

N.2 | LUGLIO 2022

IL LABIRINTO

DEL PROFESSIONISTA

RIVISTA DI AGGIORNAMENTO

Realizzata da 24 Ore Professionale
in collaborazione con Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili





Newsletter realizzata da
24 Ore Professionale
in collaborazione con
Unione Nazionale
Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili

Proprietario ed Editore:
Il Sole 24 Ore S.p.A.

Sede legale
e amministrazione:
Viale Sarca, 223 - 20126 Milano
Redazione:
24 ORE Professionale

© 2022 Il Sole 24 ORE S.p.a.
Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione
anche parziale e con qualsiasi
strumento.

I testi e l'elaborazione dei testi, anche
se curati con scrupolosa attenzione,
non possono comportare specifiche
responsabilità per involontari errori e
inesattezze.

Chiusa in redazione:
5 Luglio 2022

Sommario

Siamo arrivati ad un punto che

*Presentazione del XIV Forum dei Giovani Commercialisti
Matteo De Lise - Presidente UNGDCEC*

4

Liberalità indirette – coacervo “ereditario” e coacervo delle donazioni. Lo stato dell’arte

Calogero Vecchio e Lorenzo Pavoletti

7

Migliorare la giustizia tributaria per recuperare il rapporto tra fisco e contribuente. La riforma è solo il primo passo

*Francesco Cataldi
Consigliere di Giunta UNGDCEC*

11

Cultura della sostenibilità: crescita delle competenze in previsione dell’introduzione degli Standard Europei di Rendicontazione di Sostenibilità

*Sara Pelucchi
Presidente Commissione Nazionale di Studio Rapporti con Fondazione O.I.B.R.,
Informativa non finanziaria e Business Reporting*

15

Il grado di digitalizzazione della pubblica amministrazione: esiti dell’indagine condotta dall’UNGDCEC

*Deborah Righetti – Segretario Fondazione Centro Studi UNGDCEC
Claudio Sica – Presidente Commissione di studio UNGDCEC “Professionista e studi professionali: digitalizzazione, organizzazione, responsabilità e riforma delle professioni”*

22

Il ruolo della governance all’interno delle strategie ESG

Fabio Sansalvadore, consigliere CDA Fondazione Centro Studi UNGDCEC

28

Le aggregazioni professionali: strumento per l’evoluzione delle professioni ma servono degli interventi ad hoc

*a cura di Francesco Savio - Giunta Nazionale UNGDCEC
e Massimiliano Dell’Unto – Cda Fondazione Centro Studi UNGDCEC*

31

Il recesso consensuale del socio nelle s.r.l.

*a cura di Gianvito Moretta
Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC*

36

Riflessioni sulla composizione negoziata della crisi: aspettative sopravvalutate o tempi fisiologici del sistema? Una proposta innovativa per un reale cambio di marcia

*Marco Anesa, Amedeo di Pretoro
Componenti CDA Fondazione Centro Studi UNGDCEC*

39

Bonus edilizi: focus sul condòmino moroso

*Gabriele Manuquerra; Pier Maria Prisco
Commissione Nazionale di Studio UNGDCEC “Bilancio e revisione”*

46

Transfer pricing e intervallo di libera concorrenza: verso l’allineamento agli standard OCSE

Natalie Bissoli

50



Cessione d'azienda nella composizione negoziata della crisi senza rischi ?

a cura di Pierpaolo Galimi e Paolo Florio

55

News e approfondimenti

L'Oic interviene sulle società cooperative

Gianluca Dan, Sabrina Rigo,

Il Sole 24 Ore, Estratto da "La Settimana Fiscale", Edizione del 6 luglio 2022, n. 27, pag. 34-38

60

SOMMARIO



Siamo arrivati ad un punto che

Presentazione del XIV Forum dei Giovani Commercialisti

Matteo De Lise - Presidente UNGDCEC

Rimini, seconda edizione del nostro “Labirinto” primo Forum estivo lontano da Roma primo Forum della nuova era. Avevamo bisogno di dire e fare “cose” nuove, abbiamo bisogno di chiarire che noi, i Commercialisti, un ruolo lo abbiamo non dobbiamo cercarlo o costruirlo.

Il XIV Forum dei Giovani Commercialisti che si terrà a Rimini il 15 luglio è tutto nuovo, nel posto, nei contenuti e nella forma, partiamo dai contenuti per spiegarne poi la forma.

I temi saranno di stretta attualità, la transizione digitale ed ecologica, l’impatto che queste avranno sulle nostre economie, perché il presente ed il futuro dei nostri studi su questi due temi gioca la partita più importante, la necessità di saper cogliere nel cambiamento opportunità di crescita e profitto deve essere quel valore in più che la nostra categoria deve e dovrà fornire a se stessa ed ai nostri clienti.

Perché questi temi sono così importanti? Questa è la domanda alla quale la nostra generazione dovrà rispondere e saper argomentare da qui in avanti. Anni fa è stato evidenziato, e faccio riferimento all’ “Agenda 2030”, che i soli valori economico/finanziari non basteranno più nella valutazione di un’impresa e bisognerà sempre più considerare quanto la stessa sia sostenibile rispetto al mercato ed all’ambiente che la circonda. Vi saranno nuovi parametri che guideranno gli investimenti, con una visione più ampia che vada oltre le tradizionali variabili economiche e finanziarie. È cambiato il mercato, ed il modo con cui il mercato guarda a professionisti e imprese: stiamo affrontando un cambiamento culturale che i professionisti devono essere in grado di spiegare e rendicontare, favorendo la competitività delle aziende assistite, misurando i capitali intangibili, il know how della forza lavoro, il capitale reputazionale, le competenze, gli investimenti in ricerca e sviluppo e la sostenibilità ecologica e sociale.

Questi temi e l’economia digitale saranno al centro del Forum, trattati con la consueta qualità dell’Unione, insieme ad esperti qualificati ed alla politica per-

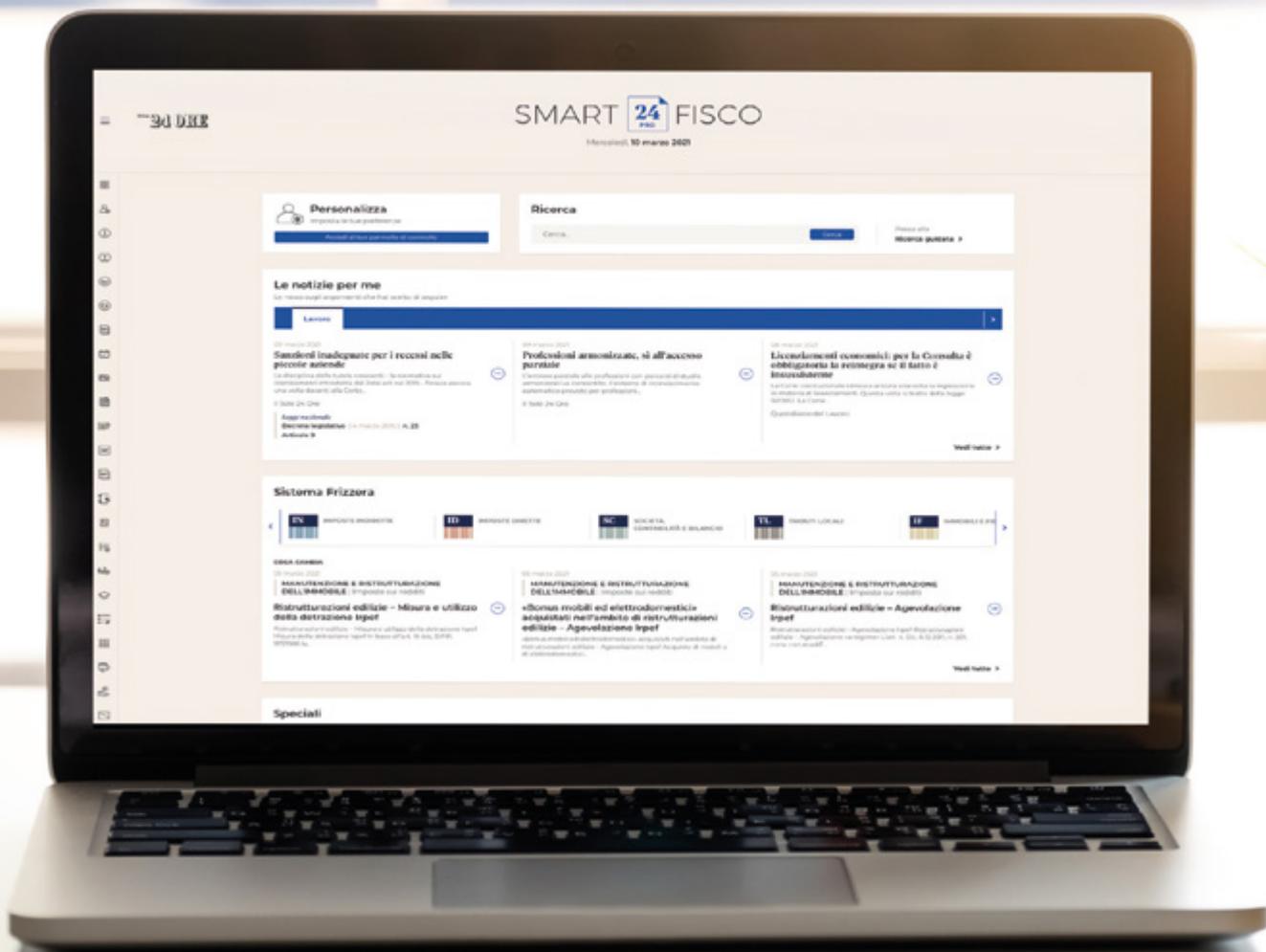


ché restiamo fermamente convinti che le interazioni fra le parti e la contaminazione fra politica e professione è l'unica chiave di volta per un futuro migliore. Ma c'è di più. A dimostrazione che serve la giusta comunicazione, unita alla competenza, per fare la differenza, sono in programma due "speech", che serviranno da stimolo sulla necessità di meglio comprendere il contesto storico in cui viviamo. Ci sarà poi per la prima volta uno spazio a microfoni aperti, riservato al mondo Unione, per dare spazio a pensieri, idee e proposte, per evidenziare i contenuti che nascono dal nostro percorso associativo in tutte le sue fasi. Questo evento sarà la dimostrazione che i Commercialisti rivestono un ruolo importante nella società civile indirizzando la vita economica del paese, fornendo consulenza specialistica alle attività economiche, gestendo la crisi d'impresa, veicolando investimenti, dando consulenza qualificata in tema di finanza d'impresa e dando supporto agli imprenditori grazie alle capacità di analisi e di lettura degli accadimenti economici.

Gli articoli scritti in questo nuovo numero dimostrano ancor più chiaramente quello che siamo. Il tempo dei populismi e dell'approssimazione deve finire, la qualità in ogni sua forma dovrà fare la differenza, Noi, la nostra associazione e la nostra categoria abbiamo finalmente l'opportunità di essere la differenza con la Qualità che ci contraddistingue.

Siamo finalmente nella nostra categoria in una nuova fase dopo anni di confusione e smarrimento, abbiamo nuovi protagonisti, dovremo avere anche nuovi metodi che possano essere d'aiuto alla costruzione di quello che verrà, il Forum di Rimini servirà ancora una volta a dimostrare come vi sia un'Associazione ed una generazione pronta a fare la propria parte. Servirà dimostrarlo a tutti, anche a noi stessi!

EDITORIALE



Smart24 Fisco Start
L'essenziale per il tuo
aggiornamento.



Smart24 Fisco Frizzera
Al tuo fianco nel lavoro,
ogni giorno.



Smart24 Fisco Premium
Quello che cerchi,
dalla teoria alla pratica.



Smart24 Fisco Pro
L'offerta più completa
per la tua informazione.

Smart24 Fisco. Più rapido, più efficiente, più adatto a te.

Smart24 Fisco è l'innovativo sistema informativo del Sole 24 Ore, progettato sulle tue esigenze con 4 soluzioni che rendono il lavoro rapido ed efficiente. **Scegli Smart24 Fisco Pro, Premium o Start** per consultare il patrimonio di documentazione fiscale del Sole 24 Ore oppure **Smart24 Fisco Frizzera** per accedere alle guide pratiche con le norme e le regole applicative.

smart24fisco.com

SMART **24** FISCO
Smart work, smart life.



Liberalità indirette – coacervo “ereditario” e coacervo delle donazioni. Lo stato dell’arte

Calogero Vecchio e Lorenzo Pavoletti

UNGDCEC

La pianificazione del passaggio generazionale si connota di una sempre crescente complessità sotto il profilo tributario, e ciò è imputabile anche ad un impianto normativo frammentato, su cui Amministrazione Finanziaria e Giurisprudenza proseguono da anni un lavoro interpretativo assai complesso, che sta (forse) gradualmente trovando un piano di coerenza, o quantomeno, definizione univoca.

Il nuovo anno si è infatti aperto con alcuni pronunciamenti della giurisprudenza di merito e di legittimità che probabilmente segnano un punto di arrivo su alcune tematiche oggetto di note controversie.

In primo luogo, l’Istituto del coacervo, e la sua applicabilità nell’ambito successorio ovvero nell’ambito delle donazioni.

Come noto, il coacervo risulta, oggi, implicitamente abrogato, nell’imposta sulle successioni, a causa della soppressione del meccanismo impositivo “a scaglioni” a favore dell’imposizione sulla base di aliquote proporzionali.

Orbene, dal momento che il dettame dell’art. 8, comma 4 del D. Lgs. n. 346/1990 era nel senso di considerare “*ai soli fini delle aliquote applicabili*” le donazioni effettuate in precedenza, tale disposto rimane oggi inefficace dal momento che le precedenti aliquote sono state abrogate a fronte delle nuove aliquote fisse.

Il consolidamento del principio sopra esposto, tuttavia, ha dovuto attendere diversi anni a causa delle divergenze interpretative emerse tra la giurisprudenza e l’Amministrazione Finanziaria dando luogo ad una rilevante mole di contenziosi.

Ebbene, appare opportuno segnalare la recentissima sentenza della Corte di Cassazione (Sentenza n. 17623 del 31 maggio 2022) che, in continuità con i precedenti orientamenti (cfr. *ex multis*, le sentenze: n. 2273/2020; n. 10255/2020 n. 32830/2018; n. 758/2019; n. 22738/2020; n. 727/2021; ordinanza n. 10171/2022) ha statuito che nell’ambito dell’imposta sulle successioni, il coacervo delle dona-



zioni precedenti di cui all'art. 8, comma 4. del D. Lgs. n. 346/1990 deve ritenersi implicitamente abrogato con la nuova disciplina dell'imposta successoria che ha previsto aliquote e franchigie fisse e non più progressive.

In tale occasione la Corte ha avuto altresì modo di chiarire che a maggior ragione l'applicazione del coacervo delle donazioni precedenti deve essere esclusa con riferimento a quelle donazioni operate nel periodo in cui l'imposta risultava soppressa (i.e. tra ottobre 2001 e ottobre 2006).

Tale pronunciamento, insieme a quelli espressi precedentemente, anche sul fronte della giurisprudenza di merito (da ultimo, si segnala la Sentenza della CTP Firenze n. 157/2/2022), dovrebbe auspicabilmente far desistere l'Amministrazione Finanziaria – che, come detto, non si era conformata ai principi interpretativi sopra richiamati (al riguardo si fa rinvio alla Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 3/2008) – dal proseguire l'attività accertativa e le relative contestazioni in materia.

Ciò detto sul fronte "successorio", appare opportuno evidenziare anche la recente evoluzione giurisprudenziale in merito declinazione dell'Istituto del coacervo nell'ambito dell'imposta sulle donazioni, dal momento che, se da un lato il coacervo è stato (implicitamente) abrogato per l'imposta sulle successioni, lo stesso non può dirsi con riferimento all'imposta sulle donazioni, ove l'Istituto continua a trovare applicazione.

Ai sensi dell'art. 2, comma 47 del D.L. n. 262/2006, infatti, l'imposta sulle successioni e donazioni si concretizza come una "nuova" imposta la cui operatività si estrinseca "in quanto compatibile" anche mutuando le disposizioni del *corpus* normativo di cui al d. lgs. n. 346/90.

In siffatto contesto, e diversamente da quanto osservato in ambito successorio, l'art. 57 del D. Lgs. n. 346/1990, come è noto, non fa alcun esplicito riferimento all'applicazione delle aliquote (contrariamente a quanto disposto dall'art. 8 precedentemente richiamato), limitandosi a prevedere la maggiorazione del valore dei beni oggetto di donazione di un importo pari al valore complessivo delle donazioni effettuate anteriormente dal donante al donatario.

Ebbene, in tale contesto sono intervenute importanti elaborazioni da parte della giurisprudenza di legittimità circa l'operatività dell'Istituto in parola.

È interessante al riguardo il principio espresso dalla Corte di Cassazione con la sentenza n. 727 del 19 gennaio 2021, secondo cui - pur ferma restando l'applicabilità dell'Istituto del coacervo nell'ambito dell'imposta sulle donazioni - lo stesso non può estendersi fino al punto di computare a detrimento delle franchigie le precedenti donazioni fiscalmente irrilevanti, ivi includendo quelle donazioni intervenute nell'interregno temporale (2001-2006) in cui l'imposta era soppressa.

La *ratio* del pensiero espresso dai giudici è chiara, oltre che condivisibile.

Da un lato, con riferimento alle donazioni fiscalmente irrilevanti, ovvero esenti (es. donazioni di modico valore, ovvero quelle registrate gratuitamente), immaginare l'inclusione di tali atti nell'ambito del coacervo si tradurrebbe nell'applicazione distorta e contraddittoria della norma, dal momento che trattasi di liberalità per quali il Legislatore non aveva già manifestato alcun interesse im-



positivo prevedendo espressamente, appunto, l'irrilevanza.

Inoltre, chiariscono i giudici, l'ambito applicativo del coacervo incontra un limite anche in relazione alle donazioni che, pur essendo fiscalmente rilevanti in base all'attuale disciplina vigente, risultavano esenti al momento della precedente donazione.

Ancora più lucido, infine, il principio secondo cui l'Istituto del coacervo (la cui *ratio*, si ricorda, è antielusiva) non può estendersi sino a ricomprendere le donazioni effettuate nel periodo di soppressione dell'imposta, dal momento che le donazioni effettuate in tale intervallo temporale sono prive, *in nuce*, di intento antielusivo.

Soffermandosi ancora nell'ambito dell'imposta sulle donazioni, è degna di menzione anche la recente giurisprudenza intervenuta in merito all'accertamento e all'imposizione delle c.d. liberalità indirette.

Si tratta della Sentenza della Corte di Cassazione n. 11831 del 12 aprile 2022, intervenuta in materia di accertamento (e assoggettamento a tassazione) delle liberalità indirette.

In tale frangente, i giudici, ribadito il principio secondo cui le liberalità indirette rimangono assoggettabili a tassazione nell'ambito del nuovo tributo reintrodotto dall'art. 2, commi 47-54 del D.L. n. 262/2006, hanno declinato i meccanismi impositivi concretamente applicabili mediante il coordinamento tra il disposto di cui all'art. 1, comma 4 bis, l'art. 55 e l'art. 56 bis del D. Lgs. n. 346/1990. Orbene, con riferimento all'art. 1, comma 4 bis poc'anzi richiamato - a mente del quale le liberalità indirette risultanti da atti soggetti a registrazione, che siano collegate ad atti concernenti il trasferimento o la costituzione di diritti immobiliari ovvero il trasferimento di aziende, non scontano l'imposta sulle donazioni se qualora per l'atto sia prevista l'applicazione dell'imposta di registro, in misura proporzionale, o dell'IVA - l'importante statuizione della Corte attiene al principio secondo cui, al fine di riconoscere l'esenzione, non è necessario che il collegamento sia esplicitamente dichiarato in atto (con ciò invertendo il precedente orientamento espresso con la Sentenza n. 13133/2016, ove l'esplicito richiamo del collegamento nell'atto fu ritenuta condizione necessaria), potendosi tale collegamento desumere da elementi fattuali e oggettivi.

Secondo la Corte, partendo dal principio di cui sopra, ne consegue che sono soggette all'obbligo di registrazione ex art. 55 del D. Lgs. n. 346/1990 quelle liberalità indirette risultanti dagli atti soggetti a registrazione diverse da quelle esenti ex art. 1, comma 4 bis, e pertanto, le liberalità indirette aventi ad oggetto beni o diritti diversi da immobili o aziende (quali ad esempio le quote di partecipazione societaria, i crediti, i beni mobili, il denaro ecc.) prive del collegamento con un atto traslativo o costitutivo di diritti reali immobiliari o di aziende.

Da ultimo, con riferimento alle liberalità indirette non risultanti in atti soggetti a registrazione, la Corte fornisce un granitico principio secondo cui l'accertabilità (e la conseguente tassabilità) può operare soltanto laddove si verifichino le condizioni (tra loro alternative) dettate dall'art. 56 bis del D. Lgs. n. 346/1990, e dunque: (i) le liberalità siano volontariamente registrate ovvero (ii) le libera-

UNGDCEC



lità siano dichiarate dallo stesso contribuente nell'ambito del procedimento di accertamento di altri tributi.

Con riferimento a tale ultima ipotesi, inoltre, occorre che la liberalità confessata nell'ambito di un accertamento avente ad oggetto altri tributi abbia, anche tenuto conto delle liberalità pregresse, procurato un arricchimento del donatario superiore alle franchigie oggi in vigore, e pertanto (i) Euro 1 milione nei rapporti di coniugo e parentela in linea retta (ii) Euro 100 mila nei casi di sorelle e fratelli (iii) Euro 1,5 milioni per soggetti portatori di handicap (l'imposta sarà invece dovuta sull'intero importo laddove non siano previste franchigie). Si ricorda, inoltre, altresì che le liberalità dirette oggetto di *disclosure* nell'ambito dei procedimenti di accertamento scontano sempre l'aliquota dell'8% (senza irrogazione di sanzioni), diversamente da quanto invece accade per quelle oggetto di registrazione volontaria, per le quali il *favor* del Legislatore si traduce nell'applicazione delle aliquote al 4% - 6% - 8%, sempre fermo restando il riconoscimento delle franchigie nella misura poc'anzi indicata (Cassazione, Sentenza n. 27655 del 3 dicembre 2020).

UNGDCEC



UNGDCEC

Migliorare la giustizia tributaria per recuperare il rapporto tra fisco e contribuente. La riforma è solo il primo passo

Francesco Cataldi - Consigliere di Giunta UNGDCEC

Il rapporto tra fisco e contribuente si è deteriorato negli ultimi anni complice il regime inquisitorio che alcuni interventi normativi hanno creato.

L'evasione dilaga, è noto, e il fisco tenta di arginarla con strumenti sempre più invasivi: sanzioni amministrative e penali, riscossione ed esecuzioni dei crediti erariali velocizzate, nuovi adempimenti a carico dei contribuenti e, ai fini accertativi, presunzioni che invertono sul contribuente l'onere probatorio.

Una pesca con rete a maglie strette che raccoglie, sovente, contribuenti i quali non sono evasori, bensì malcapitati che, semplicemente, non riescono a difendersi dalle presunzioni del fisco che invertono l'onere della prova.

La generalizzazione e la standardizzazione degli strumenti accertativi, per quanto necessari a individuare potenziali evasori, colpiscono indiscriminatamente.

Ciò potrebbe anche ritenersi fisiologico e "accettabile" ove la difesa fosse effettiva sia in ragione degli strumenti processuali e sostanziali che dei costi del giudizio.

Gli accertamenti standardizzati, applicati massivamente, vengono "subiti", invece, dai contribuenti, i quali spesso decidono di pagare somme non dovute perché mancano gli strumenti processuali (ad esempio pieno utilizzo della prova testimoniale) per offrire la pretesa prova negativa o perché, tenuto delle spese di giudizio, il costo di tre gradi di giudizio può risultare talmente elevato che "economicamente" non conviene difendersi se l'accertamento non è di importo elevato.

Ciò incrina quel rapporto di fiducia tra Stato e contribuente che è necessario per ottenere un atteggiamento collaborativo, indispensabile per ridurre l'evasione.

Pertanto, necessariamente va ripensato l'intero sistema fiscale e processuale tributario italiano.

Un sistema che deve mettere al centro il contribuente ed essere più semplice e chiaro. La lotta all'evasione deve essere effettuata prevalentemente con strumenti accertativi



di tipo analitico e con la massima ponderazione delle presunzioni in quanto deve essere garantito sempre, concretamente, il diritto di difesa del contribuente.

In questo quadro complessivo, la riforma della giustizia tributaria, in corso, è solo uno dei tasselli che potrebbe migliorare il rapporto tra Stato e cittadino-contribuente, forse il più importante tenuto conto che il processo è l'ultima istanza per la tutela del contribuente.

Il legislatore, stando a quanto riportato nel disegno di legge recante "*Disposizioni in materia di giustizia e di processo tributario*" che è stato trasmesso il primo giugno per l'esame alle Camere non è coraggioso perché omette un necessario cambio culturale. Ignora una delle richieste arrivate da tutti, o quasi, gli attori della giustizia tributaria ossia l'eliminazione della stretta correlazione tra le commissioni tributarie e il Mef al fine di garantire quella terzietà necessaria che viene messa, ovviamente, in discussione se la giustizia tributaria viene organizzata e gestita dal MEF che, attraverso l'Agenzia delle Entrate, è una delle principali controparti del contribuente.

Il Cittadino contribuente ha necessità e diritto a un Giudice terzo oltre ogni ragionevole dubbio.

L'Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili ha reclamato a gran voce, e più volte, che il primo passo è quello di affidare la gestione e l'organizzazione degli organi giudicanti di merito a un organismo terzo e imparziale distinto dal MEF.

Terzietà che manca, altresì, nel reclamo e nella mediazione, introdotti con l'ambizione di essere degli strumenti centrali per la deflazione tributaria, e che, invece, proprio in mancanza di terzietà, nella sostanza, sono inefficaci e, comunque, non raggiungono gli effetti sperati.

L'art. 17-bis del d.lgs. n. 546/92 prevede, infatti, che il reclamo venga presentato e deciso dallo stesso ente che emette l'atto.

È palmare che l'emittente difficilmente rivedrà il proprio operato (eccetto i casi di marchiani errori) con la conseguenza che l'istituto, nella maggior parte dei casi, si traduce in una perdita di tempo ed energia senza raggiunge l'obiettivo prefissato.

Nonostante le richieste del mondo professionale, tra cui anche l'UNGDCEC, stupisce che il disegno di legge nulla dica in merito, lasciando invariata la norma.

Sarebbe opportuno che il legislatore ci ripensi e magari, in sede di conversione del D.L., affidi la gestione del reclamo e della mediazione tributaria ex art. 17 bis d.lgs. n. 546/92 a un organo terzo, diverso dall'ente che emette l'atto impugnato, che potrebbe essere individuato nel Garante del contribuente e/o un Giudice monocratico e/o in un organismo terzo specializzato, al fine di garantire l'efficacia deflattiva di tali procedure.

Prima di passare agli aspetti positivi del disegno di legge, non si può non evidenziare che, nell'attuale testo, i laureati in possesso di una laurea in economia sono esclusi dal novero di coloro che possono partecipare ai concorsi per la "magistratura tributaria". La formazione economica-aziendalistica è, invece, fondamentale per apportare quelle competenze tecniche necessarie al Giudice tributario ed evitare il ricorso massivo a consulenze tecniche d'ufficio che aumenterebbero ulteriormente i tempi e i costi, già elevati, della giustizia tributaria.

La novità più interessante è, invece, la previsione di un Giudice tributario altamente

UNGDCEC



specializzato e a tempo pieno.

Va accolta con favore anche l'introduzione del Giudice monocratico che, chiamato a giudicare nelle liti di valore ridotto (fino a 3.000 euro), potrebbe garantire una maggiore economicità per la giustizia tributaria interamente considerata.

Così come positiva è la previsione della possibilità che la conciliazione giudiziale venga sollecitata e proposta dalla stessa Commissione Tributaria, aumentando così l'efficacia di tale istituto deflattivo.

L'introduzione della prova testimoniale, utile al contribuente per difendersi dalle presunzioni che invertono su di lui l'onere della prova, pecca di coraggio da parte del legislatore.

Sebbene, infatti, sia stata espressamente prevista nel disegno di legge, risulta strutturata con eccessive limitazioni che la rendono, di fatto, astratta.

I limiti relativi, da un lato, alla sola forma scritta, così come, dall'altro, agli atti impositivi basati su verbali impositivi o atti facenti pubblica fede (fino a querela di falso), rischiano di rendere la prova testimoniale tributaria poco utilizzabile.

Una riflessione più attenta merita l'ulteriore limitazione alle impugnazioni prevista nel disegno di legge.

Invero, il diritto di impugnare la decisione di primo grado per le controversie di valore inferiore a 3.000,00 euro viene limitato ai casi di violazione di norme procedurali, costituzionali o unionali e dei relativi principi regolatori.

Il diritto di difesa del contribuente, per le "liti minori", quindi, viene confinato in un unico grado di giudizio di merito.

Non è la prima volta che il legislatore (ad esempio con il d.lgs. n. 40/2006 che ha modificato l'art. 360 c.p.c. sulle sentenze impugnabili e i motivi di ricorso per cassazione), nell'ottica di deflazionare il contenzioso tributario, prevede una limitazione alle impugnazioni.

Pertanto, occorre seriamente domandarsi se la necessità di deflazionare il contenzioso consenta la compressione estrema del diritto di difesa.

L'elevato carico degli arretrati dei contenziosi, che allunga i tempi della giustizia, è di certo un problema da risolvere perché avere una sentenza definitiva dopo dieci anni e lasciare il contribuente esposto all'alea del giudizio per così tanto tempo equivale a non avere giustizia e sicuramente allontana dal nostro paese investitori esteri.

Però, la soluzione non può essere la limitazione del diritto di difesa.

È sotto gli occhi di tutti che le limitazioni alle impugnazioni, già introdotte, non hanno prodotto gli effetti sperati (vedi modifiche all'art. 360 c.p.c.).

Estremamente importate, per la concreta deflazione del contenzioso, è il ruolo della Suprema Corte di Cassazione che deve necessariamente tornare a svolgere la sua funzione nomofilattica in materia tributaria e assicurare la stabilità dei principi espressi. Il frequente *overruling* disorienta e incentiva le impugnazioni.

Le impugnazioni si ridurranno solo con l'aumento della qualità delle decisioni emesse da un Giudice totalmente indipendente dal MEF e, quindi, con una giustizia tributaria credibile e affidabile.

Il problema dell'arretrato potrà essere risolto con una nuova definizione delle liti pendenti, migliorativa (con, ad esempio, percentuali di definizione inferiori o con tempi di pagamento più lunghi) rispetto a quella prevista dall'art. 6 del d.l. n. 119 del



2018, che incentivi all'adesione i contribuenti che non vi avevano aderito. Pertanto, la direzione del disegno di legge è, sì, quella giusta ovvero quella di professionalizzare la giustizia tributaria, l'auspicio, quindi, è quello che la riforma venga attuata.

Migliorare il rapporto con il contribuente è indubbiamente la chiave di volta risolutiva dei numerosi problemi della giustizia tributaria italiana. Si potrà ottenere riducendo l'utilizzo delle presunzioni a favore del fisco cui si è fatto massimo e ingiustificato ricorso anche in tempi recenti e limando il disegno di legge in sede di conversione e, quindi, tra gli altri, rescindendo il legame della giustizia tributaria dal Mef, affidando la mediazione ai sensi dell'art. 17-bis del d. lgs n. 546/92 a un organismo terzo, nonché garantendo strumenti di prova che assicurino la difesa e consentano di resistere alle presunzioni che invertono, spesso ingiustamente, l'onere della prova e, quindi, ad esempio, eliminando o riducendo le limitazioni previste alla prova testimoniale.

*articolo chiuso il 20 giugno 2022

UNGDCEC



UNGDCEC

Cultura della sostenibilità: crescita delle competenze in previsione dell'introduzione degli Standard Europei di Rendicontazione di Sostenibilità

Sara Pelucchi

Presidente Commissione Nazionale di Studio Rapporti con Fondazione O.I.B.R., Informativa non finanziaria e Business Reporting

Il 21 aprile 2021 la Commissione Europea ha pubblicato la proposta di Direttiva sul Corporate Sustainability Reporting (CSRD), con l'obiettivo di aggiornare quanto previsto dalla Direttiva attualmente in vigore sulla Non-Financial Disclosure (2014/95/EU), di seguito NFRD, adottata nel nostro Paese con il D. Lgs. 254/2016. L'attuale NFRD richiede di rendicontare annualmente l'informativa non finanziaria alle grandi imprese di interesse pubblico. Si tratta di società quotate, banche, assicurazioni, società quotate capogruppo che:

Presentano più di 500 dipendenti (media dell'anno) e:

- Hanno un attivo di stato patrimoniale superiore a € 20 milioni oppure
- Hanno ricavi netti superiori a € 40 milioni.

Sono soggette alla normativa in vigore circa 11.700 imprese in Europa. La riforma della direttiva è coerente con il piano di azione "European Green Deal", che punta a rendere l'Europa neutrale dal punto di vista climatico entro il 2050, favorendo un'economia moderna, competitiva ed efficiente nell'uso delle risorse.

La crescente domanda di informazioni affidabili sulle imprese da parte degli investitori e altri portatori di interesse e la limitata diffusione della rendicontazione sui temi Environment, Social, Governance (ESG) rendo-



no la nuova CSRD essenziale per accompagnare le imprese ad essere più responsabili e trasparenti verso gli investitori, le persone e l'ambiente, identificando i rischi a cui le imprese stesse sono maggiormente esposte e i relativi impatti. La CSRD permetterà di migliorare le valutazioni sulle imprese in ottica forward-looking, attraverso l'analisi della strategia e delle azioni pianificate per preservare il valore d'impresa, definito non solo dalle componenti economico-finanziarie, ma altresì da parametri ESG e Capitali Intangibili, in un approccio integrato e di lungo periodo. Per ottenere questo risultato, è necessario ampliare il numero delle imprese soggette alla rendicontazione e prevedere standard che permettano la *comparabilità delle informazioni, nel tempo e per settore*. È necessario altresì approfondire la cultura della sostenibilità, guidando le imprese a individuare le *informazioni effettivamente rilevanti*. Anche la rendicontazione sui *capitali intangibili* è una novità della proposta di Direttiva: come sottolinea la Commissione Europea nell'”Explanatory Memorandum” della CSRD, gli investimenti di ingenti risorse del settore privato sono dedicati a capitale umano, marchi, proprietà intellettuali, know-how, ricerca e sviluppo, spesso non inclusi nell'attuale rendicontazione.

L'estensione dell'obbligo di rendicontazione prevede che siano interessate della CSRD:

Tutte le grandi imprese, quotate e non, che presentano un numero medio di dipendenti annuo superiore a 250 unità e:

- Hanno un attivo di stato patrimoniale superiore a € 20 milioni oppure
- Hanno ricavi netti superiori a € 40 milioni.

Le principali differenze con la NFRD sono perciò:

- L'ampliamento del numero di imprese cui sarà richiesta la rendicontazione, che passeranno a circa 49.000 a livello Europeo;
- La richiesta di assurance delle informazioni di sostenibilità, con previsione di un graduale passaggio dalla Limited Assurance alla Reasonable Assurance;
- La rendicontazione in linea con gli standard europei ESRS di cui si farà cenno in seguito;
- L'inclusione delle informazioni di sostenibilità nella relazione sulla gestione, predisposta in aderenza alla tassonomia xbrl.

Nella seguente tabella sono riepilogate le soglie di rilevanza dei parametri di totale attivo, ricavi netti e dipendenti medi annui, secondo la definizione della Accounting Directive (2013/34/EU). Il superamento di 2 parametri su tre comporta l'appartenenza dell'impresa alla tipologia più ampia.



Tipologia di impresa	Parametro: Dipendenti medi	Parametro: Totale attivo €	Parametro: Ricavi netti €
Grande impresa	> 250	> 20.000.000	> 40.000.000
Media impresa	< 250	< 20.000.000	< 40.000.000
Piccola impresa	< 50	< 4.000.000	< 8.000.000
Micro impresa	< 10	< 350.000	< 700.000

La classificazione permette, come illustrato di seguito, di riassumere: la tipologia di rendicontazione (obbligatoria/volontaria) secondo la CSRD; il primo anno di riferimento per la rendicontazione obbligatoria; il riferimento a specifici European Sustainability Reporting Standard (ESRS) per tipologia di impresa. Il primo anno di rendicontazione per le tipologie di impresa è un elemento in discussione da parte dell'UE. La proposta presentata il 21 giugno 2022 prevede le date di seguito indicate.

UNGDCEC

Tipologia di impresa	Tipologia di rendicontazione	Primo anno di rendicontazione	Standard di riferimento
Grande impresa già soggetta alla DNF	Obbligatoria	2024 (pubblicazione 2025)	ESRS
Grande impresa non soggetta alla DNF	Obbligatoria	2025 (pubblicazione 2026)	ESRS
Piccola e media impresa quotata	Obbligatoria	2026 (pubblicazione 2027)	ESRS per SMEs
Piccola e media impresa non quotata	Volontaria		ESRS per SMEs
Micro impresa (quotata e non quotata)	Volontaria		ESRS per SMEs

Piccole e medie imprese (SMEs) non quotate e micro imprese (quotate e non quotate) potranno rendicontare volontariamente attraverso standard specifici (SMEs standards), la cui adozione da parte della Commissione Europea è improntata ad un approccio di *proporzionalità* per agevolare l'introduzione della rendicontazione di sostenibilità presso quella che è la maggioranza delle imprese presenti in Europa: di minori dimensioni e prive di strutture organizzative complesse.

La CSRD ha previsto, oltre al concetto di proporzionalità, il riferimento al concetto di *filiere* di appartenenza, richiedendo informazioni di sostenibilità sui



soggetti a monte e a valle dell'impresa nella sua rendicontazione. Questa previsione sarà determinante per avere un effetto moltiplicativo sulla rendicontazione volontaria di imprese di medie e piccole dimensioni e micro imprese, stimolate ad una attenzione crescente alle tematiche di sostenibilità da parte di imprese di grandi dimensioni. L'adozione volontaria della rendicontazione da parte delle SMEs sarà incentivata anche dalle crescenti richieste di informazioni di sostenibilità provenienti dal settore finanziario (banche, assicurazioni), anch'esso coinvolto attraverso il Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) e il Taxonomy Regulation a rendicontare circa la sostenibilità delle attività sottostanti i prodotti presenti nei propri portafogli. Per lo sviluppo della rendicontazione secondo le previsioni della CSRD la Commissione Europea ha dato mandato all'European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) di predisporre gli ESRS. L'EFRAG ha avviato una consultazione pubblica relativa al primo set di ESRS che si concluderà nel mese di agosto 2022. Gli ESRS, ad oggi ancora provvisori, hanno un approccio su tre livelli:

UNGDCEC

- “sector-agnostic”, valido cioè per tutte le imprese e per tutti i settori;
- “sector-specific”, specifici di settore;
- “entity-specific”, per elementi significativi specifici per la singola impresa.

Il primo set di standards include:

- 2 standards “cross-cutting”, validi cioè a livello generale, sui tre temi ESG;
- 5 standards relativi all'Environment;
- 4 standards relativi al Social;
- 4 standards relativi alla Governance.

L'EFRAG renderà disponibile il secondo set di standard (specifici di settore e standard “semplificati” per le Small and Medium Enterprises) nel corso del 2023 con previsione di approvazione entro il 31 ottobre 2023.

Analizzando la situazione relativa al nostro Paese, emerge come sia limitato il numero delle imprese obbligate che hanno già sviluppato expertise sulla rendicontazione grazie alla NFRD. La classificazione secondo dati Consob in riferimento all'anno 2020 è riportata nella successiva tabella.

Classificazione	Numero imprese
Società con azioni quotate in Italia	150
Emittente altri titoli quotati	20
Banche	19
DNF volontaria	16
Assicurazioni	5
Totale	210



La maggior parte delle imprese che compongono il tessuto imprenditoriale italiano è di piccole e medie dimensioni e attualmente non è soggetto a forme di rendicontazione obbligatoria. Di seguito una proiezione delle imprese interessate dalla nuova direttiva alla rendicontazione di sostenibilità, determinata in base al superamento dei parametri di riferimento (dipendenti, ricavi netti, totale attivo) nei valori di bilancio 2020.

Superamento Parametri	Numero imprese
Dipendenti medi, Ricavi netti, Totale attivo	2.573
Dipendenti medi, Totale attivo	409
Dipendenti medi, Ricavi netti	30
Totale	3.010

Le imprese oggetto della stima sono presenti nelle seguenti regioni:

UNGDCEC

Regione	Numero imprese
Lombardia	1.045
Lazio	325
Veneto	312
Emilia Romagna	310
Piemonte	257
Toscana	143
Campania	93
Trentino Alto Adige	88
Friuli Venezia Giulia	85
Puglia	73
Marche	58
Liguria	55
Sicilia	49
Abruzzo	45
Umbria	32
Sardegna	16
Basilicata	9
Calabria	7
Valle d'Aosta	6
Molise	2
Totale	3.010

Nella tabella successiva emergono i settori maggiormente coinvolti dalla stima presentata; saranno probabilmente i settori in cui la spinta moltiplicativa verso la rendicontazione volontaria derivante dal concetto di filiera sarà maggiore.



UNGDCEC

Settore	Numero imprese	Media dei ricavi netti
Attività manifatturiere	1.328	274.695
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	474	449.148
Trasporto e magazzinaggio	215	268.822
Servizi di informazione e comunicazione	157	360.580
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	142	169.231
Attività professionali, scientifiche e tecniche	119	196.863
Attività finanziarie e assicurative	118	1.295.993
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	100	135.553
Sanità e assistenza sociale	90	78.777
Costruzioni	90	200.950
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	64	70.809
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	46	1.882.658
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	24	100.280
Altre attività di servizi	12	130.689
Agricoltura, silvicoltura e pesca	12	145.018
Attività immobiliari	10	113.765
Istruzione	4	31.231
Estrazione di minerali da cave e miniere	4	223.664
Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria	1	3.000
Totale	3.010	

Lo studio della Commissione Europea sugli impatti derivanti dall'introduzione della CSRD (Impact Assessment) evidenzia la necessità di un approccio che permetta:

- l'adozione della rendicontazione di sostenibilità più vasta possibile da par-



te delle imprese e

- la ragionevole implementazione della rendicontazione, cercando di agevolare in particolare le SMEs.

Le possibili tempistiche di rendicontazione, aggiornate al 21 giugno 2022 dall'UE, prevedono un meccanismo graduale, coinvolgendo nel 2024 i soggetti già obbligati alla rendicontazione secondo la NFRD, includendo dal 2025 le altre grandi imprese e dal 2026 le SMEs quotate.

L'adozione dall'ottobre 2023 dello standard semplificato per le SMEs permetterebbe di facilitare la reperibilità delle informazioni che le prime imprese obbligate (dal 2024) potrebbero richiedere alle SMEs appartenenti alla propria filiera, avendo già a disposizione lo standard semplificato.

Pare auspicabile, alla luce delle analisi sopra presentate, focalizzarsi sulla necessità di crescente cultura della sostenibilità nelle imprese e tra professionisti, sfruttando il tempo a disposizione prima dell'introduzione di obblighi di rendicontazione per accrescere le competenze e implementare strategie e processi affidabili per una rendicontazione di qualità.

UNGDCEC



Il grado di digitalizzazione della pubblica amministrazione: esiti dell'indagine condotta dall'UNGDCEC

UNGDCEC

Deborah Righetti – Segretario Fondazione Centro Studi UNGDCEC

Claudio Sica – Presidente Commissione di studio UNGDCEC “Professionista e studi professionali: digitalizzazione, organizzazione, responsabilità e riforma delle professioni”

Nei mesi scorsi la Commissione di studio UNGDCEC “Professionista e studi professionali: digitalizzazione, organizzazione, responsabilità e riforma delle professioni”, ha sottoposto ai colleghi un'indagine volta ad analizzare e comprendere:

- le difformità operative tra vari Enti pubblici operanti territorio nazionale
- le difficoltà riscontrate nell'utilizzo delle diverse piattaforme
- la qualità dei canali telematici messi a disposizione dalle principali Pubbliche Amministrazioni

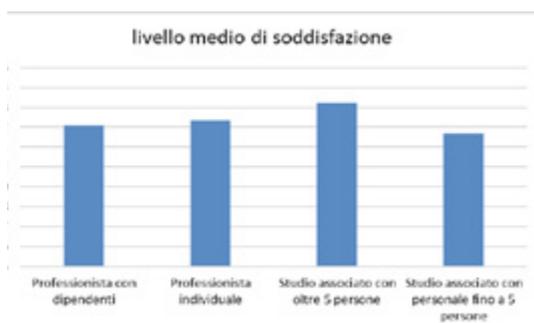
con lo scopo ultimo di avanzare proposte per migliorare e facilitare il dialogo tra gli operatori e tali Amministrazioni.

Il sondaggio è stato rivolto ad una platea di oltre 500 Colleghi incrociando gli esiti di quarantuno quesiti a risposta multipla su quattro livelli di soddisfazione crescenti da 1 a 4.

L'analisi, reperibile gratuitamente al link <https://www.centrostudiungdcec.it/centro-studi/>, è stata suddivisa in due filoni.

La prima parte dell'indagine è stata rivolta ad individuare correlazioni sul il livello di soddisfazione nel rapporto con le Pubbliche Amministrazioni (Inps, Inail, Agenzia delle Entrate, Camere di Commercio ed Enti locali) rispetto alla regione di appartenenza ed alla tipologia/struttura degli studi professionali, differenziando tra gestione interna ed outsourcing delle relative pratiche.

Questa analisi ha evidenziato una gestione accentrata delle pratiche verso le pubbliche amministrazioni: soltanto l'8% degli studi intervistati, infatti, esternalizza queste attività. In entrambe le ipotesi oltre il 90% dei Colleghi si dichiara



In termini assoluti i livelli di soddisfazione minori si registrano in relazione ai tempi di attesa, con riferimento principalmente ad Agenzia delle Entrate, Inps e Regioni, nonché alla capacità di *problem solving* dei vari enti.

Per controparte, il maggior livello di soddisfazione viene

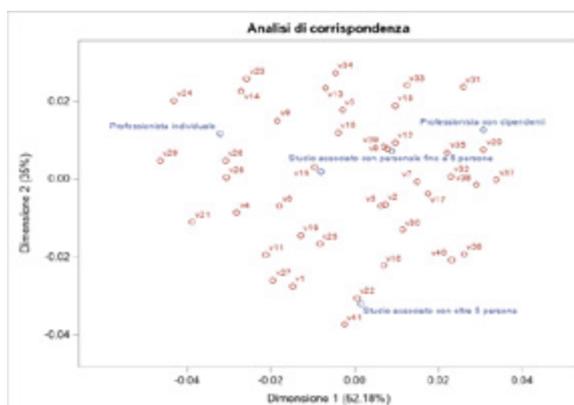
segnalato con riferimento ai servizi offerti dal Registro delle Imprese (Camere di Commercio locali), sia per quanto riguarda *“la possibilità di concludere le pratiche in modo totalmente telematico”*, sia per quanto riguarda *“la stabilità connessione e compatibilità con vari browser”*.

Le risultanze mostrano inoltre un basso livello di correlazione tra i vari item analizzati: i quesiti non sono considerati simili dai rispondenti, per i quali ciascun item fornisce una informazione non deducibile dagli altri.

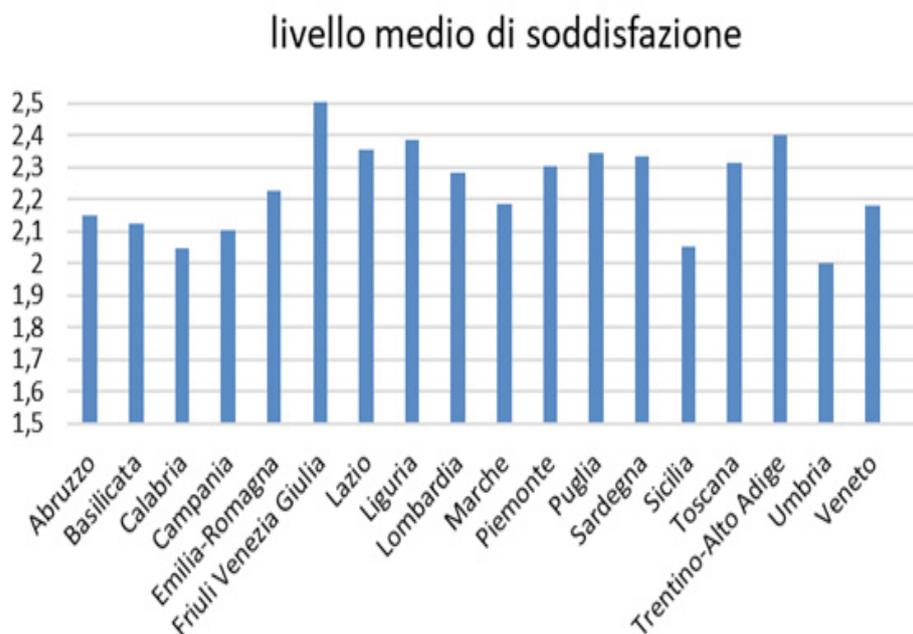
Tramite una analisi multivariata, tali dati sono stati sintetizzati, riducendo il numero di variabili, al fine di poter effettuare dei “raggruppamenti” in classi omogenee. Nel grafico riportato gli item maggiormente esplicativi dei livelli medi di soddisfazione per ciascuna tipologia di studio sono visualizzati geometricamente vicini, mostrando, ad esempio, come l’elemento di maggiore interesse per il “professionista in forma individuale” sia correlato al portale Inps, mentre per gli studi associati con oltre 5 addetti risultino maggiormente rilevanti item quali *“l’identità digitale come modalità unica”* di fruizione dei servizi telematici delle Pubbliche amministrazioni.

A livello regionale si osserva una sostanziale omogeneità dei livelli di soddisfazione medi con trend crescenti per Friuli, Liguria, Lombardia, Piemonte e Trentino-Alto Adige, pur nell’eterogeneità geno-numerica dei campioni esaminati.

Si osserva inoltre una concentrazione geograficamente trasversale per identici item, fatta



eccezione per Sicilia e Sardegna.



UNGDCEC

Dall'analisi delle risposte libere fornite dal campione su proposte di miglioramento del sistema di interfaccia e di comunicazione con i portali delle Pubbliche Amministrazioni, una percentuale significativa dei suggerimenti è rivolta a:

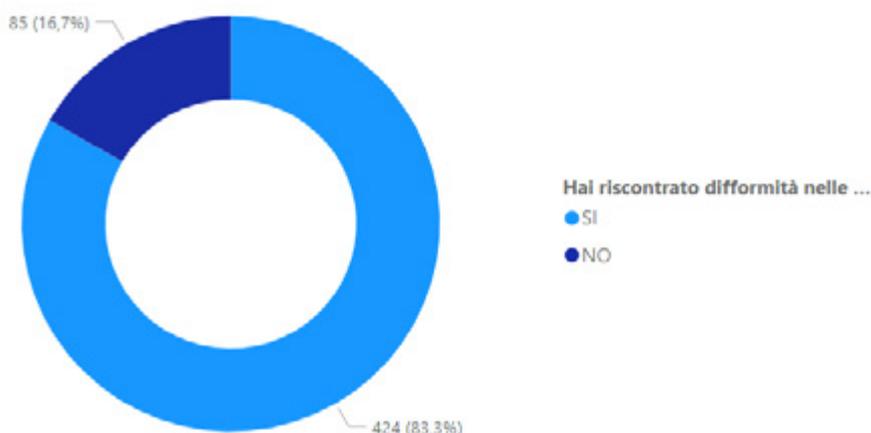
- misure di semplificazione delle procedure di "delega" a favore dei professionisti -di fatto- rese ancora più complesse dall'entrata in vigore di Spid;
- miglioramento del portale Inps per una più semplice ed immediata fruibilità, anche in termini di assistenza e tempi di operatività;
- uniformità dei protocolli di evasione delle Camere di Commercio, sia con riferimento alle tempistiche sia con riferimento alla documentazione richiesta, consentendo parallelamente il pagamento delle sanzioni per tardività con addebito diretto direttamente sul conto Telemaco, quale modalità alternativa all'attuale pagamento tramite mod. F23.

La **seconda sezione** dell'indagine, invece, ha analizzato con maggiore approfondimento, in base agli specifici parametri d'interesse, il livello qualitativo offerto dai servizi telematici delle Pubbliche Amministrazioni di riferimento, in questo caso Comuni Camere di Commercio e Regioni, esaminando:

1. Stabilità connessione e compatibilità con vari browser
2. Complessità di accesso ai portali
3. Intuitività e qualità dell'interfaccia e della navigazione
4. Tempi di attesa per il contatto con i numeri verdi – call center
5. Efficacia nel risolvere i problemi e qualità delle risposte fornite dai numeri verdi – call center
6. Possibilità di concludere le pratiche in modo totalmente telematico
7. Trasparenza tariffe, costi / diritti di segreteria sui canali telematici

Il grado di gradimento è stato valutato su una scala incrementale da 1 a 4.

Partendo dal dato generale, l'83% degli intervistati ha segnalato difformità nelle procedure telematiche (es. SUAP) tra i diversi **Comuni**.



Parallelamente la valutazione della qualità espressa dai diversi Comuni, la media nazionale risulta -per i rispondenti- appena sufficiente:

UNGDCEC

Le principali criticità rilevate riguardano, tra gli altri:

- Eccessiva ridondanza dei dati;
- Difformità nelle procedure e interpretazione delle norme tra i vari Comuni;
- Personale amministrativo addetto alla gestione delle pratiche;
- Tempi di evasione delle pratiche non allineati alle esigenze degli utenti;
- Tempi di attesa dei numeri verdi e bassa efficacia degli operatori ai call center nella risoluzione di problemi;
- Bassa trasparenza nelle tariffe e nei costi/diritti di segreteria;
- Bassa intuitività e qualità delle interfacce di navigazione dei portali istituzionali dei singoli Comuni.

Il giudizio degli utenti migliora con riferimento alle attività delle **Camere di Commercio** e del **Registro Imprese**: il gradimento medio, infatti, arriva quasi a 3, con un giudizio mediamente positivo. Analizzando gli indicatori proposti nel sondaggio, la criticità maggiormente evidenziata risulta quella relativa ai tempi di attesa dei call center, pur mantenendo un giudizio positivo con riferimento alla risoluzione delle problematiche esposte.

Con riferimento alle **Regioni**, analogamente a quanto riscontrato per i Comuni, il livello di gradimento per tali portali – nello specifico per le piattaforme utilizzate per i diversi Bandi – risulta poco più che sufficiente.

Tra le principali criticità segnalate:

- la fruibilità e semplicità di utilizzo delle piattaforme digitali
- il grado di stabilità delle connessioni e della capacità di supportare flussi di traffico importanti, ciò soprattutto in concomitanze dei “Click day”
- i tempi di attesa dei call center e la scarsa efficacia nella risoluzione delle problematiche degli operatori;
- la difficoltà nel concludere le pratiche online, che spesso richiede il contatto *de visu* con il funzionario responsabile del procedimento.



Completando l'analisi delle risultanze dell'indagine, le principali esigenze emerse riguardano:

1. Adeguatezza dei supporti informatici ed infrastrutturali.

Emerge infatti dall'indagine come in alcune specifiche aree del territorio nazionale le dotazioni infrastrutturali risultino quanto mai inadeguate, con conseguente penalizzazione di alcuni professionisti nel processo di digitalizzazione.

Parallelamente la digitalizzazione dei processi della Pubblica Amministrazione trova il forte limite, percepito dagli utenti, dell'adeguatezza dei sistemi operativi di alcuni enti ed in particolare dei Comuni e dell'INPS. In antitesi, viene evidenziata la qualità dei sistemi delle Camere di Commercio in termini di semplicità, intuitività ed efficacia/efficienza del servizio di assistenza.

2. Adeguatezza dei supporti informatici ed infrastrutturali.

L'introduzione dello SPID -sotto molti aspetti- ha complicato l'operatività degli studi professionali principalmente a causa dell'impossibilità di delegare il professionista.

L'intervista ha, infatti, evidenziato l'esigenza di trovare una modalità operativa uniforme (possibilmente unica) per tutti i portali che consenta al professionista, di poter ottenere, con il consenso del singolo cliente accesso a tutte le informazioni necessarie all'ottimizzazione dei propri servizi nonché alla riduzione della possibilità di errori.

Vengono inoltre evidenziate criticità circa la mancanza di una procedura formalizzata e digitale per l'ottenimento dello SPID per soggetti non residenti che hanno interessi economici in Italia (es. amministratori estero di società fiscalmente residenti in Itali): in quest'ambito, una possibile soluzione proposta dall'UNGDCEC, riguarda la creazione di un portale rapido e funzionale, fruibile mediante delega a consulente intermediario residente.

3. Semplificazione necessaria alla digitalizzazione e non digitalizzazione con obiettivo semplificazione.

In questo contesto, infatti, dall'analisi dei dati del questionario emerge un basso gradimento medio da parte dei Professionisti della digitalizzazione della Pubblica amministrazione, collegata all'assenza (o insufficienza) di una preventiva attività di razionalizzazione dei servizi, con particolare alla disomogeneità delle pratiche verso i Comuni.

L'intervista evidenzia inoltre ha indagato una scarsa soddisfazione con riferimento alla qualità e tempestività dell'assistenza sulle pratiche digitali fornita dalle amministrazioni pubbliche.

In quest'ambito la Commissione di studio dell'UNGDCEC propone specifici investimenti in progetti sperimentali già avviati da Agenzia delle Entrate con riferimento al servizio di videochat con propri funzionari per la risoluzione delle diverse controversie.

4. Digitalizzazione di nuovi adempimenti attualmente solo cartacei o parzialmente digitali



Nel caso specifico di Agenzia delle Entrate, è emersa l'esigenza di integrare alcuni servizi attualmente disponibili solo in versione cartacea ovvero per i quali è comunque richiesta la consegna dei documenti originali presso gli Uffici Territoriali, tra cui la registrazione telematica dei contratti di comodato d'uso gratuito e dei verbali di distribuzione utili.

Nel primo caso si tratterebbe di un ampliamento di un servizio, ad oggi già disponibile, in tema di contratti di locazione, mentre nel secondo si tratterebbe di costituire una procedura online standardizzata nella quale siano richieste le stesse informazioni dei modelli cartacei.

5. Spersonalizzazione delle attività delle amministrazioni pubbliche

Dall'analisi delle risposte libere dei Professionisti intervistati è emersa l'esigenza di prevedere un contatto mail o telefonico in sede di predisposizione delle pratiche CIVIS in risposta ad avvisi di liquidazione, cartelle esattoriali, comunicazioni di irregolarità ecc.: sovente, infatti, l'operatore CIVIS rinvia all'Agenzia territorialmente competente.

Emerge inoltre la necessità per gli utilizzatori di un canale telematico/digitale che rappresenti una sorta di "sportello virtuale" di confronto con il funzionario pubblico incaricato della pratica al fine di rendere più agevole e diretto il confronto.

In quest'ottica l'UNGDCEC promuove, quale possibile soluzione, la creazione di accordi quadro con gli Ordini nazionali ed Ordini territoriali per l'utilizzo di videochat o mezzi di comunicazioni dirette e personali con funzionari pubblici.

6. Disomogeneità delle linee guida tra Pubbliche amministrazioni territorialmente competenti.

Alcune critiche degli utenti evidenziano come, tra Comuni limitrofi o tra Camere di commercio territorialmente confinanti, alcune procedure, interpretazioni e richieste non coincidano, causando notevoli complessità per i Professionisti addetti ai lavori.

A riguardo l'UNGDCEC propone di creare una Commissione nazionale o un tavolo permanente adibiti alla razionalizzazione, integrazione e uniformazione delle procedure delle Camere di Commercio e dei Comuni.

In quest'ottica le risorse e le possibilità offerte dalle risorse del PNRR potranno essere dirimenti, purché venga aperto e mantenuto un dialogo costante tra le Pubbliche Amministrazioni ed le rappresentanze dei Professionisti maggiormente interessati dall'utilizzo delle piattaforme digitali.

A chiusura un doveroso ringraziamento al gruppo di lavoro della Commissione di studio UNGDCEC "Professionista e studi professionali: digitalizzazione, organizzazione, responsabilità e riforma delle professioni" che ha curato e analizzato l'indagine: Claudio Sica -Presidente di Commissione, Claudio Chiusano, Simone De Giosa, Andromeda Di Filippo, Giacomo Musesti e Andrea Sormani.



Il ruolo della governance all'interno delle strategie ESG

Fabio Sansalvadore, consigliere CDA Fondazione Centro Studi UNGDCEC

UNGDCEC

La concomitanza della pubblicazione di questo numero di “Labirinto” con l'organizzazione del XIV Forum dei Giovani Commercialisti a Rimini avente ad oggetto “La centralità del dottore commercialista nel processo verso la sostenibilità” consente, infatti, ben presto di comprendere come il “punto G” del nostro titolo non sia altro che la lettera G dell'acronimo ESG utilizzato per individuare i tre fattori fondamentali utili per verificare, misurare e sostenere l'impegno strategico in termini di sostenibilità di soggetti profit e non profit. Si tratta del fattore ambientale (Environmental), del fattore sociale (Social) e del fattore di buona gestione (Governance) i cui riflessi sulla definizione della strategia globale aziendale hanno assunto un'ampia rilevanza negli ultimi anni.

In sintesi, i fattori ESG sono elementi di natura extra finanziaria che guidano l'attività aziendale aggiungendosi e affiancandosi al tradizionale metro economico-finanziario di determinazione degli obiettivi e di valutazione delle performance, ampliando e completando la visione dei diversi contesti aziendali. La strategia aziendale globale diventa, dunque, strategia ESG nel momento in cui fattori ambientali, sociali e di governance vanno ad integrare i tipici obiettivi di lungo termine che investono la gestione globale dell'azienda quali possono essere la redditività, la creazione di valore oppure lo sviluppo.

Le aziende vengono sollecitate a generare valore, sia interno, sia esterno, all'organizzazione aziendale, alla luce del contesto ambientale nel quale le aziende stesse operano e verso il quale esercitano un potere di influenza e condizionamento, sia in termini positivi, sia in termini negativi. Non invano, l'ONU ha consacrato il programma d'azione «Trasformare il nostro mondo» e l'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile, con cui gli Stati membri firmatari hanno individuato 17 obiettivi globali di sviluppo sostenibile (c.d. *Sustainable Development Goals* - SDGs), articolati in 169 sotto-obiettivi (target), che si sono impegnati a perseguire entro il 2030. Nell'ambito di tale iniziativa, le aziende sono state



invitate a contribuire in questa direzione attraverso l'adozione di comportamenti responsabili e politiche coerenti con il perseguimento degli SDGs. La *compliance* integrata, in tale contesto, rappresenta un percorso finalizzato ad analizzare e mitigare, al contempo, diverse categorie di rischio, riducendo l'impatto organizzativo sull'Ente ed ottimizzandone le risorse.

Nello specifico, i fattori ESG si traducono in una serie di indicatori che rappresentano i criteri utilizzati per misurare le attività ambientali, sociali e di *governance* in un'organizzazione attraverso la formalizzazione di standard operativi a cui si devono ispirare i *players* del mercato. Tali indicatori non possono essere letti semplicemente come freddi numeri ma rappresentano le strategie aziendali adottate, i risultati raggiunti dall'implementazione di queste strategie nonché la loro integrazione nella *mission* aziendale.

L'adozione di criteri ESG nella definizione della strategia aziendale diventa, dunque, espressione di un effettivo superamento del concetto di un'economia basata esclusivamente su valori – intesi in termini economico-finanziari – in favore di un'economia basata sulla creazione di valore. La definizione delle strategie aziendali, con i conseguenti risvolti economici, secondo schemi tradizionali viene rivisitato in considerazione di nuove finalità sociali ed etiche, perseguite quali obiettivi di una riveduta *mission* aziendale. In altri termini, l'adozione di nuovi criteri come quelli ESG diviene fattore distintivo nel favorire il consolidamento della stabilità e della successiva crescita dei contesti aziendali. Tra i fattori ESG, la dimensione ambientale e quella sociale sono forse quelle maggiormente trattate e studiate sia in ambito professionale, sia in ambito accademico. Il fattore G riferito alla *Governance* risulta, invece, essere meno trattato perché secondo alcuni meno impattante in termini di comunicazione verso gli *stakeholders* e di *engagement* di alcune categorie di portatori di interessi nella definizione della strategia aziendale. In questa sede non è certo nostra intenzione svilire l'importanza dei fattori ambientali e sociali ma piuttosto quella di sottolineare come tali fattori si intreccino e siano influenzati da principi di buona gestione aziendale.

Il fattore G, *governance*, individua l'etica seguita per la gestione del *business* e la *disclosure* aziendale, le *policy* e le procedure di controllo nonché le regole poste a tutela dei soci con particolare riferimento a quelli di minoranza. *Governance* significa porre enfasi sui riflessi etici della retribuzioni, sul rispetto della meritocrazia, sulla *compliance* normativa, sul contrasto a qualunque forma di corruzione e, più in generale, a qualunque forma di rischio connesso con l'organizzazione.

In altre parole, l'attenzione verso la G di ESG è sinonimo di una crescente attenzione verso il *risk management* in un'espressione evoluta e attiva. L'adozione di una strategia permeata di fattori ESG diventa una modalità per meglio comprendere i rischi e porre in essere azioni adeguate per contrastare lo sviluppo e la diffusione dei rischi *stessi* agendo sugli eventuali effetti negativi, limitandone l'impatto e contribuendo a creare le basi necessarie per progettare e realizzare un sistema di governo aziendale in cui tali rischi non esistano o, comunque, siano fortemente attenuati. L'interiorizzazione nella *mission* aziendale degli



elementi che compongono la *governance* rappresenta un'ulteriore modalità attraverso la quale si dimostra la volontà di dare piena applicazione ai principi ESG. Un'azienda in grado di disporre dei mezzi necessari per comprendere i rischi sopra evidenziati rappresenta un'azienda maggiormente affidabile in cui gli effetti negativi dei rischi sono attenuati per effetto di adeguate azioni di contrasto.

Prima della diffusione di una cultura ESG, l'attività di molte aziende era sviluppata in maniera tale da evitare o quantomeno ridurre gli effetti negativi derivanti da situazioni rischiose ma tali comportamenti spesso non erano formalizzati e venivano lasciati ad un'applicazione discrezionale da parte del *management*.

Negli ultimi anni, le imprese del mercato globale si stanno interrogando sulle modalità attraverso le quali giungere ad un'integrazione dei processi aziendali che governano la gestione dei rischi d'Impresa con le tematiche proprie della sostenibilità aziendale. Tali tematiche, infatti, non potranno mai prescindere da un ponderato sistema di gestione dei rischi che richiama alla mente le parole di Gino Zappa – padre dell'Economia Aziendale – che già nel lontano 1956 affermava come *«sebbene fattore perturbatore, il rischio è l'elemento che forse meglio caratterizza l'azienda, al punto che, in assenza del rischio, l'attività aziendale non è neppure concepibile»*. Lo stesso Zappa consapevole di quanto fosse rilevante soddisfare attese di natura economica ma anche extra economica dei propri *stakeholders* rilevava qualche anno dopo nel 1962 come *“l'efficienza economica e l'efficienza sociale non dovrebbero mai procedere con metodi e per fini contrastanti, o tanto difforni da addurre a risultati non comparabili e non riducibili ad unità d'insieme”*. È impossibile pensare di soddisfare attese economiche degli *stakeholders* senza che contemporaneamente siano soddisfatte anche attese in termini sociali, ambientali e di buon governo dell'azienda stessa.

La diffusione di una maggiore cultura e sensibilità verso tematiche ESG ha, invece, portato non solo ad una interiorizzazione della sensibilità verso i potenziali rischi che rientrano nell'ambito della *governance* ma anche alla formalizzazione delle attività poste in essere per affrontare tali rischi oltre che alla realizzazione di concrete azioni destinate a contrastare i rischi con l'adozione di nuove configurazioni produttive, organizzative e manageriali. In tali configurazioni i principi ESG, e quelli relativi alla *governance* in particolare, sono una parte integrante dei meccanismi stessi oltre che destinatari di risorse e strumenti utilizzati per programmare le azioni e verificarne la realizzazione. Il presidio delle tematiche sopra evidenziate determina la riduzione del rischio di inadempienze e di effetti negativi che si traducono in riflessi economici negativi sul conto economico e sul valore delle aziende stesse.

In altri termini, porre l'attenzione anche sulla *governance* significa porre l'attenzione a che l'azienda sia gestita in modo appropriato con l'acquisizione di un giusto contenuto informativo, nel rispetto di standard etici, di conformità e di qualità, e che tutti i processi aziendali siano adeguatamente monitorati e supervisionati al fine di fronteggiare i possibili rischi aziendali che ne derivano.



Le aggregazioni professionali: strumento per l'evoluzione delle professioni ma servono degli interventi ad hoc

a cura di Francesco Savio

Giunta Nazionale UNGDCEC e Massimiliano Dell'Unto – Cda Fondazione Centro Studi UNGDCEC

Molti sono i documenti pubblicati nell'ultimo periodo aventi ad oggetto le aggregazioni professionali ed il mondo delle professioni, soprattutto con una giusta attenzione verso i più giovani (coraggiosi oseremo dire) che, ancora, intendono intraprendere un percorso professionale certo non privo di insidie.

La premessa, forse un po' scontata ma doverosa, è che il contesto economico attuale richiede sempre più competenze elevate, multidisciplinari, tempi di risposta immediati e disponibilità di tempo "infinito".

A questo deve aggiungersi, almeno in ambito nazionale, una legislazione, un contesto normativo e giurisprudenziale che non ha equali in termini (purtroppo negativi) di complessità, di adempimenti (innumerevoli), di incertezza (del diritto), di equità e di coerenza.

In questo contesto il rischio è che, a nostro avviso, alcune Professioni potrebbero essere "svilite", perdere appeal verso i più giovani ma soprattutto essere aggredite, per adempimenti sempre più ripetitivi e non ad alto contenuto intellettuale, da soggetti non "professionisti".

A nostro avviso, è cambiato drasticamente il modo di svolgere qualsiasi attività professionale rispetto a qualche anno fa, sicuramente è cambiata l'attività del Dottore Commercialista, ora percepito come "semplice intermediario" dalla PA, come il "cassiere" dello Stato, sempre più oberato da adempimenti il più delle volte ridondanti e, perché no inutili. Ha inoltre perso sempre più, perché non adeguatamente valorizzato, agli occhi dei cittadini quel ruolo sociale essenziale per la crescita ed il supporto di qualsiasi attività economica, di "spalla" dell'imprenditore, e baluardo di legalità nei rapporti con l'apparato pubblico. La necessità di un rilancio della figura professionale è comune a più attività professionali.

Una possibile risposta potrebbe arrivare dalle aggregazioni professionali, anche



multidisciplinari.

L'aggregazione di più professionisti inizialmente era vista come una possibilità, successivamente come un'opportunità di maggiori ricavi, ora, almeno per i più attenti, si tratta di una necessità. Una necessità che permetterebbe di incrementare la spinta verso le specializzazioni, come risposta ad un mercato globale e ad una concorrenza internazionale sempre più presente e pressante, di incrementare le aree di intervento e il proprio mercato di riferimento, potendo attingere anche a professionalità diverse, e, di conseguenza incrementare i propri ricavi e i propri redditi. Lasciare la strada "solitaria" rappresenta la scelta necessaria per restare competitivi e poter spingersi verso nuovi orizzonti di business. E' pur vero che il passaggio richiederà anche il cambio di prospettive, di nuovi focus, di fiducia condivisa, di apertura al cambiamento che non saranno semplici da attuare per chi vede la professione in modo "individualista".

Queste considerazioni si percepiscono analizzando gli studi e i dati messi a disposizione dal documento di ricerca della Fondazione Nazionale Dottori Commercialisti "il ruolo delle STP nell'evoluzione della professione di commercialista" e comunicati dalla Cassa Dottori Commercialisti a "IO Lavoro"¹.

UNGDCEC

Oltre alle considerazioni generali/strategiche di cui sopra, dagli studi citati emergono ulteriori informazioni che evidenziano la bontà delle aggregazioni.

Il dato che più colpisce è quello reddituale, ove il professionista che opera in forma aggregata può vantare un reddito medio pari, tendenzialmente, al doppio del reddito del collega che opera individualmente. E' pur vero che questo dato potrebbe risentire dell'applicazione del regime fiscale di vantaggio "forfettario" e quindi essere parzialmente distorto.

Un altro dato che emerge dagli studi è relativo alle dimensioni e al numero delle STP a 10 anni dall'introduzione normativa, sono ancora poche e di piccole dimensioni perché i vincoli, le limitazioni e le problematiche sono ancora troppe.

E' fondamentale tutelare e sviluppare le aggregazioni tra professionisti partendo dalla rimozione dei molteplici impedimenti attuali che ne limitano l'applicabilità. Due dei limiti più importanti riguardano l'ambito fiscale e le risorse umane (struttura).

Gli aspetti fiscali forse rappresentano il principale ostacolo ma, volendo, sarebbero ampi i margini di intervento.

Come UNGDCEC stiamo lavorando e abbiamo presentato degli interventi normativi essenzialmente volti:

- a garantire normativamente una neutralità fiscale in fase di aggregazione, oggi prevista solo per le imprese commerciali, al fine di evitare tassazioni (anche elevate) per operazioni che non sono realizzative;
- a garantire normativamente una certezza giuridica al trattamento fiscale (regime di cassa o di competenza economica e di conseguenza l'applicazione della ritenuta d'acconto) dei redditi prodotti dall'aggregazione

¹ V. ItaliaOggi del 27/12/2021 - "Aggregarsi raddoppia il reddito" di Simona D'Alessio



professionale (in particolare delle Stp) oggi ancora affidata a interpretazioni dell'Agenzia delle Entrate, che non rappresentano fonti del diritto e, spesso, sconfessate dalla giurisprudenza come avvenuto di recente (la certezza del diritto deve essere uno dei cardini di uno Stato per garantire gli operatori economici e i loro investimenti);

- ad uniformare la figura del professionista a quella dell'imprenditore e le aggregazioni professionali alle analoghe, si analoghe, aggregazioni imprenditoriali. E' difficile comprendere come l'iscrizione al R.I. sia sempre un discrimine nel nostro Paese quando, in realtà, l'Unione Europea tale distinzione non la concepisce.

Altro aspetto, sicuramente non meno importante, è relativo alla, forse prossima, Riforma Fiscale. A quanto sembra verrà mantenuto, se non potenziato, il regime "forfettario", regime che incentiva – e non poco – lo svolgimento dell'attività in forma individuale e non in forma aggregata. Si dovrà quindi necessariamente prevedere di uniformare, con adeguati meccanismi di assimilazione, chi svolge l'attività in forma individuale rispetto a chi la svolge in forma aggregata, perchè è sempre più concreto il rischio di far "scompare" le professioni d'élite (non solo la nostra) dal mercato (a vantaggio dei gradi studi, anche internazionali) con impoverimento del sistema Paese.

UNGDCEC

Analizzando infine gli aspetti dell'organizzazione e della struttura delle aggregazioni, è indubbio che l'aggregazione tra professionisti consente di creare soggetti economici maggiormente competitivi sul mercato nazionale ed internazionale, valorizzando le competenze professionali del singolo e l'etica del mondo ordinistico. **Affinché l'aggregazione si consolidi è imprescindibile la creazione di una sua struttura organizzativa interna.** Ciò implica l'inserimento di risorse umane aggiuntive ai professionisti: lavoratori dipendenti che sappiano dare stabilità e continuità al soggetto nato dall'aggregazione.

Il capitale umano è fisiologicamente la risorsa principale dell'attività professionali, sia esso del professionista ordinistico che dei suoi dipendenti. Esso consente di **garantire un funzionamento minimo autonomo dell'aggregazione in modo che venga preservata la posizione sul mercato ed in modo che si implementi concretamente un sistema di protezione sociale dei soggetti titolari.** Se l'aggregazione è strumento per miscelare competenze e capacità affinché ne derivi un risultato complesso tale da essere considerato vantaggio competitivo; è anche una sovrastruttura capace di **garantire protezione al professionista in casistiche particolari come gli eventi di malattia e la genitorialità.** Un sostegno non tanto economico ma funzionale tale da **non far disperdere quanto creato fino all'insorgere dello stato di bisogno.**

La creazione di una struttura organizzativa paradossalmente è più difficoltosa nel momento in cui ce ne è maggior necessità. Nella fascia di età giovane, quando dovrebbe realizzarsi la fase di sviluppo dell'aggregazione e di crescita professionale; e quando anche statisticamente è più probabile il periodo di maternità/paternità; riscontriamo redditi dei professionisti ancora troppo bassi per sostenere il costo del lavoro delle risorse umane aggiuntive.

Da questa riflessione nasce la proposta dell'UNGDCEC di **supportare il processo di**



aggregazione professionale con un incentivo finalizzato ad abbattere il cuneo contributivo sul reddito da lavoro dipendente controbilanciato da un percorso formativo obbligato (una vera politica attiva del lavoro) che renda il lavoratore subordinato adeguato al posto di lavoro attuale ma anche dinamico per una sua eventuale ricollocazione nel futuro.

La platea dei professionisti potenzialmente interessati da un incentivo specifico all'assunzione di dipendenti è importante: nel 2020² sono stati 1.267.633 i liberi professionisti in Italia privi di lavoratori dipendenti; l'86,9 % del totale e con una tendenza di variazione in diminuzione (-2,1%) nettamente inferiore a quello dei liberi professionisti datori di lavoro (-7%).

La proposta è quella di intercettare l'aggregazione di questi professionisti che realizzi un'età media inferiore uguale a 43 anni, consentendo ad essa di assumere un lavoratore dipendente non in età apprendistabile (quindi con età maggiore di 29 anni) ed avere per 36 mesi un abbattimento totale dei contributi INPS a carico del datore di lavoro.

Poiché il mondo delle libere professioni evidenzia una prevalenza del genere maschile (nel 2020 siamo al 64,4%) ed un calo occupazionale della popolazione professionale femminile molto più elevato (nel 2020 pari al 3,2%, mentre la diminuzione della maschile si è fermata al 2,5%³); si ritiene opportuno variegare la nostra proposta anche in funzione di stimolo all'ingresso e alla permanenza del genere femminile nelle libere professioni.

Considerato che la presenza nell'aggregazione professionale di risorse umane aggiuntive inquadrata in un rapporto di lavoro dipendente può garantire quel minimo di autonomia alla struttura organizzativa, tale da consentire la migliore gestione dell'evento maternità (ma anche della conseguente paternità); riteniamo che l'incentivazione all'assunzione di cui sopra debba esser potenziata rivestendo caratteristiche premiale quando nell'aggregazione professionale siano presenti almeno 2/3 di componenti femminili, indipendentemente dall'età anagrafica media. E' infatti opportuno ricordare che il genere femminile, quantomeno in Italia, è ancora il principale presidio di assistenza non solo nell'evento di natalità ma anche nella gestione dei familiari anziani e/o con disabilità. Pertanto occorre incentivare la costruzione di meccanismi economici di protezione sociale della Donna svincolati dalla sua età.

Con tale variante di incentivo si intende sostenere le 522.791 libere professioniste (censite nel 2020⁴) garantendo loro migliori condizioni di svolgimento dell'attività in ottica di bilanciamento vita lavorativa-vita privata, in modo che il **gender balance**⁵ presente nei professionisti di età 25-34 e 35-44 sia mantenuto equilibrato, ma anche migliorato. Inoltre, si interverrebbe in fasce di età dove ancora il **gap reddituale di genere** è contenuto⁶, permettendo alla componente femminile di creare nell'aggregazione professionale un consolidamento della propria posizione tale da invertire la tendenza che vede oltre i 23 mila euro il divario nella fascia di età 50-60 anni.

2 Confprofessioni, VI Rapporto sulle libere professioni in Italia, tabella 6.1

3 Confprofessioni, VI Rapporto sulle libere professioni in Italia, tabella 7.2

4 Confprofessioni, VI Rapporto sulle libere professioni in Italia, tabella 7.1

5 Confprofessioni, VI Rapporto sulle libere professioni in Italia, tabella 7.5

6 Confprofessioni, VI Rapporto sulle libere professioni in Italia, tabella 8.2



Concludiamo riprendendo un riferimento kafkiano del Senatore Nannicini utilizzato proprio in un suo intervento collegato alle aggregazioni professionali; se “la giovinezza è felice, perché ha la capacità di vedere la bellezza”, noi giovani Dottori Commercialisti siamo determinati nel far vedere la bellezza di questa professione a tutti gli altri, e la metamorfosi in aggregazioni saranno uno strumento per farlo.

UNGDCEC



Il recesso consensuale del socio nelle s.r.l.

a cura di Gianvito Moretta

Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

UNGDCEC

Tema ricorrente nella prassi operativa è rappresentata dalla possibilità da parte del socio di una S.r.l. di recedere dalla società pur non ricorrendo una causa legale o convenzionale di recesso.

In particolare l'art. 2473 cc dal titolo **recesso del socio** in particolare prevede che *“L'atto costitutivo determina quando il socio può recedere dalla società e le relative modalità. In ogni caso il diritto di recesso compete ai soci che non hanno consentito al cambiamento dell'oggetto o del tipo di società, alla sua fusione o scissione, alla revoca dello stato di liquidazione al trasferimento della sede all'estero alla eliminazione di una o più cause di recesso previste dall'atto costitutivo e al compimento di operazioni che comportano una sostanziale modificazione dell'oggetto della società determinato nell'atto costitutivo o una rilevante modificazione dei diritti attribuiti ai soci a norma dell'articolo 2468, quarto comma. Restano salve le disposizioni in materia di recesso per le società soggette ad attività di direzione e coordinamento.*

Nel caso di società contratta a tempo indeterminato il diritto di recesso compete al socio in ogni momento e può essere esercitato con un preavviso di almeno centottanta giorni; l'atto costitutivo può prevedere un periodo di preavviso di durata maggiore purché non superiore ad un anno...”

Alcune ulteriori cause legali inderogabili sono le seguenti

recesso in caso di limiti alla circolazione delle quote (nel caso in cui l'atto costitutivo preveda l'**intrasferibilità delle partecipazioni o sottoponga il trasferimento delle stesse al gradimento di organi sociali**, senza prevedere condizioni, ovvero nei casi in cui vengano poste limitazioni che impediscono il trasferimento a causa di morte) - art. 2469 c.c.:

- recesso in caso di aumento di capitale con esclusione del diritto di sottoscrizione - art. 2481 bis c.c.
- società soggette all'altrui attività di direzione e coordinamento - art. 2497 quater c.c.:



- recesso in caso di introduzione/soppressione di clausole compromissorie

Ora rispetto alle cause di recesso suesposte è intervenuta nel 2015 la Massima n. 53 del **Consiglio Notarile di Firenze** che ha sostanzialmente previsto la legittimazione di un recesso c.d. *consensuale* prevedendo testualmente quanto segue:

“1. I soci di una società a responsabilità limitata, con delibera assunta all’unanimità, possono consentire la liquidazione di uno di essi con denaro o beni sociali (c.d. recesso “consensuale”), anche qualora non si sia verificata alcuna causa legale o convenzionale di recesso.

2. Il rimborso del socio potrà essere effettuato utilizzando riserve disponibili, o, in mancanza, riducendo il capitale sociale.

3. Non trattandosi di recesso in senso proprio:

a) l’opposizione dei creditori sociali, ai sensi dell’art. 2482 c.c., impedisce la liquidazione della quota e non determina lo scioglimento della società;

b) l’entità del rimborso spettante al socio uscente è liberamente negoziabile e non deve essere determinata nel rispetto dei criteri stabiliti nell’art. 2473 c.c.”.

UNGDCEC

Pertanto la Massima 53 in questione consentirebbe ai soci di scegliere la liquidazione di uno di essi con denaro o beni sociali, anche qualora non si sia verificata alcuna causa legale o convenzionale di recesso, a condizione della presenza di delibera assembleare assunta alla unanimità. Sostanzialmente viene consentito al socio di disinvestire con il limite del consenso unanime degli altri soci. A tutela dei creditori viene specificato che qualora dovesse rendersi necessario procedere ad una riduzione del capitale sociale, la liquidazione della partecipazione sarà, sempre e comunque, condizionata alla mancata opposizione da parte dei creditori stessi, in linea con la disciplina di cui all’art. 2482 c.c. Pertanto pur riconoscendo che la via primaria per la fuoriuscita di un socio da una società è senz’altro quella della cessione della sua partecipazione, questa non sarebbe l’unica soluzione giuridicamente praticabile.

A sostegno di tale interpretazione vi è l’articolo 2469 del Codice civile che consente il diritto a recesso ex lege laddove la clausola statutaria vieti la cessione della partecipazione oppure che la subordini al mero gradimento degli altri soci. In una circostanza del genere i soci possono scegliere, prevedendolo statutariamente, di liquidare con risorse della società il socio che voglia disinvestire la sua partecipazione. Un ragionamento assimilabile che porterebbe a considerare legittima la decisione unanime dei soci che autorizzi a taluno di essi di fuoriuscire dalla società liquidandolo con l’utilizzo del patrimonio della società.

Anche la lettura della sentenza della Cassazione “Cassazione civ. sez. I 02 novembre 2015 n. 22349” sembrerebbe consentire tale ipotesi interpretativa laddove specifica che “Qualora l’atto costitutivo di una società a responsabilità limitata non ne preveda specifiche ipotesi, il diritto di recesso convenzionale del socio postula necessariamente, per il suo perfezionamento, la delibera societaria di accettazione”



Occorre precisare che sussistono anche interpretazioni sfavorevoli all'ammissibilità dell'operazione, per la verità in misura minoritaria, come il Consiglio Notarile di Roma con la Massima n. 6/2016.

Recente è anche la sentenza n. 2691 del tribunale di Torino del 27/07/2020 dove nel merito si evidenzia:

- l'accordo sul recesso tra socio e società, anche al di fuori dei casi consentiti dalla legge, è valido e legittimo (seppure la affermazione non sia motivata né ulteriormente specificata)
- i criteri adottati dall'art 2473 comma 3 e 4 per la determinazione del valore della quota del socio receduto e per i tempi di pagamento da parte della società possono essere liberamente derogati dalle parti in sede di accordo per un recesso convenzionale

Aspetto di non poco conto è appunto connesso alla entità del rimborso spettante al socio uscente che deve intendersi liberamente negoziabile e non determinato nel rispetto dei criteri stabiliti nell'art. 2473 c.c.

Tale articolo 2473 cc sul punto prevede che *“I soci che recedono dalla società hanno diritto di ottenere il rimborso della propria partecipazione in proporzione del patrimonio sociale. Esso a tal fine è determinato tenendo conto del suo valore di mercato al momento della dichiarazione di recesso; in caso di disaccordo la determinazione è compiuta tramite relazione giurata di un esperto nominato dal tribunale, che provvede anche sulle spese, su istanza della parte più diligente; si applica in tal caso il primo comma dell'articolo 1349.”*

Il rispetto di tale parametro in talune circostanze può determinare serie criticità attesi i vincoli correlati che verrebbero superati nel caso di “recesso consensuale” attesa la libera determinazione del valore di rimborso.

Appare opportuna qualche riflessione finale di natura tributaria in quanto per la società, che a fronte del recesso riduce il proprio patrimonio, occorre individuare la natura civile e fiscale delle somme erogate al socio recedente.

Sul punto è da ritenersi che la differenza da recesso, ovvero il maggior valore della quota rispetto ai valori contabili del patrimonio, sia da considerarsi assimilabile ad una **distribuzione di utili**; al riguardo tale recesso è un'operazione sul **capitale netto** che per la società non ha alcun effetto reddituale.

Il socio che riceve denaro o beni a seguito del recesso mediante il meccanismo dell'*annullamento delle partecipazioni con conseguente riduzione del patrimonio netto della società*, conseguirebbe invece un **reddito di capitale** da quantificare nella differenza tra prezzo pagato per l'acquisto delle quote e quanto ricevuto in sede di liquidazione. A seconda della natura giuridica del socio cambierebbe la tassazione. Per i soci persone fisiche non imprenditori si applicherebbe a prescindere dalla tipologia di partecipazione, qualificata o non, dall'1.1.2018 la **ritenuta a titolo di imposta del 26%**.

Nel caso però le riserve contengono utili prodotti fino all'esercizio in corso al 31.12.2017 con distribuzioni deliberate nel periodo transitorio fino al 31.12.2022 le stesse concorrerebbero alla formazione del reddito complessivo IRPEF secondo le percentuali del 40%, del 49,72% o del 58,14% laddove partecipazioni qualificate.

I redditi percepiti dai soci-soggetti IRES rappresentano redditi d'impresa, imponibili nel limite del 5%.



Riflessioni sulla composizione negoziata della crisi: aspettative sopravvalutate o tempi fisiologici del sistema? Una proposta innovativa per un reale cambio di marcia

Marco Anesa, Amedeo di Pretoro

Componenti CDA Fondazione Centro Studi UNGDCEC

Il 15 novembre 2021 è il giorno che passerà alla storia come il giorno dell'entrata in vigore del Decreto-Legge 24 agosto 2021, n. 118 "Misure urgenti in materia di crisi d'impresa e di risanamento aziendale".

Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana in data 24 agosto 2021, il D.L. 118 si pone l'ambizioso obiettivo fornire alle imprese in difficoltà nuovi strumenti per prevenire l'insorgenza di situazioni di crisi o per affrontare e risolvere tutte quelle situazioni di squilibrio economico-patrimoniale che, pur rivelando l'esistenza di una crisi o di uno stato di insolvenza, appaiono reversibili. Un intervento, dunque, dalla prospettiva taumaturgica, finalizzato a sanare la sofferente economia italiana, duramente provata dall'emergenza sanitaria iniziata nei primi mesi del 2020. Gli effetti della crisi sulle attività produttive sono stati in parte mitigati dai numerosi interventi di sostegno tramite i quali lo Stato, mediante regole che hanno temporaneamente modificato gli istituti del diritto societario e sostegni di tipo finanziario ed economico riconosciuti alle imprese. Una volta venute meno tali misure, molte attività non saranno in grado di garantire la propria continuità aziendale e non disporranno di idonei strumenti per analizzare e comprendere la situazione in cui si trovano, né per evitare che la crisi degeneri in dissesto irreversibile. Tale constatazione è particolarmente evidente per le micro, piccole e medie imprese, che rappresentano il substrato del sistema produttivo nazionale e che possono essere efficacemente sostenute se accompagnate in un processo di presa di coscienza della situazione aziendale esistente e delle soluzioni praticabili per prevenire la crisi, o per raggiungere il risanamento aziendale in caso di crisi, o di insolvenza, già esistente¹.

¹ Relazione al Disegno di legge comunicato alla Presidenza della Repubblica per la conversione in legge del D.L. 118/2021.



Le misure emergenziali, per definizione, non sono idonee a consentire un benessere strutturale e duraturo al sistema Paese: in tale scenario si colloca invece la composizione negoziata della crisi, istituto idealmente votato al risanamento dell'impresa, ove perseguibile, anche grazie alla nuova figura dell'Esperto, tenendo anche in considerazione quel *gap* temporale di circa 2 anni che, sulla base dei dati Unioncamere, spesso intercorre tra il manifestarsi della crisi e il verificarsi del *default*.

In ossequio al disposto del D.L. 118, in data 28 settembre 2021 è stato emanato il decreto dirigenziale del Ministero della Giustizia che contiene indicazioni operative per la redazione del piano di risanamento, un test pratico per la verifica della ragionevole perseguibilità del risanamento e un protocollo di conduzione della composizione negoziata. Seppur perfettibile e non esente da critiche, il Decreto Dirigenziale rappresenta un valido punto di partenza nell'approccio alla composizione negoziata della crisi, fornendo anche un programma formativo dettagliato, incluse le qualifiche dei docenti, che devono essere idonei a fornire il livello tecnico qualitativo imposto dalle circostanze.

Secondo le stime di Unioncamere le domande di accesso alla composizione negoziata avrebbero dovuto essere circa 10 mila all'anno e, a regime, circa 30-40 mila gli esperti iscritti negli elenchi regionali. Sulla base di tali premesse, migliaia di professionisti si sono affrettati negli ultimi mesi dell'anno a frequentare il corso di 55 ore, abilitante ai fini dell'iscrizione all'elenco degli esperti, per ottenere l'iscrizione nel primo popolamento². Eppure, lo scenario rappresentato nella prima edizione dell'Osservatorio nazionale sulla Composizione negoziata³ si discosta in misura sostanziale dalle previsioni, riportando n. 217 istanze presentate sull'intero territorio nazionale e n. 2358 esperti presenti negli elenchi regionali ed abilitati a gestire le procedure⁴. Il successivo aggiornamento al 10 giugno 2022 indica n. 256 istanze presentate, in graduale aumento, e n. 3121 esperti iscritti agli elenchi regionali.

Affatto legittimo, dunque, porsi interrogativi sull'efficacia della composizione negoziata della crisi: molto rumore per nulla? Cinquantacinque ore di formazione vanificate? Aspettative sopravvalutate o tempi fisiologici del sistema? I dati rappresentano una situazione oggettivamente ancora in fase di *start up* della composizione negoziata della crisi, e si deve ammettere che la portata innovativa (rivoluzionaria) dello strumento difficilmente si coniuga con le aspettative di immediata applicazione e diffusione della novella, invero autoalimentatesi a ridosso dell'entrata in vigore del D.L. 118: perché venga applicata, è necessaria la conoscenza e la comprensione della norma da parte del mondo delle imprese e, prima ancora, degli addetti ai lavori⁵. Una fase di studio e approfondimento, un

² Ai fini del primo popolamento dell'elenco, l'aggiornamento dei dati comunicati dagli ordini professionali è stato continuo fino al 16 maggio 2022; a partire dal 17 maggio 2022, avviene con cadenza annuale.

³ Unioncamere, Osservatorio Semestrale sulla Composizione Negoziata della Crisi d'Impresa, dati aggiornati al 15 maggio 2022.

⁴ Esperti iscritti agli elenchi regionali al 15 maggio 2022: n. 1932 commercialisti (81,93%), n. 392 avvocati (16,62%), n. 29 dirigenti d'impresa (1,23%) e n. 5 consulenti del lavoro (0,21%).

⁵ Volendo azzardare un paragone con la composizione della crisi da sovraindebitamento di



cambio radicale di approccio e di mentalità, non agevole, né celere.

È ragionevole dunque ipotizzare che le aspettative siano state, sì, amplificate, ma il quadro macroeconomico va deteriorando e poco rassicuranti sono i dati diffusi da Unioncamere, che sulla base degli indicatori di *early warning*, ha potuto stimare circa 300 mila società di capitali in cui emergono segnali preoccupanti al proprio interno.

Non possono d'altronde essere taciute le molte zone d'ombra e le aree di miglioramento dalla norma, che hanno concorso a limitare e rallentare la diffusione della composizione negoziata, come di seguito esposte per sommi capi, senza pretese di esaustività ma come base di riflessione per il lettore.

L'incerto ruolo dell'esperto

Senza entrare nel merito dei requisiti di accesso, di cui è stato ampiamente trattato nella precedente uscita della rivista⁶, sulla figura dell'esperto si possono annoverare più pubblicazioni che incarichi effettivamente attribuiti. Dal punto di vista soggettivo si tratta di una figura completamente innovativa nel panorama domestico, che presenta molteplici tratti caratteristici, innovativi ed esclusivi: all'esperto è affidato un ruolo sostanziale e non solo formale, che si esplica mediante l'applicazione di competenze verticali molto specifiche ma anche trasversali tra le diverse branche del diritto e dell'economia aziendale, per non citare le tecniche di mediazione e di valutazione d'azienda. Né si può trascurare, data la natura sostanzialmente stragiudiziale dell'istituto, la mancanza di possibilità di dialogo e di "protezione" da parte del Tribunale, così come le responsabilità personali in capo all'esperto, dai confini ancora poco delineati, o, ancora, la mancanza di prassi consolidate. Rischi e incertezze che hanno indotto molti professionisti ad astenersi dalla richiesta di iscrizione all'elenco camerale, anche nonostante l'assolvimento degli obblighi formativi, in attesa di maggiore chiarezza.

Il tema della comunicazione

La composizione negoziata della crisi, per gli elementi di novità introdotti, la portata dei potenziali benefici e la diffusione della platea degli interessati, avrebbe richiesto, a parere di chi scrive, una ampia e capillare comunicazione istituzionale, indirizzata, in particolare, al mondo delle imprese. Comunicazione del tutto inesistente, al punto che, quella che nelle aspettative avrebbe dovuto rappresentare una vera e propria rivoluzione, non solo rischia di essere ignorata dagli imprenditori, ma che anche molti degli stessi professionisti (escluso chi si occupa di crisi d'impresa e risanamento) poco conoscono, o hanno approfondito, o, in ogni caso, sarebbero in grado di applicare utilmente nella

cui alla l. 3/2012, anch'essa varata d'urgenza in circostanze di emergenza sociale, si evidenzia che a cinque anni dall'emanazione le procedure avviate sono state n. 2139 (dato nazionale riferito all'anno 2017); nell'anno 2021 sono state gestite n. 7770 istanze.

6 La composizione negoziata della crisi d'impresa e la iscrizione all'elenco degli esperti: il ruolo degli ordini professionali ed i primi chiarimenti ministeriali; Gianvito Moretta, Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC.



veste di consulenti.

In senso analogo si era pronunciata Unioncamere a chiusura dell'audizione del 14 settembre 2021: *“Da ultimo, si segnala una considerazione sulla divulgazione del nuovo strumento: la nuova composizione negoziata potrà avere successo solo se sarà diffusa e portata avanti con una campagna di comunicazione e promozione mirata e puntuale verso il mondo delle imprese e dei professionisti, presentandola come uno strumento di concreto sostegno agli imprenditori in difficoltà, evidenziandone i vantaggi e le opportunità. (...) Per far questo occorre - e con estrema urgenza - avviare una serie di iniziative divulgative che coinvolgano Camere, associazioni di categoria, mondo dei professionisti, sistema bancario, enti governativi e tutte le altre reti chiamate ad interloquire con le aziende.”*

Il tema della formazione

A differenza di quanto concerne i professionisti, la norma non prevede alcun obbligo formativo a carico degli imprenditori. La carenza è stata evidenziata anche dal Consiglio di Stato, nell'articolato parere n. 832/2022 pubblicato in data 13 maggio 2022: *“Del tutto assente nello schema di decreto legislativo è la previsione di una formazione rivolta verso gli imprenditori, la cui utilità sarebbe ragionevolmente molto alta, soprattutto verso le piccole e medie imprese e soprattutto in riferimento al nuovo percorso extragiudiziario della composizione negoziata della crisi. Questa tipologia di imprenditori, in particolare, avrebbe la possibilità di cogliere in pieno le potenzialità offerte dagli strumenti di allerta precoce che lo schema di decreto ha rafforzato e implementato: dalle segnalazioni interne (art. 25-octies) a quelle dei creditori pubblici qualificati (art. 25-nonies), alle comunicazioni delle banche (art. 25-decies), all'utilizzazione della lista di controllo (art. 13, comma 2) e del programma informatico di verifica della sostenibilità del debito e per l'elaborazione dei piani di rateizzazione automatici (art. 25-undecies).”*

Un intervento rimediabile di agevole implementazione potrebbe consistere in un diffuso obbligo formativo anche per gli imprenditori, allo stesso modo, ad esempio, della formazione obbligatoria in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro (o la sicurezza in materia di *going concern* è meno importante per il sistema Paese?); accompagnato, eventualmente, in ottica incentivante, da un prestabilito credito d'imposta.

La nomina dell'organo di controllo o del revisore

L'art. 15 del D.L. 118/2021, trasfuso nell'art. 25-octies del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, ha introdotto la segnalazione all'organo amministrativo, a carico dell'organo di controllo, circa la sussistenza dei presupposti per la presentazione dell'istanza di accesso alla composizione negoziata della crisi. Sul tema non possono non essere evidenziati taluni aspetti contraddittori e contrari allo stesso spirito della norma, rimasti privi di soluzione:

- I. a fronte dell'obbligo, già in vigore, di segnalazione da parte dell'organo di controllo, viene prorogato il differimento dell'obbligo di nomina dell'organo di controllo stesso, all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2022, sospendendo la concreta applicazione della norma almeno fino al mese



- di aprile 2023 per una cospicua platea di operatori;
2. nelle società a responsabilità limitata è rimasta invariata la formulazione dell'art. 2477 c.c., il quale prevede l'alternativo obbligo di nomina "*dell'organo di controllo o del revisore*"; per l'effetto, nessuna segnalazione sarà mai effettuata dal revisore, ove nominato, in quanto soggetto diverso dal titolato organo di controllo, ad esso alternativo;
 3. peraltro, il differimento dell'obbligo di nomina dell'organo di controllo non può essere considerato un intervento di favore per le imprese, in quanto alle segnalazioni dell'organo di controllo sono state aggiunte le segnalazioni dei creditori pubblici qualificati, in vigore dal 1° gennaio 2022, tra le quali spicca la segnalazione dell'Agenzia delle Entrate circa l'esistenza di un debito scaduto e non versato relativo all'imposta sul valore aggiunto superiore ad euro 5.000,00⁷.

Per un'efficace applicazione della norma, sarebbe sufficiente che venga disposta l'immediata entrata in vigore dell'obbligo di nomina dell'organo di controllo, accompagnata dall'obbligo di nomina "*dell'organo di controllo e del revisore*" (ove la revisione dei conti non sia attribuita all'organo di controllo), ovvero l'estensione al revisore degli obblighi di segnalazione (attività, tuttavia, di non agevole implementazione, stante il diverso ruolo).

UNGDCEC

Un limite strutturale: la mancata possibilità di trattamento dei crediti tributari e contributivi nella composizione negoziata della crisi

Attraverso l'accesso alla composizione negoziata il legislatore impone all'imprenditore di manifestare, precocemente, il proprio stato di crisi (addirittura di pre-crisi) senza, tuttavia, prevedere un adeguato sistema di premialità che lo stimoli ad accedervi.

Il tessuto economico italiano è composto, per gran parte, da piccole e microimprese le quali, al minimo accenno di crisi, iniziano a finanziarsi attraverso il ricorso alla cd. "leva tributaria" ossia il mancato versamento delle imposte.

Secondo una recente rilevazione statistica dell'ODCEC presso il Tribunale di Milano, i crediti dell'Erario e degli Enti previdenziali insinuati nei fallimenti rappresentano quasi il 40% del totale.

L'imprenditore in difficoltà, infatti, usa le sue risorse per pagare quei creditori (*in primis* banche e fornitori) che, se insoddisfatti, reagirebbero prontamente troncando i rapporti, procedendo al recupero dei loro crediti e rendendo così impossibile la prosecuzione dell'attività.

La ragione di ciò sta nell'ontologica lentezza del creditore pubblico e nella complessità e durata delle procedure di accertamento e riscossione.

Per tali debiti, come è noto, opera il principio di indisponibilità della pretesa tributaria (art. 49 R.D. 23 maggio 1924, n. 827) il quale prevede, tassativamente, il

⁷ A questo proposito, deve essere evidenziato che si tratta di un limite particolarmente restrittivo, che potrebbe coinvolgere una porzione molto consistente del mondo imprenditoriale e con l'aggravante che, dati e norma alla mano, corre il rischio concreto che non vi sia un numero sufficiente di esperti atto a fronteggiare il potenziale incremento esponenziale delle istanze di accesso alla composizione negoziata.



divieto di concordare alcuna esenzione (totale o parziale) in materia di imposte e tasse rendendo, perciò, indisponibile la pretesa tributaria. Ciò in ossequio al principio di legalità dell'azione amministrativa che vede il proprio corollario nell'art. 23 Cost., secondo cui *“Nessuna prestazione personale o patrimoniale può essere imposta se non in base alla legge”*.

Tuttavia, di fronte al divieto di concedere esenzioni in materie di imposte e tasse, è stata prevista una deroga in materia di crisi di impresa mediante la cd. transazione fiscale, contenuta nell'art. 182 ter l.f. *“Trattamento dei crediti tributari e contributivi”*.

Tale misura - attuabile nel caso di accordo di ristrutturazione dei debiti o di concordato preventivo - consente all'imprenditore la negoziazione del credito tributario purché l'importo offerto all'Erario sia superiore rispetto all'alternativa liquidatoria. In questo senso, non c'è una vera e propria discrezione per l'imprenditore ovvero, per l'Amministrazione finanziaria, circa la definizione della posizione tributaria per cui la definizione può avvenire soltanto se più conveniente rispetto al fallimento.

Alla luce di quanto precede, la mancata previsione di criteri e principi cui deve ispirarsi l'azione amministrativa nella composizione negoziata della crisi presta il fianco a profili problematici relativi ai margini di discrezionalità dell'amministrazione e alle concrete modalità con cui può prevedersi un sacrificio dell'interesse pubblico ai fini del risanamento.

Sotto questo profilo deve essere auspicabile l'adozione nel nuovo strumento di una figura *“snella”* di transazione fiscale, con dei limiti temporali stringenti entro cui definirla.

In tal modo, si avrebbe l'applicazione di un istituto che rappresenta un riferimento fondamentale nell'ambito

dei principali strumenti concorsuali, idoneo a bilanciare gli interessi erariali con quelli privati, e compatibile con le esigenze di semplicità, agilità ed economicità della composizione negoziata della crisi.

Una proposta di soluzione innovativa: la Mediazione Tributaria

Una soluzione potrebbe essere l'attivazione, da parte dell'esperto, della Mediazione Tributaria, già presente nell'ordinamento giuridico quale istituto deflattivo del contenzioso tributario.

Per Mediazione Tributaria, si intende una proposta di accordo che il contribuente inserisce nell'istanza di reclamo contro determinati atti emanati dall'Agenzia delle Entrate allo scopo di evitare il ricorso alla giustizia tributaria per la risoluzione di quelle contestazioni risolvibili in sede amministrativa (attraverso un esame volto ad anticipare l'esito ragionevolmente atteso del giudizio).

L'esperto, in luogo della *“chiamata”* al tavolo delle trattative degli Enti, può formalmente attivare il procedimento della Mediazione Tributaria attraverso una semplice comunicazione.

Tale operazione consentirebbe di spostare la competenza della *“pratica”* all'ufficio legale della competente Direzione Provinciale, il quale sarebbe preposto a presenziare gli incontri con il debitore alla presenza dell'esperto.



L'intervento normativo, tuttavia, dovrebbe prevedere un limite inderogabile di negoziazione, oltre il quale non sarà possibile accettare negoziazioni della pretesa tributaria.

Tale limite non può che essere quello del valore del complesso aziendale o, in alternativa, dei singoli beni in caso di vendita atomistica ovvero in caso di liquidazione.

La normazione di tale limite sarebbe certamente molto complessa in quanto, rispetto alla norma relativa alla transazione fiscale, risultano assenti certificazioni fondamentali quali l'attestazione ex art. 161 co. 3 l.fall. e la relazione giurata ex art. 160 co. 2 l.fall. sulle quali l'Amministrazione Finanziaria fonda la costruzione del proprio parere e, quindi, dell'accettazione o meno della proposta di trattamento dei propri crediti.

La composizione negoziata della crisi, così come strutturata, presenta un'architettura molto complessa ed innovativa nell'ordinamento giuridico italiano che richiede un cambio di mentalità da parte di tutti gli attori coinvolti (imprenditore, tribunale, creditori).

Medesimo cambio di mentalità dovrà essere richiesto anche all'Amministrazione Finanziaria la quale, con l'ausilio dell'esperto indipendente, potrà, senza ombra di dubbio, determinare il valore dell'azienda in caso di liquidazione o il valore della garanzia prelatizia mobiliare sulla quale grava il privilegio dei propri crediti.

Diventa, perciò, auspicabile un intervento del legislatore che possa da un lato, allineare il nuovo istituto agli altri strumenti per la definizione della crisi e, dall'altro lato, rendere lo stesso più "attraente" in ragione dei concreti vantaggi tributari conseguibili, in modo che possa risultare, anche per queste ragioni, una misura di successo.

In alternativa, il rischio è di svilire le potenzialità della composizione negoziata e ridurla ad un mezzo, per giungere comunque ad una procedura concorsuale e poter trattare la debitoria complessiva, compreso i crediti di natura tributaria, sfruttando le sole misure protettive.

UNGDCEC



Bonus edilizi: focus sul condòmino moroso

Il differente trattamento tra diritto alla detrazione e diritto all'opzione, ed il rischio - eccessivo - di perdita totale del bonus. Riflessioni e proposte

Gabriele Manuguerra; Pier Maria Prisco
Commissione Nazionale di Studio UNGDCEC "Bilancio e revisione"

Il Ministero delle Finanze, con la Circolare n. 122 del 01/06/1999 e la n. 95 del 12/05/2000, nel fornire risposte a quesiti inerenti la compilazione del modello dei redditi 730, in merito alle spese per interventi di recupero del patrimonio edilizio ed all'applicazione pratica dell'agevolazione sulle parti comuni, ha affermato che ai fini del riconoscimento del beneficio **in caso di spese relative a parti comuni condominiali la detrazione compete con riferimento all'anno di effettuazione del bonifico bancario da parte dell'amministratore e nel limite delle rispettive quote dallo stesso imputate ai singoli condòmini e da questi ultimi effettivamente versate al condominio al momento della presentazione della dichiarazione**, anche anticipatamente o posticipatamente rispetto alla data di effettuazione del bonifico.

Dalle risposte fornite dal Ministero si ricavano pertanto due importanti informazioni riguardanti i lavori eseguiti sulle parti comuni condominiali:

- **l'anno di riferimento per la competenza della spesa sostenuta è quello nel quale è stato effettuato il bonifico da parte dell'amministratore del condominio** (o da parte del condòmino incaricato in caso di condominio minimo, nel cui ambito non vi è l'obbligo di nomina dell'amministratore e dell'attribuzione del codice fiscale¹);
- **per il condòmino che paga in ritardo la quota della spesa condominiale di sua competenza, ossia oltre il 31/12 dell'anno di sostenimento della spesa da parte dell'amministratore di condominio, viene comunque ri-**

¹ Art. 1129 C.C. su nomina, revoca ed obblighi dell'amministratore; Circolare Agenzia Entrate 7/E del 27 aprile 2018, pag. 221, su mancanza obbligatorietà dell'attribuzione del codice fiscale per il condominio minimo.



conosciuto il diritto alla detrazione se paga entro i termini di presentazione della dichiarazione dei redditi.

L'Agenzia delle Entrate con le Circolari n. 24/e del 8 Agosto 2020 e n. 19 /E dell'8 Luglio 2020 ribadisce che la data rilevante è quella del pagamento delle spese da parte del condominio, non quello di versamento da parte dei singoli condòmini della propria quota al condominio, confermando che un eventuale versamento successivo all'anno di spesa da parte di un condomino può avvenire entro la dichiarazione dei redditi dell'anno successivo per essere detraibile anche da parte del moroso.

Pertanto, nel caso in cui il condomino non versi entro il 31/12 le quote di propria spettanza sulla spesa sostenuta dal condominio, potrebbero prospettarsi le due seguenti situazioni:

1. Il condomino paga la quota di propria spettanza entro i termini di presentazione della dichiarazione dei redditi.

In questo caso potrà beneficiare della possibilità di detrarre la spesa in dichiarazione dei redditi, secondo le relative modalità e percentuali applicabili, come se l'avesse sostenuta tempestivamente entro l'anno di competenza.

Per quanto concerne l'esercizio dell'opzione per la cessione del credito o per lo sconto in fattura ex art. 121 D.L. 34/2020 tale adempimento, tardivo ma entro i termini del "ravvedimento" riconosciuto, parrebbe non condurre agli stessi benefici previsti per la detrazione. Ai fini dell'esercizio dell'opzione vige infatti il principio di cassa (per i soggetti non titolari di partita IVA), senza esimenti. Ciò si evince dalle istruzioni ministeriali approvate da ultimo con il provv. Agenzia delle Entrate n. 35873 del 03 febbraio 2022², in quanto, nei termini per la trasmissione della comunicazione per l'esercizio dell'opzione, possono essere indicati come beneficiari del diritto alla detrazione i soli soggetti che hanno sostenuto la spesa nel periodo d'imposta di riferimento, indicato nella comunicazione medesima. Ancora, nelle stesse "FAQ sul Superbonus 110%: Opzione per cessione e sconto in fattura", pubblicate sul sito ufficiale del Governo Italiano – Presidenza del Consiglio dei Ministri³, in risposta alla domanda n. A08.2, con la quale viene chiesto se un condòmino "moroso" che non paga le quote condominiali, possa cedere il credito d'imposta corrispondente alle detrazioni spettanti, si afferma che "...L'amministratore di condominio deve comunicare all'Agenzia delle entrate le cessioni dei crediti corrispondenti alle detrazioni esclusivamente per un ammontare proporzionato al rapporto tra quanto versato da ciascun condomino entro il 31 dicembre dell'anno di riferimento della spesa e quanto dovuto dal condomino stesso. Se il condomino ha manifestato l'intenzione di cedere il credito a soggetti terzi, diversi dai fornitori, l'amministratore do-

² Prot. N. 2022/35873 Agenzia delle Entrate, paragrafo 3.

³ Sito ufficiale Governo Italiano – Presidenza del Consiglio dei Ministri: <https://www.governo.it/node/15991> (rif. del 08/05/2022).



vrà comunicare l'opzione per la cessione del credito solo se il condomino ha versato al condominio quanto a lui imputato e, in caso di versamenti parziali, solo in proporzione a quanto pagato rispetto al dovuto. Nel caso di "condomino moroso", pertanto, l'amministratore non dovrà comunicare nessun dato riferito allo stesso in quanto il condomino, non avendo versato le quote condominiali, non ha diritto alla detrazione."

In tali circostanze si ritiene, pertanto, che il condomino possa portare in detrazione la prima quota della spesa afferente all'anno di competenza, ossia quello di sostenimento da parte dell'amministratore di condominio, e conservare il diritto alla cessione delle quote residue, per mezzo della comunicazione dell'esercizio dell'opzione. Ciò in quanto, per i motivi sopra esposti, si esclude che possa essere concessa all'opzione per la cessione del credito d'imposta l'estensione dell'esimente prevista per il diritto alla detrazione; in tale ipotetico caso il condomino "tardivo" che pagasse entro il termine per il quale è consentito l'esercizio dell'opzione, ossia entro il 16/03 dell'anno successivo a quello di competenza della spesa, potrebbe vedersi confermata la possibilità di cedere tutto il credito d'imposta a sua disposizione, pari alla sommatoria di tutte le quote detraibili;

2. Il condomino paga oltre i termini di presentazione della dichiarazione dei redditi.

Tenuto conto di quanto riportato dalle circolari del Ministero delle Finanze, sopra citate, alle risposte ed interpretazioni fornite dall'Agenzia delle Entrate⁴, oltre che dalle indicazioni che indirettamente si evincono da alcune sentenze della Corte di Cassazione (ad es. Cassazione n. 10845 del 08/06/2020), si ritiene di poter affermare che **secondo la prassi il condomino che paga le spese condominiali di propria competenza oltre i termini della dichiarazione dei redditi, quindi in "ultra ritardo", perda definitivamente il diritto alla detrazione della spesa e conseguentemente, quello alla cessione del credito d'imposta.**

Con riferimento a tale contesto pare opportuno effettuare alcune riflessioni sulla base delle quali è possibile ritenere tali **prassi iniqua** e non condivisibile.

Una prima riflessione ci porta a constatare che, negando il diritto all'intera detrazione al condomino "ultra moroso", si determina infatti una disparità di trattamento tra il medesimo soggetto nel caso in cui lo stesso lavoro agevolabile venga eseguito in un contesto condominiale o nell'ambito di una unità immobiliare autonoma (es. villetta). **A parità di tipologia di intervento edilizio, al medesimo soggetto verrà sempre riconosciuto il diritto alla detrazione a partire dall'anno di sostenimento della spesa in caso di lavori effettuati su unità unifamiliari, mentre verrà negato *in toto* tale diritto in**

⁴ FAQ pubblicate sul sito ufficiale dell'Agenzia delle Entrate, (rif. del 08/05/2022) link: <https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/it/web/guest/schede/comunicazioni/ristrutturazione-edilizia-e-risparmio-energetico-su-parti-comuni-condominiali/faq-spese-di-ristrutturazione-edilizia-esempi>



caso di sostenimento della spesa in un periodo successivo a quello del termine per la presentazione della dichiarazione dei redditi riferita all'anno in cui la spesa sulle parti comuni è stata sostenuta dall'amministratore di condominio. Ne è evidente come in tale ambito si vada a creare una **disparità di trattamento** sulla base di principi non esplicitamente enunciati dal dettato normativo.

La seconda riflessione che andremo a formulare ci porta invece a ritenere il principio seguito dalla prassi **eccessivamente penalizzante**. Se da un lato è condivisibile la scelta del legislatore di disincentivare il fenomeno dei condòmini "strutturalmente morosi" a danno di quelli regolarmente adempienti e a danno delle casse condominiali, dall'altro ci pare che privare dell'intero diritto alla detrazione il condòmino che è risultato tardivo nel pagamento della propria quota, possa rivelarsi un provvedimento deficitario in equità non equo. Considerato che, come affermato dal Ministero delle Finanze, in caso di spese relative a parti comuni condominiali la detrazione compete con riferimento all'anno di effettuazione del bonifico bancario da parte dell'amministratore, **si ritiene che una previsione normativa equa, o comunque una prassi corretta, possa essere, piuttosto, quella di consentire al condòmino la possibilità di detrarre e conseguentemente cedere, le quote residue alla data dell'avvenuto rimborso delle spese, rispetto a quelle maturate a far data dal pagamento effettuato dall'amministratore di condominio.** Seppur tardivamente, il condòmino sostiene comunque l'intera spesa di sua competenza.

La questione invece non dovrebbe essere posta porsi per i singoli condòmini morosi per su interventi di spesa coperti da Superbonus 110% con opzione per lo sconto totale in fattura, in quanto il tale beneficio non si rileva nella dichiarazione dei redditi e neppure può potrebbe essere oggetto di morosità sarà possibile cedere per il condòmino il proprio credito all'atto del sanamento della morosità.

La tematica invece appare rilevante in tema di responsabilità per i fornitori che scontano le proprie fatture al di sotto del 100% a condòmini con singoli in caso di condòmini morosi e che effettuano pagamenti "ultra tardivi" post dichiarazione dei redditi. In tal caso la detrazione non sarebbe riconosciuta, come per quanto esposto sopra, ma la responsabilità, e quindi il possibile utilizzo del credito da acquisto sconto, riteniamo non può dovrebbe certo essere indirizzata al fornitore ignaro dei singoli pagamenti condominiali. Più delicata appare la situazione dell'amministratore di condominio che comunichi eventuali agevolazioni non spettanti a soggetti morosi, complicando così i controlli dell'amministrazione finanziaria.



Transfer pricing e intervallo di libera concorrenza: verso l'allineamento agli standard OCSE

Natalie Bissoli

Premessa

Il 24 maggio 2022 l'Agenzia delle entrate è intervenuta nuovamente in materia di prezzi di trasferimento infragruppo, attraverso la pubblicazione della circolare n. 16/E avente ad oggetto “*Istruzioni operative in materia di prezzi di trasferimento (articolo 110, comma 7 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi): Intervallo di libera concorrenza*”. Si tratta di un ulteriore passo dell'Amministrazione finanziaria verso l'allineamento alle Linee Guida OCSE – da ultimo aggiornate a gennaio 2022 con l'inserimento del capitolo X sugli aspetti di *transfer pricing* delle transazioni finanziarie.

Il processo di allineamento della regolamentazione italiana agli standard OCSE è iniziato nel 2017 con la modifica dell'articolo 110, comma 7 del Tuir, per effetto dell'articolo 59 del decreto legge n. 50 del 24 aprile 2017, ed in particolare con la sostituzione della nozione di “valore normale” con il principio del valore “*arm's length*” o principio di libera concorrenza. Nel dettaglio, le condizioni e i prezzi delle operazioni fra entità appartenenti allo stesso gruppo e residenti in Paesi diversi devono essere determinati sulla base di quanto avrebbero stabilito terze parti indipendenti operanti sul libero mercato per operazioni simili e in circostanze comparabili, in linea con quanto indicato nell'articolo 9 del Modello di Convenzione OCSE contro le doppie imposizioni e nelle Linee Guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento.

La riformulazione della norma cardine delle regole *transfer pricing* nazionali ha comportato la successiva emanazione di alcune linee guida per la sua applicazione “*sulla base delle migliori pratiche internazionali*”, contenute nel Decreto



MEF del 14 maggio 2018. Tale decreto, all'articolo 6, definisce l'intervallo di valori conformi al principio di libera concorrenza come quel *range* di valori che risulta dall'indicatore di profitto o indicatore finanziario (*profit level indicator* o PLI) selezionato in applicazione del metodo più appropriato per la determinazione dei prezzi di trasferimento, qualora detti valori siano riferibili ad un insieme di transazioni fra parti non correlate, ognuna delle quali, in esito ad un'appropriate analisi di comparabilità, risulti ugualmente comparabile all'operazione intercorsa infragruppo e sottoposta a verifica.

A tal proposito, allo scopo di fornire istruzioni operative circa la corretta interpretazione della nozione di intervallo di libera concorrenza, l'Agenzia delle entrate ha emesso la circolare n. 16/E del 24 maggio 2022 (Circolare).

L'intervallo *arm's length* nelle Linee Guida OCSE e nella regolamentazione nazionale

Come noto, l'applicazione del principio di libera concorrenza determina un intervallo di valori affidabili (e non un singolo valore) che approssima le condizioni e i prezzi che sarebbero state pattuite fra soggetti terzi indipendenti. Può accadere che non tutte le transazioni o le entità selezionate abbiano lo stesso grado di comparabilità e che risulti, pertanto, necessario procedere con un'accurata analisi dei singoli comparabili e con eventuali aggiustamenti o, se del caso, con la loro eliminazione dall'insieme individuato.

Tuttavia, non è escluso che permangano differenze anche a seguito delle rettifiche apportate, ovvero difetti di comparabilità che non possono essere identificati o quantificati e, dunque, nemmeno rettificati. In questi casi, si suggerisce di utilizzare adeguati "strumenti statistici" al fine di rafforzare l'affidabilità del campione individuato (ammesso che vi sia un numero significativo di operazioni), conservando così la validità dell'analisi. Come ribadito dalle Linee Guida OCSE e riportato anche nella Circolare in commento, "*per "strumenti statistici" si intende l'utilizzo di indicatori di tendenza centrale, così da "restringere" l'intervallo di valori, eliminando i cosiddetti "valori estremi" o outliers (come l'intervallo interquartile o altri percentili)*".

Nell'ipotesi in cui l'indicatore finanziario utilizzato dal contribuente si collochi all'interno dell'intervallo *arm's length* individuato nell'ambito dell'analisi di comparabilità, eventualmente ristretto attraverso l'utilizzo di adeguati strumenti statistici, tutti i valori all'interno dell'intervallo potranno essere considerati ugualmente affidabili e non sarà pertanto necessaria alcuna rettifica. In altre parole, nel caso di verifica da parte dell'Amministrazione finanziaria, attestata l'affidabilità dell'analisi effettuata dal contribuente e valutata la documentazione a supporto rilevante in materia, non dovrebbe (presumibilmente) poter essere sollevata alcuna obiezione in tema alla conformità al principio *arm's length* dei prezzi di trasferimento applicati.



Al contrario, qualora l'Amministrazione finanziaria dovesse rilevare, e supportare con opportune motivazioni, che l'indicatore di profitto ricade al di fuori dell'intervallo di libera concorrenza, anche – eventualmente – diverso da quello determinato dal contribuente, quest'ultimo sarà tenuto ad argomentare la conformità al principio *arm's length* delle condizioni della transazione verificata e fornire idonea documentazione a supporto, confutando, dunque, quanto rilevato dall'Amministrazione finanziaria. In assenza di giustificazioni adeguate o non ritenute tali dai verificatori, gli stessi individueranno un valore (diverso) all'interno dell'intervallo, ritenuto maggiormente conforme al principio di libera concorrenza. Come in precedenza, anche in tale eventualità occorre verificare il grado di comparabilità delle imprese o transazioni incluse nel campione:

se il livello di affidabilità dei risultati dell'intervallo è elevato ed omogeneo, l'Amministrazione finanziaria potrà ritenere che qualunque valore all'interno del *range* soddisfi il principio di libera concorrenza; diversamente, se persistono difetti di comparabilità, dovranno essere impiegati tutti gli espedienti statistici necessari a ridurre il rischio di errore ed incrementare l'affidabilità dei risultati, di conseguenza considerando come valido l'intervallo "ristretto" (ad esempio l'intervallo interquartile).

Nell'ambito dei risultati di libera concorrenza, menzione particolare meritano anche le transazioni in perdita, le quali – ribadisce la Circolare – non vanno escluse a priori, ma valutate sulla base dei fatti e delle specifiche circostanze del caso. In generale, le operazioni o le imprese in perdita vanno rigettate quando le perdite riflettono condizioni non di mercato, oppure un livello di rischio diverso da quello assunto dall'entità sottoposta ad analisi.

In sintesi, le istruzioni operative fornite dall'Agenzia delle entrate in relazione all'intervallo di libera concorrenza, che ricalcano quanto indicato nelle Linee Guida OCSE, possono essere rappresentate come segue:

	Grado di comparabilità	Intervallo di libera concorrenza	Valore di libera concorrenza	Rettifica
PLI all'interno dell'intervallo				
Contribuente	Medesimo	Intero intervallo	Qualsiasi valore dell'intervallo	No
	Diverso	Intervallo ristretto	Qualsiasi valore dell'intervallo	
PLI al di fuori dell'intervallo				



Amministrazione finanziaria	Elevato ed omogeneo	Intero intervallo	Valore dell'intervallo che per primo interseca quello individuato dal contribuente	Possibile
	Non elevato e non omogeneo	Intervallo ristretto	Valore dell'intervallo che per primo interseca quello individuato dal contribuente	

Casi

Nell'esemplificare quanto disciplinato sull'intervallo di libera concorrenza, la Circolare ha inoltre ipotizzato i seguenti casi di aggiustamento (*rectius*, rettificata) del valore *arm's length*, distinti sulla base del livello di affidabilità dei soggetti comparabili identificati e per tipologia di transazione (acquisto e vendita di beni).

Grado di comparabilità elevato ed omogeneo

Vendite di beni	Contribuente	Amministrazione finanziaria
Intervallo ("full range")	Fra 80 e 120	Fra 100 e 120
Indicatore finanziario (PLI)	80	100
Rettifica (maggiore imponibile)		20 (=100-80)

Acquisto di beni	Contribuente	Amministrazione finanziaria
Intervallo ("full range")	Fra 80 e 120	Fra 80 e 100
Indicatore finanziario (PLI)	120	100
Rettifica (maggiore imponibile dovuto a minori costi)		20 (=120-100)

Grado di comparabilità non elevato e non omogeneo

Vendite di beni	Contribuente	Amministrazione finanziaria
Intervallo interquartile	Fra 80 e 120	Fra 100 e 120
Indicatore finanziario (PLI)	80	100
Rettifica (maggiore imponibile)		20 (=100-80)

Acquisto di beni	Contribuente	Amministrazione finanziaria
Intervallo interquartile	Fra 80 e 120	Fra 80 e 100
Indicatore finanziario (PLI)	120	100
Rettifica (maggiore imponibile dovuto a minori costi)		20 (=120-100)

Conclusioni



Alla luce di tutto quanto precede, appare piuttosto evidente come la determinazione del corretto intervallo di libera concorrenza, entro cui individuare il valore *arm's length* da utilizzare ai fini della valutazione dei prezzi di trasferimento di una specifica transazione fra parti correlate, debba derivare da un'approfondita analisi dei fatti e delle circostanze del caso, oltre che dalla corretta applicazione del metodo di *transfer pricing* più appropriato. Di fondamentale rilevanza risulta inoltre essere il grado di comparabilità delle transazioni o delle entità individuate come potenziali comparabili, nonché l'affidabilità dei dati finanziari considerati.

Per gli operatori del settore, le indicazioni fornite dall'Amministrazione finanziaria nella Circolare sono da cogliere sicuramente con favore, in quanto rappresentano un ulteriore sforzo di allineamento della disciplina italiana agli standard OCSE in materia di *transfer pricing* e forniscono specifiche raccomandazioni ai verificatori e alle imprese. Rimangono, tuttavia, talune perplessità circa l'interpretazione di alcuni aspetti e le modalità di effettiva applicazione delle istruzioni nell'ambito delle verifiche fiscali. Si pensi ad esempio ai seguenti punti:

Un "medesimo" livello di comparabilità può considerarsi equivalente ad un grado di comparabilità "elevato e omogeneo"?

Come è possibile valutare, in termini operativi, il "medesimo livello o grado di comparabilità" necessario per poter adottare la nozione di "full range"? Posto che la disciplina del *transfer pricing* "non è una scienza esatta" e l'analisi di comparabilità che porta all'individuazione di un campione di soggetti potenzialmente comparabili è frutto di un'accurata e approfondita analisi delle specifiche condizioni e operazioni in esame, volta alla corretta applicazione delle metodologie più appropriate, ma che inevitabilmente deriva da valutazioni "unilaterali" e "parziali" del soggetto che effettua l'analisi (sia esso l'impresa o il verificatore).

Si auspica, pertanto, che questi e altri dubbi potranno essere spiegati nell'ambito di futuri chiarimenti da parte dell'Amministrazione finanziaria.

UNGDCEC



Cessione d'azienda nella composizione negoziata della crisi senza rischi ?

a cura di Pierpaolo Galimi e Paolo Florio

UNGDCEC

Con il d.l. n. 118/2021, convertito con legge n. 147/2021, è stato introdotto dal legislatore un innovativo procedimento di risoluzione della crisi d'impresa, denominata appunto **composizione negoziata della crisi (CNC)**, recependo i principi comunitari della Direttiva (UE) 2019/1023 e dando vita ad una procedura di tipo negoziale e non giudiziale, finalizzata alla tempestiva emersione della crisi d'impresa ed alla conservazione della continuità aziendale.

Dal 15.07.2022 entrerà in vigore il d.lgs. n. 14/2019, meglio conosciuto come **Codice della Crisi d'impresa e dell'Insolvenza (CCII)**, nella sua ultima versione che prevede il trasferimento delle disposizioni sulla composizione negoziata della crisi, contenute nel d.l. 118/2021, all'interno del nuovo codice, così da avere un **unico testo di riferimento** per la risoluzione della crisi d'impresa sia attraverso una procedura giudiziale che stragiudiziale.

Gli articoli di riferimento del nuovo codice sono contenuti nelle disposizioni dall'art. 13 all'art. 25-*octies* del d.lgs. n. 14/2019 di imminente promulgazione.

L'idea di fondo alla base della composizione negoziata è quella che una tempestiva reazione alla crisi possa essere utile nell'agevolare i rapporti tra imprenditore, creditori e fornitori, anche per intervenire su eventuali squilibri contrattuali verificatisi per effetto di eventi straordinari (come gli effetti del Covid o del conflitto in corso per alcune imprese), evitando così situazioni di conclamata insolvenza che possano distruggere il valore delle imprese.

Tuttavia, è altresì possibile proseguire con la procedura di CNC in presenza di uno **stato di insolvenza**, ma a patto che vi siano **concrete prospettive di risanamento** che richiedano di essere valutate sulla base della effettiva possibilità



di intese contrattuali con i creditori.

A tale procedura, che tra l'altro non prevede requisiti minimi dimensionali, possono accedere sostanzialmente tutte le imprese iscritte al registro delle imprese, ivi comprese le **società agricole**, con esclusione delle società di fatto e di quelle irregolari. Non si prevede, inoltre, alcuna forma di spossessamento a danno dell'imprenditore, che continuerà a gestire l'impresa in piena autonomia nel corso della procedura, così come anche non è previsto alcun blocco di crediti e debiti né tanto meno la previsione di un ordine di distribuzione nel pagamento dei creditori, dando ampia libertà alla contrattazione tra le parti.

L'imprenditore conserva la gestione ordinaria e straordinaria dell'impresa (art. 9 d.l. 118/21, confluito nell'art. 21 del d.lgs. n. 14/2019) compiendo tutti gli atti che siano **coerenti con la continuità aziendale**, salvo l'intervento dell'autorità giudiziaria in limitate ipotesi che potenzialmente possano incidere sui diritti dei creditori o dei terzi.

UNGDCEC

Per agevolare il percorso di negoziazione con tutti gli *stakeholders* coinvolti è prevista la figura di un professionista c.d. "esperto", quale soggetto terzo e indipendente, che per l'intera durata della procedura e, in un costante flusso informativo, segnalerà gli atti che possano arrecare pregiudizio ai creditori e alle prospettive di risanamento, richiedendo l'**archiviazione** della procedura in assenza di concrete di ristrutturazione aziendale.

È prevista, poi, la possibilità per l'imprenditore di risanare l'impresa in crisi, previa trattativa con i propri creditori, anche mediante "*... il trasferimento dell'azienda o di rami di essa*" (art. 2, comma 2 d.l. 118/21, confluito nell'art. 12 del d.lgs. n. 14/2019), vale a dire con la **cessione dell'intera azienda**, ovvero di rami aziendali, come ipotesi di ristrutturazione. Il codice, in questo caso, prevede la necessità (art. 10, confluito nell'art. 22 del d.lgs. n. 14/2019) di una specifica autorizzazione da parte dell'autorità giudiziale, affinché il soggetto cessionario possa beneficiare dell'esonero di responsabilità dai debiti pregressi risultanti dai libri contabili obbligatori (art. 2560, comma 2, c.c., restando ferma la responsabilità per i crediti dei lavoratori ai sensi dell'art. 2112 c.c.).

La vendita dell'azienda è poi richiamata nel decreto dirigenziale - D.M. 28.9.2021 (par. 9.5 della Sez. III) di attuazione del d.l. 118/2021 - che raccomanda, in caso di trasferimento dell'azienda o di rami, l'avvio di **procedure competitive** ed al contempo la predisposizione di una *data room* informativa per la raccolta delle manifestazioni di interesse. Competente al rilascio del provvedimento autorizzativo alla cessione dell'azienda è il tribunale territorialmente competente che decide in composizione monocratica con applicazione della norma camerale (artt. 737 c.p.c.), previa audizione delle parti interessate e salvo procedere alla nomina di un ausiliare di cui all'art. 68 c.p.c.



Per parti interessate, in aggiunta al debitore e all'esperto, è necessaria la partecipazione dei principali creditori anteriori, ma altresì di altri soggetti che possono comunque vantare, a vario titolo, un interesse coinvolto nel trasferimento, come ad esempio le organizzazioni sindacali soprattutto nel caso in cui l'azienda occupi complessivamente più di quindici dipendenti.

Al fine del vaglio di convenienza per la vendita dell'azienda e alla luce del miglior soddisfacimento dei creditori, è opportuno che il debitore depositi un **piano di risanamento**, unitamente all'indicazione dell'utilizzo delle somme ricavate dalla cessione, tale che il tribunale possa valutare la funzionalità degli atti rispetto alla continuità aziendale e la migliore soddisfazione dei creditori.

Non trattandosi appunto di procedura concorsuale, non è pensabile un potere di cancellazione in capo all'autorità giudiziaria di pregiudizievoli gravanti sui beni facenti parte dell'azienda ceduta. Del resto, il provvedimento autorizzativo alla vendita dell'azienda del tribunale, anche in ipotesi di procedura competitiva, non risulta equiparabile al decreto di trasferimento emesso dal giudice in ambito esecutivo e concorsuale, pertanto **totalmente privo di effetti purgativi**.

È indubitabile che, in caso di successiva apertura di una procedura concordataria o di una liquidazione giudiziale (ex fallimentare), le risorse derivanti dalla cessione del trasferimento dell'azienda andranno distribuite rispettivamente in conformità alla proposta concordataria, ovvero secondo le gradazioni stabilite dalla legge.

Fattispecie ancora più rilevante ed ancora non bene definita riguarda la salvezza degli effetti giuridici dell'atto di cessione del ramo d'azienda, in caso di definizione della CNC in esecuzione di una delle ipotesi di risanamento previste dall'art. 11 del d.l. 118/2021 (confluite nell'art. 23 del d.lgs. n. 14/2019) e contemporanea prosecuzione dell'attività da parte dell'imprenditore.

Difatti, dalla lettura dell'art. 12, comma 1, del d.l. 118/2021 (confluito nell'art. 24 de d.lgs. n. 14/2019) sembrerebbe che gli effetti degli atti aventi natura straordinaria e oggetto di autorizzazione da parte del tribunale, tra cui appunto la cessione d'azienda, permangano **nella sola ipotesi** in cui la composizione negoziata abbia avuto un esito positivo e sia stata definita per il tramite di un accordo di ristrutturazione dei debiti omologato, un concordato preventivo omologato, un piano di ristrutturazione omologato, l'apertura della liquidazione giudiziale, la liquidazione coatta amministrativa, l'amministrazione straordinaria o il concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio, con esclusione, quindi, di tutti i nuovi strumenti previsti nella composizione negoziata della crisi, tra cui il contratto ex art. 23, comma 1, lett. a) del nuovo d.lgs. n. 14/2019, la convenzione di moratoria, l'accordo ex 23, comma 1, lett. c) ed il piano attestato di risanamento ex art. 56 del d.lgs. n. 14/2019.



Altro aspetto delicato attiene ai limiti, in caso di trasferimento d'azienda all'interno della composizione negoziata della crisi, poiché fermo il disposto di cui all' art. 2112 c.c. in materia di debiti nei confronti dei lavoratori, permane comunque la responsabilità dell'amministratore nei confronti dei creditori, in ipotesi di informazioni inesatte o incomplete. Inoltre, la deroga alla solidarietà dei debiti (2560, comma 2, c.c.) è limitata esclusivamente ai debiti già definiti e risultanti dalle scritture contabili, senza che siano ricompresi altre posizioni debitorie creatisi successive al subentro del cessionario in rapporti contrattuali pendenti alla data di cessione (art. 2558 c.c.), né tanto meno prevale su altre disposizioni normative che prevedono la solidarietà tra cedente e cessionario.

Da quanto precede è evidente l'esclusione dal perimetro derogatorio per i debiti tributari, in caso di autorizzazione del tribunale alla cessione d'azienda, così come disciplinato dall'art. 14 del d.gs. n. 472/1997 che, difatti, prevede la responsabilità solidale tra cessionario e del cedente per imposte e sanzioni, il tutto tenuto conto del mancato richiamo, tra le ipotesi di esenzione della solidarietà tra cedente e cessionario, del procedimento di composizione negoziata.

UNGDCEC

Di converso, la norma tributaria in questione prevede un beneficio di preventiva escussione in favore del cessionario e comunque una responsabilità patrimoniale e solidale limitata al valore effettivo dell'azienda, o del ramo di essa, ed un limite temporale alle violazioni commesse nell'anno in cui è avvenuta la cessione e nei due precedenti, nonché per quelle le sanzioni irrogate e contestate nel medesimo periodo anche se riferite a violazioni commesse in epoca anteriore.

Emergono, quindi, dei profili di criticità delle nuove disposizioni tali da poter rendere lo strumento poco appetibile in relazione ai rischi dell'operazione del trasferimento d'azienda che, benché autorizzata dall'autorità giudiziaria, non è completamente tutelata, soprattutto nel caso di mancato raggiungimento del risanamento.

**NEWS
E APPROFONDIMENTI**



L'Oic interviene sulle società cooperative

Gianluca Dan, Sabrina Rigo, *Il Sole 24 Ore*, Estratto da "La Settimana Fiscale", Edizione del 6 luglio 2022, n. 27, pag. 34-38

NEWS
E APPROFONDIMENTI

QUADRO INTRODUTTIVO

L'Organismo Italiano di Contabilità è intervenuto, per la prima volta, nella predisposizione di specifiche linee guida dedicate alle **società cooperative**, apportando una serie di emendamenti ad alcuni Oic.

Le società organizzate in forma cooperativa rappresentano una **tipologia organizzativa dell'attività d'impresa** fondamentale nel tessuto imprenditoriale italiano, con presenza diffusa in svariati settori. Gli emendamenti, come dichiarato dall'Oic stesso, si sono resi necessari per disciplinare alcune casistiche tipiche delle società cooperative. Lo scopo principale del documento, che interessa i bilanci aventi inizio dal 1° gennaio 2023 o da data successiva, è quello di dirimere le incertezze interpretative nella redazione dei bilanci delle società mutualistiche.

In particolare, nel documento pubblicato il 9 giugno 2022 l'Oic affronta i temi connessi con:

- la **classificazione nel capitale sociale** delle società cooperative delle azioni dei soci sovventori e delle azioni di partecipazione cooperativa previste dalla Legge 59/1992 (emendamenti al Principio contabile Oic 28);
- il trattamento contabile dei ristorni, tipico strumento a disposizione delle cooperative per distribuire tra i soci il vantaggio economico risultante dall'attività (emendamenti al Principio contabile Oic 28);
- le **modalità di impairment test** per le **cooperative** che tengono conto delle limitazioni normative in tema di distribuzione dei dividendi e delle riserve (emendamenti al Principio contabile Oic 9);
- le specifiche **indicazioni** da inserire in **nota integrativa ex articoli 2513 e 2545-sexies del codice civile**. Sul punto l'Oic ha ritenuto di confermare la prassi già consolidata che vede le società cooperative rientranti nella categoria delle «micro-imprese» e che non redigono la nota integrativa, fornire le informazioni in calce allo stato patrimoniale (emendamenti al Principio contabile Oic 12).



Prima di entrare nel commento delle singole integrazioni vale la pena indagare sulle motivazioni che hanno indotto l'Oic ad introdurre degli emendamenti rispetto alla predisposizione di un **principio contabile *ad hoc* dedicato alle società cooperative**: l'Oic ha giustificato tale scelta nel novero limitato delle modifiche introdotte.

Seppur si possa considerare ragionevole la scelta, non si può negare che l'ambito di specificità del settore meriterebbe degli interventi specifici anche in altri ambiti, quali a titolo esemplificativo il regime della fiscalità agevolata e i conseguenti effetti sull'iscrivibilità delle **imposte anticipate e differite**, sul **trattamento del patrimonio netto** e delle relative riserve in particolare in occasione delle operazioni straordinarie, sui finanziamenti da soci e i prestiti agli stessi, sulla determinazione e l'informativa sulla mutualità prevalente, considerazioni specifiche sull'interpretazione del concetto di parte correlata, nonché l'informativa di bilancio che rende di fatto non comparabili i bilanci delle cooperative con i bilanci delle società non cooperative, anche appartenenti al medesimo settore, e ciò proprio per effetto della contabilizzazione dei ristorni e del conseguente stato di fisiologico sostanziale pareggio dei bilanci delle società cooperative.

In particolare, il sostanziale **pareggio di bilancio** diventa spesso un ostacolo alla «bancabilità» di tali società in quanto i relativi bilanci non risultano adeguatamente leggibili e traducibili nei sistemi di *rating* bancario, con il conseguente declassamento anche di attività di dimensioni considerevoli e sostanzialmente floride. D'altra parte, la scelta a monte del Legislatore, è stata quella di consentire, entro determinati limiti, l'utilizzo di due diversi set di principi contabili (quelli nazionali e quelli internazionali) evitando così di creare dei subsistemi di principi contabili per tener conto delle singole specificità di settore o di tipologia d'impresa.

GLI EMENDAMENTI ALL'OIC 28

Gli emendamenti all'Oic 28 riguardano:

- le azioni dei soci sovventori e le azioni di partecipazione cooperativa previste dalla Legge 59/1992;
- i ristorni, che rappresentano un «istituto» tipico delle società cooperative.

Con riferimento alle **azioni dei soci sovventori** e alle azioni di partecipazione cooperativa previste dalla Legge 59/1992 l'emendamento specifica che tali azioni devono essere iscritte nel capitale sociale. La Legge 59/1992 ha introdotto delle specifiche norme in materia di società cooperative, prevedendo gli strumenti rappresentati dalle i) azioni dei soci sovventori e dalle ii) azioni di partecipazione cooperativa. La finalità acclarata dalla relazione allo schema di Dlgs recante la «Riforma organica della disciplina delle società di capitali e società cooperative», in attuazione della Legge 3 ottobre 2001, n. 366, è quella di impedire che le cooperative, per problemi di sottocapitalizzazione, non riuscissero a svolgere adeguatamente sul mercato la loro funzione mutualistica.



Nelle società cooperative la presenza dei soci sovventori richiede che statutariamente vi sia una apposita clausola statutaria che preveda l'istituzione e le modalità di utilizzo dei fondi per lo sviluppo tecnologico o per la ristrutturazione o il potenziamento aziendale nei quali far affluire i conferimenti dei sovventori stessi. Tali soci «particolari» possono essere rimborsati, in caso di liquidazione, prima degli altri e possono ottenere una remunerazione maggiore, a fronte di un limite complessivo nella possibilità di presenza di tale categoria di soci.

Le **azioni di partecipazione cooperativa** possono essere emesse dalle cooperative che abbiano adottato nei modi e nei termini, previsti dallo statuto, procedure di programmazione pluriennale finalizzate allo sviluppo o all'ammodernamento aziendale. Tali azioni godono di diritti patrimoniali e amministrativi «speciali», in particolare sono prive di diritti di voto, ma sono postergate nella partecipazione alle perdite, privilegiate nella ripartizione degli utili e godono di un diritto di prelazione nel rimborso del capitale in caso di scioglimento. Inoltre, hanno limitazioni nell'ammontare di emissione e nei soggetti destinatari (in misura non inferiore alla metà devono essere offerte in opzione ai soci e ai lavoratori dipendenti). Gli azionisti di partecipazione cooperativa costituiscono un'assemblea speciale con la nomina di un rappresentante comune.

Tenendo conto della tipizzazione di tali azioni, l'Oic chiarisce che l'emendamento all'Oic 28 è stato reso necessario per classificarle nel capitale sociale al pari delle altre categorie di azioni.

I ristorni rappresentano l'istituto giuridico attraverso il quale si realizza la «mutualità» e si esplicita il rapporto tra socio e società, attribuendo il vantaggio economico al socio in base al grado di **partecipazione di questi alla vita e all'attività della cooperativa**.

Dal punto di vista operativo il ristorno assume caratterizzazioni diverse a seconda della **tipologia di cooperativa**:

- nelle **cooperative di produzione** acquisisce la forma di riconoscimento di un maggiore prezzo per il conferimento dei beni;
- nelle cooperative di **produzione e lavoro** assume la forma di un trattamento economico ulteriore che determina un riconoscimento di una maggiore retribuzione per il socio;
- nelle cooperative di **consumo** costituisce la restituzione di una parte del corrispettivo pagato dal socio per l'acquisto di beni o servizi della cooperativa stessa.

L'ovvia condizione per poter riconoscere un ristorno ai soci è la realizzazione di un **avanzo della gestione mutualistica**, che costituisce il limite massimo delle somme riconoscibili a titolo di ristorno, a patto che vi sia un utile sufficiente determinato prima della contabilizzazione dei ristorni stessi. In nessun caso, perciò, la società potrà evidenziare delle perdite conseguenti al riconoscimento dei ristorni. In questo modo viene attuata la necessità primaria di garantire la continuità aziendale. Volendo argomentare il principio, in altri termini, si vieta che la distribuzione di ristorni determini una perdita d'esercizio che di fatto realizzerebbe un'indebita attribuzione di patrimonio ai soci.



L'**articolo 2545-sexies del codice civile** prevede che l'atto costitutivo determini i criteri di **ripartizione dei ristorni ai soci**, proporzionalmente alla quantità e alla qualità degli scambi mutualistici (e non del capitale sottoscritto) lasciando, in via eventuale, che sia l'assemblea dei soci a deliberarne i criteri di ripartizione stessi. Gli obiettivi e la natura del ristorno sono pertanto sostanzialmente differenti da quelli del dividendo. Il dividendo, infatti, rappresenta la remunerazione del capitale investito dal socio, indipendentemente dalla sua partecipazione alla vita sociale ed è determinato esclusivamente in proporzione al capitale sottoscritto. I ristorni, invece, non sono proporzionali alle quote del capitale conferito, ma rapportate agli scambi intervenuti tra la cooperativa e il socio e sono calcolati con riferimento alle sole transazioni intercorse con i soci.

Pertanto, il socio di cooperativa **non** ha un **diritto soggettivo assoluto** a vedersi attribuito il ristorno, ma lo stesso dipende dall'**andamento economico della società** oltre che dalla volontà dell'assemblea, che potrebbe legittimamente deliberare di non attribuire ristorni ai soci, ma piuttosto di accantonare tutto il beneficio economico generato dall'attività a riserve indivisibili, attraverso l'accantonamento degli utili. L'assemblea, inoltre, può deliberare che i ristorni costituiscano un aumento proporzionale delle rispettive quote, realizzando così un aumento gratuito del capitale, o attraverso l'emissione di strumenti finanziari, ossia nuove azioni o strumenti obbligazionari (cfr. **articolo 2545-sexies, comma 3 del codice civile**).

Nella prassi i ristorni sono a volte assimilati a costi, o rettifiche di ricavi, nell'esercizio in cui avviene il relativo scambio tra soci e società, altre volte sono trattati come una sorta di distribuzione di utili nell'esercizio in cui viene approvato il bilancio e l'assemblea delibera la relativa attribuzione ai soci, comportando effetti significativamente disomogenei sulla rappresentazione di bilancio.

L'emendamento proposto dall'Oic, fermo restando le casistiche che rappresentano rapporti di capitale o rapporti di debito e credito tra soci e società, esplicita come la contabilizzazione dei ristorni si debba legare alle specifiche indicazioni contenute nell'atto costitutivo, nello statuto e/o nel regolamento, di cui all'**articolo 2521 del codice civile**. Ai sensi del codice civile, l'atto costitutivo indica le regole per la **ripartizione degli utili** e i **criteri per la ripartizione dei ristorni ai soci** proporzionalmente alla quantità e qualità degli scambi mutualistici (articolo 2521, comma 3, n. 8, e **articolo 2545-sexies, comma 1 del codice civile**).

Ai fini della definizione delle regole inerenti lo svolgimento dell'**attività mutualistica** tra la società e i soci, assumono rilievo anche lo statuto e il regolamento, che costituiscono, o possono costituire, parte integrante dell'atto costitutivo. Di conseguenza, ove sussista un'obbligazione alla ripartizione dei ristorni, la contropartita del debito è imputata a conto economico in base alla tipologia del ristorno come rettifica di ricavo o come costo, in base alla sua natura. Qualora il suddetto obbligo non sussista, i ristorni sono contabilizzati secondo le modalità previste per la distribuzione dell'utile nel momento in cui, in conseguenza della delibera assunta dall'assemblea dei soci, sorge l'obbligo in capo alla società alla ripartizione dei ristorni.

Posto la sussistenza delle condizioni di esplicitazione nell'atto costitutivo, nello statuto e/o nel regolamento dell'obbligazione alla ripartizione dei ristorni, operativamente gli effetti contabili dovrebbero, a titolo esemplificativo, essere i seguenti:



- nelle cooperative in cui i soci usufruiscono di servizi erogati dalla società, il cui scopo mutualistico è pertanto la **minimizzazione** del **costo** in capo al socio il ristorno sarà ripartito proporzionalmente al volume di acquisti effettuati da ogni socio presso la cooperativa o alla qualità e quantità dei servizi fruiti dal socio e pagati alla cooperativa. Concretamente si sostanzierà nell'emissione di note di accredito ai soci o nel riconoscimento di buoni sconto, con conseguente rettifica dei ricavi;
- nelle cooperative agricole di raccolta e trasformazione dei prodotti conferiti, nelle quali lo scopo mutualistico consiste nella **remunerazione** più elevata possibile dei beni conferiti dal socio conferente il ristorno si configurerà nell'iscrizione a bilancio di maggiorazioni di prezzo, ovvero costi per la cooperativa determinati in base alla qualità e quantità dei conferimenti apportati da ciascun socio produttore agricolo.

L'intervento dell'Oic va in conclusione a dirimere le diverse questioni interpretative lasciate alla libera iniziativa delle singole società sul trattamento contabile dei ristorni definendo regole uniformi in funzione di quanto definito proprio dalla disciplina regolatoria dei rapporti tra soci e società determinati dall'incontro della volontà delle parti attraverso lo statuto, l'atto costitutivo o la regolamentazione.

Inoltre, rende maggiormente trasparente le suddette previsioni attraverso la relativa **rappresentazione nel bilancio** e dirime le questioni interpretative oltre ai possibili approcci disomogenei tra esercizi consecutivi. Di conseguenza alcune cooperative potrebbero dover fornire una rappresentazione a bilancio dei ristorni completamente differente da quanto fatto negli esercizi precedenti all'entrata in vigore degli emendamenti, con conseguente necessità di predisporre, nel bilancio dell'esercizio 2023, un'informativa trasparente ed esauriente in merito ai differenti trattamenti contabili adottati nel tempo.

GLI EMENDAMENTI ALL'OIC 9

L'emendamento all'Oic 9 interviene sulle modalità di stima del tasso di sconto per la determinazione del valore d'uso ai fini dell'*impairment test*. Per determinare il valore d'uso è necessario stimare i flussi di cassa, e determinarne il valore attuale degli stessi, individuando un appropriato tasso di sconto.

Come descritto nell'Oic 9 la determinazione del valore d'uso è strettamente legata alla variabile rappresentata dal tasso di sconto usato ai fini del calcolo del valore attuale. In base alla definizione dell'Oic 9 il tasso di sconto è il tasso al lordo delle imposte che rifletta le valutazioni correnti di mercato:

- del **valore temporale del denaro**, e
- dei **rischi specifici dell'attività** per i quali le stime dei flussi finanziari futuri non sono state rettificate.

Il tasso di sconto riflette il rendimento che gli investitori richiederebbero se si trovassero nella situazione di dover scegliere un investimento che generi flussi finanziari di importi, tempistica e rischio equivalenti a quelli che la società si aspetta che derivino dall'immobilizzazione in oggetto.

Per le società cooperative il tema dei ristorni sopra menzionato da una parte e le limitazioni alla distribuzione di dividendi e riserve ai soci dall'altra, giocano



un ruolo determinante nella determinazione dei flussi finanziari, proprio per il fatto che il rendimento atteso dai soci della cooperativa è influenzato significativamente da tali circostanze. Con riferimento alle limitazioni previste per le società costituite in forma di cooperativa, ricordiamo che l'[articolo 2514 del codice civile](#) stabilisce:

- il divieto di distribuire i dividendi in misura superiore all'interesse massimo dei buoni postali fruttiferi, aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato;
- il divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci cooperatori in misura superiore a due punti rispetto al limite massimo previsto per i dividendi;
- il divieto di distribuire le riserve fra i soci cooperatori;
- l'obbligo di devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell'intero patrimonio sociale, dedotto soltanto il capitale sociale e i dividendi eventualmente maturati, ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

Al fine di considerare le suddette specificità l'emendamento dispone che: «*Nella stima del tasso di sconto, le società cooperative considerano le limitazioni normative previste dall'articolo 2514 del codice civile alla distribuzione dei dividendi e delle riserve ai soci cooperatori. Inoltre, in relazione ai ristorni, se ricorrono le condizioni previste nel par. 23B dell'Oic 28 e la previsione della loro attribuzione ai soci non viene inclusa nei flussi finanziari attesi, i ristorni sono considerati nella determinazione del tasso di sconto*».

L'Oic, come spiegato nelle motivazioni delle scelte di intervento, valutando proprio le specificità operative e regolamentari delle società cooperative, ha considerato che il tasso di sconto, rappresentando il costo medio ponderato del capitale della società cooperativa, deve riflettere il rendimento atteso dai soci della cooperativa, che è influenzato dalle limitazioni previste dall'[articolo 2514 del codice civile](#).

Inoltre, per evitare duplicazioni, il tasso di sconto non riflette i rischi per i quali le stime dei flussi finanziari futuri sono state rettifiche. Pertanto, tenuto conto della specificità dell'istituto dei ristorni, viene chiarito, nel paragrafo 26A, che se le previsioni di attribuzione dei ristorni sono state considerate come distribuzione di utili ai soci e non sono state incluse nei flussi finanziari attesi, queste saranno considerate nella determinazione del tasso di sconto.

GLI EMENDAMENTI ALL'OIC 12

Il [codice civile all'articolo 2513](#) dispone per le cooperative a «**mutualità prevalente**», l'obbligo di esporre in un paragrafo dedicato il rispetto dei parametri di prevalenza. Inoltre, ai sensi dell'[articolo 2545-sexies del codice civile](#), le cooperative devono riportare separatamente nel bilancio i dati relativi all'attività svolta con i soci, distinguendo eventualmente le diverse gestioni mutualistiche. Questa informativa può essere fornita negli schemi di bilancio o in nota integrativa.

L'Oic è intervenuto, integrando l'Oic 12, con l'aggiunta di un'appendice dedicata all'informativa di bilancio richiesta per le società cooperative, di fatto definendo puntualmente i contenuti dell'obbligo normativo.



Tale informativa risulta infatti particolarmente rilevante, anche perché il rispetto o meno della mutualità prevalente determina significativi riflessi sulla cooperativa a livello di benefici fiscali a cui la stessa ha accesso.

Nel caso delle cooperative «micro-imprese» tali informazioni dovranno essere collocate in calce allo stato patrimoniale e pertanto dovranno avere la medesima esposizione e livello di dettaglio anche per le società di dimensioni minore. L'informativa richiesta dagli articoli 2513 e 2545-sexies del codice civile è particolarmente rilevante anche per le «micro-imprese» in quanto riguarda aspetti essenziali relativi allo svolgimento dell'attività cooperativa.

Al fine di rispettare il dettato normativo del codice civile l'Oic stabilisce che:

«In nota integrativa si deve documentare la condizione di prevalenza o meno, evidenziando contabilmente che:

1. i ricavi dalle vendite dei beni e dalle prestazioni di servizi verso i soci sono superiori al cinquanta per cento del totale dei ricavi delle vendite e delle prestazioni ai sensi dell'articolo 2425, primo comma, punto A1;
2. il costo del lavoro dei soci è superiore al cinquanta per cento del totale del costo del lavoro di cui all'articolo 2425, primo comma, punto B9 computate le altre forme di lavoro inerenti lo scopo mutualistico;
3. il costo della produzione per servizi ricevuti dai soci ovvero per beni conferiti dai soci è rispettivamente superiore al cinquanta per cento del totale dei costi dei servizi di cui all'articolo 2425, primo comma, punto B7, ovvero al costo delle merci o materie prime acquistate o conferite, di cui all'articolo 2425, primo comma, punto B6.

Quando si realizzano contestualmente più tipi di scambio mutualistico, la condizione di prevalenza è documentata facendo riferimento alla media ponderata delle percentuali delle lettere precedenti».

Con tale emendamento di fatto l'Oic riconosce quanto consolidato nelle migliori prassi, vale a dire l'onere di documentare la **condizione di prevalenza dell'attività a favore dei soci**, delle prestazioni rese dai soci o degli apporti di beni e servizi da parte dei soci, con specifico riferimento alle relative voci di bilancio attraverso la predisposizione di tabelle e informativa di dettaglio (i) ricavi per operazioni verso soci maggiori del 50% del totale; ii) costo del lavoro dei soci maggiore del 50% del totale; iii) costo della produzione per servizi ricevuti da soci o beni conferiti da soci superiore al 50% del totale).

Inoltre, con riferimento alle «micro-imprese», l'Oic nelle motivazioni specifica che, dall'analisi della prassi, è emerso che già oggi le società cooperative che rientrano in tale categoria e che si avvalgono della facoltà di non redigere la nota integrativa, forniscono le informazioni di cui agli articoli 2513 e 2545-sexies del codice civile in calce allo stato patrimoniale.

In pratica la suddetta informativa dovrà essere esplicitata in un apposito paragrafo della nota integrativa intitolato «mutualità prevalente» nel quale saranno indicati, in maniera schematica e discorsiva, le voci rilevanti per la determinazione della stessa e sarà data evidenza del calcolo operato fornendo così l'informativa necessaria e la *disclosure* dei conteggi rilevanti.

“ Modulo24, finalmente una soluzione utile e innovativa per la mia professione ”



Responsabilità
e Risarcimento

Accertamento
e Riscossione

Contenzioso
Tributario

Tuir

Contratti

Revisione legale
e Crisi
d'impresa

Terzo
settore

Modulo24

**LA PIATTAFORMA DIGITALE EVOLUTA CHE SUPPORTA
E MIGLIORA IL LAVORO DEI PROFESSIONISTI.**

Con Modulo24 hai a disposizione in un unico ambiente:

- News quotidiane, l'analisi sui temi e tutti gli approfondimenti.
- Una rivista digitale di aggiornamento e approfondimento con i contributi delle firme più autorevoli.
- Una banca dati che raccoglie l'intera base normativa e strumenti operativi sulla materia.
- Un prontuario pratico e completo delle norme e delle novità legislative.
- Gli esperti del Sole 24 Ore sempre a disposizione per risolvere dubbi e rendere più semplice il lavoro.

**SCOPRI DI PIÙ SU
MODULO24.COM**

