

N.1 | APRILE 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:
29 marzo 2022

Contenuti

Editoriale

Abbiamo una nostra rivista, è un fatto

Matteo De Lise
Presidente UNGDCEC

4

UNGDC

La necessità di una corretta pianificazione in vista del termine della disciplina transitoria sulla tassazione degli utili prodotti fino al 2017

Francesco Puccio
Presidente Fondazione Centro Studi UNGDCEC

7

La gestione del rischio fiscale per lo sviluppo sostenibile delle imprese

Giancarlo Falco
componente CDA Fondazione Centro Studi UNGDCEC

II

Il “nuovo” Patent box: cambio di prospettiva e sinergie con il credito d'imposta ricerca e sviluppo

Natalie Bissoli
Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

16

Il futuro è adesso: le criptovalute entrano nella 231

Camilla Zanichelli
Consigliere di Giunta UNGDCEC

22

Composizione negoziata ed imprese sotto soglia: nuovi scenari per gli OCC

Giulio Pennisi
Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

26

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

32

Finanza ed imprese sostenibili: un nuovo modello di creazione di valore aziendale.

Il ruolo del commercialista nell'evoluzione del paradigma della sostenibilità e del corporate reporting

Pier Paolo Baldi
Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

35



L'ecosistema delle startup Nazionale e Internazionale

I nuovi ruoli del Commercialista a servizio delle startup innovative

Jacopo Deidda Gagliardo

Membro Cda IU YA

41

Un'opportunità' dalla l. 3/2012 per i ludopatici meritevoli

a cura della Commissione Nazionale di Studio Sovraindebitamento

hanno collaborato Stella Vella, Federico Giannatale, Maria Sipala, Pamela Pennesi, Simone Mallardo

47

Lo stallo dei "bonus edilizi": stato dell'arte e possibili soluzioni

a cura della Commissione Nazionale di Studio Imposte dirette

hanno collaborato Claudio Turi, Guido Spiniello, Luigi Passante

51

Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma

Michele Rossini

Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

55

SOMMARIO



Abbiamo una nostra rivista, è un fatto.

Matteo De Lise
Presidente UNGDCEC

EDITORIALE

Il congresso di Udine è per la nostra associazione la giusta chiusura di un cerchio iniziato ad aprile 2020. In quei giorni avremmo dovuto celebrare il congresso di Reggio Calabria, per poi iniziare a lavorare su Udine. Raccontare ora quello che è successo fa davvero impressione, la pandemia ha stravolto le nostre vite ed ha cambiato ogni cosa, e la nostra categoria è stata oggetto della più grande crisi elettorale che si ricordi. Mentre tutti erano intenti a capire cosa stava succedendo e come si sarebbe potuto ritornare alla normalità, noi giovani ci siamo costruiti una nuova normalità, abbiamo adeguato il nostro modo di lavorare, abbiamo, come associazione, deciso di essere artefici del nostro destino, non deputando più ad altri quello che pensavamo fosse giusto fare.

Così siamo arrivati ad oggi, al congresso di Udine, il primo di una normalità quasi ritrovata. Ringrazio Matteo, Francesca ed il comitato organizzatore grazie ai quali abbiamo delle location di livello altissimo, consone alle esigenze di un appuntamento così importante, e ringrazio il comitato scientifico che nell'individuazione dei temi ha avuto il coraggio di presentare una visione.

Grazie!

Le nostre tavole parleranno di "finanza", del suo giusto impiego, di come reperirla, e saranno composte, oltre che dalla politica e dai tecnici istituzionali, da Commercialisti, per dimostrare la centralità della categoria che rappresentiamo.

Daremo spazio in tutte le tavole di Udine ai rappresentanti della nostra Associazione: ci saranno relatori di Giunta, della Fondazione Centro Studi, di IUVA e del Comitato Scientifico, ci saranno tanti relatori "giovani" non perché è stato deciso di premiare l'età anagrafica ma perché si è deciso di premiare la competenza, la conoscenza delle materie, perché se è vero che siamo il futuro è necessario dimostrare che siamo anche il presente ed il futuro possiamo determinarlo.

Il PNRR è la sfida che questa categoria non può perdere, ed è anche la sfida che questa generazione deve vincere per poter ulteriormente crescere, affermando l'interlocuzione con la politica quale strumento sempre più determinante per essere pre-



senti nei tavoli di discussione, dimostrando capacità di ascolto e di comprensione. Nell'ultima parte del nostro congresso ci sarà la tavola rotonda che abbiamo chiamato "Don't look up", in cui ci saranno i Presidenti degli Ordini più importanti divisi per aree geografiche ed i due candidati alla prossima presidenza del Consiglio Nazionale. In quella sede chiederemo loro cosa si aspettano dal futuro, come intendono affrontare le sfide che verranno, chiederemo maggior coinvolgimento, nella certezza che sapremo in alternativa fare autonomamente, e chiederemo loro soprattutto cosa stessero guardando mentre tutto andava a rotoli.

Udine è il primo passo importante dall'inizio della nuova era.

Avrei dovuto pubblicare questo pezzo di presentazione del Congresso Nazionale di Udine, come di consueto, su di un quotidiano convenzionato con la nostra Associazione, così come tanti presidenti prima di me hanno fatto, e così come ho fatto già per il congresso di Reggio Calabria. Invece sono estremamente orgoglioso di farlo per primo e per la prima volta qui, sul nostro Labirinto.

Era il mese di luglio, alla vigilia del Forum, quando abbiamo capito che era giunto il momento di avere un nostro canale comunicativo, che ci consentisse di raccogliere e diffondere le notizie e gli approfondimenti sviluppati dai componenti della nostra Associazione.

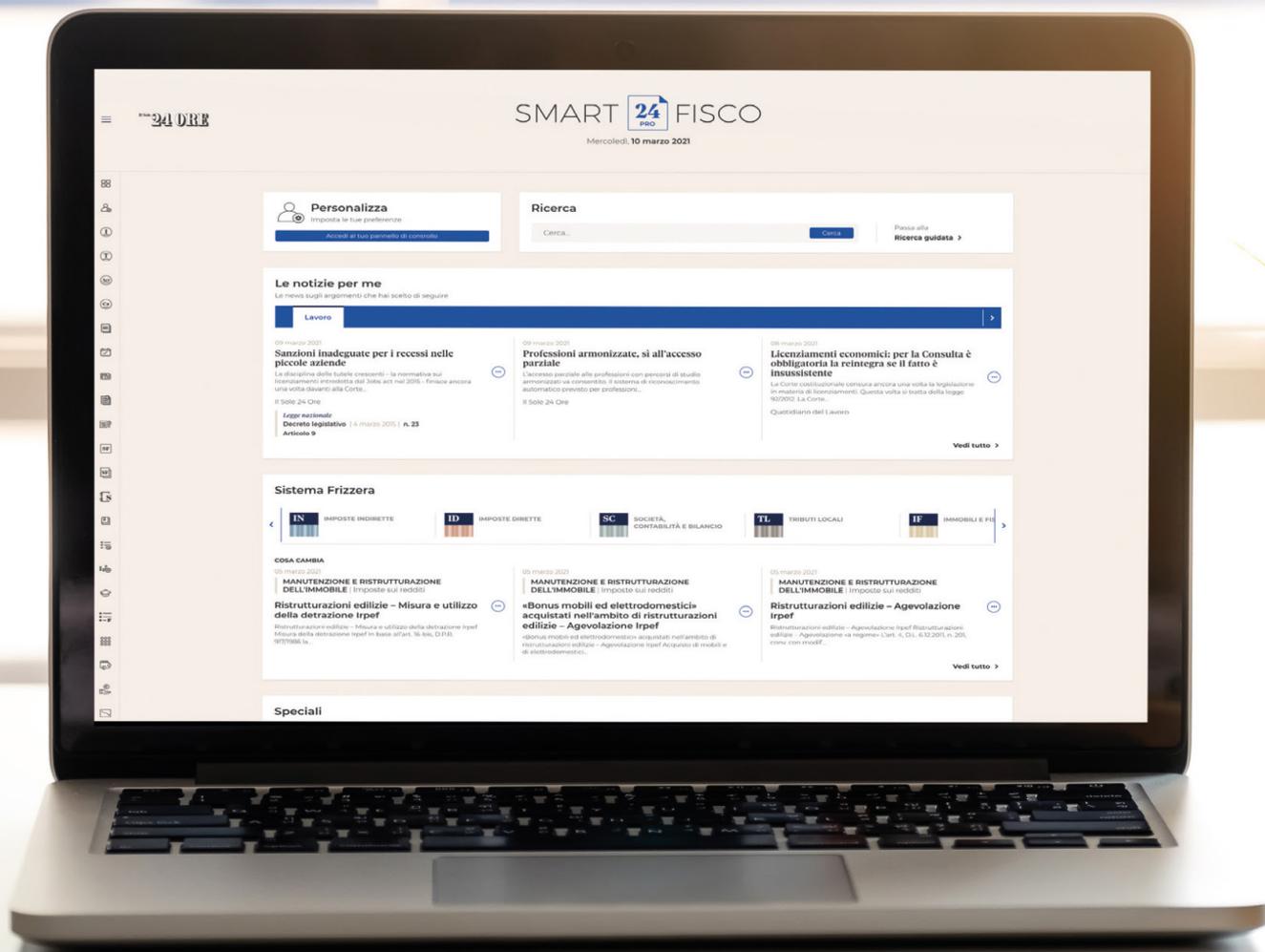
Daremo spazio, con questo strumento a tutte le penne della nostra "Unione" affinché si possa finalmente rendere ancora più forte e vasta la nostra rete professionale. La rete, la condivisone, è la soluzione che questa associazione può fornire alle nostre carriere, e renderla sempre più fitta, sempre più intesa di scambi e contenuti è il senso della nostra opera

Avremo una redazione deputata ad individuare la linea editoriale che verrà prontamente resa nota, ai nostri associati, attraverso i nostri canali istituzionali.

Stiamo facendo quello che ci aspettiamo facciano gli altri, dare un senso alle cose che impattano sulle nostre vite.

Sarà nostra, sarà di tutti e farà la differenza fra quello che eravamo e quello che saremo.

EDITORIALE



 <p>Smart24 Fisco Start L'essenziale per il tuo aggiornamento.</p>	 <p>Smart24 Fisco Frizzera Al tuo fianco nel lavoro, ogni giorno.</p>	 <p>Smart24 Fisco Premium Quello che cerchi, dalla teoria alla pratica.</p>	 <p>Smart24 Fisco Pro L'offerta più completa per la tua informazione.</p>
--	---	---	---

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  FISCO
Smart work, smart life.



La necessità di una corretta pianificazione in vista del termine della disciplina transitoria sulla tassazione degli utili prodotti fino al 2017

Francesco Puccio
Presidente Fondazione Centro Studi UNGDCCEC

Il prossimo 31 dicembre 2022 scadrà la disciplina transitoria sulla tassazione degli utili prodotti dalle società di capitali fino all'esercizio 2017. Si rende pertanto necessario, con riferimento ai soci persone fisiche che detengono partecipazioni qualificate, effettuare delle corrette valutazioni in tema di distribuzione e pagamento di dividendi.

Se da un lato può apparire fuori luogo sensibilizzare i clienti su queste politiche di distribuzione di dividendi, in un periodo caratterizzato da una forte incertezza dovuta alle conseguenze economiche della crisi pandemica e del conflitto bellico in corso, dall'altro lato è opportuno che i professionisti evidenzino ai propri clienti il termine ormai prossimo che potrebbe determinare una differenza anche sostanziale sulla tassazione dei dividendi precedentemente accantonati e non ancora distribuiti.

Dal 1 gennaio 2018 gli utili prodotti vengono tassati, in sede di distribuzione, attraverso un'imposta sostitutiva del 26%, indipendentemente dalla qualifica di socio qualificato o non qualificato¹. Detta imposta viene trattenuta, a cura del soggetto erogante il dividendo, quale ritenuta a titolo d'imposta.

La tassazione degli utili generati sino all'esercizio 2017 ed erogati ai soci titolari di partecipazioni qualificate prevedeva, invece, un meccanismo secondo il quale i dividendi concorrevano alla formazione del reddito complessivo imponibile ai fini Irpef in base a specifiche percentuali che hanno subito variazioni

¹ È opportuno ricordare che si considerano partecipazioni qualificate quelle che rappresentano complessivamente una percentuale di diritti di voto esercitabili in assemblea superiore al 20% ovvero una partecipazione al capitale superiore al 25% (percentuali che si riducono rispettivamente al 2% ed al 5% in caso di titoli negoziati in mercati regolamentati).

negli anni:

Periodo di produzione degli utili	% utili imponibili
Fino al 31.12.2007	40,00%
Dal 1.01.2008 al 31.12.2016	49,72%
Dal 1.01.2017 al 31.12.2017	58,14%

La normativa transitoria in corso, introdotta dalla legge 27 dicembre 2017 n. 205, prevede che sino al 31.12.2022 alla distribuzione a favore di soci qualificati di utili generati nei periodi antecedenti il 31.12.2017 venga applicata la tassazione relativa al periodo in cui gli utili si sono formati, con una presunzione di prioritaria distribuzione degli utili di tipo formati nei periodi più remoti. E' necessario pertanto disporre della stratificazione delle riserve così come richiesto dal prospetto del capitale delle riserve del quadro RS del modello di dichiarazione dei redditi delle società di capitali.

Questo meccanismo determina un regime fiscale agevolato per la distribuzione degli utili prodotti sino al 31 dicembre 2017, qualora la distribuzione degli stessi venga deliberata entro il 31 dicembre 2022.

UNGDCEC

Quantificando il vantaggio fiscale nel caso di assunzione di una delibera di distribuzione di dividendi entro la fine del corrente anno, applicando una aliquota marginale Irpef del 43% si avrebbe:

Periodo di produzione degli utili	% utili imponibili	Aliquota Irpef Minima	Tassazione con delibera di distribuzione nel 2022	Aliquota irpef	Tassazione con delibera di distribuzione nel 2022	Tassazione con delibera di distribuzione Nel 2023
Fino al 31.12.2007	40,00%	23%	9,20%	43%	17,20%	26,00%
Dal 1.01.2008 al 31.12.2016	49,72%	23%	11,44%	43%	21,38%	26,00%
Dal 1.01.2017 al 31.12.2017	58,14%	23%	13,37%	43%	25,00%	26,00%

Con un evidente vantaggio per quanto riguarda gli utili Prodotti sino al 31 dicembre 2007 (risparmio dal 16,8% dell'8,8%), un vantaggio comunque significativo per gli utili prodotti dal 1 gennaio 2008 al 31 dicembre 2016 (risparmio dal 14,56 al 4,62%) ed un risparmio per gli utili prodotti nel 2017 (risparmio dal 12,63% al 1%) marginale nel caso di aliquota irpef massima. Va comunque precisato che nell'esemplificazione non si è tenuto conto delle addizionali Irpef regionali e comunali, che in alcuni casi potrebbero rendere la tassazione degli utili generati nell'esercizio 2017 superiore rispetto all'applicazione dell'imposta sostitutiva del 26% che subirebbero in caso di distribuzione a decorrere dall'esercizio 2023.

Ai fini di una corretta valutazione e pianificazione è opportuno evidenziare alcuni aspetti specifici quali:

La presenza di detrazioni Irpef: nel caso in cui il socio persona fisica, titolari di partecipazioni qualificate abbia la disponibilità di poter fruire di detrazioni Irpef, la distribuzione di utili generati antecedentemente al 2017 garantirebbe la possibilità di usufruire delle detrazioni che, viceversa, non potranno essere utilizzate nel caso di distribuzione di utili generati dall'esercizio 2018 o di utili generati in epoca antecedente ma distribuiti successivamente al 1 gennaio 2023;

Effettiva distribuzione degli utili deliberati: la norma transitoria in esame, fa riferimento alla data di formazione della decisione dei soci di distribuire le riserve di utili, e quindi alla data di formazione della delibera di distribuzione e non alla data di pagamento degli utili. Ciò significa che il requisito per poter godere della normativa transitoria risiede nell'assumere entro il 31 dicembre 2022 la delibera di assemblea che determina la distribuzione delle riserve. Non rileva ai fini dell'applicazione del regime fiscale la data di effettivo pagamento.

Il mantenimento della qualifica di socio qualificato: lo status di socio qualificato deve essere verificato al momento della effettiva distribuzione degli utili e non, invece, al momento della assunzione della delibera di assemblea dei soci che determina la distribuzione.

UNGDCEC

Sulla scorta delle citate precisazioni, si possono individuare particolari situazioni a cui prestare attenzione nell'assumere una corretta pianificazione delle politiche di distribuzione degli utili, al fine di massimizzare il beneficio fiscale in capo al contribuente.

Nel caso in cui il socio qualificato avesse disponibilità di detrazioni o deduzioni ai fini Irpef (si pensi al socio lavoratore di srl, tenuto a versare i contributi fissi e percentuali alla gestione inps IVS artigiani/commercianti), sarebbe opportuno procedere ad una delibera di distribuzione delle riserve di utili da assumere entro il 31 dicembre 2022, prevedendo pagamenti frazionati su più esercizi, consentendo così al socio di poter beneficiare di detrazioni e deduzioni che, in caso di assenza di altri redditi, non potrebbero essere utilizzati a fronte dell'assoggettamento degli utili ad un'imposta sostitutiva.

Nel caso in cui le riserve di utili precedentemente accantonate, soprattutto quelle riferite agli esercizi sino al 31 dicembre 2007, fossero non compatibili con le disponibilità finanziarie della società, si potrebbe optare per una delibera di distribuzione da assumere entro 31 dicembre 2022, pianificando un pagamento rateale e compatibile con i flussi di cassa disponibili.

In entrambi i casi occorre prestare attenzione al tema della prescrizione quinquennale del credito relativo ai dividendi deliberati e non distribuiti, ai sensi dell'art. 2949 c.c.

Nel caso in cui, dopo l'assunzione della delibera di distribuzione degli utili prodotti antecedentemente al 2017, un socio qualificato dovesse procedere ad una cessione parziale delle partecipazioni detenute, tale da perdere la natura di partecipazione qualificata, sarebbe opportuno, precedentemente all'atto di cessione delle partecipazioni, compatibilmente con le disponibilità finanziarie della società, procedere al pagamento dei dividendi residui, evitando così di subire una tassazione superiore (26%) che sarebbe necessario applicare in caso di pagamento



di dividendi successivi alla perdita dello status di socio qualificato.

Allargando l'analisi agli scenari che stanno caratterizzando l'esercizio 2022, si potrebbe aggiungere un'ulteriore considerazione in merito le politiche di distribuzione dividendi da adottare entro il termine dell'esercizio in corso. La politica di distribuzione dei dividendi deve essere ponderata anche in considerazione della normativa cosiddetta "super-ACE", prevista in relazione a livello di patrimonializzazione delle società per l'esercizio 2022, onde evitare di assumere decisioni in contrasto con i benefici fiscali già pianificati.

Alla luce delle considerazioni sin qui esposte, sarà determinante una approfondita analisi della situazione patrimoniale e finanziaria delle società di capitale, in occasione delle imminenti assemblee di approvazione di bilancio, al fine di individuare la migliore pianificazione fiscale da attuare nei prossimi mesi. L'esperienza dimostra che, se si prevede da lontano il disegno che si desidera intraprendere, si può agire con rapidità una volta venuto il momento di eseguirlo.

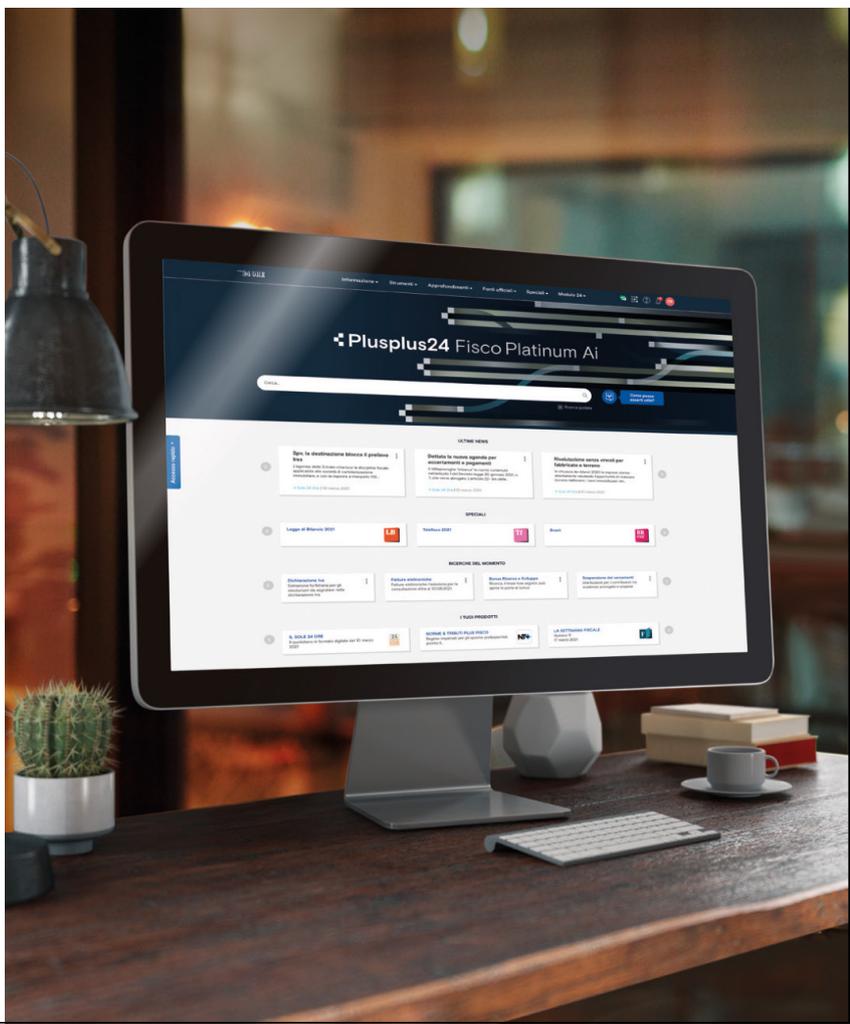
UNGDCEC

24 ORE
PROFESSIONALE

Plusplus24 Fisco, il tuo valore aggiunto.

Plusplus24 Fisco il sistema informativo fiscale più ricco, intuitivo e intelligente. Non solo una banca dati che integra tutte le fonti del Gruppo 24 ORE nella versione **Gold**, ma un Assistente virtuale con la versione **Platinum Ai**, dotato di intelligenza artificiale che permette di rispondere rapidamente a domande complesse in modo naturale, semplice e veloce. Scegli la formula che darà valore aggiunto al tuo lavoro, scopri di più su: plusplus24fisco.it

Plusplus24 Fisco



La gestione del rischio fiscale per lo sviluppo sostenibile delle imprese

Giancarlo Falco

componente CDA Fondazione Centro Studi UNGDCEC

UNGDCEC

Premessa

L'obiettivo principale della pianificazione fiscale non è quello di pagare meno tasse possibili così come l'obiettivo del confronto con l'Amministrazione finanziaria non è più solo finalizzato ad un corretto adempimento fiscale.

Potranno apparire affermazioni stonate in un contesto storico in cui la pressione fiscale non tende a diminuire e rappresenta sempre uno dei principali argomenti su cui si decidono le sorti dei governi, così come il peso degli adempimenti continua a caratterizzare in maniera negativa l'attività degli studi professionali.

Tuttavia negli ultimi anni anche la componente fiscale ha avuto un'evoluzione importante molto spesso trascurata e si è dovuta confrontare, in particolare, con le dinamiche della "trasparenza" nelle sue più varie accezioni.

In particolare un'attenzione particolare è stata rivolta al cosiddetto "rischio reputazionale" - già noto in altri settori- che oggi non ha più esclusivamente una funzione di rispetto dei "valori morali" ma rappresenta altresì un concreto e tangibile elemento di valutazione, in considerazione dei nuovi canoni che le imprese devono rispettare per definirsi realmente sostenibili e competitive.

Le **aziende** stanno adottando ed articolando **strategie fiscali sempre più trasparenti e chiare**, in linea con la loro più ampia agenda ambientale, sociale e di governance (ESG). È un elemento cruciale per la loro legittimità ad operare e una "questione morale" sempre più importante per tutti gli stakeholder, non soltanto per azionisti, investitori e istituzioni.

Nell'ambito della pianificazione fiscale, dunque, siamo passati dall'obiettivo della massimizzazione del risparmio fiscale all'ormai noto "**stakeholder capitalism**": nel caso in cui emergessero delle problematiche nell'ambito di una verifica fiscale, dunque, il tavolo di confronto non è più solo quello con l'Amministrazione finanziaria ma con tutta la comunità degli Stakeholders.

Quali sono i nuovi rischi derivanti da un accertamento fiscale?

È evidente pertanto che accanto all'approccio ed alla risoluzione delle problematiche tipiche per chi opera nell'ambito dei procedimenti tributari, c'è una necessità più ampia di rispondere alle esigenze del mercato per dare una risposta a 360° alla problematica fiscale.

In particolare abbiamo già posto l'attenzione sul "rischio reputazionale" così come sono evidenti le tante ed ulteriori conseguenze indirette di un eventuale accertamento fiscale che hanno oggi un impatto forse maggiore rispetto al mero pagamento di maggiori imposte.

Ci si riferisce a solo titolo esemplificativo:

- Alle conseguenze penali che derivano in maniera diretta dall'emersione di una maggiore base imponibile: "fonte primaria" rappresentata dal D.L. 74 del 2000
- alle responsabilità dirette per amministratori e sindaci qualora non siano stati posti in essere tutti i necessari presidi all'interno delle imprese: necessità ovvie per chi si è già cimentato con il sistema previsto dalla Legge n. 231/2000 e degli Organismi di vigilanza;
- Alla tendenza giurisprudenziale sempre più consolidata in ambito tributario di far scaturire da un accertamento societario conseguenze fiscali dirette anche in capo ai soci: leggasi accertamento derivante dalla cosiddetta "ristretta base partecipativa";
- Agli effetti negativi sulle valutazioni in ambito M&A nel caso si percepisse una mancanza di trasparenza nelle politiche fiscali adottate dal management della società venditrice: qualcosa in più, dunque, della semplice tax due diligence;
- Per arrivare, infine, agli effetti negativi nei report qualitativi in tema di ESG, su cui ci soffermeremo di seguito.

Gli standard di rendicontazione in materia fiscale:

il gri 207 in materia di imposte

Proprio in merito a quest'ultimo punto è necessario introdurre in tale contesto l'interesse crescente per le politiche fiscali adottate dalle imprese anche nelle cosiddette dichiarazioni non finanziarie. In particolare il *Global Sustainability Standards Board (GSSB)* - in data 5 dicembre 2019 - ha inserito tra i *GRI Sustainability Reporting Standards* uno specifico documento dedicato alla tematica fiscale - GRI 207. Pertanto, le società tenute alla pubblicazione della dichiarazione non finanziaria (DNF), che seguono gli *standard* di rendicontazione GRI, e quelle che lo fanno su base volontaria secondo i medesimi criteri di *reporting*, a decorrere dal 1° gennaio 2021, devono tenere conto degli impatti del GRI 207.

Il GRI 207 si suddivide in due macro-sezioni:

- la prima sezione è dedicata alle modalità di gestione delle imposte e si articola in tre diverse informative, che riguardano - rispettivamente - l'approccio alla fiscalità (207-1), la *governance* fiscale, controllo e gestione del rischio (207-2) e il coinvolgimento degli *stakeholder* e la gestione delle

- preoccupazioni (*rectius*, criticità) in materia fiscale (207-3);
- la seconda sezione riguarda le informative specifiche, e in particolare prevede la raccolta di una serie di dati che esprimono la cc.dd. Rendicontazione Paese per Paese (207-4).

Gli effetti operativi di tali dinamiche

Sulla base delle considerazioni fin qui svolte appare necessario, dunque, iniziare a capire in che modo il mondo professionale può dare una risposta a queste nuove esigenze.

Sul punto è evidente la necessità di rafforzare nelle imprese il sistema dei controlli, sia internamente - attraverso strutture amministrative più efficienti - che esternamente - attraverso l'utilizzo in maniera proattiva degli strumenti di revisione legale, della Legge n. 231/2000 e degli Organismi di vigilanza.

Altrettanto determinante è il miglioramento delle imprese nel campo della digitalizzazione, necessario per creare un sistema di elaborazione dati efficiente che consenta di monitorare gli accadimenti aziendali con maggiore tempismo ed accuratezza.

In estrema sintesi: **una pianificazione delle operazioni ed un monitoraggio degli accadimenti aziendali che ponga al riparo le imprese dai rischi fiscali è un elemento ad oggi assolutamente determinante affinché un'impresa possa definirsi competitiva.**

È fondamentale sottolineare che tali dinamiche non sono esigenze esclusive delle grandi imprese, bensì rappresentano un bisogno concreto anche per le PMI.

Basti pensare a ciò che sta avvenendo con riferimento ad una tematica di strettissima attualità quale il **Superbonus** e gli altri bonus edilizi: quell'ideale di "disintermediazione totale" nel rapporto tra contribuente ed Amministrazione finanziaria - a cui tanto aspirava l'Agenzia delle entrate - è naufragato dinanzi alla facilità con cui tali norme potevano essere aggirate, innescando le numerose frodi di cui tanto si parla in queste settimane

Da lì il Legislatore è intervenuto individuando il presidio del visto di conformità per tutti i bonus da parte dei professionisti abilitati ma, ancora prima, **le imprese più virtuose hanno avvertito l'esigenza di dotarsi di strumenti che potessero metterle a riparo da qualsivoglia contestazione:** il corretto inquadramento normativo, l'interdisciplinarietà dei professionisti coinvolti, l'attenzione alla prevenzione dalle frodi e da qualsivoglia problematica accertativa rappresentano, dunque, già oggi gli elementi dirimenti per il buon esito delle operazioni e la preoccupazione maggiore per le imprese.

Queste ultime, dunque, anche in mancanza di uno specifico obbligo normativo hanno avvertito spontaneamente l'esigenza di dotarsi di strumenti che potessero migliorare la loro "trasparenza fiscale".

E lo stesso approccio è riscontrabile, ad esempio, per le tematiche IVA negli scambi internazionali e non ci sorprenderà se sarà ancora più determinante per l'accesso ai fondi del PNRR.

L'Istituto italiano della cooperative compliance

In questo contesto la risposta italiana all'esigenza di una maggiore trasparenza fiscale può essere rappresentata dall'adozione di un sistema di "Tax control framework" che è oggi lo strumento che meglio risponde alle esigenze sopra rappresentate.

Tale strumento ad oggi si inserisce all'interno della cosiddetta "co-operative compliance", il meccanismo opzionale, introdotto dal Dlgs n. 128/2015 che ha lo scopo di promuovere nuove forme di comunicazione e di cooperazione tra il contribuente e l'Agenzia basate sulla reciproca fiducia. A tali fini, il sistema deve presentare (si veda il documento OCSE 2016 – Building Better Tax Control Framework) i seguenti requisiti essenziali:

- Strategia fiscale;
- Ruoli e responsabilità;
- Procedure;
- Monitoraggio;
- Adattabilità al contesto interno ed esterno;
- Relazione agli organi di gestione

L'Istituto fino allo scorso anno è stato riservato ad un numero esiguo di partecipanti. Tuttavia è possibile cogliere in questi ultimi tempi una decisa azione verso una maggiore diffusione dello strumento: il M.E.F. con decreto dello scorso 31 gennaio 2022, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 8 febbraio 2022, ha ampliato il regime per gli anni 2022, 2023 e 2024 impostando ad un miliardo il limite del volume d'affari e dei ricavi fissato per accedere al regime di compliance.

Soglie sicuramente ancora troppo elevate tuttavia l'Agenzia delle entrate con un Provvedimento dello scorso 9 marzo 2022 – prendendo atto del decreto MEF – ha già assegnato nuove funzioni interne puntando a potenziare le attività di gestione dell'istituto in un'ottica proattiva, ponendo le basi, infatti, anche per la **gestione di evoluzioni normative che prevedano una progressiva estensione del regime.**

Evoluzione vista positivamente anche dalla Guardia di finanza che già nella Circolare n. 216816 del 1 settembre 2020 ha precisato che *"il positivo giudizio espresso dall'agenzia delle Entrate ai fini dell'ammissione all'adempimento collaborativo possa costituire un utile elemento di valutazione dell'efficacia esimente del modello previsto dal D.lgs 231/2001, da rimettere alle autonome determinazioni della competente autorità giudiziaria"*

Si può affermare pertanto che il sistema è ormai maturo per una più ampia diffusione di questi strumenti e non è più da considerarsi lontana la possibilità di coinvolgere all'interno di questo schemi anche le PMI più virtuose ed implementare pertanto un "Tax control framework" in tutte le imprese che avvertono l'esigenza di una maggiore trasparenza fiscale, prevedendo ad esempio un forte sistema premiale per chi volesse facoltativamente implementarlo.

Conclusioni

è evidente dunque che il rapporto tra Amministrazione finanziaria e contribuente non può più essere relegato al mero scambio di dati finalizzati all'adempimento fiscale bensì bisogna rispondere alle esigenze di un mercato che



richiede sempre più trasparenza fin dalla pianificazione delle strategie aziendali. È su questi temi, dunque, che il mondo professionale deve impegnarsi ed evolversi, concentrando gli sforzi in termini di studio, ricerca ed investimenti verso le dinamiche più innovative che presentano un'evoluzione assolutamente interessante anche nel ramo fiscale.

La sfida è dunque quella di elaborare strumenti operativi anche per le piccole e medie imprese, al fine di determinare un efficace sistema di controllo del rischio fiscale, sia inserito nel contesto del sistema di governo aziendale e di controllo interno sia attraverso una consulenza esterna più specialistica e qualificata.

È il tempo di immaginare una sorta di “Tax Risk Manager” come nuova figura professionale anche per le PMI, in cui il consulente fiscale non sia più visto come colui che cura l'adempimento fiscale in eterna contrapposizione con l'Agenzia delle entrate ma che, invece, riesca ad implementare politiche e strategie fiscali in ambito ESG; assista le imprese nella redazione dell'informativa di natura fiscale secondo un approccio “total tax contribution” e che, anche nelle attività più classiche di pianificazione fiscale, abbia un approccio volto alla gestione del rischio fiscale che contemperì l'esigenza di un legittimo risparmio d'imposta con le più ampie esigenze richieste dal mercato in cui l'impresa deve andare ad operare.

UNGDCEC

24ORE
PROFESSIONALE

Come una **rivista digitale**:
con i commenti,
l'approfondimento, gli orientamenti
interpretativi e le rubriche.

Come un **manuale**
sulla disciplina dell'Iva:
con la trattazione specialistica
e l'analisi dottrinale.

Modulo24 Iva

Come una **banca dati**:
con la ricchezza documentale e i servizi,
l'Esperto Risponde, la newsletter
e le notifiche sulle novità.

Come tutti i nostri prodotti:
con la qualità dei contenuti garantita
dal **Comitato scientifico**, costituito
dai principali Esperti
del Sole 24 Ore in materia.

LA CONNESSIONE UNICA A TUTTE LE INFORMAZIONI SULL'IVA DA OGGI ESISTE.

Il “nuovo” Patent box: cambio di prospettiva e sinergie con il credito d’imposta ricerca e sviluppo

Natalie Bissoli

Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

Reddito agevolabile e *nexus ratio* sembrerebbero essere definitivamente scomparsi dal vocabolario utile ai fini dell’agevolazione c.d. “Patent box”. Per quanto qui di rilievo, basti ricordare che il regime Patent box è stato per la prima volta introdotto nell’ordinamento italiano con la Legge di Stabilità 2015 (L. 190/2014, art. 1, c. 37-45) quale regime opzionale di tassazione agevolata dei redditi derivanti dall’utilizzo di beni immateriali, sulla base del “*Nexus Approach*” di matrice OCSE elaborato nell’ambito dell’*Action Plan* del Progetto BEPS ed in particolare nell’*Action 5* (“*Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance*”). Come precisato nella relazione illustrativa al Disegno di Legge di Stabilità 2015, l’obiettivo di tale regime intende essere triplice, volendo infatti incentivare la collocazione e il mantenimento in Italia dei beni immateriali, evitandone quindi la rilocalizzazione all’estero, nonché incoraggiare e favorire l’investimento in attività di ricerca e sviluppo. Succedendosi alle svariate modifiche intervenute negli anni al regime in parola, dall’esclusione dei marchi d’impresa dal novero dei beni immateriali agevolabili (*ex art. 56, D.L. 50/2017*), all’opzione per l’autoliquidazione diretta in alternativa alla procedura di accordo preventivo (*ex art. 4, D.L. 34/2019, “Decreto Crescita”*), con la fine del 2021 è sopraggiunto il pensionamento per il “vecchio” regime Patent box. L’articolo 6 del “Decreto Fiscale” (D.L. 146/2021), come riscritto dalla Legge di Bilancio 2022 (L. 234/2021, art. 1, c. 10-II), lo ha difatti sostituito con un nuovo regime di deduzione agevolata dei costi di ricerca e sviluppo relativi a determinati beni immateriali, di fatto scommettendo nuovamente sui medesimi obiettivi risalenti al 2014. Il Provvedimento attuativo del rinnovato regime è stato pubblicato in data 15 febbraio 2022 dall’Agenzia delle entrate (prot. n. 48243/2022), con lo scopo di fornire indicazioni e chiarimenti

circa gli elementi informativi da includere nella documentazione idonea e le modalità di esercizio delle opzioni, come si dirà meglio nel prosieguo.

Alla luce della novella, pertanto, relativamente alle opzioni esercitate a decorrere dal periodo d'imposta 2021, i titolari di reddito d'impresa non avranno più accesso al vecchio regime Patent box (fatte salve le opzioni relative al quinquennio 2020-2024), bensì potranno fruire, su opzione e a determinate condizioni, di una "super deduzione" pari al 110% dei costi di ricerca e sviluppo sostenuti in relazione a *software* protetto da *copyright*, brevetti industriali, disegni e modelli.

Ambito soggettivo

Volendo entrare nel merito dell'agevolazione in parola, si precisa che possono optare per il riformato Patent box tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa, inclusi i soggetti residenti in Paesi collaborativi (*i.e.* con i quali sia in vigore un accordo per evitare la doppia imposizione e con i quali lo scambio di informazioni sia effettivo) con stabile organizzazione in Italia alla quale siano attribuibili i beni immateriali, a condizione che: i) svolgano, direttamente o indirettamente, le attività rilevanti ai fini dell'agevolazione; e ii) siano titolari del diritto allo sfruttamento economico degli intangibili agevolabili. Rileva, pertanto, la figura dell'"investitore" quale soggetto che realizza gli investimenti rilevanti nell'ambito della propria attività d'impresa e che sostiene i relativi costi, assumendosi i rischi connessi ed avvalendosi degli eventuali risultati, secondo i principi e i criteri di cui ai Capitoli I e VI delle linee guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento infragruppo (da ultimo aggiornate a gennaio 2022) e, conseguentemente, riconducendo a concetti quali: "*actual assumption of risks*", "*economic substance*", "*economic ownership of intangible assets*".

Risultano invece escluse dall'opzione per la "super deduzione", le imprese che determinano il reddito imponibile su base catastale o in modo forfettario, oltre a quelle imprese che si trovano in stati o situazioni che non garantiscono la continuità aziendale (*e.g.* in stato di liquidazione volontaria, fallimento, liquidazione coatta amministrativa, altra procedura concorsuale).

Ambito oggettivo

Beni immateriali agevolabili

Per quanto riguarda l'ambito oggettivo, l'opzione per il nuovo Patent box consente di applicare una maggiorazione del 110% alle spese sostenute dall'investitore per attività rilevanti in relazione ai seguenti beni immateriali, utilizzati in maniera diretta o indiretta nello svolgimento dell'attività d'impresa (*i.e.* nell'ambito dei processi aziendali):

- a) *software* protetto da *copyright*;
- b) brevetti industriali, inclusi i brevetti per invenzione, le invenzioni biotecnologiche e i relativi certificati complementari di protezione, i brevetti per modello d'utilità, i brevetti e certificati per varietà vegetali e le topografie di prodotti a semiconduttori;
- c) disegni e modelli giuridicamente tutelati.

Inoltre, come per il previgente regime, anche la nuova “super deduzione” consente di agevolare due o più beni immateriali, non necessariamente appartenenti alla medesima categoria ma legati tra loro da un vincolo di complementarità, tale per cui la realizzazione di un prodotto o una famiglia di prodotti o di un processo o un gruppo di processi sia subordinata all’uso congiunto degli stessi.

D’altro canto, però, non risultano agevolabili:

- i marchi d’impresa, già esclusi dal vecchio regime a partire dal 2017; e
- i processi, le formule e le informazioni relativi ad esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili (c.d. *know-how*), esclusione questa che ha ulteriormente – e notevolmente – limitato l’ambito applicativo.

Attività rilevanti e costi ammissibili

Per quanto concerne le attività rilevanti, le disposizioni attuative emanate lo scorso 15 febbraio richiamano espressamente le definizioni utili ai fini del credito d’imposta ricerca e sviluppo (nella sua accezione attualmente vigente), di cui agli articoli da 2 a 4 del decreto 26 maggio 2020 del Ministero dello Sviluppo Economico (“Decreto MISE”). Viene infatti precisato che per attività rilevanti finalizzate allo sviluppo, all’accrescimento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali agevolabili – da potersi svolgere anche all’estero, purché in Stati UE o SEE con i quali è in vigore un accordo per l’effettivo scambio di informazioni – devono intendersi quelle classificabili come i) ricerca industriale e sviluppo sperimentale, ii) innovazione tecnologica, iii) *design* e ideazione estetica, cui si aggiungono iv) le attività di tutela legale dei diritti sui beni immateriali, nonché v) quelle svolte dall’investitore in via indiretta mediante contratti di ricerca stipulati con università o enti equiparati, oppure per il tramite di società terze non appartenenti al medesimo gruppo. In queste ultime due ipotesi, le attività in questione devono ad ogni modo essere svolte sotto la direzione tecnica dell’investitore, attraverso il proprio personale, e i relativi contratti devono prevedere che il rischio di insuccesso tecnico e finanziario sia posto a carico dell’investitore. Appare dunque evidente come il *Nexus Approach* non sia stato abbandonato dal legislatore italiano, nonostante la nuova veste data all’opzione in parola. Infatti, risulta (ancora) di primaria importanza la correlazione esistente fra, da un lato, le attività (*functions*) rilevanti per la realizzazione e lo sviluppo dei beni immateriali (*assets*), il sostenimento dei costi di tali investimenti, l’assunzione e il controllo dei relativi rischi (*risks*), e, dall’altro, il soggetto investitore che acquisisce gli eventuali benefici delle attività rilevanti e in capo al quale vige il diritto allo sfruttamento economico dei beni immateriali agevolabili; ciò, peraltro, costituendo un implicito rimando all’analisi “DEMPE” – *Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation* – in tema di valutazione delle transazioni aventi ad oggetto beni intangibili, ben delineata nel capitolo VI delle qui già richiamate linee guida OCSE in materia di *transfer pricing*.

Sulla base della rinnovata disciplina del Patent box, sono piuttosto i concetti di reddito agevolabile e *nexus ratio* a risultare superati rispetto al regime pre-

vigente. Difatti, non si tratta più di una detassazione della quota di reddito agevolabile derivante dall'utilizzo dei beni immateriali, quanto di una maggior deduzione applicata a determinate categorie di spese agevolabili, a testimonianza di un cambio di prospettiva in merito al regime in parola che, in un certo qual modo, vorrebbe "anticipare" il momento del beneficio, per l'appunto dalla realizzazione dei proventi al sostenimento dei costi.

Il Provvedimento direttoriale del 15 febbraio 2022 elenca con dovizia di particolari le categorie di spese agevolabili che rilevano al fine di determinare la base di calcolo cui applicare la maggiorazione del 110% (e.g. spese per il personale titolare di un rapporto di lavoro subordinato o autonomo, quote di ammortamento e quota capitale dei canoni di locazione finanziaria, spese per servizi di consulenza ed equivalenti, spese per il mantenimento dei diritti sui beni immateriali e per la loro tutela e protezione), precisando anche le relative modalità di imputazione. In termini generali, le spese rilevano nel loro ammontare fiscalmente deducibile e sono imputate per competenza, indipendentemente dall'eventuale loro capitalizzazione e dai regimi e principi contabili adottati dall'impresa.

UNGDCEC

Recapture di costi agevolabili e cumulabilità con il credito d'imposta ricerca e sviluppo

Un ulteriore elemento di novità, da accogliere sicuramente con favore, è costituito dall'introduzione di un meccanismo premiale che consente di recuperare le spese agevolabili sostenute in uno o più esercizi in vista della creazione di uno o più beni immateriali rilevanti, in tal caso – diversamente dal meccanismo *standard* – anche se riferite ad attività classificabili come ricerca fondamentale (ai sensi dell'art. 2, c. 2, lett. a) del Decreto MISE) o se volte all'ideazione e realizzazione del *software* protetto da *copyright*. Nel dettaglio, nel periodo d'imposta in cui è ottenuto un titolo di privativa industriale per un bene agevolabile, al contribuente è data possibilità di applicare l'extra-deduzione del 110% alle spese rilevanti sostenute fino ad otto periodi d'imposta antecedenti rispetto all'ottenimento della privativa, purché diverse da quelle che hanno concorso alla formazione del numeratore del *nexus ratio* ai sensi della precedente formulazione del regime. A livello operativo, ipotizzando la registrazione di un brevetto nel 2021, per effetto del meccanismo premiale l'investitore avrà modo di applicare la maggiore deduzione ai costi agevolabili sostenuti a partire dal 2013.

Come anzidetto, tale meccanismo di *recapture* su base ottennale dovrebbe senza dubbio essere colto con favore dagli investitori. Si pensi, ad esempio, alle imprese operanti nel settore farmaceutico o nell'*automotive*, per le quali l'attività di ricerca, sviluppo, innovazione tecnologica e *design* ricopre un ruolo significativo per il *business*, e per le quali, dunque, i costi – ancor prima dei profitti – hanno un peso rilevante sul bilancio, in esito a progetti e processi spesso prolungati negli anni.

A quanto precede si aggiunge, in continuità con il vecchio Patent box, la possibilità di cumulare il beneficio della "super deduzione" con il credito d'imposta per attività di ricerca e sviluppo, di innovazione tecnologica e di *design* (ex L. 160/2019, art. 1, c. 198-206), relativamente ai medesimi costi e per l'intero periodo di validità dell'opzione.

Modalità di esercizio dell'opzione e oneri documentali

È possibile esercitare l'opzione per il rinnovato Patent box tramite apposita comunicazione nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta al quale si intende fare riferimento; l'opzione ha durata quinquennale, è irrevocabile e rinnovabile, anche in questo non discostandosi la novella dall'originaria versione del regime.

Venendo pertanto agli oneri in capo al contribuente che intenda optare per il nuovo Patent box, oltre alla comunicazione appena richiamata, è prevista la predisposizione di specifica documentazione utile a garantire la disapplicazione delle sanzioni amministrative per infedele dichiarazione (ex art. 1, c. 2, D.Lgs. 471/1997) nel caso di rettifica dei maggiori costi dedotti in applicazione dell'agevolazione. Come nel caso dell'autoliquidazione di cui all'articolo 4 del Decreto Crescita, o altresì nel caso degli oneri documentali in materia di prezzi di trasferimento (ad ulteriore rimando alla disciplina del *transfer pricing*), la predisposizione di adeguata documentazione non costituisce un obbligo, quanto una raccomandazione posta allo scopo di poter beneficiare della *penalty protection*. In breve, il documento prevede due sezioni:

- la sezione A, intesa a descrivere la struttura partecipativa e organizzativa dell'impresa, le attività svolte dall'investitore o commissionate a terzi, la relazione tecnica e l'analisi funzionale, dei rischi e dei beni immateriali oggetto di agevolazione;
- la sezione B, contenente informazioni utili per il calcolo della "super deduzione", quali le schede di dettaglio delle spese agevolabili e il prospetto delle variazioni fiscali riferibili ai beni immateriali agevolati.

I contenuti specifici e la forma della documentazione idonea, incluse le semplificazioni previste per micro-imprese e PMI, le modalità di comunicazione e di consegna dei documenti, nonché le relative condizioni di efficacia, sono rappresentati nel Provvedimento di attuazione recentemente emanato, a cui si ritiene dovrebbero seguire ulteriori chiarimenti di prassi (o quantomeno si auspica seguiranno, in linea anche con quanto già accaduto per il passato), al fine di risolvere i molteplici quesiti e dubbi operativi che, se non già sollevati, inevitabilmente sorgeranno ad operatori ed esperti del settore in merito alla tutt'altro che semplificata agevolazione Patent box. Fra i molteplici aspetti da attenzionare e approfondire, sarebbe opportuno che l'Agenzia delle entrate fornisse chiarimenti aggiuntivi in merito alla corretta determinazione dell'agevolazione e all'applicazione del meccanismo premiale di *recapture*, al contenuto proprio della documentazione idonea e delle necessarie relazioni tecniche e schede di dettaglio, alla gestione delle opzioni in regime transitorio nel passaggio dal vecchio al nuovo Patent box.

Possibilità di interpello

Si segnala, infine, che le disposizioni attuative offrono al contribuente la possibilità di presentare istanza di interpello in presenza di obiettive condizioni di incertezza circa l'applicazione delle disposizioni tributarie in questione (ai

sensi dell'art. II, c. I, lett. a) della L. 212/2000, c.d. "interpello ordinario"). Parimenti, è data facoltà al contribuente di interpellare l'Amministrazione finanziaria anche con riferimento alla qualificazione delle attività svolte come rilevanti, o all'ammissibilità all'agevolazione di un determinato bene immateriale, dovendo in tali casi necessariamente essere allegato all'istanza di interpello il parere tecnico rilasciato dall'autorità competente (nel caso di specie, il MISE).

Modalità di calcolo della "super deduzione"

Da ultimo, con riferimento all'effettiva determinazione del beneficio, appare il caso di precisare che la maggior deduzione – extracontabile – pari al 110% dei costi sostenuti per attività ammissibili, rileva ai fini delle imposte sui redditi e della determinazione del valore della produzione netta. Si tratta, sostanzialmente, di una variazione in diminuzione da effettuarsi in dichiarazione dei redditi e IRAP, con un conseguente risparmio fiscale – considerando aliquote IRES e IRAP ordinarie – pari al 30,69% dei costi agevolabili.

Esempio numerico

A titolo esemplificativo, si consideri il seguente caso numerico per la determinazione del beneficio fiscale da nuovo Patent box, in via estremamente semplificata e tralasciando, per quanto qui d'interesse, qualunque ipotesi comparativa con il vecchio regime in relazione ad annualità compatibili e oggetto di possibile rinnovo ai sensi della previgente disciplina (e.g. quinquennio 2020-2024):

Ai fini dell'esempio sotto riportato, si ipotizzi quanto segue:

Periodo d'imposto in cui è ottenuto il titolo di privativa industriale: 2021;

Quinquennio di riferimento dell'opzione per la "super deduzione": 2021-2025;

Periodi d'imposta di sostenimento dei costi agevolabili: a partire dal 2018 (re-capture in applicazione del meccanismo premiale).

				150.000	175.000	175.000	150.000	120.000	
				750.000	175.000	175.000	150.000	120.000	
				825.000	192.500	192.500	165.000	132.000	
				230.175	53.708	53.708	46.035	36.828	
				230.175	53.708	53.708	46.035	36.828	

Il futuro è adesso: le criptovalute entrano nella 231

Camilla Zanichelli
Consigliere di Giunta UNGDCEC

UNGDCEC

Il decreto sulla responsabilità amministrativa derivante da reato dimostra il suo carattere innovativo e in continua stretta connessione con gli obiettivi di tutela penale prescritti dall'Unione Europea.

Passati i vent'anni dalla sua introduzione nel nostro ordinamento, il D.Lgs. 231/01 vive difatti nel corrente periodo una nuova considerevole diffusione, assumendo un ruolo centrale per Società ed Enti e affermandosi come uno dei provvedimenti legislativi maggiormente impattanti sulla rivoluzione del recente diritto penale nazionale.

Nonostante la locuzione "Modello 231" venga intesa all'interno del solo perimetro nazionale, risulta evidente come la sua forte attinenza a normative e standard europei possano oggi desumere per essa una connotazione pressoché internazionale. Non di meno, la forte sensibilità del Legislatore in materia di responsabilità amministrativa dimostra di saper restare a passo con i tempi, attraverso un aggiornamento periodico del cosiddetto catalogo dei reati 231 con fattispecie attuali e diversificate tra loro, nell'ottica di favorire un interesse sempre più forte di Società ed Enti verso la gestione tempestiva dei concreti rischi che si trovano ad affrontare.

Tanto tuonò che poi piovve, potremmo dire: dopo essere stata da più parti auspicata, la lotta contro le frodi e le falsificazioni di mezzi di pagamento diversi dai contanti entra nel catalogo dei reati ai sensi del decreto sulla responsabilità amministrativa da reato (D.Lgs. 231/01).

La *ratio*, come spesso accade con riferimento agli interventi normativi in materia di strumenti di pagamento, è riscontrabile nella legislazione comunitaria e

con specifico riferimento alla Direttiva (UE) 2019/713 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 aprile 2019, relativa alla lotta contro le frodi e le falsificazioni di mezzi di pagamento diversi dai contanti, che sostituisce la decisione quadro 2001/413/GAI del Consiglio, G.U. Serie Generale n.284 del 29-11-2021 – Suppl. Ordinario n. 40), in tema di frodi e le falsificazioni di mezzi di pagamento diversi dai contanti.

Inerentemente al condivisibile scopo di contrasto di attività criminali inerenti al mercato digitale, la sottesa Direttiva (UE) impone agli Stati membri l'adozione di misure atte a contrastare fattispecie fraudolente intenzionali di fatto riconducibili all'utilizzo illecito di uno strumento di pagamento diverso dai contanti, anche criptovalute.

Conseguentemente alla Direttiva (UE), il nostro Legislatore ha quindi emanato all'interno dell'ordinamento nazionale il D.Lgs. 184/2021, il quale ha comportato una serie di modifiche al Codice penale e la contestuale introduzione del nuovo Art. 25-*octies* I, D.Lgs. 231/01, in inerenza formale all'Art. 10 della Direttiva, che dispone l'esatta responsabilità delle persone giuridiche qualora i reati di cui sopra siano commessi a loro vantaggio.

UNGDCEC

Il perimetro sanzionatorio

La normativa di lotta contro le frodi e le falsificazioni di mezzi di pagamento diversi dai contanti prevede un apparato sanzionatorio diversificato in merito all'oggetto dell'illecito.

Ai sensi del nuovo Art. 25-*octies* I, D.Lgs. 231/01, in capo a Società ed Enti vengono commisurate sanzioni pecuniarie da 300 a 800 quote per l'indebito utilizzo e falsificazione di carte di credito e di pagamento (Art. 493-*ter*, codice penale), che possono arrivare sino a 500 quote in caso di i delitti di detenzione e diffusione di apparecchiature, dispositivi o programmi informatici diretti a commettere reati riguardanti strumenti di pagamento diversi dai contanti (Art. 493-*quater* codice penale) ovvero di frode informatica aggravata dalla realizzazione di un trasferimento di denaro, di valore monetario o di valuta virtuale (Art. 640-*ter* codice penale).

Inoltre, ai sensi del co.2, Art. 25-*octies* I, D.Lgs. 231/01, salvo che il fatto integri un altro illecito amministrativo sanzionato più gravemente, in relazione alla commissione di ogni altro delitto contro la fede pubblica, contro il patrimonio o che comunque offenda il patrimonio previsto dal codice penale, quando ha ad oggetto strumenti di pagamento diversi dai contanti, si applicano verso Società ed Enti le seguenti sanzioni pecuniarie:

- a) se il delitto è punito con la pena della reclusione inferiore ai dieci anni, la sanzione pecuniaria sino a 500 quote;
- b) se il delitto è punito con la pena non inferiore ai dieci anni di reclusione, la sanzione pecuniaria da 300 a 800 quote.

Non di meno, ai sensi del co.3, Art. 25-*octies* I, D.Lgs. 231/01, nei casi di condanna per uno dei delitti di cui sopra, sono applicate a Società ed Enti sanzioni interdittive pari all'interdizione dall'esercizio dell'attività, alla sospensione o la

revoca delle autorizzazioni, licenze o concessioni funzionali alla commissione dell'illecito, al divieto di contrattare con la pubblica amministrazione - salvo che per ottenere le prestazioni di un pubblico servizio, all'esclusione da agevolazioni, finanziamenti, contributi o sussidi e l'eventuale revoca di quelli già concessi ed infine al divieto di pubblicizzare beni o servizi.

La definizione calibrata dell'oggetto

Il trend della digitalizzazione, costantemente in crescita ma che sicuramente ha subito un'accelerazione nell'ultimo biennio, ha scoperto il fianco a nuove attività criminali inerenti il mercato digitale, solleticando contemporaneamente l'attenzione del nostro Legislatore.

Se consideriamo, parimenti, una forte innovazione nel settore delle tecnologie di pagamento e l'uso – talvolta abuso – di nuovi tipi di strumenti, diviene facile comprendere come il Legislatore Europeo possa aver considerato le frodi e le falsificazioni di mezzi di pagamento diversi dai contanti una attuale minaccia alla sicurezza, in quanto queste ultime possono rappresentare nuovi possibili accessi ai sistemi per la criminalità organizzata, al pari del terrorismo, del traffico di droga e della tratta di esseri umani.

Sin dalla sua origine, la tutela degli strumenti di pagamento diversi dai contanti è stata connessa alla normativa relativa all'antiriciclaggio, dapprima attraverso le previsioni del D.Lgs. 21/18 e successivamente attraverso il pluricitato D.Lgs. 184/21, il quale ha poi comportato l'entrata della fattispecie all'interno del catalogo dei reati 231.

Per procedere all'analisi dei rischi che Società ed Enti soppesano in materia, diviene quindi pivotale definire cosa possa costituire uno strumento di pagamento diverso dal contante. In tal senso, ci viene in soccorso l'Art. 1, D.Lgs. 184/2021, il quale definisce come tale «*un dispositivo, oggetto o record protetto immateriale o materiale, o una loro combinazione, diverso dalla moneta a corso legale, che, da solo o unitamente a una procedura o a una serie di procedure, permette al titolare o all'utente di trasferire denaro o valore monetario, anche attraverso mezzi di scambio digitali*», chiarendo ulteriormente che per «*dispositivo, oggetto o record protetto*» si intende un dispositivo, oggetto o record protetto contro le imitazioni o l'utilizzazione fraudolenta (per esempio mediante disegno, codice o firma) e che la locuzione «*mezzo di scambio digitale*» indica «*qualsiasi moneta elettronica definita all'art. 1, comma 2, lett. h ter), D.Lgs. 385/1993, e la valuta virtuale*», intendendosi quest'ultima come una «*rappresentazione di valore digitale che non è emessa o garantita da una banca centrale o da un ente pubblico, non è legata necessariamente a una valuta legalmente istituita e non possiede lo status giuridico di valuta o denaro, ma è accettata da persone fisiche o giuridiche come mezzo di scambio, e che può essere trasferita, memorizzata e scambiata elettronicamente*».

L'aggiornamento dei Modelli 231

In conseguenza all'entrata in vigore del nuovo Art. 25-octies 1, D.Lgs. 231/01 in tema di delitti in materia di strumenti di pagamento diversi dai contanti, si pone in capo a Società ed Enti l'onere del consueto aggiornamento della do-



cumentazione adottata ai fini della *compliance* al decreto sulla responsabilità amministrativa derivante da reato.

Nello specifico, viene richiesto a Società ed Enti di procedere con le seguenti operazioni:

- Valutazione dei rischi intrinseci in materia, attività preliminare necessaria per istituire un coerente sistema di prevenzione “231”. Questa fase è finalizzata a verificare l’esistenza di eventuali falle o punti deboli, definitivi *gap*, nell’ambito dei principali processi aziendali, dai quali potenzialmente potrebbe rivenirsi l’integrazione, da parte di amministratori, dipendenti e collaboratori del cosiddetto reato presupposto di specie;
- Aggiornamento del Modello 231, attraverso la redazione di una cosiddetta parte speciale dedicata al reato presupposto, contenente appositi protocolli volti a prevenirne la commissione e specifiche indicazioni relative alle informazioni da condividere con l’Organismo di Vigilanza, istituito sempre ai sensi del D.Lgs. 231/01. Di certo, questa fase è **quella che maggiormente sottende il processo di *tailorizzazione*** della documentazione, vero cuore pulsante del Modello 231;
- Predisposizione e implementazione di procedure aziendali volte a presidiare attività a rischio di commissione dei reati in questione come, in termini d’esempio non esaustivo, procedure che regolino l’assegnazione e l’utilizzo di carte di credito o debito aziendali.

Resta a carico dell’estensore della documentazione garantire che un Modello 231 si ispiri a principi generali precisi, al fine di inquadrare meglio obiettivi, controlli e perimetro applicativo, tra cui: specificità, atta a garantire la funzione esimente dei Modelli 231, adeguatezza, in termini di equilibrio tra dettaglio di illustrazione delle sintesi operative e non appesantimento della struttura ed infine attuabilità, dedicata a riassumere come i protocolli e le misure organizzative debbano essere effettivamente e concretamente attuabili in riferimento alla struttura aziendale e ai suoi processi operativi.

UNGDCEC

Composizione negoziata ed imprese sotto soglia: nuovi scenari per gli OCC

Giulio Pennisi

Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

UNGDCEC

Il Decreto legge 118/2021, convertito nella L. 147/2021, ha differito l'entrata in vigore del Codice della crisi dell'impresa e dell'insolvenza al prossimo 16 maggio 2022 ed introdotto la nuova composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa per gli imprenditori che si trovano in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico. Tale peculiare procedura prevede la nomina di un esperto indipendente, individuato in un apposito elenco composto da soggetti in possesso di titoli, formazione ed esperienza specifica, che agevola le trattative tra l'imprenditore, i creditori e gli altri soggetti interessati al fine di individuare una soluzione alla crisi. La norma sulla composizione negoziata risponde alla necessità di trovare soluzioni preventive alla irreversibilità della insolvenza mediante una attività svolta mediante l'ausilio della professionalità nominata e degli strumenti tecnici predisposti, fra cui la piattaforma telematica nazionale. È pertanto mutato il meccanismo di apertura delle procedure di composizione negoziata che non riposano più sulla originaria allerta esterna dei creditori pubblici qualificati, né in quella interna a carico della *governance* e per chi ne effettua il controllo. Non v'è quindi alcun obbligo per l'impresa, per i creditori o per gli organi di controllo, nel limite della responsabilità *ex* articolo 2407, cod. civ. di adire la possibile strada risolutiva come nell'ipotesi dell'allerta del Codice della crisi, e lo strumento appare volontario purché condizione essenziale per poter accedere ai benefici premiali sul piano tributario nonché a quelli di protezione del patrimonio aziendale durante le trattative, onde poterle condurre con maggiori opportunità di successo.

Molto interesse ha suscitato, tra l'altro, la previsione di estendere siffatta opportunità alle imprese non fallibili, le attività "sotto soglia" che, prima della riforma, potevano esclusivamente utilizzare gli strumenti messi in campo dalle norme sul sovraindebitamento di cui alla di L. 3/2012.

Il combinato disposto degli articoli 2 e 17 del decreto, che, a breve, troverà asilo nel più ampio codice della crisi la cui prossima entrata in vigore sarà oggetto di un ulteriore correttivo volto alla armonizzazione delle norme attualmente vigenti, dispone la facoltà per le imprese minori iscritte al sistema camerale, di utilizzare la nuova procedura seppur nel limite della compatibilità delle disposizioni previste per gli altri soggetti.

Pertanto, laddove l'imprenditore, individuale o collettivo, purché non soggetto alle procedure concorsuali maggiori, decida di richiedere la nomina dell'esperto, in luogo di quella del gestore della crisi presso l'organismo di composizione competente per l'accesso al sovraindebitamento, potrà beneficiare anche dei precisi strumenti che attribuiscono *appeal* alla procedura. Come è noto, infatti, la legge sul sovraindebitamento, legge n. 3/2012, consente, fra l'altro, all'impresa minore (ma anche a quella agricola per gli effetti dell'espressa disposizione di cui all'articolo 7, comma 2-bis "*Ferma l'applicazione del comma 2, lettere b), c) e d), l'imprenditore agricolo in stato di sovraindebitamento può proporre ai creditori un accordo di composizione della crisi secondo le disposizioni della presente sezione*"), di proporre ai creditori un piano che, assicurato il pagamento integrale di quelli impignorabili, porti al risanamento compatibilmente con le possibilità economico finanziarie del ricorrente.

L'omologazione può essere richiesta solo dopo aver espletato la procedura del voto a cui sono ammessi i creditori privilegiati, nel limite del valore del credito per la quota parte che non prevede l'integrale pagamento, salvo che non rinuncino in tutto o in parte al diritto, e quelli chirografari, salvo il mancato riconoscimento del diritto per motivi afferenti ai vincoli di parentela o di rapporti di cessione pregressi. Il *quorum* per poter omologare la proposta, deve raggiungere il valore del 60% del valore del debito ammesso al voto (percentuale che si ridurrà al 50% nel nuovo concordato minore del Codice della Crisi).

Orbene, la procedura del sovraindebitamento, fermo restando i requisiti soggettivi ed oggettivi di accesso, l'esito del voto del ceto creditorio ammesso, il giudizio di verifica della assenza di atti in frode ai creditori nonché quello sulla convenienza della proposta anche per il creditore dissenziente, non riconosce il ricorrente-debitore, allo stato attuale, alcuna misura protettiva del patrimonio, se non all'atto della emissione del decreto di apertura.

In altre parole, l'impresa minore in crisi che si rivolga all'OCC, al fine di inibire ai propri creditori il prosieguo delle azioni esecutive in corso ed il divieto di iniziarne nuove, dovrà attendere il decreto di ammissione del giudice che può intervenire dopo il deposito della proposta corredata dalla documentazione, fra cui, la relazione particolareggiata del gestore della crisi che riferisce della fattibilità del piano. Pertanto, il debitore, durante la fase preliminare al ricorso giudiziale cui seguirà la eventuale ammissibilità, non può beneficiare di alcuna protezione nemmeno se richiesta e senza deroga: la norma non consente l'intervento del giudice se non nella fase dell'esame del giudizio preventivo di ammissibilità che, in forza del deposito della documentazione, consente all'organo giudicante il controllo dei requisiti di cui agli articoli 7, 8 e 9 della norma. Pare però interessante verificare se nella procedura della composizione ne-

goziata, che apre alle imprese minori, esistano maggiori protezioni invocabili dalle imprese sotto soglia durante le trattative.

Prima di descriverle, si badi che la norma introduce un “*doppio binario*” che si attiva durante la fase preliminare della istanza sulla piattaforma: l'imprenditore può rivolgersi, senza obblighi di sorta, alternativamente all'OCC ovvero alla CCIAA, ciò comportando la facoltà di effettuare la nomina dell'esperto, ora sul referente dell'organismo, ora sulla commissione costituita presso l'ente camerale purché territorialmente competenti sulla base della sede legale dell'impresa. La procedura che si attiverà con la domanda dell'imprenditore, non appare differente né fa sorgere in capo ai distinti soggetti particolari obblighi, anzi la norma precisa che il compenso dell'esperto sarà liquidato dall'ente che ha provveduto alla nomina tanto che esso non può essere frutto di accordo fra le parti (come previsto, nel caso delle procedure ordinarie, al comma 10, articolo 16, D.L. 118/2021) pur restando prededucibile ai sensi dell'articolo III, comma 2, L.Fall. .

Nei casi in cui la designazione dell'esperto sia effettuata dall'organismo di composizione della crisi, in mancanza della piattaforma unica telematica (che può comunque essere resa disponibile in forza di apposite convenzioni), la documentazione prevista dall'articolo 17, comma 2, D.L. 118/2021, e tutte le comunicazioni e la relativa documentazione saranno trasmesse tramite posta elettronica certificata.

Ma ancora, pare chiaro che l'esperto nominato dall'OCC, avrà i medesimi requisiti descritti all'articolo 3, D.L. 118/2021, e quindi essere in possesso di tutti i requisiti soggettivi e oggettivi previsti nella norma. Pare pertanto non oggetto di dubbio che, la nomina dell'esperto a cura dell'OCC, non possa che essere effettuata fra coloro che risultino iscritti presso l'elenco tenuto dalla CCIAA e non in quello dei gestori della crisi: una diversa soluzione implicherebbe la previsione di un secondo albo di professionisti presso l'OCC che andrebbe ad affiancare quello dei gestori dalla crisi da sovraindebitamento anche per l'effetto dei diversi requisiti di accesso che tali professionisti devono possedere.

Passando invece alle descritte misure protettive, pare interessante verificare se quelle introdotte dal decreto sulla composizione negoziata, siano utilizzabili dalle imprese minori. Ed invero l'articolo 17, comma 7, D.L. 118/2021 sancisce che nel caso di imprese minori o agricole “*Si applicano, in quanto compatibili, gli articoli 3, commi 3 e 4, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15 e 16*” ivi prevedendo la possibilità di chiedere la sospensione cautelare delle azioni esecutive in corso e il divieto di iniziarne nuove, come previsto all'articolo 7, comma 5, D.L. 118/2021, nel termine massimo di 240 giorni dalla loro concessione. Le misure protettive sono infatti automatiche dal giorno della pubblicazione della domanda nel Registro Imprese, termine dal quale i creditori non possono:

“acquisire diritti di prelazione se non concordati con l'imprenditore né possono iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari sul suo patrimonio o sui beni e sui diritti con i quali viene esercitata l'attività d'impresa senza che ciò inibisca i pagamenti”.

L'estensione di siffatta operatività può, in limite, essere dedotta anche dal comma 2, articolo 7, ove si trova l'elenco della documentazione da allegare all'i-

stanza indirizzata al Tribunale in composizione monocratica. Essa consente il deposito delle dichiarazioni dei redditi in luogo dei bilanci quando il soggetto non è tenuto ad approvarli, come potrebbe, in ipotesi, accadere nell'ipotesi delle imprese di cui ci si occupa in questo approfondimento (ma anche, *a contrariis*, all'ipotesi dell'imprenditore individuale sopra soglia).

Orbene, tralasciando altre riflessioni sulla documentazione a prodursi per tale beneficio (si ricorda infatti che la domanda per la nomina dell'esperto per le imprese minori è corredata della medesima documentazione descritta all'articolo 5, comma 3, D.L. 118/2021 eccezion fatta per l'assenza della "*relazione chiara e sintetica sull'attività in concreto esercitata recante un piano finanziario per i successivi 6 mesi e le iniziative industriali che intende adottare*"), la norma pare consentire il riconoscimento di misure protettive a imprese minori (non rappresentando l'ipotesi una novità per le agricole che ne beneficiano negli accordi di ristrutturazione *ex* articolo 182-*bis*, L.F.) in una fase negoziale non tesa necessariamente all'omologazione di un accordo di composizione come da L. 3/2012. Sarà la verifica giudiziale a concederle o meno e ciò risponde al legittimo e coerente approccio del Legislatore che caratterizza le vicende del diritto della crisi degli ultimi anni: garantire l'opportunità della soluzione, anche negoziata, della crisi a tutti gli operatori economici in ossequio al principio del contraddittorio interno con i creditori, e al controllo giudiziale nei casi della limitazione dei diritti dei terzi.

Ciò che invece, sul profilo formale, desta ulteriore interesse, è il profilo dei ruoli *ex post*: le trattative possono condurre a una soluzione, per l'appunto, negoziata fra le parti ovvero, nel caso dei soggetti non fallibili, l'esito, positivo o negativo, può ancora approdare in una delle procedure del sovraindebitamento. E quindi in tal caso, l'esperto indipendente non potrà "trasformarsi" nel gestore della crisi da sovraindebitamento in quanto svolge funzione assolutamente diversa e, di non minore importanza, non v'è nel testo una norma che lo consenta espressamente. Si osservi inoltre, che la nomina nell'ambito del sovraindebitamento, può essere effettuata esclusivamente dall'organismo cui il gestore è iscritto e quindi dal referente ovvero, in casi limite, dal Tribunale in sede di volontaria giurisdizione.

Nel caso in cui le trattative non si concludano positivamente nell'ambito della composizione negoziata, sarà quindi necessario provvedere alla nomina di un gestore presso l'OCC o il Tribunale competente.

Sul piano tributario, invece, la premialità introdotta all'articolo 14 che prevede la riduzione di interessi e sanzioni sui debiti tributari nonché sulla possibilità di beneficiare di una peculiare rateizzazione, non una riduzione, del carico fiscale, è assolutamente compatibile anche per le imprese minori ad esclusione di quanto previsto in tema di riduzione alla metà di interessi e sanzioni sorti prima della presentazione dell'istanza, come illustrato prevista al comma 4 dell'articolo, che non estende il beneficio alle imprese minori. Ciò si desume in quanto il beneficio è concesso nel caso in cui le trattative si concludano con l'ipotesi di accordo di ristrutturazione articolo 182-*bis* e ss., ivi inclusi quelli a efficacia estesa e/o agevolati, e nel caso di predisposizione di un piano atte-

stato di risanamento ex articolo 67, comma 3, lettera d), L.F., di domanda di concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio ovvero di una delle procedure descritte nella Legge Fallimentare ovvero per la ristrutturazione e l'amministrazione delle grandi imprese in crisi.

L'impresa minore, fra le ipotesi appena descritte, e in forza di quanto disposto al successivo articolo 17, comma 4, D.L. 118/2021 potrebbe accedere all'agevolazione solo dopo aver concluso un accordo sottoscritto dall'imprenditore, dai creditori e dall'esperto, idoneo a produrre gli effetti di cui all'articolo 67, comma 3, lettera d), L.Fall. senza la attestazione normalmente richiesta ovvero con la domanda di concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio. Invero, mentre nell'ipotesi del concordato semplificato v'è opportunità di utilizzare la misura premiale con l'istituto della liquidazione concordata perché espressamente previsto, nel caso del piano di risanamento, pare palesarsi un ostacolo che riposa nella previsione della attestazione.

Nella ipotesi delle imprese fallibili, infatti, l'articolo 11 prevede 2 tipi di piani ex articolo 67, L.Fall.: il primo è quello riportato al comma 1, lettera c) che vive come accordo sottoscritto dall'imprenditore, dai creditori e dall'esperto e produce effetti pur mancando la attestazione di un professionista indipendente (tale ipotesi, si ribadisce, anche nel caso delle imprese fallibili, non consente il beneficio della riduzione delle sanzioni), l'altro è quello descritto alla lettera a) del successivo comma 3, e si riferisce al vero e proprio piano attestato finora conosciuto.

Orbene è solo in questo caso che opera la previsione premiale della riduzione delle sanzioni per i soggetti fallibili e, analogo istituto, non è previsto per le imprese minori che, invece, possono beneficiare di questo nuovo e peculiare contratto-accordo avente gli effetti del piano, ma non possono utilizzare l'attestazione per invocare il beneficio perché essa non è proprio prevista come misura. Pertanto, in sintesi, il Legislatore concede il beneficio della riduzione delle sanzioni e degli interessi maturati prima della domanda solo se si è in presenza di un accordo o di un piano attestato per le imprese fallibili, oppure con l'ipotesi del concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio che, invece, può essere la soluzione dell'impresa minore.

Il professionista nominato come esperto negoziatore dell'impresa minore, svolte le trattative, potrà concluderle con:

- a) la conclusione di un contratto privo di effetti nei confronti dei terzi idoneo ad assicurare la continuità aziendale oppure con il contenuto dell'articolo 182-octies, L.Fall.;*
- b) la conclusione di un accordo sottoscritto dall'imprenditore, dai creditori e dall'esperto, idoneo a produrre gli effetti di cui all'articolo 67, comma 3, lettera d), L.Fall. senza che vi sia l'attestazione prevista dal medesimo articolo 67, comma 3, lettera d);*
- c) la proposta di accordo di ristrutturazione dei debiti di cui all'articolo 7, L. 3/2012;*
- d) la richiesta della liquidazione dei beni ai sensi dell'articolo 14-ter, L. 3/2012;*
- e) la domanda di concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio di cui all'articolo 18".*

Tutte queste ipotesi confermano un approccio evidente: da un lato il Legislatore



re intende concedere l'opportunità della composizione negoziata a tutti i soggetti che espletano una attività economica a titolo professionale, dal piccolo imprenditore, a quello agricolo, fino ai gruppi di imprese; dall'altro, non prevedendo una procedura semplificata per le imprese minori, ha voluto attuare un sistema di "protezione", ma anche di piccola "premieria" sul piano tributario, per coloro che, spinti dalla necessità di attuare un risanamento prima della fase patologica, decidano di utilizzare tale strumento.

UNGDCEC

24 ORE
PROFESSIONALE

Come una **rivista digitale**: news quotidiane, rassegne di prassi e giurisprudenza, commenti autoriali ed un completo patrimonio di strumenti pratico-operativi.

Come un **manuale di dottrina giuridica**: commento articolo per articolo del Dpr 917/1986, contenuti illustrati in modo approfondito e applicazione concreta delle norme; in più un'intera sezione dedicata ai dichiarativi.

Modulo24 Tuir

Come una **banca dati**: consente di consultare l'intera base dati normativa e giurisprudenziale relativa alle imposte sui redditi.

Come un **comitato scientifico**: numerosi casi risolti relativi alle imposte sui redditi spiegati dagli Esperti del Sole 24 Ore con un servizio di risposta ad ogni dubbio.

LA CONNESSIONE UNICA A TUTTE LE INFORMAZIONI SUL TUIR DA OGGI ESISTE.



UNGDCEC

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

Con riferimento alle attività di selezione delle domande per la formazione degli elenchi regionali degli esperti indipendenti nella composizione negoziata della crisi d'impresa di cui all'articolo 3, decreto-legge 24 agosto 2021, n. 118, convertito, con modificazioni, dalla legge 21 ottobre 2021, n. 147 pieno è il coinvolgimento degli Ordini Professionali.

I requisiti per l'iscrizione negli elenchi degli esperti e la procedura di nomina sono regolamentati nell'art. 3 del DL 118/2021.

In data 29/12/2021 il Ministero emanava una circolare sulle Linee di indirizzo agli ordini professionali per tale attività di selezione delle domande, nella quale individuava i seguenti incarichi e prestazioni professionali indicativi delle esperienze nella ristrutturazione aziendale e nella crisi d'impresa:

1. Commissario giudiziale e commissario straordinario di grandi imprese in stato di insolvenza;
2. Attestatore ai sensi degli articoli 67, terzo comma, lett. d), 161, terzo comma, 182-bis, primo comma, e 186-bis del regio decreto 16 marzo 1942, n. 267
3. Gestore della crisi incaricato della ristrutturazione dell'impresa agricola ai sensi dell'articolo 7 della legge 27 gennaio 2012, n. 3;
4. Advisor, anche legale, con incarico finalizzato alla predisposizione e presentazione di piani di risanamento attestati, di piani in accordi di ristrutturazione dei debiti, di convenzioni e/o accordi di moratoria con più creditori e di piani e proposte di concordati preventivi o fallimentari in continuità o misti;
5. Advisor, anche legale, con mandato volto all'individuazione e alla solu-

- zione delle problematiche fiscali per la ristrutturazione del debito tributario e previdenziale, funzionale alla ristrutturazione di imprese in crisi;
6. Advisor, anche legale, con incarico in ambito giuslavoristico, purché strettamente funzionale alla gestione dei rapporti con i dipendenti nel contesto della ristrutturazione d'impresa;
 7. Attività di amministrazione, direzione e controllo in imprese interessate da operazioni di ristrutturazione concluse con piani di risanamento attestati e di accordi di ristrutturazione dei debiti e concordati preventivi con continuità aziendale se omologati relativi ad aziende rispetto alle quali non sia stata successivamente pronunciata sentenza dichiarativa di fallimento o di accertamento dello stato di insolvenza

Necessario verificare, ai fini dell'inserimento nell'elenco, il possesso di almeno due esperienze tra quelle in precedenza elencate e il deposito della documentazione comprovante gli incarichi o i mandati professionali ricevuti

Diverse sono state le sollecitazioni, anche da parte di associazioni, volte a comprendere se l'elenco in questione fosse o meno tassativo in particolare richiamando specifici incarichi di particolare delicatezza e complessità.

In data **23 febbraio 2022** interveniva il Ministero della Giustizia in merito alle suindicate esperienze precisando quanto segue:

- l'incarico di **gestore** della crisi nella ristrutturazione dell'impresa **agricola** ai sensi dell'art. 7 della L. 3/2012 tiene conto di incarichi ricoperti presso imprese agricole, che hanno *caratteristiche del tutto peculiari e che possono anche essere di grandi dimensioni*;
- l'incarico di **advisor** di cui al punto 5 intende valorizzare tale l'esperienza nella ristrutturazione sia del debito tributario sia nella ristrutturazione del debito previdenziale dovendosi intendere le "problematiche fiscali" incluse;
- l'incarico di attività di amministrazione, direzione e controllo in imprese interessate da operazioni di ristrutturazione concluse e con piani di risanamento attestati, di accordi di ristrutturazione e concordati con continuità aziendale, se omologati, relativi alle aziende rispetto alle quali non sia stato successivamente pronunciato il fallimento o accertato lo stato di insolvenza, **oltre a dover essere documentato**, deve avere avuto **esito positivo** in quanto l'obiettivo della norma è quella di inserire nell'elenco **solo** professionisti capaci di concludere positivamente la ristrutturazione. Pertanto l'idoneità a ricoprire tale ruolo è correlata alla dimostrata capacità di aver concretamente raggiunto risultati in ambito di risanamento

In tale circolare veniva inoltre sottolineata:

- l'esclusione della figura del **curatore fallimentare** tra le esperienze ammesse in quanto figura che interviene a crisi ed insolvenza conclamata. Il tutto non tenendo conto delle attività di concordato fallimentare e di esercizio provvisorio aziendale che spesso sono svolte in tale ruolo;
- la non considerazione di incarichi di advisor eccessivamente generici rispetto alle competenze specifiche necessarie ai fini della composizione negoziata della crisi. A titolo esemplificativo venivano richiamati quelli



“con funzioni di assistenza o di consulenza contabile/fiscale/societaria o finalizzata alla soluzione di problematiche di rilievo preesistenti, o insorte in occasione della gestione, o di incarichi di assistenza contabile/fiscale/societaria per la scelta e/o l’attuazione di operazioni straordinarie, o ancora quelli “con incarico finalizzato all’individuazione e alla soluzione delle pratiche di ristrutturazione del debito tributario di imprese in difficoltà/crisi proprie assistite”.

Altro intervento del Ministero della Giustizia avveniva in data **24 febbraio 2022** dove, in riscontro ad ulteriore sollecitazione, escludeva la possibilità di inserire negli elenchi degli esperti la figura degli **amministratori giudiziari**, ritenendo tale ruolo maggiormente proiettato alla gestione di una azienda sottoposta a sequestro piuttosto che alla assistenza dell’imprenditore nel risanamento e nella ristrutturazione dell’impresa in crisi.

Anche sul punto appare ingenerosa la visione di tale ruolo che spesso, anche in aziende sotto sequestro, ha consentito il raggiungimento di evidenti risultati di risanamento ripristinando legalità.

Alla luce di tali posizioni appare evidente l’interpretazione estremamente restrittiva delle esperienze utili ai fini della iscrizione nell’elenco, penalizzando tale circostanza diverse tipologie di incarico professionale sicuramente dimostrative delle capacità richieste dalla norma. L’auspicio è che sul punto, pur comprendendo le peculiari competenze necessarie allo svolgimento di tale delicato incarico, si possa immaginare una estensione della tipologie di esperienze valide al raggiungimento di tale obiettivo.

Rimanendo nel tema degli adempimenti ordinistici, utile evidenziare che ai sensi dell’art. 3 comma 5 del D. L. 118/2021 gli ordini professionali, con riferimento ai dati dei rispettivi iscritti, e le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, con riferimento ai soggetti di cui al comma 3, secondo periodo, **designano i responsabili della formazione, della tenuta e dell’aggiornamento dei dati degli iscritti all’elenco unico** e del trattamento dei dati medesimi nel rispetto del regolamento (UE) 2016/679 e del codice in materia di protezione dei dati personali, di cui al decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196. I responsabili accertano la veridicità delle dichiarazioni rese dai richiedenti e la domanda è respinta se non è corredata da quanto previsto dalla norma.

Inoltre gli ordini professionali hanno obbligo di comunicare tempestivamente alle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura l’adozione, nei confronti dei propri iscritti, di sanzioni disciplinari più gravi di quella minima prevista dai singoli ordinamenti nonché l’intervenuta cancellazione dei professionisti dagli albi professionali di appartenenza perché vengano cancellati dall’elenco.

UNGDCEC

UNGDCEC

Finanza ed imprese sostenibili: un nuovo modello di creazione di valore aziendale

Il ruolo del commercialista nell'evoluzione del paradigma della sostenibilità e del corporate reporting

Pier Paolo Baldi

Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

Sono anni che assistiamo all'introduzione dei principi di sostenibilità in molte normative europee e nazionali. Tra di esse quelle legate alla **finanza sostenibile**, alla **rendicontazione di sostenibilità**, agli **investimenti** ed alla **governance sostenibile** e molte altre.

Alla base di tale evoluzione vi è la consapevolezza che il **valore economico** dell'impresa dipende sempre più da come vengono affrontate e gestite tutte le variabili legate alla sostenibilità intesa, in questo ambito, come **sostenibilità del business aziendale** che deve sempre più tener conto delle esigenze degli stakeholder, dei rischi di natura non finanziaria (e delle opportunità) e dell'impatto che essi possono avere nel processo di creazione del valore aziendale.

Non è un caso che i più grandi fondi di investimento mondiali continuano a dare forte impulso alle aziende nelle quali investono, avvertendole che rimarranno indietro se non adottano **modelli di business sostenibili**. Celebre è l'ultima lettera di Larry Fink, patron di BlackRock – il fondo internazionale tra i più grandi al mondo con oltre 10.000 miliardi di dollari di masse gestite, con la quale ha dichiarato “Ci concentriamo sulla sostenibilità non perché siamo ecologisti, ma perché siamo capitalisti...”. A riprova del fatto che la sostenibilità influenza il valore delle aziende nelle quali investono.

Proprio la **finanza sta dando una spinta** molto forte a questa evoluzione, che sta portando anche alla revisione dei **principi contabili** di redazione del bilancio ed impone a tutti gli operatori del settore, imprese in primis ma anche i tanti commercialisti che le assistono, di affrontarle sia per beneficiare degli effetti

nel breve termine e sia e soprattutto per non rimanere indietro nel medio e lungo termine, con il rischio di trovarsi impreparati quando tutte queste normative andranno a regime o saranno adottate dai propri concorrenti.

Vediamo quali sono i **principali riferimenti normo-regolamentari**, quali possono essere gli **effetti sul modo di fare impresa** e quelli nella **determinazione del valore aziendale**.

Principali riferimenti normo-regolamentari

In materia di finanza, l'ESMA – European Securities and Market Authority, l'autorità che si occupa di protezione e stabilità dei mercati finanziari, ha appena pubblicato la roadmap sulla finanza sostenibile, finalizzata a promuovere la trasparenza (e comparabilità) delle informazioni non finanziarie, ad evitare il rischio del cosiddetto green-washing, e per il rafforzamento della promozione della **finanza sostenibile**.

La tabella di marcia è serrata da qui al 2024, e si integra con l'Action Plan europeo che prevede, tra l'altro, strumenti quali i **Sustainable Green Bond** e la tassonomia per la definizione degli **investimenti sostenibili**. A quest'ultima occorre prestare particolare attenzione perché sempre più istituti di credito, proprio per gli obblighi normativi, dovranno erogare finanziamenti identificando quelli che rispettano precisi **criteri di sostenibilità** stabiliti dal TEG – Technical Expert Group – quali: 1) fornire un contributo sostanziale su almeno uno dei sei obiettivi di tutela ambientale rilevati; 2) seguire il principio di **non causare danni significativi** secondo il criterio *Do not significant harm* (DNSH); 3) rispettare le garanzie sociali minime.

Alle normative più prettamente finanziarie appena citate, si affiancano le novità su quelle connesse al **reporting**, che riguardano ancora più da vicino imprese e professionisti.

La normativa sull'informativa non finanziaria (D. Lgs. 254/2016) verrà a breve riformata con il recepimento della **Direttiva sul Corporate Sustainability Reporting**. Questa Direttiva introduce un decisivo passo in avanti per la rendicontazione di sostenibilità e, di fatto, va a **disciplinare la formale rilevanza dei temi ESG** - Environmental, Social e Governance - all'interno del bilancio d'esercizio delle aziende con una serie di innovazioni quali:

- la rappresentazione dei temi di sostenibilità all'interno della **Relazione sulla Gestione** per favorire l'integrazione delle informazioni finanziarie e non finanziarie;
- l'introduzione del principio di **doppia materialità**, secondo il quale devono essere valutati gli impatti che i temi ESG hanno verso l'esterno con una prospettiva "inside-out" e quanto essi possono impattare sulle performance dell'impresa pur provenendo dall'esterno, con una prospettiva "outside-in";
- un più ampio **ambito di applicazione** che includerà tutte le società quotate nei mercati regolamentati europei e quindi anche le PMI.

Ancora più rilevanti sono gli effetti sui principi contabili internazionali, gli **IFRS - International Financial Reporting Standard**, con la creazione dello

ISSB – International Sustainability Standard Board.

Il nuovo contesto è operativo dallo scorso mese di novembre e l'ISSB si affiancherà allo IASB, International Accounting Standard Board, per la revisione o l'emanazione dei nuovi principi contabili internazionali che terranno conto della necessità di soddisfare l'esigenza informativa degli Shareholder e degli Stakeholder – in primis delle istituzioni finanziarie, sui **processi di creazione di valore** delle imprese tenendo conto proprio dell'influenza dei temi non finanziari.

Il programma prevede sia l'aggiornamento dei principi contabili già in vigore e sia l'emanazione di specifici principi contabili che tengano conto degli aspetti ESG.

Questa è la rappresentazione delle informazioni che saranno richieste:



UNGDCEC

Fonte: Architecture of Standards da Summary of the Technical Readiness Working Group's Programme at work – IFRS November 2021

Molte altre sono le normative in corso di evoluzione a livello europeo e, rimanendo in ambito nazionale, anche Borsa Italiana ha aggiornato il Codice di Corporate Governance introducendo il concetto di “**successo sostenibile**” declinato quale “*obiettivo che guida l'azione dell'organo di amministrazione e che si sostanzia nella creazione di valore nel lungo termine a beneficio degli azionisti, tenendo conto degli interessi degli altri stakeholder rilevanti per la società*”.

Il corollario normo-regolamentare cui imprese e professionisti possono attingere è quindi molto ampio e farlo prima degli altri, adottando le **best practice** previste per i soggetti di più grandi dimensioni obbligati al rispetto di tali normative, può certamente contribuire a differenziarsi dai competitor per consolidare la propria posizione di mercato ovvero per acquisirne di nuova, oltre che contribuire positivamente alla relazione con gli stakeholder ed in particolare con il mondo finanziario.

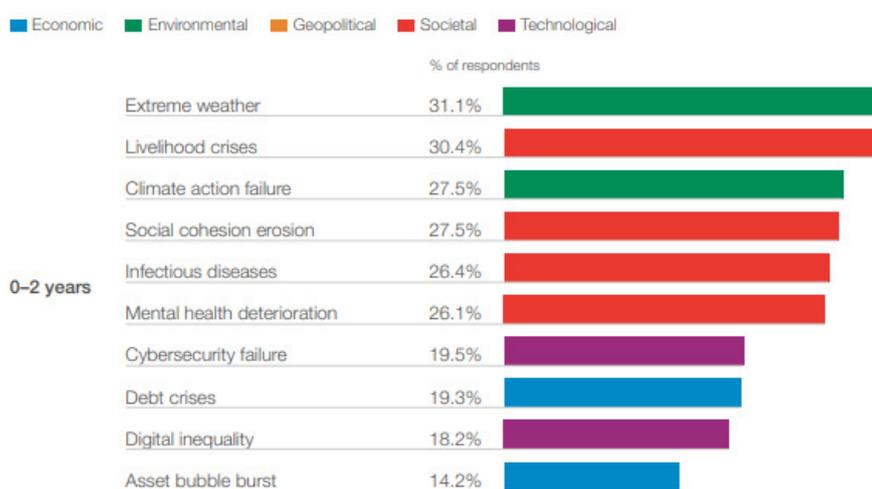
Evoluzione del modo di fare impresa

Affianco all'evoluzione normativa si vanno sviluppando anche nuovi modelli di business che tengono conto degli aspetti ESG: i **Sustainable Business Model**.

La loro caratteristica è quella di integrare gli aspetti economici e di governance, sociali ed ambientali, all'interno del proprio processo produttivo, influenzando la quantità di input dei sei capitali (1-Capitale Finanziario, 2-Capitale Produttivo, 3-Capitale Intellettuale, 4-Capitale Umano, 5-Capitale Sociale e Relazionale, 6-Capitale Naturale) e l'outcomes degli stessi capitali che ne deriva.

Molti sono gli aspetti che lo influenzano e tra di essi particolarmente rilevante è la tematica **dei rischi e opportunità** che ha anche una influenza rilevante nella definizione, poi, del valore aziendale. Tali rischi e opportunità, nell'ottica in cui ne stiamo parlando, vanno valutati a seconda dell'impatto che le tematiche ESG possono avere sul business aziendale (impatto outside-in) e sia per l'impatto che l'azienda può avere verso l'esterno (inside-out). Questi principi, ripresi anche dalla direttiva europea sul Corporate Sustainability Reporting, si inseriscono anche nella valutazione di quelli che sono i principali rischi a livello globale. Molto interessante è il **Global Risk Report** pubblicato annualmente dal **World Economic Forum (WEC)** che rappresenta anche l'evoluzione dei "nuovi rischi" che, pur non essendo più strettamente finanziari, possono avere un forte impatto sull'impresa e per questo sono considerati rilevanti dalla comunità economica internazionale e sono legati proprio ai temi della sostenibilità ambientale, sociale e geopolitica.

UNGDCEC



Fonte: World Economic Forum – Global Risk Report. Gennaio 2022

Sempre in relazione ai rischi, il già citato codice di corporate governance di Borsa Italiana, prevede che gli amministratori debbano considerare la *“Natura e livello del rischio rispetto a tutti gli elementi che favoriscono il successo sostenibile”*. In tale ambito stabilisce che l'organo di amministrazione *“definisce la natura e il livello di rischio compatibile con gli obiettivi strategici della società, includendo nelle proprie valutazioni tutti gli elementi che possono assumere rilievo nell'ottica del successo sostenibile della società”* e che il sistema di controllo interno e di gestione dei rischi deve essere finalizzato *“ad una effettiva ed efficace identificazione, misurazione, gestione e monitoraggio dei principali rischi, al fine di contribuire al successo sostenibile della società.”*

Un corretto approccio alla definizione di un Sustainable Business Model, necessita quindi di adottare una corretta valutazione dei rischi per prevenirli o mitigarli oppure per coglierne le opportunità che vi sono associate. Inoltre, prevede un attento approccio alla definizione della strategia di breve e medio periodo ed anche dell'Outlook sul futuro. Il framework più utilizzato è quello

dell'**Integrated Reporting** che prevede anche la definizione di aspetti quali la governance, la mission, vision e purpose e tutti quelli fattori che possono influenzare la creazione di valore aziendale. Il modello si integra anche con lo **Standard GRI** che, a livello nazionale e globale, è quello più utilizzato per la comunicazione degli aspetti ESG.

Effetti nella determinazione del valore aziendale

Alla luce di quanto rappresentato e di come sta evolvendo la normativa, anche ai più scettici non può non apparire che le variabili ESG possono avere un'influenza sulla determinazione del valore aziendale.

Qui si vuole proporre, seppur in sintesi, un modello di valutazione idoneo che comprenda la quantificazione della relazione tra **aspetti di sostenibilità e valore economico aziendale**.

Tra i metodi più accreditati per la valutazione economica delle aziende - riconosciuto, tra l'altro, dall'Organismo Italiano di Valutazione (OIV) -, vi è il metodo finanziario del *Discounted Cash Flow* (DCF), che determina il valore economico di una azienda sulla base del valore attuale dei flussi di cassa attesi. Il metodo si basa sui flussi di cassa attualizzati ed è rappresentato da una funzione con tre variabili fondamentali: l'entità del flusso di cassa per il periodo considerato, il valore terminale dell'azienda, il tasso di attualizzazione.

La formula che lo sintetizza è la seguente:

$$V = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} + \frac{V_t}{(1+i)^n}$$

Il valore dell'azienda è dato dalla somma di due principali componenti: la prima consiste nel valore attuale dei flussi di cassa del periodo di sviluppo analitico delle previsioni; la seconda consiste nel valore terminale al tempo n , quando si conclude il periodo di previsione analitica dei flussi.

La scomposizione dei flussi viene proposta per via dell'analisi empirica delle valutazioni aziendali che tendono ad attribuire un "peso" sempre più rilevante ai c.d. *intangibile* generati internamente, tra i quali la *brand reputation* ed il parco clienti, il *know-how* e la ricerca, ma anche altri aspetti, quali il *business model* e il modo di fornire informativa agli *stakeholder*, che incidono in misura sempre più rilevante e sono "collocati" nella seconda parte della formula.

Quello che ci preme evidenziare è poi il *tasso di attualizzazione dei flussi di cassa* (i). Tra i molteplici fattori che lo influenzano, uno dei più rilevanti è il premio legato al "rischio", cioè quella percentuale che va a remunerare il rischio che il risparmiatore corre nell'investire in una specifica attività; tra le varie forme di rischio, come quella di *default*, di mercato ed *equity*, i cosiddetti rischi ESG sono variabili che hanno un peso crescente nell'incidere sulla *performance* dell'azienda, specie in un'ottica di lungo periodo.

Senza entrare nei dettagli tecnici, il costo del capitale di rischio viene calcolato con il CAPM- Capital Asset Pricing Model, per il quale il fattore di rischio è rappresentato dal cosiddetto "beta" la cui rappresentazione matematica esprime

me la relazione tra **performance aziendali e performance di mercato**.

Un attenta politica di sostenibilità aziendale permette di tenere conto dell'incidenza delle variabili ESG nel calcolo del "beta" attribuendo un *Sustainability Risk Premium* (SRP) o un *Sustainability Risk Discount* (SRD), a seconda di quello che potremmo definire l'ESG Score ovvero, il Rating ESG.



Tali Rating si vanno sempre più diffondendo anche per le PMI le quali, in quanto fornitrici di imprese di più grandi dimensione, rientrano nell'ambito dei controlli ESG della catena di fornitura di tali grandi imprese.

Gli elementi presi a base del Rating ESG sono molteplici e si focalizzano sull'attenzione che l'azienda pone a tali aspetti e, inoltre, gli strumenti con i quali lo fa.

Tra di essi ha un ruolo rilevante il corretto processo di informazione agli stakeholder con il **corporate reporting**, con il quale fornire le informazioni e i dati qualitativi connessi alle tematiche ESG e ai *sustainability issues*, ai fini della valutazione dell'aspettativa, sia dei dividendi di breve termine (di cui alla prima componente dell'equazione sopra rappresentata), sia del "valore futuro" dell'azienda (di cui alla seconda componente della funzione quale valore di lungo periodo). L'integrazione degli elementi ESG nelle strategie aziendali può contribuire proprio al valore di lungo periodo nell'ottica del paradigma del "successo sostenibile" e, con l'attenzione posta agli elementi di rischio anche non finanziari, godere di un miglioramento – e quindi di una riduzione – del tasso di attualizzazione attraverso cui determinare il valore aziendale con quello che possiamo definire il **SDCF – Sustainability Discounted Cash Flow**. In questi processi di miglioramento delle performance ESG e, tramite essi, del valore aziendale, i Commercialisti hanno un ruolo fondamentale nel supportare i propri Clienti ad adottare tutte quelle policy, procedure e modalità di rendicontazione utili nel rapporto tra l'impresa e tutti gli stakeholder.

UNGDCEC



UNGDCEC

L'ecosistema delle startup Nazionale e Internazionale

I nuovi ruoli del Commercialista a servizio delle startup innovative

Jacopo Deidda Gagliardo
Membro Cda IUVA

A quasi dieci anni dall'entrata in vigore del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179 convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012, che ha introdotto le Startup Innovative nel panorama legislativo italiano, è possibile tirare le somme sul fenomeno delle aziende innovative nel nostro paese.

La figura della startup fu introdotta con un intervento volto a favorire la crescita sostenibile, lo sviluppo tecnologico, la nuova imprenditorialità e l'occupazione, in particolare giovanile, e al contempo contribuire allo sviluppo di una nuova cultura imprenditoriale, alla creazione di un contesto maggiormente favorevole all'innovazione, così come a promuovere maggiore mobilità sociale e ad attrarre in Italia talenti, imprese innovative e capitali dall'estero.

A distanza di dieci anni da quell'inizio pieno di entusiasmo è arrivato il momento di tracciare una linea per capire cosa sia effettivamente accaduto: l'Italia non è riuscita a sviluppare un ecosistema imprenditoriale innovativo tale da poter raggiungere le aspettative di dieci anni fa. Infatti, il periodo di cui sopra analizzato da un altro punto di vista, sembra individuare proprio ciò che è mancato e ciò che, in parte e non del tutto per fortuna, bisognerebbe ancora fare.

I risultati non sono del tutto negativi, ma messi in relazione con altri paesi, la sconfitta nel complesso risulta essere schiacciante.

Tralasciando gli aspetti legati alla definizione di startup innovativa e dei suoi famosi sette requisiti, all'interno di questo testo verrà analizzato lo stato dell'arte dell'ecosistema internazionale e nazionale delle startup, andando a capire



cosa non è andato e chi, come il Dottore Commercialista, può giocare un ruolo importante nello sviluppo reale di un ecosistema innovativo nazionale.

Il primo passo della presente analisi è quello di analizzare un *benchmark*, in questo caso il primo luogo in cui si sono verificate le condizioni abilitanti per la creazione di un ecosistema di startup innovative virtuoso e florido: la *Silicon Valley americana*.

Negli anni, all'interno di questo territorio, alcune caratteristiche fondamentali hanno avuto uno sviluppo preponderante:

Cultura imprenditoriale

Propensione allo sviluppo tecnologico

Capitali a supporto della nascita, ma soprattutto della crescita delle aziende innovative.

UNGDCEC

Nella Silicon Valley e in tanti altri luoghi del mondo è stato possibile sviluppare un sistema in cui le aziende innovative rivestissero un importante ruolo nello sviluppo complessivo del sistema di innovazione dei paesi.

Secondo Steve Blank, uno dei più importanti *guru* mondiali in tema startup, *la startup è un'organizzazione temporanea, che ha lo scopo di cercare un modello di business scalabile e ripetibile*: una definizione che non lascia spazio ad interpretazioni e chiarisce come **la tensione di queste aziende verso la scalabilità in un mondo che cambia, sia la prima condizione a definire una startup**.

Ed è qui che entra in gioco una figura mitologica: l'**Unicorno**, quella azienda che ha raggiunto una valutazione di oltre 1 miliardo di dollari e che di fatto sta permettendo agli esperti internazionali di startup di capire l'andamento degli ecosistemi anche in base al numero di unicorni sviluppati.

L'unicorno è quindi quella startup che, raggiungendo il miliardo di valutazione, ha ricevuto o sta ricevendo degli investimenti che identificano la sua posizione sul mercato in maniera chiara e netta.

Grazie ad un recentissimo lavoro dal nome "*European Unicorn Report 2022*" della società di tech *M&A i5invest* e dell'acceleratore *i5growth*, è possibile comprendere lo stato dell'arte internazionale e nazionale del mercato delle startup.

In premessa, le startup innovative europee sono entrate nella scena globale con l'obiettivo di competere con la tecnologia prodotta in altri ecosistemi floridi. Mentre gli Stati Uniti sono ancora la patria degli unicorni, con un numero di quattro volte superiore, l'Europa sta recuperando e sviluppando unicorni più velocemente di quanto abbiano mai fatto gli Stati Uniti. Il tasso di crescita nel 2021 in Europa ha superato quello degli unicorni d'oltreoceano con un impressionante 100%.

"Con 85 nuovi unicorni creati nel 2021, l'Europa conta attualmente 132 unicorni. Confrontando i numeri con la crescita storica degli unicorni negli Stati Uniti, il totale degli

unicorni in Europa è quasi al livello degli unicorni presenti negli Stati Uniti nel 2020 (152).

Le 5 nazioni col numero più alto di unicorni sono il Regno Unito (41), Germania (25), Francia (23), Svezia (6) e Austria (6). Guardando gli unicorni europei, le società nel settore FinTech hanno la valutazione media più alta con 3,89 miliardi di euro, seguite dalle società nei settori EdTech, Marketing e HR, con una valutazione media di 2,70 miliardi di euro. In media, un unicorno europeo ha una valutazione di 3,1 miliardi di euro, un finanziamento di 562,7 milioni di euro, ha creato 1.027 posti di lavoro e ha 10 anni e 4 mesi di vita.”

Curioso ed emblematico il caso di *Gorillas*, un servizio di consegna di generi alimentari fondato a Berlino, che in soli dieci mesi è passato da 0 a 1 miliardo di valutazione e si distingue come l'unicorno con la crescita più veloce mai creata in Europa.

E gli unicorni italiani? Non ci sono unicorni italiani al momento purtroppo. Si intravede in lontananza qualche *soonicorn* (startup che potenzialmente diverranno presto-*soon* in inglese- unicorni), ma nessun unicorno.

UNGDCEC

Purtroppo, l'Italia in un decennio di ecosistema startup non è riuscita a sviluppare neanche un unicorno, sebbene si facciano nomi di unicorni italiani: si tratta purtroppo di imprenditori italiani che, non riuscendo a sviluppare il progetto in Italia, si sono spostati all'estero, trovando il giusto ecosistema con i giusti capitali.

È stato perso terreno nei confronti delle nazioni industrializzate, sempre più proattive verso la creazione di startup innovative.

Uno degli indicatori che più è indicativo con riferimento ai gap strutturali, tecnologici e imprenditoriali dell'Italia, è relativo alla spesa per ricerca e sviluppo (1,35 per cento del PIL nel 2017), che risulta essere inferiore alla media UE (2,06 per cento del PIL). Purtroppo, dal 2017 a oggi non si sono notati significativi cambiamenti: l'Italia soffre di un ritardo significativo nei confronti della media europea sia in termini di risorse dedicate alla ricerca e sviluppo (R&S), sia in termini di risultati prodotti dalla ricerca stessa, sia in termini di risultati delle Startup Innovative.

In questa cornice, assume rilevante importanza la *relazione annuale al parlamento sullo stato dell'arte delle startup innovative*, con il fine di cogliere ciò che c'è di buono nell'ecosistema italiano:

“Le performance economiche delle imprese innovative hanno registrato nel 2020 e nei primi mesi del 2021 risultati molto positivi. Queste hanno dimostrato una buona capacità di risposta alla crisi pandemica. Nel 2020 il numero di iscrizioni nella sezione speciale del registro delle imprese è cresciuto rispetto al 2019 del 10% per le startup innovative e del 31,4% per le PMI innovative. Il numero di imprese innovative è continuato a crescere nel 2021 posizionandosi, alla fine di settembre, a 13.999 start-up innovative (+16,8%) e a 2.066 PMI innovative (+15,5%). Il contributo di queste realtà



è stato apprezzabile anche dal punto di vista dell'occupazione che ha visto un incremento del 40,5%. Per rafforzare questa tendenza positiva, tuttavia, è imprescindibile uno sforzo supplementare finalizzato ad innalzare, in termini assoluti, il numero degli operatori dell'ecosistema dell'innovazione, e portarlo a livelli comparabili a quelli di altri Paesi tecnologicamente avanzati. Il cambio di paradigma investe anche la dimensione qualitativa delle iniziative imprenditoriali di carattere innovativo. Il Governo è impegnato a stimolare il potenziale di innovazione che start-up e PMI innovative possono generare a supporto della trasformazione delle filiere nazionali, nel quadro della doppia transizione, digitale ed ecologica. Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza avrà ruolo fondamentale in questo ambito. Infatti, dei 235 miliardi di euro totali circa il 27% è finalizzato allo stimolo di innovazione e digitalizzazione.”

In questa controversa cornice, che cosa effettivamente non ha funzionato?

Probabilmente è mancata *la giusta tensione* verso la creazione di una nuova cultura imprenditoriale per le startup e per l'innovazione, basata più sul rischio e sullo sviluppo d'impresa che sulla ricerca del fantomatico *posto fisso* in un mondo del lavoro bloccato.

In secondo luogo, è mancata una cultura legata all'educazione finanziaria e domestica.

In terzo luogo, sono mancati gli investitori veri: a fronte di pochi buoni stakeholder, la stragrande maggioranza dei VC italiani ricerca soltanto un ritorno economico importante a stretto giro, senza dare un contributo in termini di management e sviluppo del business, e senza soprattutto un occhio al ritorno di benessere sociale e ambientale che un progetto di startup può e deve avere di questi tempi.

In quarto luogo, la cultura del fallimento tipica del *belpaese* non ha semplificato il cammino, da un punto di vista metodologico, per le startup innovative italiane. Sarebbe infatti necessario avvicinarsi sempre più ad una cultura imprenditoriale legata all'*execution*, il che significa avere un alto grado di tensione verso il raggiungere risultati, anche inizialmente negativi, per poi migliorare gradualmente il tiro, senza fermarsi ai primi ostacoli. Non è un caso se a livello internazionale il *tempo medio per il successo* di una startup si attesta intorno ai dieci anni: c'è bisogno di test e miglioramenti continui e del tempo necessario per raggiungere gradualmente tutti gli obiettivi. Considerando che in Italia tanti progetti di startup non riescono neanche ad arrivare al quinto anno, è giunto il momento di dare una nuova visione ai progetti di startup, spingendoli a trovare, nel più breve tempo possibile, un revenue model che generi margine.

In quinto luogo, i personaggi dell'ecosistema hanno costruito un *microcosmo autoreferenziale* un mondo che fornisce notizie spesso prive di visione di lungo termine: servono risultati veri attestati da numeri e da KPI. Non a caso, il basso livello di cultura imprenditoriale legata alle startup e all'innovazione ha portato a idolatrare le imprese che fatturano tanto, mentre in realtà quando si parla di risultati e di startup bisogna stare attenti alla marginalità: ciò che conta è

quello che rimane in tasca, non quanto si è incassato al lordo dei costi (che essendo una startup potrebbero essere elevati).

Ancora numerosi consulenti avventati e incubatori hanno formato imprenditori, startup e PMI con una mentalità “americana” che poco si addice al Belpaese (ad esempio, si brucia cassa all’infinito con un revenue model o un go to market troppo lontani oppure si perde il controllo della startup al secondo round di investimento), portando così tante imprese a non raggiungere il primario obiettivo della sopravvivenza e il secondario obiettivo di cercare un modello di business scalabile.

E’ necessario, infatti, un cambio di mentalità: da brutte copie del sistema americano con il cordone ombelicale sempre legato a misure di finanza agevolata, si deve virare verso la filosofia del “do it or die”, dove il “do it” sta per il riuscire a generare margine e attrarre i giusti investitori, con nuove categorie di stakeholder a servizio delle startup.

UNGDCEC

Si può quindi affermare che gli incubatori, gli acceleratori e i consulenti di startup italiani abbiano per ora fallito: con le dovute e ottime eccezioni è giunto il momento di provare a ripensare il modello.

È in questo contesto che anche il Dottore Commercialista può rivestire un importante ruolo a servizio delle Startup Innovative.

Il Dottore Commercialista, in un processo di evoluzione del mercato e di ibridazione con i bisogni di clienti, ha la possibilità di rivestire importanti ruoli o addirittura di creare nuove figure al servizio delle startup innovative, con i vantaggi di avere una deontologia che mette al centro il cliente, un know-how solido e in continua crescita e una professionalità che altre figure professionali non hanno.

Per questi motivi, sempre più commercialisti stanno affiancando le startup italiane con ruoli che sono **ibridi** tra quelli classici e alcune funzioni innovative:

- gestione societaria, CFO e controllo di gestione: con un affiancamento in tutte le operazioni ordinarie e straordinarie e soprattutto nella gestione economico-finanziaria;

- accesso al credito e finanza agevolata (progetti europei, bandi a livello nazionale e regionale): le startup innovative necessitano sempre di più di poter accedere a queste misure nazionali e internazionali e sul territorio nazionale non sono tante le società che continuità aiutano le startup innovative in questo senso;

- strategia e crescita, funding & investment, internazionalizzazione: partendo dalla progettazione economico-finanziaria prende sempre più importanza un ruolo di accompagnamento strategico che mira alla crescita della startup, anche attraverso processi di investimento e progetti di internazionalizzazione.

In conclusione, l’ecosistema delle startup internazionale sembra essere avanti anni luce rispetto al contesto italiano.

Nonostante questo, l’ecosistema italiano sta cominciando a crescere e si stanno creando le condizioni abilitanti per arrivare a creare unicorni.



Un ruolo determinante è dato da coloro che accompagneranno le PMI e le Startup Innovative nei prossimi anni: Il Dottore Commercialista oggi può rivestire un ruolo importante nei progetti di PMI e Startup Innovative, in cui poter mettere a servizio la propria professionalità e il proprio know-how in una logica di creazione di valore per l'intero ecosistema startup nazionale.

UNGDCEC

24 ORE
PROFESSIONALE

Modulo24 Accertamento e Riscossione

Come una **rivista digitale**: ogni giorno commenti, opinioni, approfondimenti e la ricostruzione degli orientamenti interpretativi intorno alle questioni più dibattute.

Come un **manuale di dottrina giuridica**: lo sviluppo, l'approfondimento e l'aggiornamento continuo delle tematiche in materia di accertamento tributario, riscossione e sanzioni amministrative.

Come una **banca dati**: l'intera base dati normativa, interpretativa e giurisprudenziale in materia insieme a strumenti operativi, servizi di risposte ai quesiti e formazione online.

Come un **Esperto del Sole 24 Ore** al tuo fianco: la presenza di un comitato scientifico con la direzione scientifica di Dario Deotto a garanzia della qualità dei contenuti.

LA CONNESSIONE UNICA A TUTTE LE INFORMAZIONI
SULL'ACCERTAMENTO E RISCOSSIONE DA OGGI ESISTE.

Un'opportunità' dalla l. 3/2012 per i ludopatici meritevoli

a cura della Commissione Nazionale di Studio Sovraindebitamento

hanno collaborato Stella Vella, Federico Giannatale, Maria Sipala, Pamela Pennesi, Simone Mallardo

UNGDCEC

È ormai noto che la Legge 3-2012 detta anche “salva suicidi” o Legge sul sovraindebitamento, sia stata concepita con lo spirito di riabilitare e rimettere nel ciclo economico quei soggetti che per vari motivi siano nel tempo divenuti incapaci di adempiere con regolarità alle obbligazioni assunte. Tra le molteplici cause che hanno portato al sovraindebitamento vi è spesso anche il gioco d'azzardo o la cosiddetta “Ludopatìa” una piaga sociale che, nella maggior parte dei casi, porta al sovraindebitamento di chi ne è affetto. La dipendenza da gioco d'azzardo è infatti un fenomeno in continua crescita; solo in Italia ad oggi si contano circa 1,3 milioni di ludopatici e solo il 10% di essi decide di intraprendere un percorso riabilitativo. Tra i fattori sociali che hanno determinato la rapida espansione della ludopatìa, si ravvisano: l'aumento dell'offerta anche grazie alla possibilità di giocare online e l'aumentata accettazione del fenomeno.

Nei testi medico-psichiatrici e psicologici la ludopatìa è indicata come sinonimo non preferenziale di *gioco d'azzardo patologico (GAP)*; inoltre, l'OMS riconosce il *Gap*, già nel 1980, come una condizione morbosa che viene inserita nell'ICS-10 e che il nuovo DSM V (*Manuale diagnostico statistico dei disturbi mentali*) inserisce il *Gap* tra le dipendenze patologiche.

Un individuo può essere definito ludopatico se presenta quattro o più delle seguenti condizioni entro un periodo di dodici mesi: 1) per giocare ha bisogno di quantitativi sempre crescenti di denaro; 2) è irrequieto o irritabile se cerca di smettere; 3) spesso gioca quando si sente a disagio, indifeso, colpevole; 4) dopo una perdita, torna per ritentare la rivincita, 5) ha messo in pericolo o perduto una relazione significativa, il lavoro, opportunità di studio e di carriera; 6) conta sugli altri per procurare il denaro necessario per risollevere situazioni finanziarie disperate causate dal gioco.



La legge 3/2012, offre un'importante opportunità di esdebitazione per coloro i quali, consapevoli di essere affetti da Ludopatia, decidano di rivolgersi a strutture specializzate per la cura.

Il ludopatico/sovraindebitato, quindi, deve essere innanzitutto cosciente e consapevole di avere un "problema" e di volerlo risolvere in tutto le sue sfaccettature, ovvero, non giocare più e ricominciare a vivere senza i debiti assunti anche a causa della patologia. Il soggetto, pertanto, per accedere ai benefici della Legge 3-2012 è tenuto a dimostrare di essere meritevole di questo trattamento di favore.

I SERT (Servizi per le dipendenze o le strutture deputate alla riabilitazione del soggetto affetto da ludopatia) se da un lato rappresentano la struttura adatta alla riabilitazione dalla ludopatia, dall'altro non hanno gli strumenti per risolvere il problema dell'esposizione debitoria degli assistiti. Il ludopatico è nel 90% dei casi un sovraindebitato. Gli operatori del Sert hanno rilevato, come la posizione debitoria vada ad incidere significativamente, sia in termini motivazionali sia in termini di interesse, sul percorso psicoeducativo intrapreso.

Tale legame inscindibile fra ludopatia e Legge 3/2012 è alla base di una proposta di sinergia fra i Sert e gli OCC presenti sui territori. L'obiettivo è quello di creare "un percorso riabilitativo completo" del soggetto ludopatico che possa affiancare al percorso psicologico quello di risanamento dell'esposizione debitoria attraverso una delle procedure della legge 3/2012. Questo sarà possibile, se le professionalità presenti nei Sert (assistenti sociali, psicologi, infermieri professionali e medici) saranno adeguatamente preparati al riguardo e, potrebbe essere di supporto prevedere la presenza di uno sportello gestito dall'OCC territorialmente competente, capace di dare in modo diretto una risposta assistenziale agli utenti. Gli operatori che acquisiranno una conoscenza di base della normativa, saranno in grado di veicolare le potenzialità della Legge 3/2012.

La proposta delineata appare quantomai attuale e per certi versi già "applicativa" di un decreto recentemente firmato dal Ministro della Salute Roberto Speranza che mira all'adozione di un regolamento nazionale per la prevenzione, la cura e la riabilitazione delle persone affette dal gioco d'azzardo patologico. L'obiettivo del Governo è quello di adottare Linee di azione per garantire le prestazioni di prevenzione, cura e riabilitazione rivolte alle persone affette dal gioco d'azzardo patologico demandando alle Regioni il compito di adottare specifiche misure volte a promuovere e favorire l'integrazione tra i servizi pubblici e le strutture private accreditate, gli enti del Terzo settore e le associazioni di auto-aiuto della rete territoriale locale.

L'intento è di creare e diffondere interventi in forma integrata coinvolgendo diversi attori; il ruolo dell'OCC può rappresentare un'importante competenza a supporto degli operatori e fungere da collante per il raggiungimento di un obiettivo comune costituito dalla riabilitazione sociale e personale del ludopatico- sovraindebitato.

Nel caso di ludopatia, seppur si faccia fatica a pensare che chi sperpera i propri averi nel gioco d'azzardo possa essere meritevole, la dedizione a tali giochi che derivi da un disturbo patologico persistente e accertato, trova il favore della

UNGDCEC

giurisprudenza ai fini della meritevolezza e della seguente ammissibilità delle procedure di sovra indebitamento.

La giurisprudenza maggioritaria sembrerebbe ritenere “meritevole” il sovra indebitato, solo nel caso in cui l’origine del sovra indebitamento dipenda da una forma prettamente patologica di ludopatia, interpretando le disposizioni della legge speciale n. 3/2012.

A tal proposito si richiama il decreto di rigetto di una proposta di piano del consumatore emesso dal Tribunale di Mantova il 5 settembre 2019, nel caso in cui la causa principale dell’indebitamento del consumatore veniva rinvenuta nella mera “dedizione al gioco d’azzardo” (non in chiave patologica).

La sentenza del Tribunale di Torino del 8 Giugno 2016, mette in evidenza due circostanze essenziali: in primo luogo, laddove il debitore affermi e dimostri che la causa del proprio indebitamento sia da individuarsi nella ludopatia, lo stesso possa dirsi meritevole, nell’accezione di assenza di colpa di cui all’art. 12 bis della L. 3/2012; in secondo luogo, sembrerebbe comunque necessario che il debitore abbia consapevolmente preso atto della propria patologia, affrontandola in misura adeguata e, sottoponendosi volontariamente alle necessarie cure e presenti adeguata documentazione medica che provi il percorso di riabilitazione intrapreso e i relativi risultati raggiunti, contemplando se necessario nei casi più gravi la figura di un amministratore di sostegno.

In merito alla figura dell’amministratore di sostegno, l’omologa del Tribunale di Cuneo 19 giugno 2017 riguardo la causa del sovra indebitamento incolpevole afferma come lo stesso derivi da una patologia psichiatrica accertata e tale da avere appunto la figura di un terzo soggetto come amministratore.

Secondo il Tribunale di Milano, omologa 18 ottobre 2017, nel sovra indebitamento da ludopatia non si può parlare di frode nel senso restrittivo del termine. Ancora l’omologa del Tribunale di Torino 11 aprile 2019 afferma che non vale ad escludere il nesso causale fra la patologia e il sovra indebitamento l’assenza di prova che le somme ricevute fossero destinate direttamente al gioco. Di fronte all’accertamento di una vera e propria “malattia” opportunamente documentata il Tribunale di Siracusa con sentenza del 28/06/2019 ha stralciato del 50% la situazione debitoria di un ludopatico, omologandone il piano proposto e il cui indebitamento è stato ritenuto “incolpevole” per effetto della patologia.

Nel tempo si è consolidato l’orientamento di qualificare la condizione di sovra indebitamento, causata da un eccessivo ricorso al credito dovuto ad una progressiva e compulsiva perdita di controllo della gestione delle proprie risorse finanziarie per effetto di ludopatia patologica, caratterizzata tanto dall’assenza di una reale volontà di assumere obbligazioni senza la ragionevole prospettiva di poterle adempiere, quanto, attraverso una interpretazione evolutiva della vigente normativa, dall’assenza di colpa grave, malafede e frode.

Le novità introdotte dalla Legge 18 dicembre 2020 n. 176, alla luce *del favor che dovrebbe accompagnare* le procedure di composizione del sovra indebitamento e l’istituto dell’esdebitazione, stabiliscono che il difetto di meritevolezza è ostativo all’omologazione del piano del consumatore, se è determinato non da una



colpa di qualsivoglia grado, ma soltanto da **una colpa grave**. La meritevolezza nel caso di ludopatia non è esclusa, ma rivista per evidente difetto d'imputabilità (chi è malato non è colpevole, di per sé, della sua malattia). Il Legislatore ha, inoltre, recentemente previsto anche la possibilità dell'esdebitazione dell'incapiente, ovvero, la cancellazione dei debiti, una solta volta nella vita, anche ai soggetti i quali non hanno nessuna utilità da offrire ai propri creditori. Tale procedura rappresenta un'altra importante possibilità per il soggetto ludopatico che non possiede nulla.

Questa opportunità per i soggetti incapienti non trova un'adeguata tutela per il lavoro e per la professionalità offerta dal professionista che svolgerà la funzione di Gestore della Crisi, in quanto la legge non prevede alcuna garanzia per il suo compenso, a tal proposito sarebbe auspicabile, considerata anche la funzione sociale, l'intervento del legislatore per garantirgli quantomeno un fondo spese o un compenso minimo a carico dell'erario.

Questa è l'ennesima conferma che i commercialisti, chiamati in questo caso ad essere Gestori della Crisi, non sono soltanto utili al Paese ma sono **INDISPENSABILI**.

UNGDCEC

Lo stallo dei “bonus edilizi”: stato dell’arte e possibili soluzioni

a cura della Commissione Nazionale di Studio Imposte dirette
hanno collaborato Claudio Turi, Guido Spiniello, Luigi Passante

Qualsiasi disposizione normativa che voglia essere realmente di aiuto per le imprese, a maggior ragione, in un momento di difficoltà come quello che stiamo vivendo ormai da più di due anni, dovrebbe avere due requisiti fondamentali: semplicità di adozione e stabilità nel tempo, così da permettere un’adeguata pianificazione.

Le disposizioni introdotte in materia di bonus edilizi si sono rivelate prive di entrambi i requisiti e questo le fa ritenere ad oggi non solo un’occasione persa, ma addirittura un boomerang in grado di mettere in ginocchio le imprese proprio nel momento in cui avrebbero maggior bisogno di un sostegno per una reale ripresa. Appare tristemente vero che le continue modifiche alle disposizioni nel tempo, hanno contribuito, fortemente, ad un clima di incertezza che si scontra con i bisogni di stabilità e semplicità che dovrebbero rappresentare il benchmark fondamentale del funzionamento di una norma.

Occorre brevemente ripercorrere l’evoluzione della normativa che ha introdotto la possibilità di sfruttare le agevolazioni connesse agli interventi “edilizi” con modalità alternative a quella classica della detrazione in dichiarazione in un determinato arco temporale, condizionata, come si sa, all’effettiva “capienza” dell’imposta anno per anno.

Il punto di partenza è dato dall’art. 121 del DL 34/2020, che ha esteso alla generalità degli interventi edilizi un’agevolazione già presente ma limitata solo ad alcuni di questi, modificandone inoltre le modalità di attuazione così da renderla maggiormente fruibile, ovvero la possibilità di optare per lo sconto diretto in fattura o per la cessione a terzi delle relative detrazioni. L’articolo in questione, nella sua formulazione originaria a seguito della Legge di conversione n. 77 del 17 luglio 2020, prevedeva che:

“I soggetti che sostengono, negli anni 2020 e 2021, spese per gli interventi elencati al

comma 2 possono optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione spettante, alternativamente:

a) per un contributo, sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, fino a un importo massimo pari al corrispettivo stesso, anticipato dai fornitori che hanno effettuato gli interventi e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta, di importo pari alla detrazione spettante, con facoltà di successiva cessione del credito ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari;

b) per la cessione di un credito d'imposta di pari ammontare, con facoltà di successiva cessione ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari.”

Il secondo comma dell'articolo 121 include tutti gli interventi per i quali è consentito esercitare tale opzione, comprendendo di fatto tutti i principali interventi edilizi per i quali era riconosciuta una detrazione d'imposta, ovvero le spese per il recupero del patrimonio edilizio, per efficienza energetica, per adozione di misure antisismiche, per recupero o restauro della facciata degli edifici, per installazione di impianti fotovoltaici e per l'installazione di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici.

L'utilizzo in compensazione del credito da parte del fornitore che concede lo sconto o del cessionario è consentito con la stessa ripartizione in quote annuali con la quale sarebbe stata utilizzata la detrazione.

Solo in caso di interventi di cui all'art. 119 dello stesso DL 34/2020, ovvero il cosiddetto superbonus 110%, l'esercizio dell'opzione era condizionata al rilascio del visto di conformità dei dati relativi alla documentazione che attesta la sussistenza dei presupposti che danno diritto alla detrazione d'imposta e l'asseverazione di un tecnico sul rispetto dei requisiti e sulla congruità dei prezzi. La norma così formulata dava di fatto un'ampia possibilità al beneficiario di recuperare la detrazione in tempi molto più rapidi rispetto all'utilizzo in dichiarazione (5 o 10 anni) ed inoltre consentiva di sfruttare integralmente l'agevolazione anche in caso di incapienza dell'imposta in dichiarazione (con il requisito, tuttavia, di dover avere comunque redditi imponibili in Italia), con un evidente impatto positivo sull'intero settore.

Fatta salva l'estensione al periodo d'imposta 2022 per gli interventi di cui al superbonus 110% ad opera della Legge di Bilancio 2021 (L. 30.12.2020 n. 178), la norma resta immutata fino al Decreto Legge 11.11.2021 n. 157 (c.d. Antifrode), che interviene con una modifica all'art. 121 finalizzata a porre un freno all'ampio utilizzo illecito dell'opzione che era stato riscontrato fino a quel momento.

Il decreto, ne è prova il nome, poneva nuovi paletti per poter sfruttare l'agevolazione, in quanto, a distanza di mesi (ricordiamo che la norma era del 2020 e il decreto è emanato a novembre 2021) sono emerse numerose truffe da parte di soggetti che hanno monetizzato crediti inesistenti. Tale decreto, quindi, senza fare alcuna distinzione tra i crediti cedibili e le loro “differenti” procedure per fruirne, ha imposto, in corso d'anno, ed all'improvviso, l'obbligo di adempimenti quali il visto di conformità e l'asseverazione dei tecnici sulla congruità dei prezzi, per tutte le detrazioni edilizie, ovvero un aggravio di costi e burocrazia in un contesto già complesso. Né veniva adeguatamente disciplinata una



normativa transitoria, per i cantieri ed i lavori in corso, con contrattualistica (sconto ed eventuale cessione) già sottoscritta.

Se, da un lato, è sicuramente da apprezzare l'inserimento di un controllo "fiscale" preventivo, con l'apposizione del visto di conformità da parte di un professionista, dall'altro, tuttavia, come spesso accade, il legittimo tentativo di arginare le truffe, che vanno sempre condannate fermamente, si è tradotto, per il metodo utilizzato, in una normativa a discapito di contribuenti ed imprese oneste.

Come spesso accade, si è scelto, più o meno scientemente, di demonizzare un meccanismo ed una norma virtuosa, apportando, inoltre, ulteriori successive ed incessanti modifiche dal decreto antifrodi in avanti.

Il DL in questione è stato infatti abrogato per essere recepito nella legge di bilancio 2022, alla quale sono seguiti ulteriori decreti che hanno modificato nuovamente la disposizione normativa. Il 27 gennaio 2022 sono state introdotte le disposizioni dell'art. 28 del Decreto-legge 4 (Sostegni Ter) e dopo neanche un mese tali disposizioni sono state abrogate e sostituite dal Decreto legge 13 del 25 febbraio 2022.

L'ultimo decreto aggiunge una nuova entusiasmante curva a questo percorso infinito, inserendo il comma 1-quater all'articolo 121 del Decreto legge 34/2020, che prevede quanto segue:

"I crediti derivanti dall'esercizio delle opzioni di cui al comma 1, lettere a) e b), non possono formare oggetto di cessioni parziali successivamente alla prima comunicazione dell'opzione all'Agenzia delle entrate effettuata con le modalità previste dal provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate di cui al comma 7. A tal fine, al credito è attribuito un codice identificativo univoco da indicare nelle comunicazioni delle eventuali successive cessioni, secondo le modalità previste dal provvedimento di cui al primo periodo. Le disposizioni di cui al presente comma si applicano alle comunicazioni della prima cessione o dello sconto in fattura inviate all'Agenzia delle entrate a partire dal 1° maggio 2022."

In pratica, i crediti ceduti dal 1° maggio 2022 saranno "targati" e non cedibili in maniera frazionata, tutto questo al fine di poter meglio controllare le movimentazioni dei crediti dopo la prima cessione (sconto in fattura, per intenderci).

Questa giungla normativa ha determinato ad oggi una sola conseguenza: gli intermediari finanziari stanno ponendo paletti sempre più stringenti per l'acquisto dei crediti, se non addirittura bloccando completamente la procedura. A pagarne il prezzo più alto sono le imprese che hanno offerto lo sconto in fattura o si sono rese cessionarie di crediti sulla base di una normativa e di procedure che sembravano offrire in tempi rapidi la possibilità di monetizzare quei crediti.

Occorre in questo momento intervenire con una disciplina ad hoc a sostegno di imprese che si sono trovate completamente spiazzate da un susseguirsi frenetico di norme e al tempo stesso prevedere una normativa che permetta di ridurre per il futuro il rischio di frodi, ma garantisca comunque una tempistica di monetizzazione dei crediti coerente con le esigenze degli operatori.



Per quanto riguarda il primo punto, sarebbe legittimo richiedere che lo Stato si faccia carico dei crediti pregressi “sospesi”, acquisiti da imprese che hanno fatto affidamento sulla normativa previgente, ma che ora gli istituti finanziari non sono più disposti ad acquistare, consentendo un utilizzo immediato di tali crediti o addirittura prevedendo la possibilità di rimborso, dopo aver effettuato gli adeguati controlli. È evidente che un intervento di questo tipo avrebbe un impatto immediato rilevante sul bilancio dello Stato, ma non si può accettare il rischio di default di imprese esposte senza colpa per crediti ritenuti un tempo prontamente liquidabili.

Per il futuro, agli strumenti attualmente previsti, ovvero visto di conformità e asseverazione dei tecnici, andranno affiancati ulteriori adeguati controlli preventivi da parte dell’Agenzia delle Entrate, che sfruttando le banche dati a disposizione, siano in grado di intercettare in anticipo e bloccare eventuali condotte fraudolente, impedendo la monetizzazione di interventi fantasma su lavori mai eseguiti.

UNGDCEC

Per capire quanto si asserisce, basta analizzare alcune delle “truffe” che sono state realizzate. Tali meccanismi fraudolenti hanno trovato applicazione in relazione a bonus cosiddetti “minori”, ovvero diversi dal superbonus 110%, quale, ad esempio, il “bonus facciate”, un bonus che non richiedeva asseverazioni o controlli preventivi e non conteneva inoltre alcun limite di spesa. Tali bonus sono stati “monetizzati” da soggetti, che, spesso e volentieri, non avevano immobili o erano chiaramente nullatenenti. Anche un non addetto ai lavori ha la capacità immediata di capire che la possibilità di cedere tali crediti senza alcun controllo preventivo è stata la causa principale di tali truffe. Un adeguato utilizzo delle banche dati in possesso dell’Amministrazione Finanziaria avrebbe potuto ridurre preventivamente il problema, ottenendo un duplice vantaggio, ovvero quello, da un lato, di non bloccare all’improvviso dei meccanismi virtuosi con l’introduzione di decreti legge emanati d’urgenza e di evitare, dall’altro lato, un danno economico per lo Stato difficilmente recuperabile. I controlli preventivi sicuramente rallenterebbero il flusso operativo di detti crediti, ma sarà almeno una tempistica stabile e una procedura parzialmente controllata ex ante, condizione sicuramente preferibile alla situazione attuale di stallo e totale incertezza.

Non c’è certo la presunzione di avere la soluzione in tasca, ma chi si confronta quotidianamente con la realtà delle imprese comprende bene le difficoltà generate da tale incertezza e schizofrenia normativa, che lede ancora una volta il rapporto, già problematico, tra fisco e contribuente.

Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma

Michele Rossini

Membro Comitato Scientifico Fondazione Centro Studi UNGDCEC

UNGDC

L'abbandono all'approccio giuridico formale è irreversibile? Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma rafforza la certezza del diritto o la travolge? Le operazioni infragruppo poste in essere da imprese multinazionali, per la specificità e la condizione dei soggetti che le pongono in essere, soggiacciono potenzialmente, da una parte all'obbligo informativo civilistico previsto per le operazioni con parti correlate in ossequio al dettato normativo di cui all'art. 2427, comma 1, n. 22-bis) del Codice civile², dall'altra (nell'ambito delle norme generali tributarie sulle valutazioni) al rispetto delle condizioni ex art. 110 comma 7 del TUIR³ in tema di prezzi di trasferimento⁴.

¹ Obiettivo del presente contributo è quello di focalizzare come la frenetica ricerca di riqualificazioni a consuntivo delle operazioni *intercompany* arrivi all'assurdo risultato di mistificare ogni singolo scambio transazionale, attribuendo vesti economiche diverse da quelle giuridiche.

² 22-bis) le operazioni realizzate con parti correlate, precisando l'importo, la natura del rapporto e ogni altra informazione necessaria per la comprensione del bilancio relativa a tali operazioni, qualora le stesse non siano state concluse a normali condizioni di mercato. Le informazioni relative alle singole operazioni possono essere aggregate secondo la loro natura, salvo quando la loro separata evidenziazione sia necessaria per comprendere gli effetti delle operazioni medesime sulla situazione patrimoniale e finanziaria e sul risultato economico della società.

³ 7. I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31-quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600. Con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, possono essere determinate, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione del presente comma.

⁴ Esulano dal presente elaborato le condotte penalmente rilevanti in materia tributaria di cui al D. Lgs n.72/2000, le situazioni elusive disciplinate della normativa sul disallineamento da ibridi di cui alla norma di recepimento D. Lgs n. 142/2018 ("Decreto ATAD 2") in risposta alle pratiche di elusione fiscale che incidono direttamente sul funzionamento del mercato interno e tralasciando, altresì, le que-

A propria volta, se il riferimento codicistico per la definizione di “parti correlate” guarda ai principi contabili internazionali adottati in ambito europeo e, più precisamente, il rinvio è allo “IAS 24 - Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate”, in tema di prezzi di trasferimento, il riferimento è di diretta promanazione dell’OCSE; diretta in quanto tanto lo stesso Art. 110 comma 7 del TUIR, quanto il Decreto del Ministero dell’Economia e della Finanze del 14 maggio 2018⁵, si riferisce in più occasioni alle migliori pratiche internazionali⁶. Ciò che unisce le disposizioni sopramenzionate, tanto che si tratti di approccio contabile quanto di quello tributario, è che operazioni attuate a livello *intercompany* scontano inevitabilmente il dubbio di non avvenire alle condizioni “fisiologiche” che si avrebbero se le medesime fossero realizzate tra società terze con impatto sul bilancio aziendale e sulla determinazione della base imponibile delle imprese interessate. Al contempo, la contabilizzazione e il trattamento fiscale delle stesse rientra necessariamente, in quanto parte del tutt’uno indivisibile all’interno della contabilità generale, nell’ambito del codicistico obbligo di “rappresentare in modo veritiero e corretto” cui soggiace il bilancio del soggetto interessato (anche questa di derivazione comunitaria). È pur vero che l’art. 2423 comma 5 del C.C. permette una *way out* ma solo eccezionalmente⁷. Partendo da quelli che sono ormai in capisaldi del sistema contabile e del nostro sistema tributario vale a dire il principio della *substance over form* e il cosiddetto *spirit of the law* (italianamente coniugate come, rispettivamente, sostanza economica dell’operazione e le intenzioni del legislatore) l’attenzione si focalizza sull’effetto potenzialmente distorsivo sulla contabilizzazione in ambito di operazioni intercompany.

Già nel passato in tema di principi contabili internazionali si è cominciato a divincolarsi dai vetusti concetti della forma e “del costo storico” a beneficio di un più innovativo e dinamico “*fair value*” concetti via via confluiti nel contesto contabile delle PMI. Il D.Lgs n. 139/2015, in particolare, recependo la direttiva 2013/34/UE, ha inserito il concetto di prevalenza della sostanza sulla forma nelle disposizioni codicistiche relative alle società che adottano i Principi contabili nazionali e da queste arrivando ad incidere sul trattamento tributario.

Il quesito che sorge spontaneo è pertanto: l’applicazione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma se da un lato teorico non può che essere incontestabile sul lato pratico non apre forse le porte ad una discrezionalità eccessiva, soprattutto in una valutazione a consuntivo? Non si rischia così di

stioni legate ai cosiddetti meccanismi transfrontalieri aggressivi oggetto di specifica compliance all’indomani del recepimento della direttiva DAC 6 a mezzo del D.Lgs n. 100/2020.

5 Le migliori pratiche internazionali in tale ambito sono recepite, altresì, dal Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate del 23.11.2020.

6 Art. 9 “...in particolare di quanto previsto dalle Linee Guida dell’OCSE come periodicamente aggiornate”.

7 Se, in casi eccezionali, l’applicazione di una disposizione degli articoli seguenti è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta, la disposizione non deve essere applicata. La nota integrativa deve motivare la deroga e deve indicarne l’influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico. Gli eventuali utili derivanti dalla deroga devono essere iscritti in una riserva non distribuibile se non in misura corrispondente al valore recuperato.

addivenire ad una condotta pratica che rimane *sub judice* ed in uno stato di non definitività nel proprio trattamento tributario se non anche di quello contabile? L'evoluzione continua, in tema di principi contabili internazionali (IAS/IFRS) e contabili nazionali (OIC) da un lato, nonché i principi tributari di derivazione semplice e rafforzata oltre al proliferare di disposizioni in materia tributaria dall'altro, esasperata da una pandemica frammentazione della prassi e della giurisprudenza, si trincerano sempre più dietro i principi di sostanza economica e delle intenzioni del legislatore; se poi tali interpretazioni consuntive sono applicate alle operazioni *intercompany* di Imprese Multinazionali operanti in Italia e all'estero (UE ed Extra-Ue), ne consegue un'analisi sempre meno agevole che comporta rettifiche di valori e riqualificazioni dei valori contabili e rappresentative degli stessi con buona pace della certezza del diritto contabile. Se dunque è pur vera e condivisibile, benché assai complessa nella quotidiana pratica professionale, la necessità di rispettare *l'arm's length principle* nella valorizzazione delle transazioni infragruppo in ambito transnazionale⁸ in modo che debbano essere determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, è anche vero che alla luce di quanto detto in precedenza prima di valutare la condizione reddituale della transazione è necessario valutarne la natura economica (la sostanza), riqualificandola se del caso.

Ma vi è di più. In data 11 febbraio 2020 l'OCSE, all'indomani delle conclusioni del lavoro BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) ha integralmente riformulato, sostituendolo al precedente, il capitolo X delle Linee Guida in tema di transazioni finanziarie integrando altresì la sezione relativa all'analisi dei rischi nell'ambito dell'analisi funzionale. Il nuovo approccio già inserito negli ordinamenti sotto forma di principio generale rafforza il concetto che prevede come non sia possibile poter attivare un processo logico sulla determinazione dei prezzi infragruppo prima di averne determinato la sostanza economica delle operazioni. In particolare, uno dei concetti sostenuti è quello dell'accurata definizione della transazione oltre naturalmente alla remunerazione e alla determinazione del merito creditizio.⁹

In ambito finanziario *intercompany* lo strumento maggiormente utilizzato, sia nelle fasi di start up che di gestione in continuità delle partecipate, è quello del finanziamento soci. Una buona condotta in termini di gestione del business (o "principi di corretta gestione societaria e imprenditoriale per parafrasare l'art. 2497 C.C. in tema di responsabilità da direzione e coordinamento) richiederebbe, ben prima della necessità di ipotizzare l'erogazione di una provvista, di valutarne la quota di capitale di rischio e mantenerla proporzionata nel

⁸ Il Transfer Price cosiddetto "domestico" esce dall'alveo dell'art 110 Comma 7 del TUIR - per effetto delle disposizioni introdotte dal D.Lgs. 147/2015 - ma rientra dalla finestra mediante applicazione del valore normale e del concetto tributario dell'inerenza.

⁹ Invero già l'art. 9 del Modello di Convenzione Ocse nell'ambito del commentario relativo prevedeva che oltre al tasso di interesse si potesse addivenire ad una riqualificazione del prestito nel caso in cui dovesse essere considerato un'operazione di natura economica diversa.

rapporto capitale di rischio e capitale di debito per evitare spiacevoli rischi in tema di sottocapitalizzazione societaria appoggiandosi su strumenti coerenti e sostenibili di previsioni quali Piani industriali e budget finanziari. Il nuovo capitolo X delle Linee Guida Ocse in tema di Prezzi di trasferimento propone la corretta delineazione dell'operazione finanziaria attraverso una visione globale che comporta la finzione giuridica di parametrare la quota finanziata dell'importo erogata alla capacità dell'impresa mutuataria di corrispondere la quota capitale secondo un piano di ammortamento del debito (per durata e valore) alle stesse condizioni che sarebbero applicate dal mutuante finanziario in caso di erogazione a terzi.

Dal momento in cui si procede ad un'accurata delineazione dell'operazione finanziaria (vera applicazione della sostanza economica) può emergere che un finanziamento valutato come operazione intercorsa venga ridefinito o meglio riqualificato quale contributo in conto capitale partendo dal concetto che ciò che è finanziato è quella porzione che corrisponde a un sostenibile piano di rientro del debito. Il test da applicare al caso è dunque se un istituto o un privato posto quel determinato livello di merito creditizio avrebbe o meno finanziato la società a quelle condizioni a quell'importo e per quella durata di tempo; nel caso in cui non dovesse essere verificata questa condizione tutta la parte eccedente la parte sostenibile di finanziamento andrebbe ricalcolato quale quota capitale di rischio. È evidente che se fosse così riqualificata ai fini fiscali comporterebbe un diverso trattamento in quanto la parte di finanziamento produrrebbe degli interessi mentre la parte relativa al capitale diventerebbe invece rivalutata quale utile con ripercussioni sul trattamento fiscale in uscita ed in entrata nei rispettivi Paesi.

Da quanto detto appare evidente un collegamento ad altri temi quali il diverso approccio dei finanziamenti nella valutazione nell'applicazione del rispetto ai principi contabili internazionali i principi di derivazione rafforzata e sempre dal punto di vista fiscale la riqualificazione potrebbe avere contro impatti sui disallineamenti producendo addirittura un riallineamento in certi casi limite. E' indubitabile che difficoltà applicative di questa portata, non ponendo dei limiti alle riqualificazioni nel nostro sistema tributario e negli ordinamenti degli altri Paesi, comportano un grado di incertezza crescente nella determinazione del carico tributario e nella rappresentazione contabile delle operazioni; da qui il rischio di alimentare l'eccessiva discrezionalità nella redazione e rappresentazione dei bilanci ed altresì la stessa certezza del diritto in balia di prassi e giurisprudenza impegnate nella ricerca spasmodica della sostanza economica dell'operazione.

UNGDCEC

“ 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**

