of the sale of a work carried out within three years of the purchase may require the payment of 20% of the capital gain while the sale after 5 years could use a rate reduced to 15%, after 10 years 5% and so on up to zero. The same should be for donations to Private Foundations and Public Entities.

Having said that I do not give up, I continue to circulate the works of my col-

lection, to make them travel, to travel with them. Because this is my mission, it is not my interest to close everything in a living room or even worse in a warehouse. Culture must turn, but in order to do so it needs everyone's commitment and lucidity. For example, works that are more than seventy years old cannot freely circulate abroad, are subject to the Superintendence, which can exercise the right of pre-emption. This approach shows little flexibility and lack of interest in culture because it is a mechanism that hinders mobility.

ÆS: Many exhibitions have been made dedicated to your collection even in very important museums. How do you see the relationship between private lenders and museums?

GF: My luck is that my collection tends to rejuvenate with me rather than grow old and so I can afford a reckless attitude in the loan of works to museums or private institutions. However, even on this subject, I would like to take some pebbles from my shoes because the road in this case is long and uphill.

Relations with lenders are often difficult from a technical and organizational point of view. Some museums, for example, always short of economic possibilities, tend to be unprofessional and «distracted» and fail to adopt a series of practices that should now be consolidated. It happened to me once more to see me return damaged works, badly packed in their original envelopes. Some works are back «mistreated» and in need of restoration. These incidents do not have to happen and the way this does not happen exists.

ÆS: Where is contemporary art going and especially where collectors and artists are going?

GF: I remind you that we are all in navigation. Over the next five years, the Internet and the advancement of technology will impose great mental change on us, it will radically change the way we approach art, sell it, buy it and use it. It is better to be ready and receptive to reform, prone to improvement, curious and hungry for innovation.



Pileated Woodpecker
PICUS PILEATUS
Linn. Syst. Nat. 10, p. 100. 1758.
Cuv. Hist. Nat. Poiss. 1, p. 100. 1795.
Bonap. Voy. Hist. Nat. 1, p. 100. 1801.



UN AFFARE DI CUORE, UN AFFARE DI FAMIGLIA

Caterina Gori¹ e Giuliano Gori²

ÆS: La passione, a differenza, dei beni materiali, è molto più complicata da tramandare. Ma certamente, una volta che questo avviene, più difficile da disperdere e voi due rappresentate un esempio virtuoso di come questo possa avvenire. Quanto pesa, Caterina, questa eredità immateriale? E quanto è presente l'idea di futuro in questo luogo che, al contrario, sembra senza tempo?

Sono in parte d'accordo con l'affermazione che la passione sia più complicata da tramandare rispetto ad un bene materiale. Solo in parte perché con una famiglia come la mia non è stato così difficile farmi appassionare al vasto mondo dell'arte in tutte le sue forme. Fin da piccola i miei genitori hanno portato sia me che i miei fratelli in giro per il mondo per visitare musei e collezioni e in qualche modo ci hanno fatto vivere l'arte come un gioco. Con il motto «guardare e non

¹ Si occupa dell'archivio e della didattica presso la collezione di famiglia. È social manager della casa editrice di libri d'arte Gli Ori.

² È stato fondatore, consigliere e vicepresidente del Centro «Luigi Pecci», Prato; consigliere della Grand Arche de la Défense, Parigi; fondatore e consigliere del World Monument Fund, consigliere e vicepresidente della Fondazione della Cassa di Risparmio di Pistoia e Pescia. Nel 1970 si trasferisce alla Fattoria di Celle a Santomato di Pistoia con l'idea di creare opere permanenti di arte e lo spazio, aprendo al pubblico nel 1982 la prima collezione privata d'arte ambientale nel mondo. Oggi la raccolta di arte ambientale, tra spazi sia interni che esterni, conta ottanta opere realizzate da artisti provenienti dai cinque continenti.

toccare è una cosa da imparare» oppure «devi saper toccar con gli occhi» ho imparato a guardare realmente l'arte viaggiando per i più bei musei del mondo. Non solo, nella nostra casa la collezione di mio padre e mia madre possiamo dire sia cresciuta in contemporanea a noi quattro fratelli, nel vero senso della parola. Ricordo ancora la prima volta che sono andata alla casa d'aste Farsetti con mio padre e gli feci comprare un Castellani perché mi piaceva per i colori e le punte. Oggi posso dire che mi avevano insegnato bene a guardare l'arte!!!

Il nonno Giuliano, fin da quando ero piccola, mi raccontava storie legate alla nascita delle opere nel parco e piano piano crescendo ho iniziato a capire che non erano semplici racconti ma vere e proprie lezioni di storia di una vita dedicata all'arte.

C'è da pensare che andare a trovare i nonni la domenica significava correre, arrampicarsi e nascondersi in mezzo alle opere d'arte del parco. E non c'era parco di divertimenti più entusiasmante. Inoltre, la possibilità unica che Giuliano e Pina mi hanno fatto vivere è stata quella della condivisione di tempo con i vari artisti che hanno soggiornato a Celle che hanno fatto sì che crescesse in me il desiderio di sapere di più di quel mondo meraviglioso di cui parlavano, l'arte.

Riflettendo sulla mia infanzia per rispondere a questa domanda ho ripercorso i viaggi indimenticabili che ho fatto da sola con il nonno Giuliano. Quando ero piccola mi portò a Vinci a vedere il museo di Leonardo, ad Assisi e a Sansepolcro a vedere Giotto e Piero Della Francesca, ma anche a Città di Castello a conoscere l'intera opera di Alberto Burri e in giro per l'Italia a visitare vari studi d'artista, per semplici visite di piacere o per progetti futuri del parco, e parlavamo sempre di arte e mi è sempre piaciuto tanto.

Ancora oggi le giornate spese con mio nonno sono ricche di aneddoti raccontati e avventure da vivere, nella nostra agenda abbiamo appuntato un paio di studi di artista da visitare insieme questo mese e nei nostri pranzi quotidiani ci scambiamo idee per quanto riguarda suoi e miei progetti futuri.

ÆS: Fattoria di Celle è un luogo miracoloso. Cambia le persone, dite spesso. Ma cambia, anche, tutti i parametri che possiamo immaginare legati al collezionismo. L'arte ambientale presente nel parco ne è diventata parte e ne è vincolata. È un collezionismo totalmente slegato dalle logiche di mercato a causa dell'inamovibilità delle opere. Un collezionismo che però deve pensare al proprio futuro e alla propria sostenibilità di lungo periodo e che deve prescindere dal 'sacrificio' di parte della collezione come invece spesso avviene altrove. Come state pensando di sostenere le attività future?

Già all'inizio degli anni Novanta un critico americano ha definito la collezione di arte ambientale della Fattoria di Celle come il risultato di un eccezionale incontro di tre elementi fondamentali: una proprietà ricca di potenziale nascosto, un appassionato dell'arte determinato a portare in fondo il proprio progetto di collezionismo e una selezione di artisti che hanno capito la committenza e hanno dato il meglio di sé stessi. Un altro critico invece si è espresso in questi termini: «Non è una collezione privata, non è un'istituzione pubblica, si pone al pubblico gratuitamente e quindi definiamola una missione».

In questo tipo di collezionismo è fondamentale sottoporre agli artisti un ottimo progetto che non solo cattura la loro attenzione ma tende a dare i migliori risultati. Quindi, Lei ha ragione, nel dire che Celle è un luogo miracoloso ma dietro ci dev'essere un'idea forte. Poi il merito è degli artisti, ognuno ha scelto un luogo, sfruttando al meglio le possibilità offerte dal parco Romantico, dai terreni agricoli oppure dagli spazi interni alle strutture storiche. L'alto livello delle opere create fin dall'inizio ha creato una specie di «asticella» con cui tutti gli artisti successivi hanno dovuto misurarsi. Le installazioni nate così diventano inscindibili dal loro contesto e l'impossibilità di cedere le opere fa in modo che qui le considerazioni di mercato siano del tutto assenti. Questo ci permette più «libertà» di scelta e di operare in diretto contatto con la creatività dell'artista. Di lui mi interessa l'uomo creativo, non i valori stabiliti altrove.

Tutto il nostro percorso è stato guidato dal principio che questa Collezione è un laboratorio in progress ma destinato a durare nel tempo. Oggi, a circa 50 anni dall'inizio del progetto e con 80 opere ambientali realizzate, la conservazione e la manutenzione sono componenti sempre più presenti nella nostra giornata. Il fatto che questi lavori siano ambientali esige che manteniamo, nei limiti possibili della Natura, il contesto ambientale per cui sono stati concepiti e questo nostro modo di operare ha avuto importanti riconoscimenti da più parti come modello per tutelare spazi di rilevanza storica attraverso una missione contemporanea. Oggi il nostro «laboratorio» si apre ai giovani studiosi di restauro, per esempio i candidati Master dell'Opificio delle Pietre Dure, e di architettura, di atenei sia italiani che esteri. Inoltre, l'associazione Vivarte sviluppa progetti di didattica mirata alle nuove generazioni, con un'utenza che va dalle scuole materne alle superiori. Questo il miglior investimento che possiamo fare per il futuro dell'arte contemporanea.

ÆS: Giuliano, lei non ama definirsi mecenate ma committente. Certamente nel mecenatismo è implicito, ancorché, latente, l'idea della restituzione indotta. Mecenate usava l'arte a scopi politici così come i Medici: un mezzo per alimentare il consenso. Qui, effettivamente, non c'è nulla di tutto questo. Nessuna ricerca di consenso, nessun interesse latente o reputazionale. Solo la passione. Si colleziona per passione, molto spesso spinti da pulsioni irrazionali e anti-economiche. Eppure, certamente, il valore delle opere ha un suo «peso».

La definizione migliore di come vedo il mio ruolo è «Imprenditore senza profitto», il mio percorso è stato caratterizzato dal rischio, basta pensare che nel 1970 mancavano modelli di riferimento, infatti la nostra è rigorosamente la prima collezione privata di arte ambientale nel mondo. È bello constatare che nel corso del tempo siamo diventati noi un modello per molte altre realtà nate in seguito. Ma effettivamente il laboratorio sperimentale della Fattoria di Celle nasce da un'indagine personale, senza alcuna necessità di consensi e, anzi, soprattutto all'inizio la gente ha pensato che fossimo matti!

Questo è stato possibile anche grazie alla nostra posizione esterna al mercato: un'opera di arte ambientale non esiste fuori dal suo contesto quindi la cessione non avrebbe senso. Per noi il vero valore sta nel tempo passato in un rapporto diretto con l'artista, aver condiviso i dubbi e le gioie di realizzazioni che possono durare, a volte, anche due anni. Quindi quando Lei parla del «peso del valore» noi ci sentiamo invece alleggeriti del peso e confortati dalle nostre lunghe amicizie con gli artisti.

ÆS: La collezione è, per i collezionisti, una parte di sé. Soprattutto quando ha un valore che trascende dal puro aspetto economico come Fattoria di Celle. La questione del passaggio generazionale nel vostro caso assume una doppia veste. Quella specifica, come già richiamato prima, di una eredità fatta di passione e conoscenza. E quella «tradizionale» della transizione delle opere alle generazioni future. Nella pianificazione del futuro prevalgono gli aspetti immateriali o si fanno sempre i conti con quelli molto più materiali legati alle normative fiscali che, ahinoi, sappiamo essere sempre presenti?

Celle è uno spazio dedicato all'arte, come detto un'arte che non ha valore economico perché intrasportabile, inamovibile perché nasce in stretto rapporto con il territorio che lo circonda. Fin dalla sua nascita Celle è stato un laboratorio per gli artisti che gli ha permesso di sperimentare materiali e situazioni diverse. Artisti abituati a lavorare con materiali fragili e deperibili si sono posti la domanda di come creare opere che avessero la volontà di sfidare il tempo legandosi a uno spazio. Quindi la visione della generazione di mio padre e dei miei zii e quella nostra di 12 nipoti e 4 bisnipoti (anche se sono ancora troppo piccoli per votare) è quella da un lato mantenere l'integrità di questi spazi e dall'altro la possibilità di renderli fruibili e continuare a farli vivere secondo lo stesso spirito con cui sono stati creati.

A HEART AFFAIR, A FAMILY AFFAIR

Caterina¹ Gori and Giuliano Gori²

ÆS: Passion, unlike material goods, is much more complicated to pass on. But of course, once this happens, it is more difficult to disperse and you two are a virtuous example of how this can happen. How much does it weigh, Caterina, this immaterial inheritance? And how much is the idea of the future present in this place that, on the contrary, seems timeless?

I agree with the statement that passion is more complicated to pass on to a material good. Only partly because with a family like mine it was not so difficult to make me passionate about the vast world of art in all its forms. From an early age my parents brought both me and my brothers around the world to visit museums and collections and somehow made us experience art as a game. With the motto «look and not touch is a thing to learn» or «you have to know with your eyes» I learned to really look at art traveling for the most beautiful museums in the world. Not only in our home the collection of my father and my mother can be said to have grown at the same time as our four brothers, in the true sense of the word. I still remember the first time I went to the auction house Farsetti with

¹ He takes care of the archive and teaching at the family collection. She is social manager of the art books publisher Gli Ori.

² (Prato, 1930) was founder, advisor and vice-president of the «Luigi Pecci» Center, Prato; advisor to the Grand Arche de la Défense, Paris; founder and advisor of the World Monument Fund, advisor and vice-president of the Cassa di Risparmio di Pistoia and Pescia Foundation. In 1970 he moved to the Fattoria di Celle in Santomato di Pistoia with the idea of creating permanent works of art and space, opening to the public in 1982 the first private collection of environmental art in the world. Today the collection of environmental art, between both internal and external spaces, counts eighty works created by artists from the five continents.

my father and I had him buy a Castellani because I liked the colors and the tips. Today I can say that they had taught me well to look at art !!!

The grandfather Giuliano, since I was a child, told me stories related to the birth of the works in the park and slowly growing up I began to understand that they were not simple stories but true lessons in the history of a life dedicated to art.

One must think that going to see grandparents on Sunday meant running, climbing and hiding in the middle of the park's works of art. And there was no more exciting amusement park. Moreover, the unique possibility that Giuliano and Pina made me experience was that of sharing time with the various artists who stayed at Celle, which made me want to know more about the wonderful world they were talking about, the art.

Reflecting on my childhood to answer this question, I retraced the unforgettable journeys I made alone with my grandfather Giuliano. When I was a child, he took me to Vinci to see Leonardo's museum, Assisi and Sansepolcro to see Giotto and Piero Della Francesca, but also to Città di Castello to know the whole work of Alberto Burri and around Italy to visit various artist's studies for simple pleasure visits or future projects of the park and we always talked about art and I always liked it so much.

Even today the days spent with my grandfather are full of stories told and adventures to live, in our agenda we have pinned a couple of artist's studies to visit together this month and in our daily lunches we exchange ideas regarding his and my future projects .

ÆS: Fattoria di Celle is a miraculous place. Change people, say often. But it also changes all the parameters that we can imagine related to collecting. The environmental art present in the park has become part of it and is bound by it. It is a collecting totally unrelated to the logic of the market due to the immovability of the works. Collectors, however, must think *about their own future and their long-term sustainability and that they must ignore the «sacrifice» of part of the collection as often happens elsewhere. How are you thinking of supporting future activities?*

Already at the beginning of the Nineties an American critic defined the collection of environmental art of the Fattoria di Celle as the result of an exceptional meeting of three fundamental elements: a property full of hidden potential, a passionate art determined to bring to the bottom his own project of collecting and a selection of artists who understood the client and gave their best. Another critic has expressed himself in these terms: «It is not a private collection, it is not a public institution, it is presented to the public for free and so we define it as a mission».

In this type of collecting it is essential to submit to the artists an excellent project that not only captures their attention but tends to give the best results. So, you are right, in saying that Celle is a miraculous place but there must be a strong idea behind it. Then the merit is of the artists, each one has chosen a place, making the most of the possibilities offered by the Romantic park, from the agricultural land or from the interior spaces to the historical structures. The high level of the works from the beginning created a sort of «bar» with which all the subsequent artists had to compete. The installations born thus become inseparable from their context and the impossibility to sell the works makes sure that the market considerations are completely absent here. This allows us more «freedom» to choose and operate in direct contact with the artist's creativity. I'm interested in the creative man of him, not the values established elsewhere.

Our entire journey has been guided by the principle that this collection is a laboratory in progress but destined to last over time. Today, about 50 years from the beginning of the project and with 80 environmental works realized, conservation and maintenance are increasingly present components in our day. The fact that these works are environmental requires that we maintain, within the possible limits of Nature, the environmental context for which they were conceived and this way of operating has had important recognition from many parts as a model to protect spaces of historical relevance through a contemporary mission . Today our «laboratory» opens up to young restoration students, for example the Mas-

ter of *Opificio delle Pietre Dure* candidates, and of architecture, both Italian and foreign universities. In addition, the *Vivarte* Association develops educational projects aimed at new generations, with users ranging from nursery schools to high schools. This is the best investment we can make for the future of contemporary art.

ÆS: Giuliano, you do not like to call yourself a maecenas but a client. Certainly in patronage the idea of induced restitution is implicit, albeit latent. Maecenas used art for political purposes as well as the Medici: a means of nurturing consensus. Here, actually, there is none of this. No search for consensus, no latent or reputational interest. Only passion. It is collected by passion, very often driven by irrational and anti-economic impulses. Yet, certainly, the value of the works has its own «weight».

The best definition of how I see my role is «entrepreneur without profit», my path has been characterized by risk, just think that in 1970 there were no models of reference, in fact ours is strictly the first private collection of environmental art in the world. It is nice to see that over time we have become a model for many other realities born later. But actually the experimental laboratory of the Fattoria di Celle stems from a personal investigation, without any need for consensus and, indeed, especially at the beginning people thought we were crazy!

This was possible thanks to our position outside the market: a work of environmental art does not exist outside its context, therefore the sale would not make sense. For us, the true value lies in the time spent in a direct relationship with the artist, having shared the doubts and joys of achievements that can last, sometimes, even two years. So when you talk about the «weight of value» we feel lightened by weight and comforted by our long friendships with the artists.

ÆS: The collection is a part of itself for collectors. Above all when it has a value that transcends from the pure economic aspect like Fattoria di Celle. The question of generational change in your case takes on a double role. That specific, as already mentioned before, of an inheritance made of passion and knowledge. And the «traditional» one of the transition of works to future generations. In the planning of the

future do the intangible aspects prevail or do they always come to terms with the much more tangible ones linked to tax regulations which, alas, do we always know are present?

Celle is a space dedicated to art, as mentioned an art that has no economic value because it is intangible, irremovable because it is born in close relationship with the surrounding territory. Since its inception Celle has been a workshop for artists that allowed him to experiment with different materials and situations. Artists accustomed to working with fragile and perishable materials have asked themselves the question of how to create works that have the will to challenge time by binding to a space. So the vision of the generation of my father and my uncles and that of our 12 grandchildren and 4 great-grandchildren (even if they are still too young to vote) is, on the one hand maintain the integrity of these spaces and on the other hand the possibility to make them usable and continue to make them live according to the same spirit with which they were created.





COLLEZIONARE LUOGHI: EDUCAZIONE E RIGENERAZIONE URBANA

Andrea Bartoli¹

Ho sempre avuto grande passione per l'arte e mio fratello, lui sì, è infatti un collezionista «serio». Io ho iniziato ad appassionarmi solo dopo che sono diventato notaio ma ben presto sono maturato.

Ho capito sin da subito di non essere schiavo del feticismo del possesso e invece di gioire del piacere della creazione dell'opera e del sostegno verso i giovani artisti e verso la collettività in generale. Ho quindi dato vita con mia moglie a Farm Cultural Park, associazione non profit, quindi senza scopo di lucro, che è divenuta uno strumento nobile al servizio del territorio come devono davvero essere l'arte e la cultura e che ha dato un nuovo futuro, oltre che una nuova identità, a Favara.

Essa in passato era conosciuta per l'abusivismo e della mafia. Oggi in Italia e all'estero Favara è conosciuta invece come capitale della rigenerazione urbana anche se, a dire la verità, i riconoscimenti arrivano più dall'estero. Ci sono esperienze

¹ Notaio in Rieti e fondatore di Farm Cultural Park di Favara.

simili in Sicilia (per es. ora a Mazzara), tuttavia sono orgoglioso del riconoscimento avuto dal governo americano. In gennaio infatti, tramite il Consolato Americano a Napoli, sono stato invitato quale ospite dal dipartimento americano nell'ambito di un programma di scambio denominato *International Visitor Leadership Program* avente ad oggetto lo sviluppo economico tramite la rigenerazione urbana dei territori ed abbiamo fatto conoscere la nostra a Washington, Detroit e Pittsburg. Questo mi ha riempito d'orgoglio, visti gli scarsi riconoscimenti in Italia dove non ci sono iniziative di riqualificazione così importanti, a parte quelle sopra citate. Al mio rientro quindi ho voluto organizzare la mostra fotografica *Detroit Syndrome*.

In Italia fatichiamo a capire ciò che è importate. Per esempio in questi giorni è stato arrestato il Sindaco di Riace, comune noto in tutto il mondo quale esempio di integrazione. Purtroppo qui non abbiamo ancora capito che il problema non sono gli immigrati ma la mafia ed il narcotraffico.

L'Italia è nota da sempre per possedere uno dei patrimoni artistici più importanti del mondo tuttavia oggi sembra essere ai margini di ciò che avviene nel settore artistico e culturale. Occorre che il nostro paese capisca che l'educazione e la cultura sono aspetti fondamentali di ogni iniziativa sia privata che pubblica. Dobbiamo iniziare ad educare. È quindi importante che ogni operatore economico privato quali banche e imprese restituisca alla società e al proprio territorio parte dei propri redditi finanziando iniziative culturali tese a far migliorare le condizioni dei giovani ed il tessuto urbano.

Non si tratta pertanto di cambiare le norme di un paese che ha, in ogni settore e non solo in quello culturale, un fisco 'impossibile' ma di cambiare la mentalità, occorre educare. Si tratta di un problema di educazione al dono.

Gli operatori economici devono capire che non si tratta di chiedere di introdurre norme che consentano loro di ottenere benefici fiscali in cambio di iniziative culturali ma di maturare il concetto del dono inteso come restituzione alla società. Si dona parte dei propri redditi a uno Stato che restituisce in termini di servizi.

Proposte culturali specifiche di riqualificazione del territorio attraverso arte e cultura sono l'unico modo per emergere dalle macerie in cui versa il paese.

Norme e cultura, imprese, professionisti e arte sembrano contraddizioni di termini nella società di oggi. Un tempo il medico, il notaio, il parroco erano persone che spendevano il loro tempo a servizio della cultura della propria città. Oggi la nostra società è invece più pachidermica e antica. Io stesso sono considerato un notaio «irregolare» in quanto prendo posizione sulle cose pubbliche, sono impegnato e divento discutibile quando faccio una cosa a cui non siamo più abituati. Faccio cose a favore della mia città senza ritorno economico. A dir poco un uomo pazzo. Salvare un sistema di produzione di cultura contemporanea quindi significa realizzare iniziative culturali e mostre non solo a Venezia, Milano e Torino ma pure nei territori più provinciali e degradati. Immaginate cosa potrebbero fare imprenditori e banche a favore della riqualificazione urbana e dei giovani artisti se io e mia moglie abbiamo creato la nostra Farm a Favara!

COLLECTING PLACES: URBAN EDUCATION AND REGENERATION

Andrea Bartoli¹

I have always had a great passion for art and my brother, yes, he is indeed a «serious» collector. I started to get excited only after I became a notary but soon I matured.

I immediately understood that I was not a slave to the fetishism of possession and instead of enjoying the pleasure of creating the work and supporting young artists and the community in general. I then gave life to my wife at Farm Cultural Park, a non-profit association, therefore non-profit, which has become a noble instrument at the service of the territory as art and culture must really be and that has given a new future, as well as a new identity, in Favara.

In the past it was known for the illegal and the mafia. Today in Italy and abroad Favara is known instead as the capital of urban regeneration, even if, to tell the truth, the awards come from abroad. There are similar experiences in Sicily (for example, now in Mazzara), but I am proud of the recognition given by the American government. In fact, in January, through the American Consulate in Naples, I was invited as a guest by the American department as part of an exchange

¹ Notary in Riesi and Founder of Farm Cultural Park of Favara

program called *International Visitor Leadership Program* having as its object the economic development through the urban regeneration of the territories and we have made known our experience in Washington, Detroit and Pittsburgh. This has filled me with pride, given the scant recognition in Italy where there are no such important redevelopment initiatives, apart from those mentioned above. When I returned, I wanted to organize the photo exhibition *Detroit Syndrome*.

In Italy we struggle to understand what is imported. For example, in these days the Mayor of Riace was arrested, a town known throughout the world as an example of integration. Unfortunately, here we have not yet understood that the problem is not the immigrants but the mafia and drug trafficking.

Italy has always been known to possess one of the most important artistic heritage in the world, but today it seems to be on the margins of what happens in the artistic and cultural sector. Our country needs to understand that education and culture are fundamental aspects of both private and public initiatives. We must start educating. It is therefore important that every private economic operator such as banks and companies return part of their income to the company and to their territory by financing cultural initiatives aimed at improving the conditions of the young urban fabric.

It is not therefore a matter of changing the norms of a country that has, in every sector and not only in the cultural sector, an «impossible» tax, but of changing the mentality, of educating. This is a problem of gift education.

Economic operators must understand that it is not a matter of asking to introduce rules that allow them to obtain tax benefits in exchange for cultural initiatives but to develop the concept of gift as a return to society. You give part of your income to a state that returns in terms of services. Specific cultural proposals for the redevelopment of the territory through art and culture are the only way to emerge from the rubble in which the country is located.

Norms and culture, businesses, professionals and art seem contradictions of terms in today's society. Once the doctor, the notary, the parish priest were peo-

ple who spent their time serving the culture of their city. Today, however, our society is more pachyderm and ancient. I myself am considered an «irregular» notary because I take a position on public things, I am busy and I become questionable when I do something that we are not used to anymore.

I do things for my city without economic return. To say the least, a crazy man. Saving a system of production of contemporary culture therefore means to carry out cultural initiatives and exhibitions not only in Venice, Milan and Turin but also in the most provincial and degraded territories. Imagine what entrepreneurs and banks could do for urban redevelopment and young artists if my wife and I created our Farm in Favara!



PER UN COLLEZIONISMO TRASPARENTE

Franco Broccardi¹

Collezionisti puri e impuri

Cominciamo dalla sfera privata. L'acquisto di opere d'arte d'antiquariato o da collezione non genera alcun tipo di deducibilità in capo all'acquirente persona fisica. Non rientrando nella sfera di una attività professionale imprenditoriale commerciale non è prevista alcuna agevolazione relativa all'acquisto di opere d'arte. D'altro canto, in linea di principio, la vendita di opere d'arte o d'antiquariato da parte di un privato collezionista non è soggetta a tassazione, tuttavia per beneficiare di tale esclusione la cessione deve possedere alcune caratteristiche peculiari quali la totale estraneità a qualsivoglia attività di impresa e che sia stata posta in essere in modo occasionale.

È quindi necessario che il requisito dell'occasionalità venga costantemente mantenuto perché, qualora venisse meno, potrebbe far concorrere il provento derivante dalla vendita alla formazione di reddito e qualificarsi come attività d'impresa. Attività d'impresa che è comunque esclusa tutte le volte che un privato si trovi a vendere delle opere d'arte ricevute in successione o donazione; tale esclusione

¹ Dottore commercialista, partner dello studio BBS-Lombard e fondatore di ÆS. Per il CNDCEC coordina il gruppo di lavoro *Economia e cultura* ed è membro del gruppo di lavoro *Arte e Cultura* dell'Associazione Economisti e Giuristi Insieme costituita dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, dal Consiglio Nazionale Forense e dal Consiglio Nazionale del Notariato

ricorre sia che la vendita sia posta in essere in un unico blocco o che avvenga nel corso del tempo, anche nei confronti di acquirenti diversi e indipendentemente dall'ammontare degli introiti percepiti.

Concludendo: occorre pertanto verificare se l'attività posta in essere dal collezionista è assimilabile a quella di un mercante d'arte che si rivolge a un mercato esterno oppure a quella del mero collezionista privato che esercita la sua attività prevalentemente o orientata al soddisfacimento personale della raccolta di opere d'arte e al conseguente scambio e rivendita delle stesse nel corso del tempo.

Il negozio composto da acquisto e successiva rivendita da parte di un collezionista, anche on line, secondo la sentenza n. 826 depositata dalla CTR Toscana in data 9 maggio 2016, non rientra nell'attività imprenditoriale in quanto carente dei requisiti di professionalità e di specifica organizzazione economica e mancanza di fine di lucro «la distinzione tra il collezionista e il mercante d'arte, si basa sulla presenza o meno delle finalità commerciali e speculative tipiche del solo mercante d'arte. Il collezionista, dunque, rimane tale fino a quando non assume le caratteristiche dell'imprenditore abituale».

La sentenza in sé non è particolarmente illuminante e, anzi, quasi lapalissiana (sei A finché sei A e non sei B) nella quale si evidenzia la differenza tra il collezionista e il mercante: per collezionista si intende l'appassionato di un determinato bene che, per proprio piacere, attiva una serie di scambi finalizzati al completamento della propria collezione oppure non avere come scopo il guadagno, ma la disponibilità liquida per altre necessità o per acquistare un'altra opera d'arte che più l'appassiona mentre per mercante, invece, si intende il soggetto che fa di tali scambi una propria attività, finalizzata non al completamento della collezione, bensì all'introito di denaro, ha un fine lucrativo, speculativo.

Il gioco è tutto qui. Facile? Per nulla. La realtà è che tutto questo è nebuloso e, al di là delle norme, delle interpretazioni, delle circolari e dei pareri, interpretabile. Quali sono i confini tra collezionismo e commercio nessuno lo sa e niente è mai troppo chiaro: ogni risposta può essere giusta e sbagliata come nel paradosso del

gatto di Schrödinger² che vivo e morto allo stesso tempo, fino a prova contraria. Allora? Allora tocca fare squadra. Collezionisti, galleristi, case d'asta e anche gli artisti. Un mercato che funziona lo fa per tutti e, se funziona, pure lo Stato ne trarrà vantaggio.

Quindi serve cambiare paradigma, trovare norme precise che da un lato assicurino certezza del diritto e negli scambi, che tranquillizzino il mercato facendo così emergere attività che al momento sfuggono all'erario e quindi, oltretutto, allargando la base imponibile. Occorre ripensare il sistema e ripensarlo diversamente.

Nei numeri scorsi abbiamo accennato ad alcune ipotesi. Lo stato di fatto di tali riforme è negli incontri che si sono già svolti presso l'Ufficio Centrale Normativa dell'Agenzia delle Entrate e promossi dal BBS-Lombard, ALES-Mibact e CN-DCEC durante i quali abbiamo formulato una serie di norme che speriamo possano essere oggetto della prossima legge di bilancio³ e per le quali riprenderemo i colloqui in autunno.

Non succede, ma se succede: il passaggio generazionale

Non sono solo gli scambi a turbare i sonni dei collezionisti. Il passaggio generazionale di un patrimonio artistico è un momento delicato caratterizzato dalla trasformazione di una collezione da passione e volontà di un singolo compratore/collezionista a vero e proprio asset ereditario di valore da gestire, amministrare e proteggere. Il problema principale del passaggio generazionale del patrimonio artistico può essere il mantenimento della sua integrità e della sua conservazione poiché, in caso di smembramento, potrebbe perdere di valore sia artistico che eco-

² Si possono anche costruire casi del tutto burleschi. Si rinchioda un gatto in una scatola d'acciaio insieme alla seguente macchina infernale (che occorre proteggere dalla possibilità d'essere afferrata direttamente dal gatto): in un contatore Geiger si trova una minuscola porzione di sostanza radioattiva, così poca che nel corso di un'ora forse uno dei suoi atomi si disintegrerà, ma anche, in modo parimenti probabile, nessuno; se l'evento si verifica il contatore lo segnala e aziona un relais di un martelletto che rompe una fiala con del cianuro. Dopo avere lasciato indisturbato questo intero sistema per un'ora, si direbbe che il gatto è ancora vivo se nel frattempo nessun atomo si fosse disintegrato, mentre la prima disintegrazione atomica lo avrebbe avvelenato. La funzione dell'intero sistema porta ad affermare che in essa il gatto vivo e il gatto morto non sono degli stati puri, ma miscelati con uguale peso. E. Schrödinger: *Die gegenwärtige Situation in der Quantenmechanik* [La situazione attuale della meccanica quantistica], *Die Naturwissenschaften* 23 (1935)

³ Franco Broccardi (2018), *Un nuovo mercato è possibile!*, in *ÆS Arts+Economics*, n° 1

nomico. L'idea del passaggio è sempre umanamente complicata. L'aspetto fiscale è chiaramente secondario ma non per questo irrilevante e allora conviene porre l'attenzione agli strumenti disponibili per gestire anche sotto questo profilo un momento così delicato.

Il trust e le imposte di successione

La struttura di un trust in ambito di passaggio generazionale del patrimonio artistico prevede che un collezionista (disponente) trasferisca la propria collezione ad un affidatario (trustee) affinché quest'ultimo la amministri e gestisca preservandone l'unitarietà nel tempo, in maniera autonoma e dinamica, nell'interesse di uno o più eredi. Un collezionista può costituire un trust per conferirvi l'intera collezione per evitare che venga frammentata tra gli eredi perdendo valore, ovvero nominare beneficiario un erede con competenze artistiche, senza lesione di legittima.

Il trust determina la segregazione dei beni rispetto al patrimonio personale del disponente con riguardo a quello dell'intestatario dei beni (trustee).

Quando il collezionista trasferisce al trustee le opere che intende segregare in trust ne perde la proprietà a favore del trustee, che diventa a tutti gli effetti il vero proprietario di questi beni. Il trustee è, tuttavia, un proprietario fiduciario e, pertanto, deve impiegare quanto gli viene trasferito esclusivamente secondo le disposizioni dell'atto istitutivo di trust.

Ai fini fiscali però, sono considerati illegittimi i trust che sono istituiti e gestiti per realizzare una mera interposizione nel possesso dei beni; pertanto i beni facenti parte del patrimonio del trust non possono continuare ad essere a disposizione del disponente né questi può beneficiare dei relativi redditi.

Il trust può essere stabilito anche per il raggiungimento di uno scopo quale la conservazione e valorizzazione del patrimonio artistico secondo criteri di efficienza. In tal caso il trust risulta soggetto a un vincolo di destinazione, pertanto la collezione che lo compone può essere utilizzata per ottenere dei redditi che, oltre a coprire i costi di manutenzione e preservazione di valore, producano liquidità per garantire la sostenibilità ed autosufficienza del trust nel tempo.

Tabella di confronto imposte di successione e donazione in altri stati Ue e Stati Uniti

Francia	Imposta di successione e donazione	Eredità e donazioni sono soggette alle stesse aliquote che vanno dal 5% al 40% a seconda del valore del bene per i parenti in linea retta (franchigia pari a 100.000 euro) e dal 35% al 60% per gli altri eredi.
Germania	Imposta di successione e donazione unificata	Le aliquote dipendono dal grado di parentela e dal valore dei beni acquisiti. Per i parenti stretti le aliquote variano dal 7% al 19% se il valore dei beni <600.000, dal 23% al 30% se il valore dei beni >600.000. Per i parenti lontani l'aliquota dal 15% al 30% se il valore dei beni <600.000 euro, dal 35% al 43% altrimenti; per gli altri eredi l'aliquota è del 30% se valore beni <600.000 euro, sopra i 600.000 euro
Italia	Imposta di successione e donazione (reintrodotta nel 2006 dopo essere stata abolita nel 2001)	Per i parenti in linea retta l'aliquota è del 4% e la soglia pari a un milione di euro; per i fratelli e per i parenti fino al 3° l'aliquota è del 6%. Per i fratelli è prevista una franchigia di 100.000 euro; per gli altri eredi l'aliquota è dell'8%.
Regno Unito	Imposta unica sulle eredità e sulle donazioni Inheritance Tax (IHT)	Eredità: aliquota del 40% - Donazione: aliquota del 20%
Spagna	Imposta di successione e di donazione	L'imposta sulle successioni e donazioni si applica sul valore complessivo dei beni trasferiti a ciascun beneficiario e si applica con aliquote variabili dal 7,65% al 34%.
Stati Uniti	Imposta federale sugli immobili	Gli Stati Uniti impongono una tassa sul trasferimento dell'immobile del deceduto: l'aliquota è del 40% del valore dell'immobile con una franchigia di 5 milioni di dollari.

Dal punto di vista fiscale, il trasferimento delle opere d'arte a favore di un trust italiano, formalizzato in Italia durante la vita del collezionista con la donazione, sconta l'imposta di donazione sempre con le aliquote del 4%, del 6% o dell'8% (a seconda della relazione o meno di parentela o di affinità esistente tra il collezionista e i beneficiari del trust con la applicazione delle relative franchigie); aliquote che si applicano sul valore di mercato delle opere d'arte.

Invece, se il collezionista non pianifica la sua successione, al momento del decesso, gli eredi pagheranno l'imposta sulle successioni, con le stesse aliquote, ma solo sul 10% del valore dell'asse ereditario al netto delle franchigie⁴. Il trust successorio con beneficiari i discendenti in linea retta del disponente godono di una franchigia di un milione di euro per ogni beneficiario e un'aliquota del 4% sul maggior valore che rispetto agli altri Stati UE risulta essere più vantaggiosa. Negli altri paesi Europei le soglie di esenzione sono di gran lunga più basse e le aliquote più elevate.

Le fondazioni

Le Fondazioni d'arte sono istituti con vincoli di scopo nella forma di enti privati no profit, dotati di un patrimonio e di un organo di governo il cui obiettivo è utilizzare al meglio i mezzi finanziari a disposizione per preservare il valore del patrimonio artistico. Permettono la fruizione al pubblico di collezioni private e si affiancano alla realtà museali istituzionali italiane. Il compito delle fondazioni è la promozione e conservazione di collezioni e la raccolta fondi utile a sostenere nel tempo l'attività culturale e a finanziare i progetti più ambiziosi, evitando di ricorrere ad altre forme come le sponsorizzazioni. Vi sono molte fondazioni nate per iniziativa di un artista che, oltre a raccogliere un nucleo significativo delle proprie opere, sono un centro di sviluppo per l'arte.

⁴ Per presunzione le opere d'arte, anche se non indicate nella dichiarazione di successione, sono soggette all'imposta sulle successioni solo per importo pari al 10% del valore dell'asse ereditario netto. Ne consegue un vantaggio di carattere fiscale nel caso in cui il loro valore di mercato sia notevolmente superiore che, in tal modo, verrebbero, se non quasi del tutto, largamente esentati da imposizione. E' tuttavia importante notare che la forfetizzazione al 10% trova applicazione solo qualora le opere siano detenute in abitazioni private, escludendo così dall'agevolazione le collezioni custodite in caveaux, depositi, ecc.. Ovviamente è possibile comprovare che nell'asse ereditario siano ricompresi gioielli e beni artistici per un valore inferiore al 10% dell'asse ereditario netto, presentando un inventario dettagliato redatto secondo regole precise.

Società benefit

Le società Benefit sono una nuova forma societaria introdotta nell'ordinamento italiano dalla Legge di Stabilità 2016 che coniugano gli obiettivi di profitto e lo scopo di avere un impatto positivo sulla società e sulla biosfera. Si tratta di società a scopo di lucro che esercitano un'attività economica e perseguono contemporaneamente una o più attività di beneficio comune, operando in modo responsabile e sostenibile mentre distribuiscono gli utili. Le finalità sociali perseguite devono essere inserite nello statuto societario come oggetto sociale e vanno monitorate attraverso relazioni annuali di valutazione complessiva dell'impatto generato verso un ampio profilo di stakeholder e del raggiungimento dell'obiettivo prefissato. Tali società hanno precise regole di gestione amministrativa. Infatti, devono essere amministrate individuando i soggetti responsabili del perseguimento dell'obiettivo comune, bilanciando l'interesse dei soci con quello di coloro sui quali l'attività sociale ha impatto. Il vantaggio di questo tipo di società è poter usare la denominazione «Società Benefit» nei titoli emessi e in tutte le documentazioni verso terzi, ottenendo quindi un riconoscimento reputazionale di trasparenza. Sono una valida alternativa ai trust e alle fondazioni per la pianificazione del passaggio generazionale atto a conservare il valore di patrimoni familiari integrati.

Altri strumenti

Esistono altri due strumenti che vengono utilizzati per la pianificazione del passaggio generazionale di collezioni d'arte, pur non nascendo per tale scopo specifico. Il primo è il **mandato fiduciario senza intestazione**, contratto tra società fiduciarie e clienti dove la fiduciaria assume l'amministrazione di opere d'arte, ovunque localizzate, per conto dei fiducianti senza assumerne la custodia. Tale istituto permette a chi detiene all'estero opere d'arte di ovviare alla denuncia in dichiarazione dei redditi. Il secondo è la **donazione con riserva di disporre** che permette al donante di un bene il diritto di cambiare idea sulla destinazione del bene stesso se il disegno successorio o le sue aspettative non dovessero essere state rispettate. Tale diritto di riserva cessa alla morte del donatore ma permette maggiore flessibilità di vincolo di donazione. Affiancando a tale istituto il mandato fiduciario senza intestazione si

può obbligare il donatario ad accettare istruzioni sulla disposizione dei beni, quali il vincolo a conservare i beni oppure a non venderli

Il collezionismo si evolve

Le cose cambiano. Il mondo tutto. Cambiamo noi che siamo passati dallo zucchero filato al mojito, cambia il mercato dell'arte. E non parlo delle questioni della sua finanziarizzazione, la carica degli *art advisor*, la caccia alle opere d'arte come buon investimento che le probabilità vicine a quelle della caccia all'unicorno o, meglio, a Big Fish che qualcuno bravo e fortunato alla fine invece ha preso nella sua rete.

Mi riferisco invece ai nuovi modi di collezionare, a un mercato in cui le somme investite non devono essere per forza mirabolanti ma accessibili.

Crowdfunding, trust di scopo, fondi e altri strumenti se adeguatamente gestiti possono mettere in moto un volano straordinario permettendo a nuovi soggetti di poter accedere a un mercato.

Qualche mese fa 25.000 persone hanno acquistato tramite una piattaforma online il Busto di Moschettiere di Picasso. 40.000 quote da € 42 ciascuna. Valore dell'operazione: oltre € 1.600.000; tempo in cui le quote sono andate esaurite: tre giorni. La tela è ora esposta a Ginevra in attesa di decidere tutti assieme, le prossime destinazioni. Una operazione di questo tipo riassume crowdfunding, mecenatismo, fruizione pubblica. È solo un esempio ma questo genere di operazioni dovrà essere immaginato e, per quanto possibile, favorito da politiche pubbliche stimolanti. Il collezionismo, la voglia di collezionare, di investire in arte ha necessità di strumenti nuovi e di un atteggiamento pubblico, che si concretizza nelle politiche fiscali, che favoriscano l'ampliamento della base di cui si forma il mercato.

Tutto questo, per assurdo, favorirà anche gli effetti finanziari del mercato, quelli su cui si poggiano gli investimenti in arte, che piacciono o meno. Perché trasparenza delle transazioni, sicurezza nel mercato, tracciabilità dei passaggi di proprietà sono elementi su cui ogni investimento si fonda, corollario indispensabile dell'incremento di valore di un'opera come di un titolo.

Anche su questo occorrerà lavorare.

FOR TRANSPARENCE IN COLLECTING

Franco Broccardi¹

Pure and Impure Collectors

Let's start from the private sphere. The purchase of works of art or antiques or collectibles does not generate any kind of deductibility for the purchaser of an individual. Not falling within the sphere of a commercial professional business activity there is no provision for the purchase of works of art. On the other hand, in principle, the sale of works of art or antiques by a private collector is not subject to taxation, but in order to benefit from this exclusion the assignment must possess some peculiar characteristics such as total strangeness to any business activity and that it has been put into place on an occasional basis.

It is therefore necessary that the requirement of contingency is constantly maintained because, if it were to fail, it could make the proceeds deriving from sales to income formation and qualify as business activity. Business activity that is in any case excluded whenever an individual is sold to sell works of art received in succession or donation; this exclusion occurs whether the sale is carried out in a single block or that takes place over time, even against different buyers and regardless of the amount of income received.

¹ Chartered accountant, partner of the BBS-Lombard firm. Expert in economics of culture, art management and management and business organization, he holds offices as consultant and auditor of museums, theaters, art galleries, foundations and cultural associations. He is coordinator of the Economics and Culture working group at the CNDCEC, member of the Art and Culture working group at Economists and Jurists Together Association constituted by the National Council of Chartered Accountants and Accounting Experts, by the National Forensic Council and by the National Council of Notaries and of the Federculture Tax and Finance Commission

In conclusion: it is therefore necessary to verify whether the activity carried out by the collector is similar to that of an art dealer who turns to an external market or to that of a mere private collector who carries out his activity mainly or oriented to the personal satisfaction of the collection of works of art and the subsequent exchange and resale of the same over time. The contract consisting of purchase and subsequent resale by a collector, even online, according to sentence no. 826 filed by the CTR Toscana on 9 May 2016, is not part of the entrepreneurial activity as lacking the requirements of professionalism and specific economic organization and lack of profit: *the distinction between the collector and the art dealer is based on the presence or absence of the commercial and speculative aims typical of the art dealer only. The collector, therefore, remains so until he assumes the characteristics of the usual entrepreneur.*

The sentence in itself is not particularly illuminating and, indeed, almost self-evident (you are A as long as you are A and you are not B) in which the difference between the collector and the merchant is highlighted: by collector means the enthusiast of a certain good that, for his own pleasure, activates a series of exchanges aimed at completing his own collection or not having as its purpose the gain, but the liquid availability for other needs or to buy another work of art that the more passionately it while for merchant, instead, we mean the subject who makes such exchanges his own activity, aimed not at the completion of the collection, but at the income of money, has a lucrative, speculative purpose.

The game is all here. Easy? In no way. The reality is that all this is nebulous and, beyond the rules, interpretations, circulars and opinions, interpretable. What are the boundaries between collecting and trade? Nobody knows this and nothing is ever too clear: every answer can be right and wrong as in the paradox of Schrödinger's cat that lives and died at the same time, until proven otherwise.

Then? Then it's up to the team. Collectors, gallery owners, auction houses and even artists. A market that works does this for everyone and, if it works, the state will also benefit.

So it is necessary to change the paradigm, to find precise norms that on the one hand assure legal certainty and in exchanges, which reassure the market thus bringing out activities that currently escape the Treasury and therefore, moreover, widening the tax base. We need to rethink the system and rethink it differently. In the last numbers we have mentioned some hypotheses. The actual state of these reforms is in the meetings that have already taken place at the Central Tax Office of the Revenue Agency and promoted by BBS-Lombard, ALES-Mibact and CNDCEC during which we have formulated a series of rules that we hope will be the subject of the next budget law and for which we will resume talks in the autumn.

It does not happen, but if it happens: the generational transition

It is not just exchanges that upset collectors' dreams. The generational passage of an artistic heritage is a delicate moment characterized by the transformation of a collection from the passion and will of a single buyer / collector to a real inherited asset of value to manage, administer and protect. The main problem of the generational passage of the artistic heritage can be the maintenance of its integrity and its conservation because, in the event of dismemberment, it could lose value both artistic and economic. The idea of the passage is always humanly complicated. The fiscal aspect is clearly secondary but not irrelevant for this reason and then it is advisable to pay attention to the tools available to manage, even under this profile, such a delicate moment.

² You can even build completely burlesque cases. You lock a cat in a steel box with the following infernal machine (which must be protected from the possibility of being grabbed directly by the cat): in a Geiger counter is a tiny portion of radioactive substance, so little that in the course of an hour perhaps one of its atoms will disintegrate, but also, likewise likewise, no one; if the event occurs, the counter signals it and activates a relay of a hammer that breaks a vial with cyanide. After leaving this entire system undisturbed for an hour, it would seem that the cat is still alive if no atom had disintegrated in the meantime, while the first atomic disintegration would have poisoned it. The function of the whole system leads to affirm that in it the live cat and the dead cat are not pure states, but mixed with equal weight. E. Schrödinger: Die gegenwärtige Situation in der Quantenmechanik [The Current situation of quantum mechanics], Die Naturwissenschaften 23 (1935)

² Franco Broccardi (2018), A new market is possible!, in *ÆS Arts+Economics*, n° 1

The trust and inheritance taxes

The structure of a trust in the context of the generational passage of the artistic heritage requires that a collector (settlor) transfer his collection to a trustee so that the latter can administer and manage it, preserving its unity over time, in an autonomous and dynamic way, in the interest of one or more heirs. A collector can constitute a trust to give you the entire collection to avoid fragmented among the heirs losing value, or to nominate beneficiary an heir with artistic skills, without legitimate lesion.

The trust determines the segregation of the assets with respect to the settlers' personal assets both with regard to that of the holder of the assets (trustee).

When the collector transfers to the trustee the works he intends to segregate in trust he loses his property in favor of the trustee, who becomes in effect the true owner of these assets. The trustee is, however, a fiduciary owner and, therefore, must use what is transferred to him exclusively according to the provisions of the trust act.

For tax purposes, however, trusts that are established and managed to achieve a mere interposition in the possession of assets are considered illegitimate; therefore the assets forming part of the trust assets can not continue to be available to the settlor, nor can the latter benefit from the relative income.

The trust can also be established for the achievement of a purpose such as the conservation and enhancement of the artistic heritage according to efficiency criteria. In this case the trust is subject to a destination restriction, therefore the collection that composes it can be used to obtain income that, in addition to covering the costs of maintenance and preservation of value, produce liquidity to ensure the sustainability and self-sufficiency of the trust in time.

From a fiscal point of view, the transfer of works in favor of an Italian trust, formalized in Italy during the life of the collector with the donation, discounts the tax with the 4%, 6% or 8% (depending on the relationship or less of kinship or affinity existing between the collector and the beneficiaries of the trust with the application of the relative deductibles); rates that apply to the market value of works of art.

Instead, if the collector does not plan his succession, at the time of death, the heirs will pay the inheritance tax, with the same rates, but only on 10% of the value of the inheritance, net of deductibles⁴. The successional trust with beneficiaries the descendants in a straight line of the settlor enjoy a € 1 million deductible for each beneficiary and a 4% rate on the highest value compared to the other EU member states is more advantageous. In the other European countries the exemption thresholds are much lower and the higher rates.

Foundations

Foundations of art are institutions with a limitation of purpose in the form of private non-profit organizations, endowed with a patrimony and a governing body whose objective is to make best use of the financial resources available to preserve the value of the artistic heritage. They allow the use of private collections to the public and are flanked by Italian institutional museums. The task of the foundations is the promotion and conservation of collections and the collection of funds useful to sustain cultural activity over time and to finance the most ambitious projects, avoiding resorting to other forms such as sponsorships. There are many foundations created by an artist who, in addition to gathering a significant core of their works, are a center of development for art.

Benefit Companies

Benefit companies are a new corporate form introduced into the Italian legal system by the 2016 Stability Law that combines profit objectives with the aim of having a positive impact on society and the biosphere. These are for-profit companies that pursue an economic activity and simultaneously pursue one or more common benefit activities, operating responsibly and sustainably while dis-

⁴ By presumption the works of art, even if not indicated in the declaration of succession, are subject to succession tax only for an amount equal to 10% of the value of the net asset. The result is a scale advantage in the event that their market value is considerably higher, which would, if not at all, be largely exempted from taxation. It is however important to note that 10% forfetization is applied only if the works are held in private homes, thus excluding collections that are stored in vaults, deposits, etc. Of course, it is possible to prove that they are included in the inheritance jewels and artistic assets worth less than 10% of the net assets, presenting a detailed inventory drawn up according to precise rules.

Table comparing succession and donation taxes in other EU and US states

France	Inheritance and donation tax	Inheritance and donations are subject to the same rates ranging from 5% to 40% depending on the value of the property for the relatives in a straight line (deductible equal to 100,000 euros) and from 35% to 60% for the other heirs.
Germany	Inheritance tax and unified donation	The rates depend on the degree of kinship and the value and assets acquired. For close relatives the rates range from 7% to 19% if the value of assets <600,000, from 23% to 30% if the value of assets > 600,000. For distant relatives the rate from 15% to 30% if the value of assets <600,000 euros, from 35% to 43% otherwise; for the other heirs the rate is 30% if value assets <600,000 euros, over 600,000 euros.
Italy	Inheritance and donation tax (reintroduced in 2006 after having been abolished in 2001)	For relatives in a straight line the rate is 4% and the threshold is one million euro; for brothers and relatives up to the 3rd the rate is 6%. For the brothers there is a deductible of 100,000 euros; for the other heirs the rate is 8%.
United Kingdom	United Kingdom Unique tax on Inheritance Tax (IHT) inheritances and donations	Heritage: 40% rate - Donation: 20% rate
Spain	Inheritance and donation tax	The inheritance and gift tax is applied to the total value of the assets transferred to each beneficiary and is applied at rates varying from 7.65% to 34%.
United States	Federal Property Tax	The United States imposes a tax on the transfer of the property of the deceased: the rate is 40% of the value of the property with a deductible of 5 million dollars.

tributing profits. The social objectives pursued must be included in the company bylaws as a corporate purpose and must be monitored through annual reports of the overall assessment of the impact generated towards a broad stakeholder profile and the achievement of the pre-established objective. These companies have precise rules of administrative management. In fact, they must be administered by identifying the subjects responsible for pursuing the common goal, balancing the interest of the members with those of those on whom the social activity has an impact. The advantage of this type of company is to be able to use the name «Benefit Company» in the securities issued and in all the documentation to third parties, thus obtaining a reputational recognition of transparency. They are a valid alternative to trusts and foundations for planning a generational shift to preserve the value of integrated family assets.

Other tools

There are two other tools that are used for the planning of the generational passage of art collections, although they are not born for this specific purpose.

The first is the **fiduciary mandate without a header**, contract between trust companies and clients where the fiduciary takes over the administration of works of art, wherever they are located, on behalf of the fiducants without taking over their custody. This institution allows those who hold overseas works of art to remedy the declaration in the tax return.

The second is the donation with reserve to dispose that allows the donor of a good the right to change his mind on the destination of the asset itself if the design succession or its expectations should not have been respected. This reserve right ceases upon the death of the donor but allows greater flexibility in the donation constraint. Alongside this institution the fiduciary mandate without a header can oblige the donor to accept instructions on the disposition of the goods, such as the constraint to keep the goods or not to sell them.

Collecting evolves

Things change. The whole world. We change that we passed from cotton candy to mojito, change the art market. And I do not talk about the issues of its financializing, the role of art advisor, the hunt for works of art as a good investment that the odds close to those of the hunt for unicorn or, better, Big Fish that someone good and lucky at the end instead he took in his network.

I refer instead to the new ways of collecting, to a market in which the sums invested do not have to be astonishing but accessible.

Crowdfunding, purpose trusts, funds and other instruments, if properly managed, can set in motion an extraordinary flywheel allowing new subjects to access a market.

A few months ago, 25,000 people bought Picasso's *Musket Buster* via an online platform. 40,000 shares of € 42 each. Value of the transaction: over € 1,600,000; time when the odds have been exhausted: three days. The canvas is now on display in Geneva, waiting to decide together, the next destinations. An operation of this type summarizes crowdfunding, patronage, public enjoyment. It is just an example, but this kind of operation will have to be imagined and, as far as possible, encouraged by stimulating public policies. Collecting, the desire to collect, to invest in art needs new tools and a public attitude, which is embodied in fiscal policies, which encourage the expansion of the base of which the market is formed.

All this, absurdly, will also favor the financial effects of the market, those on which the investments in art are based, whether they like it or not. Because transparency of transactions, security in the market, traceability of transfer of ownership are elements on which every investment is founded, corollary essential to the increase in value of a work as a title.

Also on this it will be necessary to work.

LA COMMITTENZA COME SOSTEGNO AI GIOVANI ARTISTI

Alessia Panella¹

Se in Italia il mercato dell'arte, in special modo quella contemporanea, fatica a decollare il collezionismo invece privato invece è maggiormente diffuso rispetto ad altri paesi stranieri. La ragione è culturale.

Mentre i grandi mecenati statunitensi univano alla passione per la collezione e per la filantropia un indubbio vantaggio fiscale, abbinando donazioni ai musei ed immortalità del loro nome, in Italia le vendite tra privati sono per così dire «neutre» infatti non sono soggette a tassazione (entro certi limiti) ma nemmeno ad agevolazioni fiscali.

Laddove gli italiani mettono le loro collezioni ed il loro apporto al mondo dell'arte a servizio della comunità lo fanno perché hanno una naturale vocazione culturale e filantropica. Ed infatti gli operatori del settore spesso precisano che mentre i collezionisti stranieri sono concentrati nelle grandi città ove vi sono anche i grandi capitali (si parla delle piazze di New York o Londra) in Italia le collezioni private, associazioni e fondazioni artistiche sono presenti su tutto il territorio nazionale.

¹ Avvocato. Si occupa di diritto civile e ha lavorato come avvocato specializzato in contratti di appalto pubblici e privati presso cooperative ed aziende private. Si occupa di contrattualistica nell'ambito del diritto dell'arte, vantando tra i propri clienti galleristi e artisti, essendo lei stessa appassionata collezionista. Ha insegnato Diritto dell'Arte e Diritto d'Autore presso lo IED di Venezia, pubblica articoli in giornali e riviste specializzate in Diritto dell'Arte. Coordina il gruppo di lavoro Arte e Cultura dell'Associazione Economisti e Giuristi Insieme costituita dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, dal Consiglio Nazionale Forense e dal Consiglio Nazionale del Notariato. È componente del consiglio dell'AIMIG (Amici Italiani del Museo di Israele di Gerusalemme).



Una «mappatura» delle sole Fondazioni Italiane di Arte Contemporanea le colloca non solo in città come Torino, Milano, Como e Venezia ma ovunque per giungere sino in Sicilia a Catania. Anche associazioni e collezioni private sono diffuse fino a raggiungere angoli inaspettati del Paese, un esempio è Favara dove si trova Farm Cultural Park.

L'apporto dei mecenati spesso avviene tramite committenza ai giovani artisti al fine di **finanziarli** e far circolare le loro opere. Infatti sia che costoro mettano a disposizione spazi di propria proprietà o che destinino luoghi istituzionali deputati ad ospitare mostre di artisti, accanto all'attività educativa (che va dal mettere a disposizione le educatrici al pubblico al promuovere giovani artisti e curatori,) la **commissione** di opere è lo strumento con il quale si aiutano maggiormente i giovani artisti che non avrebbero danaro per realizzare e mostrare il loro lavoro. Si pensi infatti a premi che consentano al vincitore di avere a disposizione danaro per realizzare complicate installazioni o video oppure addirittura materiale (quale marmo) per realizzare una scultura.

La commissione all'artista può avvenire da parte del singolo collezionista, quindi dal privato, o – come forse più spesso accade a livello internazionale - grazie a progetti che vedono coinvolti musei e fondazioni o associazioni private no profit (che destinano somme da dare all'artista che magari potrà con il danaro realizzare l'opera e che verrà esposta ne museo). In questi casi l'apporto del privato può essere necessitato anche dalla carenza di fondi pubblici o semplicemente dalla volontà del collezionista illuminato che si spende in prima persona per passione ed amore verso l'arte e la collettività.

In dette ipotesi accanto alla commissione ci può essere anche la mera donazione quindi il committente, che diverrà per esempio proprietario dell'opera, può essere diverso dal donatore o sponsor.

Illuminati mecenati accanto alla committenza pura e semplice abbinano la cosiddetta residenza d'artista ovvero sia l'artista viene ospitato dal committente che mette a disposizione studio ed abitazione, spesso vitto ed alloggio, ed a volte co-

sto dei materiali per un determinato periodo al termine del quale il committente realizza una mostra del giovane artista e può, se previsto dal contratto, divenire proprietario di una o più opere.

La committenza è quindi la leva del mecenatismo. Vi è da dire che da sempre, soprattutto in Italia, le grandi opere del passato sono state oggetto di commissione sia da parte della Chiesa che del Principe mecenate.

Nel 1400 la Commissione di dipinti era la regola così come la regola era la stesura di un contratto, redatto anche da un notaio, ove si precisava qual'era l'opera da realizzare, addirittura ci poteva essere una descrizione sommaria di quanto oggetto di rappresentazione, a volte si precisava pure la qualità del colore da utilizzare. Accanto al Committente ci poteva essere pure il donatore o finanziatore.

Committenza

La commissione tuttavia è anche un contratto che ha leggi ben precise.

Nel nostro ordinamento giuridico per committente si intende colui che nell'ambito di un contratto di appalto, di prestazione d'opera o creazione di opera dell'ingegno commissiona il compimento di un'opera o di un servizio, nel caso che ci riguarda di un'opera d'arte, assumendo l'obbligo del corrispettivo.

In deroga alle norme generali della legge sul diritto d'autore (le quali stabiliscono che egli divenga automaticamente proprietario dell'opera con la semplice creazione e titolare dei diritti patrimoniali e morali sulla medesima) in presenza di un contratto di committenza l'artista con la creazione diviene titolare dei soli diritti morali (inalienabili) e non dei diritti patrimoniali sull'opera la quale sorge già in proprietà del committente.

Naturalmente nel caso concreto molti sono gli aspetti giuridici spinosi che potrebbero far discutere committente ed artista specialmente nella nostra epoca in cui non si tratta più di commissionare un dipinto o una scultura e nemmeno spesso una fotografia ma opere con media molto diversi, installazioni, performance. È buona norma quindi che il legale chiamato a redigere un contratto di commissione o il bando di gara di un progetto destinato a finanziare opere d'arte,

residenze d'artista, lavori di giovani e loro successive mostre chiarisca nel negozio giuridico chi è il committente, se oltre al committente vi è un mero donatore o sponsor ovvero se questi ultimi partecipino di alcuni diritti del committente. In ipotesi di più committenti il negozio giuridico dovrebbe precisare chi è il titolare dell'opera unica commissionata (per esempio contitolarità). Se oggetto della committenza è un'opera che si presta ad avere più pezzi il contratto dovrà stabilire quante saranno di proprietà del committente e quante dell'artista, quante opere e per quanto tempo dovranno essere esposte in mostre e quali tipi di mostre sono state promesse all'artista (per esempio nel caso della residenza d'artista). Dal canto suo l'artista conserva la titolarità dei diritti morali tra i quali quello alla paternità, all'integrità dell'opera e al ritiro della medesima, diritti inalienabili. Può nel concreto avvenire che in un contratto l'artista si riservi alcuni dei diritti patrimoniali d'autore e pure che egli chieda che sia precisato dove è stato convenuto che l'opera commissionata sia esposta nel lungo periodo. Ciò in quanto residuandogli i diritti morali egli potrebbe poter esercitare in certe ipotesi per esempio il diritto al ritiro.

Noto è il caso del dipinto commissionato a Diego Rivera da Nelson Rockefeller a New York negli anni '30. La Sig.ra Abby Rockefeller, madre di Nelson e fondatrice del Moma, suggerisce al figlio di commissionare un murales per la hall del Rockefeller Center ad uno tra i seguenti pittori: Matisse, Picasso e Rivera. I primi due rifiutano ed il lavoro viene commissionato a Rivera. Il dipinto doveva essere *uomo al crocevia che guarda verso il futuro* e l'artista fornisce uno disegno di ciò che avrebbe dipinto che viene approvato. Rivera tuttavia nel corso dell'opera decide di ritrarre nel dipinto Lenin. Rockefeller gli scrive chiedendo di eliminare il volto di Lenin non presente nel bozzetto approvato. L'artista si rifiuta. Il manager dell'edificio liquida il pittore pagandogli il compenso pattuito ed il dipinto viene prima coperto, nel tentativo dei Rockefeller di salvarlo, e poi distrutto. E' chiaro che nel contatto vi era un bozzetto approvato dal quale l'artista si è allontanato sicché pur essendo egli stato pagato il murales non era di sua proprietà.

Quanto alla giurisprudenza, essa è chiara nell'affermare che il linea di principio con la committenza passano tutti i diritti patrimoniali. Il Tribunale di Milano con sentenza del 7 giugno 2016 in materia di video ha affermato *«che l'esercizio dei diritti di utilizzazione economica dell'opera video spetta a chi ha organizzato la produzione dell'opera, presupponendo l'art. 45 L.A. che i rapporti tra il produttore e gli autori dei contributi siano regolati da contratti d'opera che giustificano l'attribuzione al produttore a titolo derivativo del diritto di sfruttamento economico dell'opera cinematografica»*. Prosegue il Tribunale *«La regola stabilita dalla citata norma per le opere cinematografiche esprime un principio generale, applicabile quando gli autori creano un'opera dell'ingegno su incarico e risulti la volontà d'attribuire al committente, oltre alla proprietà del supporto materiale, una o più facoltà rientranti nel diritto patrimoniale d'autore. Nei casi come quello di specie, in cui sia provata l'esistenza di un contratto d'opera, la misura e le dimensioni dell'acquisto dipendono dall'oggetto e dalla finalità del contratto. Il committente acquista le facoltà patrimoniali rientranti nei limiti dell'oggetto e delle finalità del contratto. L'autore dell'opera, infatti, resta titolare delle facoltà ricomprese nel diritto patrimoniale diverse da quelle cedute al committente (art. 19 e art. 119, comma 5 L.A.). Pertanto, deve verificarsi in concreto, e di volta in volta, quali diritti di utilizzazione siano stati trasferiti e se le parti abbiano inteso pattuire delle limitazioni all'esercizio dei diritti di utilizzazione economica delle opere commissionate»*.

Il committente e l'artista quindi dovranno sempre munirsi di un contratto scritto il più possibile dettagliato anche se in materia la forma scritta dell'accordo non è essenziale (in deroga alle norme sul diritto d'autore).

THE COMMITMENT AS A SUPPORT TO YOUNG ARTISTS

Alessia Panella¹

If in Italy the art market, especially the contemporary one, it is hard to take off instead private collectors, instead it is more widespread than other foreign countries. Reason is cultural.

While the great American patrons united the passion for the collection and philanthropy an undoubted fiscal advantage, combining donations to museums and immortality of their name, in Italy private sales are so to speak «neutral» in fact they are not subject to taxation (within certain limits) but not even for tax breaks.

Where Italians put their collections and their contribution to the world of art at the service of the community they do so because they have a natural cultural and philanthropic vocation. And in fact, the operators of the sector often point out that while foreign collectors are concentrated in large cities where there are also large capitals (we speak of the squares of New York or London) in Italy private collec-

¹ Lawyer. She deals with civil law and has worked as a lawyer specializing in public and private procurement contracts at cooperatives and private companies. She deals with contracts in the field of art law, boasting among his clients' gallery owners and artists, being a passionate collector. She has taught Art and Copyright Law at the IED in Venice and publishes articles in newspapers or magazines specializing in Art. She is coordinator of the Art and Culture working group at Economists and Jurists Together Association constituted by the National Council of Chartered Accountants and Accounting Experts, by the National Forensic Council and by the National Council of Notaries. She is a member of the board of AIMIG (Italian Friends of Israel Museum of Jerusalem).

tions, associations and artistic foundations are present on all the national territory. A «mapping» of the only Italian Foundations of Contemporary Art places them not only in cities like Turin, Milan, Como and Venice, but everywhere to reach Sicily in Catania. The associations and private collections are then placed throughout the territory of the boot to reach Favara where there is Farm Cultural Park.

The contribution of patrons often takes place through commission to young artists in order to finance them and circulate their works. In fact, either they make available their own spaces or set up institutional places to host the artists' exhibitions, as well as educational activities (ranging from making educators available to the public to promoting young artists and curators); works is the tool with which the young artists who would have no money to help and show their work are helped more.

In fact, think about prizes that allow the winner to have available money to make complicated installations or videos or even material (such as marble) to make a sculpture.

The commission can be made by the individual collector, then by the private, or - as perhaps most often happens internationally - thanks to projects involving museums and foundations or private non-profit associations (which allocate sums to be given to the artist who could possibly make the work with the money and which will be exhibited in the museum). In these cases the contribution of the private may also be necessitated by the lack of public funds or simply by the will of the enlightened collector who spends himself in the first person out of passion and love towards art.

In these assumptions, next to the commission there is also the donation so the client who will become, for example, the owner of the work may be different from the donor or, with a more modern language sponsor.

Illuminated patrons alongside the pure and simple commissioning combine the so-called artist's residence, that is, the artist is hosted by the client who provides studio and housing, often room and board and sometimes cost of materials for

a certain period at the end of which Client commissioned an exhibition of the young artist and may, if required by the contract, become the owner of one or more works.

The patron is therefore the lever of patronage. It must be said that always, especially in Italy, the great works of the past have been the object of commission both by the Church and by the patron Prince.

In 1400 the Commission of paintings was the rule as well as the rule was the drafting of a contract, also drawn up by a notary, where it was specified what was the work to be carried out, even there could be a summary description of the object of representation, sometimes the quality of the color to be used was also specified. Next to the Client there could also be the donor or financier.

Commission

However, the commission is also a contract that has precise laws.

In our legal system, the customer is understood as the person who, in the context of a contract for the performance of work or creation of an intellectual work, commissions the completion of a work or service, in the case that concerns us 'work of art, assuming the obligation of the consideration.

Notwithstanding the general rules of the law on copyright which establish that he automatically becomes owner of the work by the simple creation and holder of the property and moral rights on the same, in the presence of a contract of commission the artist with the creation becomes the holder of only moral (inalienable) rights and not of the property rights on the work which is already in the ownership of the client.

Of course, in the concrete case there are many thorny juridical aspects that could make commissioning and artist discuss especially in our time when it is no longer a question of commissioning a painting or sculpture and not even a photograph but works with very different media, installations and performances. It is therefore a good rule that the lawyer called to draw up a commission contract or the call for tenders for a project to finance works of art, artist's residences, youth

works and their subsequent exhibitions foresees in the legal shop who is the customer, if in addition to the customer there is a donor or sponsor or if he contributes to be one of the clients. In the case of more than one client, who is the owner of the work and / or the commissioned works. If the object of the commission is a work that lends itself to having more copies, how many of these will be owned by the client and how many of the artist, how many works and how long they will have to be exhibited and what kind of exhibitions have been promised artist (for example in the case of artist residency). The artist could also reserve some of the patrimony rights. Finally, the artist, to whom moral rights remain, will have to request where he expects the commissioned work to be exhibited after the realization and the first placement in an exhibition.

Known is the case of the painting commissioned by Diego Rivera from Nelson Rockefeller in New York in the 1930s. Mrs. Abby Rockefeller, mother of Nelson, after having founded the Moma and meeting young international painters, suggests to her son to commission a mural for the RCA Building lobby of the Rockefeller Center to one of the following painters: Matisse, Picasso and Rivera. The first two refuse and the work is commissioned to Rivera. The painting was supposed to be «a man at the crossroads looking towards the future» and the artist had delivered sketches of what he would paint approved. Rivera, however, decides to paint Lenin among others. Rockefeller writes to Rivera asking to eliminate the face of Lenin not present in the sketches but he refuses. The manager of the building liquidates the painter by paying him the agreed fee and the first vinee painting covered, in the attempt of Abbye Nelson Rockefeller to save it and take it to the Moma but this is not possible and then it is destroyed. It is clear that the theme of the work was foreseen in the contact and there was an approved sketch from which the artist had moved away so that even though the mural was paid it was not owned by him. For its part, the artist retains the ownership of moral rights including that of paternity, integrity of the work and the withdrawal of the same, inalienable rights.

As for the case law, it is clear in affirming that the principle with the client pass all the property rights. The Court of Milan in its judgment of 7 June 2016 on video affirmed that *the exercise of the rights of economic use of the video work belongs to those who organized the production of the work, assuming the art. 45 L.A. that the relations between the producer and the authors of the contributions are governed by works contracts that justify the attribution to the producer as a derivative of the right to economic exploitation of the cinematographic work. The Court continues the rule established by the aforementioned norm for cinematographic works expresses a general principle, applicable when the authors create a work of genius on commission and the desire to attribute to the client, in addition to the ownership of the material support, one or more faculties falling within the copyright law. In cases such as the one in question, in which the existence of a work contract is proven, the extent and size of the purchase depend on the object and purpose of the contract. The client acquires the equity rights that fall within the limits of the object and purpose of the contract. The author of the work, in fact, remains the owner of the powers included in the balance sheet other than those transferred to the client (Article 19 and Article 119, paragraph 5 of the Italian Law). Therefore, it must occur in practice, and from time to time, which rights of use have been transferred and if the parties have agreed to limit the limitations on the exercise of the rights of economic use of the commissioned works.* The client and the artist must therefore always have a written contract as detailed as possible even if the written form of the agreement is not essential (by way of derogation from the rules on copyright).



SUL REGIME DEL MARGINE NELLA CIRCOLAZIONE DELLE OPERE D'ARTE: L'ONERE PROBATORIO A CARICO DEL COLLEZIONISTA

Rosaria Giordano¹

Le difficoltà nell'applicazione del regime del cd. margine si compendiano, anche in sede applicativa, nel necessario contemperamento tra le esigenze, per certi versi speculari, di evitare una doppia imposizione ed un'evasione di imposta.

Le modalità mediante le quali, in concreto, si perviene al contemperamento delle finalità sottese alla disciplina sono quelle che attengono alla portata dell'onere probatorio posto a carico del cessionario rispetto ai controlli compiuti sull'assoluzione dell'IVA a monte da parte del proprio cedente.

Per lo più la giurisprudenza, sia unionale che nazionale, si è occupata dell'esame di casi che riguardano la ricorrente cessione di veicoli usati, tranne qualche raro

¹ Magistrato addetto all'Ufficio del massimario e del ruolo della corte di Cassazione.

precedente nel quale la S.C. ha fornito precisazioni anche con riferimento alla specifica questione della cessione delle opere d'arte.

Nondimeno, i principi espressi dalle Sezioni Unite della Corte di cassazione nella sentenza n. 21105 del 2017, pur relativa alla vendita di veicoli usati, hanno una vocazione espansiva al settore qui in esame, come si evince chiaramente dalle premesse argomentative di tale decisione nella quale si fa riferimento unitario alla normativa relativa al margine IVA.

A riguardo, non appare superfluo ricordare che l'art. 36 del d.l. 23 febbraio 1995, n. 41 (conv. dalla legge 22 marzo 1995, n. 85), nel testo modificato dalla l. 29 novembre 1995, n. 507, ha dato attuazione all'art. 26 *bis* della sesta direttiva 77/388/CEE del Consiglio del 17 maggio 1977 (articolo aggiunto dalla direttiva 94/5/CE del Consiglio del 14 febbraio 1994), che ha introdotto, nel sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, un regime particolare applicabile alle cessioni di beni d'occasione, di oggetti d'arte, da collezione o di antiquariato, comunemente definito regime del margine di utile.

L'intento di evitare che si determinino evasioni di imposta ha indotto la stessa Corte di Giustizia dell'Unione europea ad affermare che il regime d'imposizione del (solo) margine di utile realizzato in occasione della cessione costituisce un regime speciale facoltativo, derogatorio del sistema generale di cui alla direttiva 2006/112 e rispetto a questo meno oneroso (contemplando una base imponibile ridotta): ciò comporta, peraltro, che la disciplina concernente il suo ambito applicativo debba essere interpretata restrittivamente, nei soli limiti di quanto necessario al raggiungimento dell'obiettivo dell'istituto (v., tra le altre, Corte di giustizia 8 dicembre 2005, causa C-280/04, *Jyske Finans*; 3 marzo 2011, causa C-203/10, *Auto Nikolovi*; 19 luglio 2012, causa C-160/11, *Bawaria Motors*; 18 maggio 2017, C-624/15, *Litdana*).

In sostanza, l'applicabilità del regime del cd. margine deve essere limitata ai soli casi in cui il bene sia stato acquistato da un soggetto che non ha potuto detrarre l'imposta pagata a monte all'atto dell'acquisto del bene e che, dunque, ha sop-

portato interamente il carico impositivo, mentre si debba applicare il regime ordinario dell'IVA nel caso in cui il diritto alla detrazione sia stato esercitato, atteso che, in questa seconda ipotesi, non vi sarebbe nessuna doppia imposizione. Questi assunti sono stati più volte ribaditi nella giurisprudenza della Corte di legittimità che sembra, peraltro, anche nell'intervento operato a Sezioni Unite, avere assunto un approccio più rigoroso quanto agli oneri posti a carico del cessionario. Invero, nella pronuncia resa da ultimo in relazione al caso Litdana, la Corte del Lussemburgo ha enunciato il fondamentale principio per il quale l'art. 314 della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, come modificata dalla direttiva 2010/45/UE del Consiglio, del 13 luglio 2010, dev'essere interpretato nel senso che osta a che le autorità competenti di uno Stato membro neghino a un soggetto passivo, che abbia ricevuto una fattura sulla quale vi sia menzione tanto del regime del margine quanto dell'esenzione dall'imposta sul valore aggiunto (IVA), il diritto di applicare il regime del margine, anche qualora da una successiva verifica effettuata da dette autorità emerga che il soggetto passivo-rivenditore, fornitore dei beni d'occasione, non aveva effettivamente applicato detto regime alla cessione dei beni di cui trattasi, a meno che le autorità competenti non dimostrino che il soggetto passivo non ha agito in buona fede o che non ha adottato tutte le misure che gli si possono ragionevolmente richiedere al fine di assicurarsi che l'operazione effettuata non lo coinvolga in un'evasione tributaria.

Le Sezioni Unite, pur richiamando, nel proprio percorso argomentativo, siffatta decisione, finiscono per limitarne la portata in relazione alle peculiarità del caso concreto che aveva dato luogo alla pronuncia della stessa, al fine di confermare, in sostanza, la propria rigorosa giurisprudenza tradizionale circa gli oneri probatori posti a carico del cessionario che voglia beneficiare del regime, più favorevole e derogatorio rispetto a quello ordinario, del cd. margine.

In particolare, si è ribadito che il cessionario, al quale l'amministrazione finanziaria contesti, in base ad elementi oggettivi e specifici, l'indebita fruizione del regi-

me derogatorio del cd. margine utile, deve provare la propria buona fede, ossia di aver agito in assenza di consapevolezza di partecipare ad un'evasione fiscale e di aver adoperato la diligenza massima esigibile da un operatore accorto, secondo i criteri di ragionevolezza e di proporzionalità, in rapporto alle circostanze del caso concreto, al fine di evitare di essere coinvolto in una tale situazione, in presenza di indizi idonei a farne insorgere il sospetto.

Tuttavia, come già nei precedenti di legittimità che avevano riguardato nello specifico la circolazione delle opere d'arte, nelle fattispecie esaminate veniva in rilievo la situazione di cedenti che svolgevano a propria volta l'attività professionale di rivendita di beni e per i quali doveva presumersi, pertanto, che avessero beneficiato, come sottolineato dalle Sezioni Unite, della detrazione dell'IVA.

In questa ottica deve essere collocata la rigorosa affermazione, in termini di riparto degli oneri probatori tra il contribuente e l'Amministrazione finanziaria, laddove si afferma, rispetto al caso specifico concernente la cessione di veicoli usati, che l'acquirente che voglia beneficiare del regime del margine è tenuto ad individuare *“nei limiti dei dati risultanti dalla carta di circolazione in suo possesso, eventualmente integrati da elementi di agevole e rapida reperibilità, dei precedenti intestatari del veicolo, al fine di accertare, sia pure solo in via presuntiva, se l'IVA sia stata, o no, già assolta a monte da altri, nell'ambito della catena di fornitura, senza possibilità di detrazione: in caso di esito positivo, il diritto di applicare il regime del margine deve essere riconosciuto, anche qualora l'amministrazione dimostri, attraverso indagini e controlli inesigibili dal contribuente, che in realtà l'imposta, per qualsiasi motivo, non era stata detratta”*.

Differenti sembrano dover essere le considerazioni da effettuarsi nell'ipotesi nelle quali la cessione avvenga, rispetto alle opere d'arte, tra collezionisti privati.

Non appare peregrino ritenere, infatti, che in questa situazione non possa pretendersi l'applicazione dei rigorosi principi che operano laddove la cessione sia posta in essere da soggetti che svolgono quale propria attività di impresa la rivendita di opere d'arte.

In definitiva, se l'operazione di cessione avviene tra privati deve ritenersi che il cessionario, per beneficiare del regime derogatorio del margine, nell'ipotesi di contestazione da parte dell'Amministrazione finanziaria, debba essere limitato alla dimostrazione di aver controllato la "regolarità della posizione" del solo diretto cedente, dovendo presumersi che, essendo egli stesso un "consumatore finale" sia stato inciso dall'IVA.

Ciò implica che, nel non infrequente caso di plurime e successive cessioni tra privati della medesima opera d'arte, ciascun cessionario possa beneficiare del regime del cd. margine, realizzandosi, in difetto, quella doppia (*rectius*, plurima) imposizione che la normativa europea vuole evitare.

ON THE REGIME OF THE MARGIN IN THE CIRCULATION OF WORKS OF ART: THE BURDEN OF PROOF BORNE BY THE COLLECTOR

Rosaria Giordano ¹

Difficulties in applying the regime of the cd. margins are summarized, even when applied, in the necessary reconciliation between the needs, in some ways specular, to avoid double taxation and tax evasion.

The modalities through which, in concrete, we come to the reconciliation of the aims underlying the discipline are those that are relevant to the extent of the probatory burden placed on the transferee with respect to the checks carried out on the upstream VAT .

For the most part the jurisprudence, both community and national, has dealt

¹ Magistrate assigned to the office of the maxim and the role of the court of Cassation

with the examination of cases concerning the recurring sale of used vehicles, except for some rare precedents in which the S.C. he also provided clarifications regarding the specific issue of the sale of works of art.

Nevertheless, the principles expressed by the United Sections of the Supreme Court in sentence no. 21105 of 2017, although relative to the sale of second-hand vehicles, have an expansive vocation to the sector under consideration, as can be clearly seen from the argumentative premises of this decision which refers to the VAT margin legislation.

In this regard, it does not seem superfluous to recall that art. 36 of the d.l. 23 February 1995, n. 41 (conv. From the law of March 22, 1995, No. 85), in the text modified by the l. 29 November 1995, n. 507, has implemented art. 26a of the Sixth Council Directive 77/388 / EEC of 17 May 1977 (Article added by Council Directive 94/5 / EC of 14 February 1994), which introduced a scheme in the common system of value added tax particularly applicable to the sale of second-hand goods, art objects, collectibles or antiques, commonly referred to as the profit margin scheme.

The aim of preventing the occurrence of tax evasion has led the European Court of Justice itself to state that the system for imposing the (only) profit margin made at the time of the sale constitutes an optional special regime, a derogation from the general system referred to in Directive 2006/112 and with respect to this less burdensome (contemplating a reduced tax base): this implies, moreover, that the regulation concerning its scope must be interpreted restrictively, within the limits of what is necessary to achieve the objective of the institution (see, inter alia, Court of Justice of 8 December 2005, case C-280/04, Jyske Finans, 3 March 2011, case C-203/10, Auto Nikolovi, 19 July 2012, case C -160/11, Bawaria Motors, May 18, 2017, C-624/15, Litdana).

In essence, the applicability of the regime of the so called margin must be limited only to cases in which the asset has been purchased by a person who could not deduct the tax paid upstream at the time of purchase of the asset and which,

therefore, has borne entirely the tax burden, while should apply the ordinary VAT regime if the right to deduct has been exercised, since in this second hypothesis there would be no double taxation.

These assumptions have been repeatedly reaffirmed in the jurisprudence of the Supreme Court, which seems, moreover, also in the intervention made to the United Sections, to have taken a more rigorous approach with regard to the charges placed on the transferee.

Indeed, in the latest ruling in relation to the Litdana case, the Court of Luxembourg set out the fundamental principle by which art. 314 of Council Directive 2006/112 / EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax as amended by Council Directive 2010/45 / EU of 13 July 2010 should be interpreted as meaning that which prevents the competent authorities of a Member State from denying a taxable person who has received an invoice indicating both the margin scheme and the exemption from value added tax (VAT), the right to apply the margin scheme, even if a subsequent verification carried out by those authorities shows that the taxable dealer, a supplier of second-hand goods, had not actually applied that system to the transfer of the assets in question, unless the competent authorities do not prove that the taxable person has not acted in good faith or has not taken all the measures that can reasonably be required to ensure that the transaction is not carried out involve him in a tax evasion.

Although the United Sections, in referring to their argumentative path, such a decision, end up limiting its scope in relation to the peculiarities of the specific case that had given rise to the ruling, in order to confirm, in essence, its strict traditional jurisprudence about the burden of proof borne by the transferee who wants to benefit from the regime, more favorable and derogatory than the ordinary regime, of the so-called. margin.

In particular, it was reiterated that the assignee, to whom the financial administration contests, on the basis of objective and specific elements, the undue use of the exemption regime of the so-called. useful margin, must prove his good faith,

that is to say he acted in the absence of awareness of participating in a tax evasion and to have used the maximum diligence due by a prudent operator, according to the criteria of reasonableness and proportionality, in relation to the circumstances of the specific case, in order to avoid being involved in such a situation, in the presence of suitable indications to make the suspect arise.

However, as already in the legitimacy precedents that had specifically concerned the circulation of works of art, in the cases examined it was relevant the situation of assignors who in turn carried out the professional activity of resale of goods and for which they had to presume, therefore, that they benefited, as underlined by the United Sections, of the deduction of VAT.

From this point of view, the rigorous affirmation must be placed, in terms of allocating the probative burdens between the tax payer and the financial administration, where it is stated, with respect to the specific case concerning the sale of second-hand vehicles, that the purchaser wishing to benefit from the scheme the margin is required to identify *«within the limits of the data resulting from the registration card in its possession, possibly supplemented by elements of easy and rapid availability, of the previous holders of the vehicle, in order to ascertain, even if only in a presumptive manner, whether the VAT has been or is not already completed upstream by others, within the supply chain, without the possibility of deduction: if successful, the right to apply the margin scheme must be recognized, even if the administration demonstrates, through investigations and checks uncollectable by the tax payer, that in reality the tax, for whatever reason, had not been deducted »*.

Different seem to be the considerations to be made in the hypothesis in which the sale takes place, with respect to works of art, among private collectors.

In fact, it does not seem peregrine to believe that in this situation the application of the rigorous principles that operate when the sale is carried out by persons who carry out the resale of works of art as their own business activity cannot be expected.

Ultimately, if the sale transaction takes place between individuals, it must be

considered that the transferee, in order to benefit from the derogatory regime of the margin, in the event of a dispute by the Financial Administration, must be limited to demonstrating that he has checked the «regularity of the position» of the only direct transferor, having to presume that, being himself a «final consumer» has been affected by VAT.

This implies that, in the not infrequent case of multiple and successive transfers between private individuals of the same work of art, each transferee can benefit from the regime of the CD. margin, realizing, in defect, the double (*rectius, plurima*) imposition that the European legislation wants to avoid.

Didascalie

In copertina e a pagina. 12 :

Lynette Yidaom-Boakye, Switcher, 2013

Courtesy Fondazione Sandretto Re Rebaudengo

Pag. 3 Otto Berchem, Dive for Dreams, 2017
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol

Pag. 31 Mario Garcia Torres, Untitled (Missing Piece), 2005
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol

pag. 41 Jorge Peris, Picus, 2012
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol

Pag. 42 Menashe Kadishman, Le Caterina Le, 1991
Courtesy Caterina Gori

pag. 53 Kulanji Kia Henda, Redefining the power II (serie 75 with Shunnuz Fiel), 2011
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol

pag. 54 Rodrigo Hernandez, Pedazo de pueblo, 2015
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol

Pag. 61 Gabriele De Santis, Love bags, 2014
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol

Pag. 79 Markus Schinwald, Manipulated portrait, 2004,
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol

Pag. 89 Scott Reeder, Smoking Flower, 2011,
Courtesy AGI Verona, Giorgio Fasol



Israel Museum Jerusalem

passato, presente, futuro

ASSOCIATEVI
Per il programma 2019!



AIMIG Onlus

Amici Italiani del Museo d'Israele di Gerusalemme

Amici Italiani del Museo d'Israele di Gerusalemme

Via Marina, 3 - 20121 Milano

<http://www.aimig.it> Email: info@aimig.it

C.F.97505450151 IBAN: IT 9 IT 03268 01603 0524 6985 4600

SWIFT SELBIT2BXXX

Associatevi !!!



Stampato nel mese di Ottobre 2018 da
L'Artistica Savigliano



LMF

la mia finanza