

periodico
omologato
DCOER0975
Posteitaliane

Rreview



TeamSystem Review

n. 247-248

Poste Italiane S.p.A.
Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N.46), art. 1, comma 1, DGB Pesaro

Periodico di informazione fiscale

LYNFA® Gestione dello Studio

L'ERP per il tuo Studio Professionale

Gestione dello Studio, integrato in LYNFA, ti aiuta a controllare, gestire e sviluppare tutte le attività del tuo Studio, dall'acquisizione cliente al controllo di gestione, dai controlli antiriciclaggio alla rilevazione di tempi e costi.

Pensato per realtà di qualsiasi dimensione, dalle più piccole a quelle con decine di posti di lavoro, Gestione dello Studio si adatta perfettamente alle tue esigenze.

Grazie a Gestione dello Studio ti sarà facile seguire tutti gli impegni, verificare lo stato di avanzamento delle attività e conoscere la redditività dello Studio.

Gestione dello Studio è l'equivalente di un ERP aziendale.

1. Funzionalità semplici per gestire **mandati e pratiche** in modo razionale.

2. Strumenti completi per **pianificare e redicontare** il tempo dedicato alle attività.

3. Automatismi integrati per fatturare rapidamente e senza errori.

4. Grafici chiari e intuitivi per conoscere e controllare il tuo business in modo consapevole.

Gestione dello Studio è il sistema integrato con il quale puoi:

- pianificare, controllare e gestire le attività dello Studio,
- governare e automatizzare i processi amministrativi e gestionali,
- attuare il controllo di gestione e l'analisi delle marginalità.

www.teamsystem.com

 **TeamSystem®**

TeamSystem
Review

Periodico
di informazione
fiscale

Editrice TeamSystem
Sede: Via Sandro Pertini, 88 - 61122 Pesaro
Direttore Responsabile: Sergio Pellegrino
Reg. Trib. Pesaro n° 426/96

Redazione:

 **Euroconference**
Editoria

S.E. o O.

Riproduzione vietata

Schede operative

L'estensione dello <i>split payment</i> nel sistema dell'Iva	2
La selezione intelligente del personale	10
Studi di settore, tra adempimenti e statuizioni della giurisprudenza	15
Le novità del D.D.L. crisi d'impresa in tema di accordi di ristrutturazione, piani attestati, concordato preventivo, liquidazione giudiziale e sovraindebitamento	22
Finanza prededucibile articolo 182- <i>quater</i> e <i>quinquies</i> L.F.	28
Le modalità di versamento dei conferimenti in denaro in sede di costituzione di Srl secondo la massima del Consiglio notarile di Milano n. 148 del 17 maggio 2016	36
Il <i>transfer pricing</i> nelle operazione di riorganizzazione aziendale	42
L'esigibilità dell'Iva sui canoni di locazione di beni	52

Scadenzario

Scadenze del mese di agosto e settembre	57
---	----

L'estensione dello *split payment* nel sistema dell'Iva

La manovra correttiva 2017 ha apportato diverse modifiche tra le quali una delle più significative in termini di maggior gettito è l'estensione dello *split payment*. Con tale disciplina la scissione dei pagamenti viene estesa, con effetto per le fatture emesse a partire dal 1° luglio 2017 alle forniture di beni e servizi nei confronti di tutti i soggetti pubblici destinatari degli obblighi della fatturazione elettronica nonché di società controllate da enti pubblici e dalle società quotate in borsa.

Premessa

Lo *split payment*, o scissione dei pagamenti, consiste in un meccanismo che, derogando alla neutralità dell'Iva, attribuisce la responsabilità in capo al cliente (e non al fornitore) per il versamento all'Erario dell'Iva.

In sostanza si scinde il pagamento del corrispettivo per la prestazione dei servizi o della cessione dei beni rispetto al pagamento dell'Iva che invece di essere corrisposta al fornitore (e da quest'ultimo liquidata e versata all'Erario) viene versata dal cliente.

Questo meccanismo, che deroga evidentemente ai principi di neutralità fiscale dell'Iva e alla sua liquidazione fondata sul meccanismo di rivalsa e detrazione, è introdotta, e concepita a livello comunitario, come misura – temporanea come si vedrà – volta essenzialmente a combattere fenomeni di evasione da riscossione in materia di Iva.

Questo meccanismo si ottiene soprattutto responsabilizzando enti istituzionali, pubblici, o società riconducibili al contesto pubblico per il versamento dell'Iva relativa alle operazioni addebitate a questi soggetti dai loro fornitori.

Inoltre si tratta di misura che ha carattere temporaneo, o meglio provvisorio, in quanto gli effetti di maggiore entrata tributaria sono compensati dall'emergere di nuove e più significative posizioni a credito di Iva in capo proprio ai fornitori di beni servizi nei confronti di questa categoria di soggetti.

E l'insorgenza di maggiori posizioni a credito di Iva appare complicare la gestione anche di compliance, anziché semplificarla aggravando ulteriormente anche le istituzioni erariali di ulteriori controlli sia sulla corretta effettuazione dello *split payment* da parte dei soggetti deputati alla attuazione sia sulla gestione dei maggiori rimborsi Iva che saranno richiesti dai soggetti passivi che potranno in essere prestazioni di servizi e cessioni di beni nei confronti dei soggetti passivi obbligati ad applicare lo *split payment*.

Una ulteriore estensione, alle società quotate da un lato, e ai fornitori professionisti (in genere a quelli che effettuano prestazioni soggette a ritenuta d'acconto) appare complicare non poco sia il meccanismo di funzionamento dell'istituto sia le regole tecniche, per le quali si è ancora in attesa della emanazione di un decreto attuativo.

Ambito di applicazione

Profili generali e finalità

Lo *split payment*, o scissione dei pagamenti, è stato introdotto nel nostro ordinamento con la L. 190/2014 (Legge di stabilità 2015), all'articolo 1, comma 629, lettera b). Questa legge ha modificato il D.P.R. 633/1972 (Decreto Iva), con effetto dal 1° gennaio 2015 e ha introdotto l'articolo 17-ter nel Decreto Iva.

Con lo *split payment* si è previsto che le forniture di beni e servizi rese ai soggetti facenti parte delle P.A. (destinatari anche del regime dell'Iva a esigibilità differita), avrebbero comportato l'obbligo,

per il cliente, invece che per il fornitore, di versare l'Iva all'Erario.

In sostanza, e da un punto di vista pratico, nella fattura emessa deve vedere esposta l'Iva sia con segno più sia con segno meno. In pratica, il netto da pagare è il corrispettivo.

L'Iva invece, in quanto scissa, rimane a carico del cliente che dovrà versarla allo Stato secondo le modalità previste con il D.M. 23 gennaio 2015 modificato dal D.M. 20 febbraio 2015.

A differenza del *reverse charge*, tuttavia, l'Iva viene esposta in quanto vi è una scissione solo dell'obbligo del pagamento dell'Iva mentre il debitore dell'Iva rimane il fornitore (che infatti la espone in fattura).

Nel caso di fattura in regime di *reverse charge*, invece, l'Iva non viene esposta. La fattura in regime di *split payment* deve anche riportare la dizione "*operazione in scissione dei pagamenti ex articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972*". Nel seguito alcune significative differenze tra il regime dello *split payment* e regimi in apparenza simili.

Differenza rispetto al regime di esigibilità differita

L'elencazione dei soggetti pubblici interessati dal meccanismo della scissione dei pagamenti, contenuta nell'articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972 nella versione antecedente a quella modificata con la Manovra Correttiva di cui al D.L. 50/2017 risulta uguale a quella di cui al comma 5, articolo 6, Decreto Iva. Si pone quindi il dubbio della coesistenza e della corrispondenza dei due istituti. Vi sono delle differenze di fondo.

Anzitutto la finalità della normativa. Nel caso di esigibilità differita la norma era stata introdotta per contemplare una agevolazione a favore dei fornitori che ponevano in essere prestazioni di servizi o cessioni di beni nei confronti dello Stato e degli enti pubblici.

Questi clienti, infatti, per le loro caratteristiche erano (e sono) soggetti che solitamente pagano i propri fornitori con tempi e modalità tutt'altro che rapidi. Di conseguenza non si voleva penalizzare eccessivamente quei fornitori, in particolar modo specializzati per attività tipicamente fruiti dagli enti pubblici, che avrebbero potuto subire il doppio effetto negativo di anticipare l'Iva addebitata nelle proprie fatture di vendita, da un lato, e di dover attendere il pagamento della stessa a distanza di molto tempo. L'esigibilità differita deroga quindi ai criteri ordinari di corretto funzionamento dell'Iva neutrale e consentono di computare l'imposta a debito, e quindi di includerla nella liquidazione periodica Iva solo al momento dell'effettivo pagamento e non della semplice esigibilità.

Lo *split payment* invece è norma obbligatoria e non opzionale che opera in caso di operazioni rese nei confronti di questi soggetti pubblici e con la finalità di limitare il gap Iva da riscossione ossia la differenza, nelle casse dello Stato, tra l'Iva dovuta e quella effettivamente versata. Tale considerazione potrebbe far sorgere il dubbio se, verosimilmente, si possa ancora continuare a parlare di esigibilità differita, considerato che i fornitori degli enti non devono più far riferimento a tale particolare sistema, ma all'articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972.

Invero, l'introduzione del meccanismo della scissione dei pagamenti fa venir meno l'esigenza per il contribuente di sospendere l'esigibilità dell'imposta, considerato che con il nuovo sistema non è più il fornitore il soggetto obbligato a versare l'Iva all'Erario, ma tale obbligo incombe sullo stesso ente cessionario/committente.

Ciò non di meno, non può dirsi che l'esigibilità differita risulti abrogata. Infatti, come osserva anche Assonime nella circolare n. 34/2015 l'esigibilità differita può continuare a essere applicata nelle ipotesi in cui le forniture agli Enti pubblici non siano soggette allo *split payment*.

Si pensi ad esempio alle prestazioni di servizi rese dagli esercenti arti o professioni che esulano dal campo applicativo dello *split payment* quanto meno nella sua formulazione fino alle modifiche introdotte con il D.L. 50/2017.

Per effetto delle modifiche introdotte con la manovra correttiva e con la significativa estensione dell'ambito di applicazione dello *split payment* sussistono dubbi sulla concreta ricorrenza di una previsione, per di più opzionale, rispetto a quella, obbligatoria prevista per lo *split payment*.

Peraltro, se si esamina il comma 1, articolo 3, D.M. del 23 gennaio 2015 (che ha fornito indicazioni

in merito alle modalità e i termini per il versamento dell'Iva da parte delle P.A.), di fatto l'esigibilità differita continua a operare, ma in modo differente, in quanto non coinvolge più gli obblighi dei fornitori della P.A., ma quelli degli stessi enti pagatori. Il D.M., infatti, stabilisce che "*l'imposta relativa alle cessioni di beni e alle prestazioni di servizi... diviene esigibile al momento del pagamento dei corrispettivi*".

Tuttavia, la stessa P.A., per motivi di semplificazione contabile, può scegliere di individuare il momento di esigibilità dell'imposta nella ricezione delle fatture, per cui, in questa ipotesi, risulta di particolare importanza individuare il momento in cui l'Ente viene in possesso del documento contabile, che, occorre ricordare, deve essere inviato in formato elettronico. Nella circolare n. 15/E/2015 l'Agenzia delle entrate sottolinea che ai fini dell'individuazione del momento di ricezione della fattura giova richiamare quanto precisato nella circolare n. 1/DF/2014. Secondo il predetto documento di prassi il rilascio, da parte del Sistema di Interscambio, della ricevuta di consegna, è sufficiente a provare sia l'emissione della fattura elettronica, sia la sua ricezione da parte della P.A. committente. Tale ricevuta, infatti, è rilasciata in un momento sicuramente successivo a quello in cui la fattura è nella disponibilità della P.A. committente.

Quindi, da un lato si è spostato l'ambito concreto di attuazione dell'Iva a esigibilità differita in capo ai clienti. Ma questo è coerente con la circostanza che sono i clienti a dover effettuare il versamento dell'Iva a debito all'Erario e quindi sono responsabilizzati sulla individuazione del momento di esigibilità (differita appunto in quanto collegata al versamento) rispetto alla ipotesi precedente.

Dall'altro lato tuttavia, il criterio del pagamento del corrispettivo, e quindi della conseguente esigibilità dell'Iva non è più l'unico e solo criterio che guida lo *split payment*.

Ciò in quanto si può applicare il criterio alternativo della ricezione della fattura. Tale elemento evidenzia e ricorda che le due norme sono diverse. E che ben può sussistere uno *split payment* anche senza esigibilità differita dell'Iva. Ma pare che non ci sarà più spazio per il contrario.

Rapporti tra reverse charge e split payment

In primo luogo, occorre ricordare che sia il *reverse charge* sia la scissione dei pagamenti rappresentano particolari modalità di applicazione dell'imposta con lo scopo precipuo di combattere le frodi Iva, imponendo al cessionario/committente di versare l'imposta, in luogo del cedente/prestatore.

In realtà le finalità perseguite e gli obiettivi sono anche in parte diversi. L'istituto del *reverse charge* ha finalità di più ampio respiro e portata, ancorché connesse al recupero della evasione. Quelle dello *split payment* sono maggiormente circoscritte alla evasione da riscossione, ossia a una ipotesi di omesso versamento di Iva effettivamente liquidata e pacificamente dovuta e da esporre in fattura. Il *reverse charge* opera anche in un contesto differente ossia quello della individuazione del regime tributario applicabile. E nel caso del *reverse charge* esterno tale meccanismo ha anche finalità di semplificazione.

Ossia intende evitare che un soggetto passivo di un Paese debba necessariamente aprire una partita Iva in altro Paese per ottemperare agli adempimenti e agli obblighi contabili, ivi inclusa la apertura di una posizione Iva. L'imputazione dell'Iva e della responsabilità tributaria degli adempimenti contabili in capo al cliente, soggetto passivo, risolve e semplifica il meccanismo di rivalsa e detrazione, oltre che di addebito del tributo.

La differenza sostanziale tra i due meccanismi è costituita dal fatto che nella scissione dei pagamenti il soggetto passivo del tributo rimane comunque il soggetto cedente o prestatore: il cessionario o committente, infatti, è obbligato solamente a versare il tributo che è quantificato dal cedente o prestatore nella fattura.

Nel *reverse charge* il ruolo di debitore dell'imposta è assunto direttamente dal cessionario/committente, il quale, per poter procedere alla quantificazione, liquidazione e versamento del tributo, deve essere un soggetto passivo (esercente impresa, arte o professione); pertanto, nel caso di un Ente, il meccanismo dell'inversione contabile opera solo qualora quest'ultimo soggetto agisca nell'ambito

della propria sfera di attività commerciale. Al contrario, la scissione dei pagamenti trova applicazione anche (anzi soprattutto) qualora l'Ente cliente acquista un bene o un servizio nell'ambito della propria attività istituzionale.

Un ulteriore riscontro di questa fondamentale differenza è rinvenibile nel fatto che in ipotesi di operazione soggetta alla inversione contabile il fornitore emetterà fattura senza addebito dell'imposta (che come detto sarà cura del cliente quantificare), mentre nel caso di scissione dei pagamenti la fattura emessa dal cedente/prestatore deve contenere anche l'indicazione dell'ammontare dell'Iva.

I due meccanismi "split payment" e "reverse charge" si presentano come alternativi tra di loro. L'articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972 stabilisce espressamente che la scissione dei pagamenti non trova applicazione per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate nei confronti di enti pubblici, qualora questi, in qualità di soggetti passivi, risultino debitori dell'imposta in base al sistema del "reverse charge".

Da ciò deriva che, già in sede di effettuazione dell'acquisto, l'ente deve essere in grado di definire se l'operazione debba rientrare nell'uno o nell'altro sistema, fornendo opportuna comunicazione anche al fornitore per permettergli di adempiere correttamente alla fatturazione, considerato che un eventuale inadempimento o non corretto adempimento del fornitore dell'ente si riverbera anche sull'ammontare delle sanzioni applicabili.

La corretta individuazione del meccanismo di assolvimento dell'imposta assume un ruolo rilevante tutte le volte in cui una operazione soggetta all'inversione contabile sia attribuibile in modo promiscuo all'attività commerciale e all'attività istituzionale dell'ente cessionario/committente.

Il caso tipico e più comune riguarda le prestazioni di servizi di pulizia dei locali di un edificio (di cui all'articolo 17, comma 6, lettera a-ter), D.P.R. 633/1972), che potrebbero riguardare parte dell'edificio destinato all'attività commerciale (ad esempio una farmacia comunale) e parte all'attività istituzionale (svolgimento del servizio anagrafico di un Comune).

La circolare n. 15/E/2015 indica chiaramente che:

"in tali casi, la P.A. dovrà comunicare al fornitore la quota parte del bene o servizio acquistato da destinare alla sfera commerciale, determinata con criteri oggettivi, in relazione alla quale è applicabile il meccanismo del reverse charge. Alla quota parte del bene o servizio acquistato da destinare alla sfera istituzionale non commerciale tornerà applicabile il meccanismo della scissione dei pagamenti".

Il problema applicativo sembra di non poco conto. Sia perché la fatturazione dipende dalle indicazioni fornite dal cliente, sia perché queste informazioni non si limitano a incidere sugli adempimenti contabili ma impattano anche sulla natura di soggetto responsabile dell'Iva, nel caso di reverse charge rispetto alla scissione dei pagamenti.

Soggetti destinatari dello split payment prima del D.L. 50/2017

La normativa attualmente vigente, e applicabile con riferimento alle fatture emesse fino alla data del 30 giugno 2017, presenta nuove caratteristiche sia sotto il profilo soggettivo sia sotto il profilo oggettivo. Dal punto di vista soggettivo, i soggetti destinatari corrispondono a quelli di cui alla disciplina dell'esigibilità differita dell'Iva. Di conseguenza, i soggetti appartenenti alla sfera della P.A. tenuti a versare l'imposta direttamente all'Erario, anziché al fornitore, sono lo Stato, gli organi dello Stato ancorché dotati di personalità giuridica, gli enti pubblici territoriali e i consorzi tra essi costituiti ai sensi dell'articolo 31, D.Lgs. 267/2000, le CCIAA, gli istituti universitari, le ASL, gli enti ospedalieri, gli enti pubblici di ricovero e cura aventi prevalente carattere scientifico, gli enti pubblici di assistenza e beneficenza e quelli di previdenza (cfr. circolari n. 1/E/2015 e n. 9/E/2015).

Dal punto di vista oggettivo, sono esclusi dalla scissione dei pagamenti i compensi per prestazioni di servizi assoggettate a ritenuta alla fonte, mentre un'ulteriore specifica esclusione è prevista per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi soggette a reverse charge. Ad esempio (cfr. circolare n.

9/E/2015) se una prestazione di servizi (si pensi agli appalti dei servizi di pulizia che sono soggetti al regime di *reverse charge* ai sensi dell'articolo 17, comma 6), D.P.R. 633/1972 è effettuata a un ente per finalità economiche di quest'ultimo si applicherà il regime di *reverse charge*.

Ciò in quanto l'ente cliente, in quanto ha effettuato l'acquisto nell'ambito della sua soggettività Iva, è debitore dell'imposta in luogo del fornitore. Viceversa se la medesima prestazione è effettuata a un ente che agisca per finalità istituzionali si applica lo *split payment*.

L'estensione dei soggetti coinvolti (clienti e fornitori) con il D.L. 50/2017

La nuova disciplina sullo *split payment* si applica alle forniture rese nei confronti dei seguenti soggetti:

- P.A.. Si tratta di tutte le amministrazioni dello Stato, ivi compresi gli istituti e scuole di ogni ordine e grado e le istituzioni educative, le aziende e amministrazioni dello Stato a ordinamento autonomo, le Regioni, le Province, i Comuni, le Comunità montane, e loro consorzi e associazioni, le istituzioni universitarie, gli Istituti autonomi case popolari, le CCIAA e agricoltura e loro associazioni, tutti gli enti pubblici non economici nazionali, regionali e locali, le amministrazioni, le aziende e gli enti del SSN, l'Agenzia per la rappresentanza negoziale delle P.A. (ARAN) e le Agenzie istituite dal D.Lgs. 300/1999 (Agenzie fiscali), nonché le Autorità indipendenti e tutte le Pubbliche Amministrazioni individuate nel D.Lgs. 165/2001 (articolo 1, comma 2);
- le società controllate direttamente dalle amministrazioni centrali dello Stato e dagli enti locali, nonché le società a loro volta controllate (direttamente o indirettamente) da queste ultime;
- le società quotate inserite nell'indice FTSE MIB della Borsa italiana;
- sono inoltre tenuti a rispettare questi obblighi, con l'abrogazione del previgente comma 2 dell'articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972 anche i fornitori (in particolare i professionisti) che rendono prestazioni di servizi i cui compensi sono assoggettati alla ritenuta alla fonte a titolo di imposta sui redditi.

Quindi, non solo i soggetti destinatari della fatturazione elettronica obbligatoria (inseriti nel Conto economico consolidato dello Stato) o i soggetti nei cui confronti si applica l'Iva a esigibilità differita. Anche soggetti che agiscono tipicamente e istituzionalmente in regime di impresa (e quindi soggetti passivi Iva) nonché soggetti che non ricevono fatture elettroniche in via obbligatoria.

Le operazioni interessate e gli adempimenti Iva

Rapporti con altre disposizioni speciali

Il regime di *split payment* è in linea di principio residuale. Non si applica se le operazioni rientrano nel regime di *reverse charge*. Le estensioni previste sono rivolte essenzialmente a soggetti passivi Iva con la conseguenza che, in caso di sovrapposizione dei regimi di *reverse charge* e *split payment* dovrebbe prevalere l'applicazione del primo rispetto al secondo.

Anche le altre disposizioni speciali continuano a prevalere rispetto allo *split payment* (come ad esempio i regimi Iva c.d. monofase).

Anche per quanto riguarda il regime dell'Iva a esigibilità differita lo stesso dovrebbe considerarsi nella pratica superato dallo *split payment* sia per quanto riguarda l'individuazione dei soggetti coinvolti sia per quanto attiene agli adempimenti di versamento dell'Iva.

Si rende necessario approfondire la tematica degli adempimenti da parte degli enti sia in termini di modalità, sia in termini di tempistica, considerato che solo una piccola parte dei soggetti interessati rientrano nella categoria degli enti nei cui confronti opera l'esigibilità differita prevista dall'articolo 6, comma 5, D.P.R. 633/1972, per cui alcuni soggetti interessati saranno tenuti a effettuare il versamento dell'Iva immediatamente, mentre altri potranno rinviare l'adempimento all'atto in cui provvederanno a pagare i corrispettivi ai propri fornitori.

Gli adempimenti contabili dei fornitori

A oggi non è ancora stato emanato il decreto che disciplina le modalità di attuazione della nuova normativa introdotta con il D.L. 50/2017 nonostante ne fosse prevista l'emanazione entro 30 giorni

dalla data di entrata in vigore dello stesso D.L..

Alcuni profili applicativi si possono, al momento, recuperare dalle disposizioni del D.M. 23 gennaio 2015 ferma restando la necessità che si intervenga con urgenza al riguardo. Lo *split payment* richiede particolari adempimenti sia da parte dei fornitori, sia da parte dei clienti, per i quali, peraltro potrebbero sussistere differenti modalità di assolvimento dell'onere di versamento diretto dell'Iva.

Per quanto riguarda i fornitori i principali adempimenti sono i seguenti:

- emissione della fattura (completa di tutti gli elementi previsti dall'articolo 21, D.P.R. 633/1972) con addebito dell'imposta e con l'indicazione "scissione dei pagamenti". La dicitura accompagna la esposizione dell'Iva sia a debito sia a credito ed evidenzia quindi, a differenza delle operazioni in reverse charge che il fornitore è anche debitore dell'Iva e quindi destinatario e soggetto responsabile del regime tributario applicabile all'operazione oggetto di fatturazione;
- annotazione della stessa fattura distintamente nel registro delle fatture emesse o dei corrispettivi, senza che l'imposta a debito confluisca nella liquidazione periodica, non essendo corrisposta a questo soggetto l'Iva da parte del cliente. Si computa quindi l'imponibile ma non l'Iva. Vi è una operazione attiva che concorre naturalmente alla formazione del volume d'affari. Tuttavia non è dovuta l'Iva e quindi non deve essere indicata nella liquidazione periodica;
- in caso di liquidazioni periodiche che evidenzino un credito Iva a causa della mancata rivalsa in ragione delle operazioni di *split payment*, il credito Iva che ne emergerà potrà essere utilizzato in compensazione ovvero chiesto a rimborso con il modello TR, nel rispetto naturalmente delle disposizioni concernenti il rilascio delle garanzie in caso di richiesta di rimborso infrannuale e il visto di conformità per gli importi destinati a compensazione c.d. orizzontale con altri tributi (si tratta in particolare del limite di 5.000 euro).

Gli adempimenti contabili dei clienti

Da un punto di vista preliminare occorre distinguere la tipologia di clienti – soggetti destinatari della disciplina relativa allo *split payment*. Per quanto riguarda, infatti, i soggetti clienti, tipicamente l'ente pubblico occorre rilevare quanto segue:

- acquisti effettuati nell'ambito di una attività istituzionale. In questi casi laddove il cliente ente pubblico, società controllata da enti pubblici, abbia effettuato acquisti nello svolgimento di attività istituzionale, l'ente sarà tenuto a versare l'Iva entro il giorno 16 di ciascun mese cumulativamente per le operazioni in cui l'imposta è divenuta esigibile nel mese precedente o con versamenti distinti per ciascuna fattura (ovvero per il totale delle fatture giornaliere). Tale regola è attualmente contenuta nell'articolo 4, D.M. 23 gennaio 2015 relativo alla disciplina esistente sullo *split payment*;
- nel caso di acquisti nello svolgimento di attività economica, il D.M. 23 gennaio 2015 contempla un meccanismo analogo all'inversione contabile escludendo il materiale versamento dell'Iva. Infatti, è previsto che la fattura di acquisto deve essere annotata dall'ente cessionario/commitente nel registro delle fatture emesse (articolo 23, D.P.R. 633/1972); la stessa fattura deve essere annotata, poi, nel registro degli acquisti. In questo modo si consente al soggetto tenuto all'applicazione dello *split payment*, in presenza di diritto a detrazione totale, una compensazione tra l'Iva a debito (non versata al fornitore) e l'Iva a credito emergente dal registro degli acquisti. In sostanza non opera il meccanismo della scissione dei pagamenti sotto il profilo finanziario in quanto non viene versata, materialmente una imposta ma viene liquidata.

In entrambe le ipotesi in precedenza descritte i metodi di adempimento contabile non si conciliano perfettamente con le ipotesi, peraltro già esaminate in una precedente circolare della Agenzia delle entrate (circolare n. 9/E/2015), di acquisti effettuati in maniera promiscua rispetto alla attività effettuata.

Se infatti un medesimo acquisto, si pensi a un appalto di servizi di pulizia, sia effettuato per uffici di un ente dove viene svolta sia attività istituzionale sia attività economica, il regime Iva applicabile sarebbe pro quota diverso (in parte con il materiale versamento del tributo e in parte senza

un versamento di imposte ma con una liquidazione interna dell'Iva a credito e a debito in luogo del fornitore). Infatti i servizi di pulizia rientrano tra le ipotesi in cui, dal punto di vista oggettivo si applica il *reverse charge*.

In questo caso dovrà essere distinta l'operazione secondo l'imputazione a ciascuna attività e già il fornitore del servizio dovrà emettere una fattura senza evidenza dell'Iva, indicando "inversione contabile" e un'altra fattura con evidenza dell'imposta e con la menzione "scissione dei pagamenti".

Altro profilo di criticità è quello della non corrispondenza rispetto al regime dell'Iva a esigibilità differita. Con la manovra correttiva (D.L. 50/2017) infatti i soggetti-clienti cui si applica la scissione dei pagamenti non coincidono con quelli cui si applica la esigibilità differita.

Conclusioni

Vi sono diversi aspetti che, sulla base della norma allo stato vigente, anche con le correzioni apportate in sede di conversione in legge, non paiono risolti. Anzitutto la corretta e compiuta indicazione dei soggetti effettivamente tenuti all'applicazione dello *split payment*. Esclusa la previsione di un elenco analitico, con il Decreto attuativo, si è al momento (nel testo approvato dalla Camera dei deputati in sede di conversione in legge) previsto che, su richiesta dei fornitori, i clienti dovranno rilasciare un attestato con il quale dichiareranno di far parte del campo di applicazione del regime di *split payment*. Sarebbe stato auspicabile, considerato che la fatturazione, e quindi la compiuta individuazione del regime tributario applicabile e dello status di debitore di imposta, rimane in capo al fornitore, contemplare un obbligo a priori in capo ai clienti di comunicare senza necessità di richiesta preventiva da parte dei fornitori, la circostanza di rientrare nel campo di applicazione di questo regime. Inoltre, poiché a seguito dell'estensione dei soggetti coinvolti non vi è più una simmetria perfetta con i soggetti cui si applica il regime dell'Iva a esigibilità differita né quello della fatturazione elettronica diventa ancor più rilevante l'emanazione del nuovo decreto di attuazione al fine di individuare concretamente le modalità e i criteri per la liquidazione periodica dell'Iva da versare in caso di *split payment*.

In particolare, sarebbe opportuno chiarire se per tutti i clienti cui si applicherà il meccanismo della scissione dei pagamenti, dovrà essere emessa una fattura elettronica, non limitata solo ai soggetti presenti nel Conto economico consolidato dello Stato riportati nella comunicazione annuale dall'Istat.

Ci si riferisce in particolare alle società controllate dalla Presidenza del CdM e dai Ministeri, agli enti territoriali e alle società quotate nonché alle altre società da queste controllate. A tal fine, si rileva che nella decisione di autorizzazione del Consiglio UE n. 2017/784, al considerando 7, viene sottolineato come la fattura elettronica delle operazioni consentirebbe un più adeguato controllo delle stesse operazioni e dei relativi versamenti.

Da ultimo, occorre rilevare che, in sede di conversione in legge del D.L. 50/2017, è stata chiarita espressamente la inclusione delle operazioni rese in regime di *split payment* tra quelle c.d. ad aliquota zero per poter far rientrare tali ipotesi tra quelle di rimborsi accelerati. Questo aspetto appare fondamentale per la buona e valida esecuzione della disciplina sullo *split payment*.

Infatti, come esposto in precedenza se da un lato il meccanismo dello *split payment* consente di recuperare quote di evasione di riscossione dell'Iva, dall'altro crea comunque un potenziale problema in sede di erogazione dei rimborsi in quanto amplia la platea dei soggetti interessati oltre che la casistica degli stessi.

È evidente che, in questo contesto, la determinazione dell'Iva a credito non potrebbe prescindere da un controllo circa la concreta ed effettiva determinazione e quantificazione degli importi a credito e, in ultima analisi, della applicazione dello *split payment*.

Considerato che il responsabile dell'applicazione di tale regime è il fornitore ma che, in base alle modifiche apportate alla manovra correttiva dovrebbe ottenere dal proprio cliente, su richiesta, un attestato circa la applicabilità o meno dello *split payment*.

Si impone, con urgenza, un decreto che chiarisca i profili procedurali e applicativi dello *split*

payment. Il decreto di attuazione dovrebbe anche poter precisare il momento specifico in cui, per i clienti, sorge l'obbligo di computare in liquidazione l'imposta e, eventualmente, il rapporto con il regime dell'Iva a esigibilità differita nonché con la estensione della fatturazione elettronica.

Riferimenti normativi

articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972

D.L. 50/2017

articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972

articolo 3, D.M. del 23 gennaio 2015

articolo 31, D.Lgs. 267/2000

D.Lgs. 165/2001 (articolo 1,

articolo 6, D.P.R. 633/1972

articolo 21, D.P.R. 633/1972

La selezione intelligente del personale

Pensare alla selezione del personale come una normale attività di studio, da pianificare e porre in essere a scadenze programmate, permette di non farsi trovare impreparati quando ad esempio un collaboratore bussava alla nostra porta per comunicare le dimissioni o un'assenza prolungata. Inserire una persona sbagliata in organico, potrebbe portare delle ripercussioni negative sulla qualità del servizio offerto, sull'immagine professionale e sul clima aziendale. È importante, quindi, investire il proprio tempo in un'attività che risulta importante e strategica per il futuro dello studio.

Le scelte peggiori sono quelle che facciamo quando sentiamo l'acqua alla gola

Se un nostro dipendente rassegna le proprie dimissioni o comunica di essere in stato di gravidanza, la nostra mente, spesso, viene sommersa da una sequenza di immagini che ci riportano all'ultima volta in cui stavamo cercando nuovi collaboratori:

- una scorsa ai CV arrivati tramite il sito;
- un veloce giro di mail tra i colleghi nella speranza di recuperare qualche nominativo di fiducia;
- selezioni organizzate tra un appuntamento e l'altro;
- l'orologio in mano;
- le domande, buttate lì a caso, per capire se la persona era quella giusta;
- quattro appunti presi in fretta durante la selezione;
- le mani tra i capelli e la delusione provata ogni volta che il candidato chiudeva la porta dello studio;
- la sensazione di sentirsi in trappola ogni giorno passato senza un nulla di fatto;
- la scelta finale del candidato che sembrava il "meno peggio".

Se non stiamo vivendo, in questo momento, una situazione di questo genere, è bene sapere che possiamo evitarla.

Trovare la persona giusta per il posto giusto, non è solo uno *slogan*.

È un'arte che nasce da una pianificazione e dalla capacità organizzativa di ognuno di noi.

Come tutte le procedure operative, anche quella della selezione del personale, deve essere pensata, strutturata e messa in atto secondo uno schema funzionale che non lasci nulla al caso.

Prima di iniziare l'analisi da un punto di vista organizzativo, valutiamo quali competenze sarebbe opportuno acquisire per diventare un buon selezionatore homemade.

L'ideale sarebbe iscriversi a un valido corso di comunicazione, in modo da:

- entrare in empatia con il nostro candidato;
- imparare a calibrare, per cogliere i segnali che ci vengono inviati dal linguaggio non verbale (contatto visivo, espressioni del viso, prossemica, etc.) e paraverbale (tono della voce, ritmo, etc.);
- prestare un ascolto attivo;
- entrare in *rapport*;
- utilizzare un linguaggio efficace;
- porre domande mirate, sia aperte che chiuse, per far emergere esattamente:
 - cosa lo motiva;
 - quali sono i suoi valori;
 - che cosa è importante per lui;
 - cosa lo spinge a cambiare;
 - che tipo di lavoro sta cercando;
 - in che contesto vorrebbe lavorare;
 - se è in grado di gestire lo *stress*;
 - se ha un orientamento al *problem solving*;

- se è portato per un lavoro di squadra;
- se comunica in modo efficace;
- se ha *leadership* e credibilità quando parla;
- se porta a termine i lavori affidati;
- se è resistente al cambiamento;
- se è flessibile e proattivo;
- se gestisce il tempo che gli viene messo a disposizione;
- quali sono le sue ambizioni;
- etc..

Chi deve fare i colloqui di selezione?

Come in qualsiasi procedura, quando viene stilata, viene messo in evidenza il nome della persona che dovrà, in modo attivo e proattivo, occuparsi dell'attività di *recruiting*.

Negli studi professionali, solitamente è il titolare o uno dei soci. Nel caso in cui, invece, abbiamo optato per una delega fiduciaria a un nostro collaboratore (che sappiamo possedere tutte le competenze che necessitano), è importante verificare se, quello che abbiamo nella nostra testa come "nuova risorsa ideale", cioè il profilo del candidato da selezionare, sia chiaro anche al selezionatore.

Quali sono i candidati che accoglieremo nel nostro ufficio?

I candidati che valuteremo positivamente saranno quelli con un profilo interessante sia per la nostra attività professionale in corso, sia quelli che individueremo come strategici per lo sviluppo della nostra attività professionale "di domani".

È chiaro che, per individuare delle competenze che combaciano con la nostra idea di professionista evoluto, dobbiamo mettere nero su bianco la nostra mission e la nostra vision in modo da imboccare la strada giusta che ci porti dritto all'obiettivo.

Da un punto di vista organizzativo, inoltre, sarebbe utile predisporre delle schede per ogni funzione in modo da concentrarsi unicamente sulle competenze omogenee necessarie.

In ogni scheda potremmo evidenziare, altresì, le persone con le quali la funzione dovrà interagire (ad esempio titolare, colleghi, enti, istituti, clienti) in modo da definire, a ritroso, le caratteristiche personali necessarie per espletare, in modo efficace ed efficiente, le attività da svolgere e le responsabilità affidate.



Cosa scoprire ai colloqui di selezione?

I colloqui dovranno essere strutturati in modo da porre delle domande, simili per tutti i candidati, mirate volte a sondare, non solo le competenze tecniche, ma le caratteristiche, le abilità individuali e le attitudini di ogni singolo candidato.

Le domande, inoltre, dovranno far emergere se, la persona seduta davanti a noi, potrebbe ricoprire la posizione di riferimento.

Focalizziamoci sulle difficoltà che questa persona potrebbe incontrare.

Solitamente, le difficoltà, non sono a livello operativo ma nella comunicazione e nella gestione del cliente.

Concentriamoci, quindi, sulle difficoltà che potrebbero nascere all'interno o all'esterno dello studio. Pensiamo:

- ai clienti particolarmente esigenti, che incalzano per avere risposte immediate e di qualità;
- ai momenti di *stress*, quando le pratiche si accavallano sulla scrivania e abbiamo la sensazione di non aver concluso nulla durante la giornata;
- ai colleghi di lavoro, con i quali si dovrà, inevitabilmente, interfacciare.

Per questo, le abilità individuali, quali: il pensiero creativo, la capacità di *leadership*, la gestione del tempo, l'utilizzo di strategie di comunicazione, il lavoro di squadra e il *problem solving*, sono diventate fondamentali, non solo per le aziende, ma anche per gli studi professionali.

Uno strumento sicuramente originale, ma altrettanto interessante e funzionale, è quello utilizzato da alcune società di *recruiting*: le "Escape room" (ossia "stanze trappola").

I candidati vengono invitati ad entrare in stanze, allestite secondo atmosfere di film, videogiochi, libri o periodi storici, con il compito di utilizzare le loro abilità individuali per risolvere enigmi, principalmente logici e matematici, che gli permettano di trovare la chiave o il codice di accesso per aprire la porta d'uscita.

Il gioco, mette in luce la capacità di ogni singolo partecipante a concentrarsi, collaborare, lavorare in squadra, gestire lo *stress* e ingegnarsi per trovare la soluzione giusta entro i termini stabiliti.

Un'alternativa, oserei dire simpatica, che possiamo testare anche per fare *team building* con i nostri collaboratori di studio.

Quando bisogna fare selezione?

Le selezioni andrebbero svolte quando non stiamo cercando nuovo personale da inserire in studio. Sembra un paradosso, ma è così.

I collaboratori migliori, facilmente, li troveremo quando avremo il controllo della nostra emotività e saremo liberi dal pensiero costante di una clessidra che si svuota.

È bene quindi pianificare l'attività di selezione con una programmazione periodica, come se fosse una normale attività di studio.

La periodicità sarà dettata dal tipo di studio che gestiamo, dal *turn over* del personale, dalla flessibilità e dalla capacità evolutiva dello studio, dal numero di progetti messi in campo e dal tempo che riusciremo a mettere a disposizione.

E, visto che parliamo di tempo, ricordiamoci che il tempo ben investito sarà quello che impiegheremo per dedicarlo ad attività che non risultano urgenti ma che sono per noi importanti, sia dal un punto di vista strategico sia di sviluppo dello studio.

Non nascondiamoci dietro a scuse ed alibi con la solita frase "sarebbe bello, peccato che non ho tempo" perché dobbiamo essere consapevoli che, se vogliamo cambiare qualcosa, dobbiamo incominciare a fare qualcosa che non abbiamo mai fatto prima.

Quanti colloqui devono essere fatti con lo stesso candidato?

Se la persona interessa e abbiamo la necessità di inserirla all'interno dello studio, il consiglio è quello di farne almeno 3.

Ogni incontro sarà propedeutico al successivo e sarà funzionale all'approfondimento della conoscenza e della compatibilità con lo studio.

Il primo colloquio sarà sicuramente conoscitivo. Gli altri 2, potrebbero servire per capire, in modo più approfondito, il livello di conoscenza della materia, la capacità di rispondere alle esigenze del cliente e la fluidità nell'utilizzo degli strumenti informatici.

Da dove cominciare, a livello organizzativo, per prepararci alla nostra selezione?

Visto che l'obiettivo è di "trovare la persona giusta per il posto giusto", dobbiamo focalizzarci sui talenti. Sulle persone che hanno conosciuto il nostro studio, direttamente o indirettamente, e condividono i nostri valori, il nostro modo di fare professione e la nostra *vision*.

Insomma, il loro obiettivo, è quello di venire a lavorare da noi e con noi.

Per attrarre queste persone, dobbiamo farci conoscere sul mercato e diffondere il nostro nome.

Il modo più immediato, e ormai diffuso, è la visibilità che ci regalano i siti *web* e i *social*.

Essere presenti con una buona *web reputation*, mettendo a disposizione un format on line per la candidatura, permetterà di raccogliere, in un apposito contenitore, i CV dei nostri potenziali talenti.

Il consiglio, per un'organizzazione funzionale, è poi quello di far confluire i dati dei candidati in un CRM che ci permetta, in qualsiasi momento, di consultare la posizione richiesta, l'esperienza, l'età e altri dati che riterremo interessanti monitorare.

Il CRM potrà poi essere aggiornato con l'esito dell'eventuale selezione, con il nostro giudizio (meglio se in termini di punteggio) che avremo preventivamente attribuito sia per le competenze tecniche che per le caratteristiche e le abilità personali.

Interessante, sempre a livello organizzativo, potrebbe essere per il professionista, analizzare preliminarmente i canali di *recruiting*.

In questo modo il mercato (domanda e offerta) verrà costantemente monitorato, sia in termini economici sia di competenze. Una domanda che potrebbe nascere dall'analisi è:

- le nuove leve, cosa possono offrire di diverso rispetto i collaboratori che attualmente stanno prestando attività lavorativa all'interno dello studio?

I canali possono essere molteplici.

Pensiamo alle società specializzate nella selezione del personale, ai siti web che pubblicano domande e offerte di lavoro, ai siti degli ordini professionali, ai giornali o alle riviste (meglio se *on line*) che hanno una sezione riservata per far incontrare lavoratori-datori di lavoro, ai social che si stanno attrezzando proprio per mettere in contatto i diversi utenti.

Prepararsi con anticipo, ci eviterà di perdere tempo, nel momento del bisogno.



Prima di mettere la testa fuori, abbiamo verificato se all'interno del nostro studio, ci sono risorse da ricollocare?

Ognuno di noi vede quello che è abituato a vedere.

È una provocazione, ma capita spesso, che, nel momento del bisogno si cerchi qualcosa di nuovo senza guardare quello che abbiamo al nostro interno.

Magari abbiamo collaboratori che svolgono egregiamente il lavoro affidato e che sarebbero altrettanto validi a espletare mansioni diverse.

Schede operative

Valutarne le potenzialità e mettere in relazione le nostre esigenze con le abilità personali, evidenti o latenti, delle risorse umane presenti in studio, fa parte del ruolo di *leader*.

Impariamo, quindi, a porci alcune domande che possono aiutarci in questo ruolo:

- i nostri collaboratori, sono soddisfatti del lavoro che stanno svolgendo?
- quali sono le loro abilità?
- che cosa li motiverebbe?
- in che cosa li vediamo portati?

Prima di pescare in un altro lago, buttiamo la canna dove siamo abituati a pescare.

Consultiamo le *job description* e rivediamo le schede dei nostri dipendenti. Se lo riterremo opportuno, pianifichiamo percorsi di crescita personale e professionale volti a migliorare o cambiare il loro ruolo all'interno dello studio.

Investire sui nostri collaboratori è un investimento che ci tornerà in termini di efficacia ed efficienza organizzativa, oltre a migliorare la comunicazione, i rapporti interpersonali, il benessere e il clima di lavoro.

Studi di settore, tra adempimenti e statuizioni della giurisprudenza

In sede di dichiarazione dei redditi l'appuntamento classico con gli studi di settore è immancabile, come lo sono le domande ricorrenti: adeguarsi, essere coerente, "diventare" congrui, evitare le anomalie. La problematica operativa non è di poco conto, ma spesso trascura i capisaldi che ormai nel tempo sono divenuti consolidati. Il tema degli studi di settore non è sminuito, conservando la sua importanza soprattutto nella direzione della selezione ai fini dell'attività di controllo, ma ai contribuenti si offrono validi strumenti per contenerne le conseguenze accertative, essendo necessario prestare attenzione a ciò che nel tempo sia Legislatore, che prassi e giurisprudenza hanno statuito.

Con il provvedimento n. 106666 del 6 giugno 2017, l'Agenzia delle entrate ha di fatto preannunciato l'invio di oltre 147.000 comunicazioni di presunte anomalie nei dati degli studi di settore per l'anno 2015. Tale comunicazione serve a favorire l'eventuale adeguamento spontaneo del contribuente, laddove dovesse ritenersi realmente esistente l'anomalia, fermo restando che è ammessa la produzione di valide giustificazioni. Le comunicazioni saranno inviate direttamente al contribuente ovvero all'intermediario abilitato, ma il tema interessa in questa sede semplicemente per fare il punto della situazione sugli studi di settore e sulla relativa evoluzione giurisprudenziale, dovendo tener presente che ancora per tutto il 2016 il meccanismo di Gerico può rappresentare uno strumento di selezione e potenziale accertamento (al ricorrere di precise condizioni) per il contribuente. In futuro, come è noto, è prevista la progressiva sostituzione degli studi di settore con i nuovi indicatori di affidabilità del contribuente, che dovranno essere corredati da appositi meccanismi premiali. Nell'attesa che ciò avvenga (il primo step dovrebbe essere registrato per il periodo d'imposta 2017), è opportuno fare un *excursus* della recente giurisprudenza sul tema, di grande aiuto per fissare i tratti salienti dell'istituto e la reale applicazione accertativa, elemento fondamentale da tener presente soprattutto quando si approccia l'adempimento dichiarativo.

I capisaldi in materia di studi di settore

In sede di dichiarazione dei redditi, con uno sguardo rivolto al futuro eventuale rischio "accertamento", la riflessione da effettuare in materia di studi di settore deve poggiare sui seguenti elementi:

1. portata presuntiva dello strumento;
2. assoluta non convenienza a non indicare i dati veritieri per lo sviluppo del *software* di calcolo;
3. centralità del contraddittorio, in cui evidenziare le proprie motivazioni difensive per invertire l'onere probatorio;
4. possibilità di avvalersi di situazioni ormai conclamate circa la non corretta applicazione dello strumento di calcolo;
5. validità del posizionamento all'interno dell'intervallo di confidenza, a maggior ragione se in presenza di non elevate anomalie sugli ulteriori indici di coerenza;
6. necessità, ai fini accertativi, che ricorrano ulteriori elementi di non attendibilità del contribuente.

Solo la visione di insieme dei 6 punti in precedenza elencati consente un approccio sistematico e ragionato alla tematica, in linea con le indicazioni pluriennali che sono giunte non soltanto dall'Agenzia delle entrate, ma soprattutto dalla giurisprudenza della Corte di Cassazione. E in tale direzione si intende offrire, nel presente contributo, un ripasso di tali "capisaldi", attualizzandoli poi alla luce delle sentenze che sono recentemente giunte a confermare in pieno il procedimento che può o meno portare a un valido accertamento fondato sugli studi di settore.

Il primo elemento riguarda la portata presuntiva degli studi di settore. A decorrere dalla fine del 2009, in forza delle famose sentenze della Cassazione a SS.UU., n. 26635/2009 e ss., lo studio di settore ha portata di presunzione semplice, priva dei requisiti di gravità, precisione e concordanza. In altri termini, lo studio di settore non è in grado di reggere autonomamente un accertamento analitico induttivo ex articolo 39, comma 1, lettera d), secondo periodo, D.P.R. 600/1973, basato appunto sulle c.d. presunzioni qualificate, necessitando di ulteriori elementi probatori.

L'implicazione immediata di tale assunto è che l'eventuale non congruità registrata non deve "spaventare" il contribuente, perché nessun automatismo accertativo sarà possibile. Ovvio che si rischia una selezione per ulteriori approfondimenti, in particolare se lo scostamento registrato è rilevante, ma in presenza di valide giustificazioni il contribuente può tranquillamente difendersi nelle sedi competenti.

Il secondo punto fermo in materia è che non è assolutamente conveniente provare a forzare l'applicazione degli studi di settore, per rincorrere una fantomatica "congruità". Proprio le segnalazioni di anomalia che l'Agenzia delle entrate invia ai contribuenti dimostrano come il tema sia particolarmente monitorato. L'articolo 39, comma 2, D.P.R. 600/1973 reca una esplicita previsione secondo cui quando uno studio di settore è falsato (circostanza ovviamente che deve essere dimostrata dagli organi accertatori, rispettando i parametri normativi), è possibile l'accertamento induttivo puro. Chiaro dunque lo scopo perseguito dal Legislatore: da un lato, premiare i virtuosi eliminando gli automatismi accertativi dello standard statistico e dall'altro, punire i "furbi", che provano a manovrare i valori dell'applicazione Gerico al fine di ottenere il risultato di congruità, con la previsione che proprio in questo caso è possibile utilizzare le presunzioni semplici, pur se prive di gravità, precisione e concordanza.

In termini pratici se è vero che lo studio di settore non può reggere in autonomia un accertamento, è altrettanto vero che al ricorrere delle casistiche tassative previste dall'articolo 39, comma 2, D.P.R. 600/1973, tra cui anche la falsità degli studi di settore, al Fisco è consentito utilizzare le presunzioni semplici, ossia anche lo studio di settore in questione, debitamente riformulato sulla base dei dati veritieri.

Da quanto sopra deriva che l'eventuale non congruità non deve essere affrontata con una modifica dei dati indicati nel software di calcolo, ma piuttosto analizzando le motivazioni sottostanti che hanno condotto allo scostamento. In questa direzione soccorrono sia le previsioni normative, sia le statuizioni della Cassazione, che hanno sottolineato la centralità del contraddittorio.

L'iter di accertamento fondato sugli studi di settore non può prescindere dalla convocazione preventiva del contribuente, il quale nel corso del contraddittorio può rappresentare le sue motivazioni. È bene notare che la partecipazione al contraddittorio non è obbligatorio, ma le implicazioni non sono di poco conto. Infatti:

- in caso di omessa partecipazione (cui equivale anche un contraddittorio "pro-forma"), l'Agenzia delle entrate sarà implicitamente autorizzata a emanare l'accertamento sulla base delle risultanze dello studio di settore. Il contribuente si assume le conseguenze del suo comportamento, fermo restando che potrà difendersi in sede contenziosa, laddove il giudice potrà liberamente apprezzare sia le motivazioni dell'ufficio, che deve comunque illustrare l'applicabilità dello standard al caso concreto e la sussistenza del grave scostamento, sia le tesi difensive del contribuente;
- di contro, a seguito della partecipazione al contraddittorio, gli effetti in termini di motivazione sono rilevanti. L'Amministrazione finanziaria, infatti, in caso di accertamento non solo deve illustrare l'applicabilità dello standard e il grave scostamento, ma soprattutto deve motivare, nell'avviso di accertamento, le ragioni del mancato accoglimento delle giustificazioni del contribuente, compito non certo agevole.

Nel contraddittorio, peraltro, il contribuente può far valere tutte le situazioni che già vari documenti di prassi hanno acclarato come attenuanti in materia di studi di settore. Il terzo e il quarto elemento dunque vanno di pari passo: nel contraddittorio il contribuente potrà validamente illustrare le varie situazioni di marginalità che denotano un non normale svolgimento dell'attività (si pensi alle

situazioni di malattia, o all'età pensionistica prossima alla pensione o ancora a situazioni in cui si avverte forte la concorrenza della grande distribuzione, etc.).

Il quinto elemento segnalato attiene, invece, al risultato raggiunto in forza dello studio di settore (ovviamente veritiero), rispetto all'intervallo di confidenza. I valori dell'intervallo in questione, statisticamente, hanno tutti uguale probabilità di riuscita rispetto alla stima effettuata. Ciò significa, in termini sostanziali, che il valore minimo ammissibile ha le stesse percentuali di attendibilità del valore puntuale di riferimento, pur se quest'ultimo è in maniera convenzionale ritenuto il valore di congruità formale. Ai fini dell'adeguamento, però, il contribuente può validamente ipotizzare anche il posizionamento all'interno dell'intervallo di confidenza, soluzione che consente di ritenerlo "in linea" con gli studi di settore, come sottolineato dalla circolare n. 5/E/2008. Ovviamente tale scelta è tanto più forte quando il contribuente è anche "coerente" ai vari indici calcolati da Gerico, ma in ogni caso rappresenta un elemento che viene positivamente apprezzato in fase di eventuale selezione.

Il tutto, tenendo presente l'ultimo tassello in precedenza elencato: ai fini accertativi, laddove lo studio di settore è veritiero, al Fisco è fatto obbligo di evidenziare quali sono gli elementi ulteriori che comprovano lo scostamento registrato.

Diviene pertanto arduo il compito dell'Amministrazione finanziaria nel caso in cui il contribuente, anche a seguito di un minimo adeguamento, si posiziona almeno all'interno dell'intervallo di confidenza e comunque è in grado di giustificare adeguatamente le sue scelte e i risultati dichiarativi conseguiti, sostenendo un adeguato contraddittorio. In questo infatti:

- lo studio di settore è veritiero e non sono possibili utilizzi accertativi nell'ambito di un controllo induttivo;
- si appesantisce l'onere probatorio del Fisco, che deve superare anche le motivazioni difensive esposte in contraddittorio;
- deve anche essere dimostrato il "grave" scostamento, che di fatto viene meno posto il posizionamento nell'intervallo di confidenza, mentre resta pur sempre l'onere di dimostrare l'applicabilità dello standard al caso concreto;
- servono anche ulteriori elementi accertativi, quali ad esempio una discrasia da redditometro, anomalie contabili, antieconomicità dei risultati, etc..

Sul punto però è importante rammentare quanto in precedenza già illustrato e "chiudere il cerchio" in ordine alla centralità del contraddittorio: se il contribuente non vi partecipa, di fatto si creano ex se gli ulteriori elementi accertativi, dovuti alla mancanza di spunti difensivi. L'Agenzia delle entrate potrà utilizzare lo studio di settore e da parte sua al contribuente non sono consentite difese generiche (come asserire che trattasi di una presunzione semplice non utilizzabile).

In sede contenziosa, in assenza di partecipazione al contraddittorio, il contribuente avrà un onere probatorio importante e dovrà illustrare in maniera concreta le motivazioni del suo scostamento e del relativo mancato adeguamento: ad esempio, non sarà sufficiente invocare la crisi del settore di appartenenza, ma dovrà dimostrarsi in che modo la crisi ha inciso sul concreto svolgimento dell'attività.

La recente giurisprudenza: le idonee tesi difensive

La giurisprudenza recente degli studi di settore ha costantemente ribadito i capisaldi descritti nel precedente paragrafo, confermando quali sono i comportamenti corretti da assumere rispetto al parametro accertativo ed evidenziando quando ricorrono gli elementi esimenti e quando invece l'avviso di accertamento ha valido fondamento.

Sul fronte difensivo, in primo luogo è confermata la necessità di idonea motivazione dell'atto.

In tali termini si esprime la sentenza n. 8033/2017, nella quale si evince che in materia di parametri o studi di settore è necessario che la motivazione dell'atto di accertamento non si esaurisca nel mero rilievo dello scostamento dai parametri, ma sia integrata, anche sotto il profilo probatorio, con le ragioni per le quali sono state disattese le contestazioni sollevate dal contribuente in sede di contraddittorio, facendo così emergere la gravità, la precisione e la concordanza attribuibile alla

presunzione basata sui suddetti parametri, nonché la giustificabilità di un onere della prova contraria a carico del contribuente.

Nel testo si legge:

"il motivo è fondato. La dedotta nullità dell'avviso di accertamento per inadeguatezza e incompletezza della motivazione, specificamente rilevante in materia di studi di settore, dedotta dalla contribuente sin dal primo grado di giudizio, non risulta invero esaminata nella sentenza della CTR che ha genericamente affermato che la contribuente non aveva assolto all'onere di provare le presunzioni relative all'attività svolta. Orbene, in materia di parametri o studi di settore il consolidato indirizzo di questa Corte ritiene che la motivazione dell'atto di accertamento non può esaurirsi nel mero rilievo dello scostamento dai parametri, ma dev'essere integrata, anche sotto il profilo probatorio, con le ragioni per le quali sono state disattese le contestazioni sollevate dal contribuente in sede di contraddittorio, solo così emergendo la gravità. Precisione e concordanza attribuibile alla presunzione basata sui suddetti parametri e la giustificabilità di un onere della prova contraria a carico del contribuente (cassazione n. 27822/2013)".

Ampia portata difensiva hanno poi le valide giustificazioni oggettive, comprovate da circostanze concrete.

È il caso ad esempio della sentenza n. 11858/2017 che definisce nullo l'accertamento basato sugli standard dell'Agenzia delle entrate in relazione alle annualità nelle quali l'impresa è in attesa delle autorizzazioni per esercitare l'attività.

In tali termini si esprime il richiamato giudicato: *"nel caso concreto, la CTR ha correttamente applicato le norme riguardanti l'applicazione degli studi di settore, escludendo che ne ricossero i presupposti. In particolare, il giudice d'appello ha accertato che nel 2005 avvenne il rilascio, alla società controricorrente, delle autorizzazioni per svolgere l'attività relativa alla raccolta di rifiuti pericolosi e non, e che nello stesso anno la società assunse il personale necessario.*

Da tale ricostruzione dei fatti, la CTR ha tratto la conclusione che prima del rilascio delle suddette autorizzazioni obbligatorie non potesse essere svolta la predetta attività imprenditoriale, conseguendone che l'anno 2005 non potesse essere considerato anno di normale esercizio, ed emergendo dunque una giusta causa di esclusione dello studio di settore. Ora, tale ricostruzione dei fatti di causa rende legittima la decisione della CTR, considerando altresì che, secondo un consolidato orientamento della Corte, gli studi di settore, ex articolo 10, comma 4, L. 146/1998 (applicabile ratione temporis) presuppongono una situazione di normale svolgimento dell'attività imprenditoriale".

A conclusioni analoghe giunge la sentenza n. 10984/2017, che stabilisce l'inapplicabilità degli studi di settore in riferimento a un'azienda presente sul mercato da poco: *"va premesso che è pacifico in fatto che la società ricorrente esercita un'attività commerciale affatto particolare, trattandosi di una casa editrice di giochi da tavolo per i quali viene realizzata la versione italiana sia dal punto di vista linguistico che grafico. Orbene, ne deriva la non piena né scontata applicabilità dello studio di settore utilizzato con l'atto impositivo impugnato ossia il X, relativo al codice attività X "commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli", pacifico essendo che l'onere di provare tale fatto costitutivo della pretesa erariale grava sull'Ente impositore (cfr. sentenza n. 14288/2016).*

Tale punto di merito e di gravame non è stato adeguatamente affrontato dalla CTR, che conseguentemente ha falsamente (erroneamente) applicato le norme tributarie evocate nelle censure in esame, sia con riguardo al contenuto motivazionale dell'avviso di accertamento, in rapporto alle controdeduzioni della contribuente in sede di contraddittorio endoprocedimentale, sia in ordine alla stessa fondatezza meritale della pretesa fiscale portata dallo stesso e specificamente alla asserzione di "antieconomicità" dell'attività economica della società contribuente, non essendosi sotto tale profilo nemmeno considerato che la stessa si trovava in fase di start up".

Sono poi sempre premiate le condizioni soggettive (ovviamente comprovate) che hanno inciso sul regolare od ordinario svolgimento dell'attività. È il caso ad esempio della sentenza n. 7639/2017.

In tale decisione è stato ritenuto infondato l'accertamento basato sugli studi di settore quando il

contribuente dimostra che lo scostamento è dovuto al tempo di assistenza per un familiare gravemente malato che sottrae energie al lavoro (oltre a ulteriori elementi concreti tesi a dimostrare l'inapplicabilità dello *standard* nel caso concreto).

Questi i tratti salienti della richiamata sentenza: *"Con il terzo motivo è denunciata la omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione in ordine a un fatto controverso e decisivo per il giudizio (articolo 360, comma 1, n. 5, c.p.c.) e, segnatamente, per avere la CTR omesso di motivare sulla totale carenza di ulteriori indagini e verifiche da parte dell'ufficio, a fronte delle prove precise e analitiche prodotte dalla contribuente mediante documentazione in merito (1) alla grave patologia del figlio alla cui assistenza si era dedicata trascurando la attività professionale, (2) alla peculiarità della professione di medico oftalmologo, non sostituibile o sovrapponibile con quella di un medico generico, (3) alla qualità della strumentazione a sua disposizione, datata e risalente, (4) alla regolarità del rapporto con il medico di base al quale aveva concesso in locazione una stanza del proprio studio, (5) al contributo economico del marito, medico con elevato reddito, e ancora per non avere la CTR detto nulla circa le ragioni della definitiva esclusione delle prove offerte dalla contribuente, senza esplicitare le ragioni del proprio convincimento"*.

Infine, è ribadita l'indispensabile condizione del grave scostamento. Chiara in questa direzione la sentenza n. 10271/2017, che pone come condizione necessaria ai fini della validità dell'atto impositivo "una grave incongruenza", definendo nullo l'accertamento quando i ricavi dichiarati sono solo qualche punto inferiori rispetto a quelli attesi negli standard dell'Agenzia delle entrate.

La sentenza n. 10271/2017 peraltro sottolinea ulteriori capisaldi in materia, come la necessaria riferibilità del cluster (e dunque dello studio di settore) al caso concreto esaminato, così come l'adeguata motivazione circa gli elementi prodotti dal contribuente riguardanti sia condizioni oggettive, quali la stagionalità della produzione e la crisi economica comprovata dalle ingiunzioni di pagamento, sia condizioni soggettive (periodi di assenza dei soci a causa di malattie): *"In particolare sussistono i vizi motivazionali (dedotti nel quarto e quinto motivo dei ricorsi), laddove la CTR ha ritenuto applicabile lo studio di settore ancorché non direttamente riguardante l'attività esercitata - incombando sull'ufficio l'onere della prova della riferibilità dello studio all'impresa accertata - limitandosi a generiche e non coerenti asserzioni, laddove afferma che l'assenza "di vendita diretta al pubblico, peraltro assai frequente, non esclude automaticamente l'applicabilità dello studio di settore stesso"*. Sul punto invece, il diverso cluster di riferimento (riferibile all'attività artigianale, senza contatto col pubblico) incide esattamente sulle caratteristiche dell'attività del Laboratorio umbro, non approfondita dalla CTR.

Risultano altresì viziato per insufficiente motivazione le sentenze (in relazione al quarto motivo dei ricorsi) essendosi la CTR astenuta dal valutare la documentazione prodotta dai contribuenti (certificati medici per inattività dei soci; ingiunzioni di pagamento; ridotta stagionalità di produzione e altri accadimenti ritenuti incidenti sulla minore redditività dell'esercizio rispetto ai parametri), non consentendo così di poter dimostrare le ragioni dello scostamento fra i ricavi dichiarati e quelli desumibili dallo studio di settore.

Quanto alle violazioni di legge (dedotte nel secondo e terzo motivo del ricorso), manca nella sentenza qualsiasi riferimento a una grave incongruenza tra le risultanze di detti studi e quanto dichiarato dai contribuenti: ciò in palese contrasto con il quadro normativo e giurisprudenziale di riferimento (si veda Cassazione n. 22421/2016 e n. 3415/2015, cit.), secondo cui la rilevanza della presunzione recata dagli studi di settore è limitata a scostamenti significativi. L'accertamento induttivo fondato sul mero divario, a prescindere dalla sua gravità, tra quanto dichiarato dal contribuente e quanto risultante dagli studi di settore è legittimo solo a decorrere dal 1° gennaio 2007, in base all'articolo 1, comma 23, L. 296/2006, che non ha portata retroattiva, trattandosi di norma innovativa e non interpretativa (cfr. Cassazione n. 26481/2014).

Quando l'accertamento resta valido

Come anticipato, lo studio di settore può comunque condurre a un avviso di accertamento valido. Ciò accade sostanzialmente quando:

- si rispettano i requisiti minimi normativi (ossia serve il grave scostamento e deve essere rispettata la procedura che richiede l'obbligatorio contraddittorio);
- lo studio di settore è adeguatamente motivato in ordine all'applicazione al caso concreto e, soprattutto, in riferimento alle ragioni che non consentono di accogliere la tesi difensiva manifestata dal contribuente;
- l'accertamento è supportato da ulteriori motivazioni, che possono consistere sia in condizioni oggettive "esterne" (antieconomicità dell'attività svolta; discrepanze reddituali; inattendibilità dei dati contabili, etc.), o anche in elementi "interni" agli studi di settore medesimi (mancata partecipazione al contraddittorio, assenza di motivazioni difensive concrete, meri riferimenti generici alla non applicabilità degli studi, etc.).

La Cassazione ha confermato tali ipotesi anche recentemente in più di una occasione.

In primo luogo può richiamarsi la sentenza n. 9484/2017, nella quale si evince che lo studio di settore è valido anche se l'impresa ha perso una commessa importante, rilevando, ai fini della validità dell'atto impositivo, i costi crescenti dei dipendenti nonostante la revoca del mandato da parte del cliente (dunque chiaro comportamento antieconomico).

Queste le conclusioni dei supremi giudici: *"nel caso di specie la Commissione regionale, pur dichiaratamente muovendo da tale principio, omette di illustrare (così incorrendo nel denunciato vizio di motivazione) il percorso logico posto a fondamento dell'espresso convincimento della inadeguatezza della motivazione dell'atto impositivo, mancando in particolare di illustrare quali sono - oltre alla risoluzione del mandato Opel - gli "altri elementi" che avrebbero dovuto "indurre l'ufficio a ulteriori indagini e ripensamenti» e, al contempo, mancando di esprimere alcuna compiuta valutazione circa i rilievi che, a fronte di tali elementi, svolge l'ufficio nell'atto impositivo (rilievi specificamente indicati in ricorso con pieno assolvimento dell'onere di autosufficienza)"*.

Nella stessa direzione si pone la successiva sentenza n. 9798/2017 nella quale si evince che è legittimo l'accertamento tramite gli studi di settore se i costi dichiarati dall'azienda risultano assai elevati. In particolare i supremi giudici hanno condiviso la sentenza della CTR che ha dato atto che l'azienda, in sede di contraddittorio, si era astenuta dall'esibire la contabilità aziendale e dal fornire alcuna seria indicazione in grado di superare o contraddire l'ampiezza dello scostamento rilevato dall'ufficio tra il reddito dichiarato e quello risultante dall'applicazione dello studio di settore. Inoltre, è stata sottolineata *"la corroborazione della presunzione di evasione fiscale emergente dall'applicazione dello strumento standardizzato con l'allegazione di ulteriori elementi fattuali tratti dalla concreta gestione societaria, a partire dall'assoluta antieconomicità della stessa, resa manifesta dalla macroscopica incidenza dei costi sostenuti nell'esercizio sul totale dei ricavi, pari, secondo la stessa deduzione del ricorrente, a una percentuale del 96%, tale da integrare un indice di assoluta inverosimiglianza della relativa rappresentazione contabile"*.

Infine, merita di essere richiamata la sentenza n. 9079/2017, nella quale i supremi giudici hanno affermato la legittimità dell'accertamento basato sul solo scostamento dagli studi di settore a carico dell'azienda la cui gestione è risultata antieconomica: *"Nel caso di specie, atteso che la sentenza impugnata ha ritenuto fossero necessari elementi di conforto alle risultanze dello standard, essa non ha fatto buon governo dell'anzidetto riparto dell'onere della prova, che pone a carico dell'ufficio oneri incontestatamente assolti nel caso di specie (applicabilità - pacifica - dello standard e elementi di replica a contestazioni del contribuente, contestazioni nel caso in esame non formulate), né ha tenuto conto in generale degli esiti del contraddittorio (invero, vi è un brano nella sentenza ove si ipotizza il rilievo del contraddittorio mancato). Nel passare a valutare se, nel caso di specie, l'avviso di accertamento desse atto della confutazione degli elementi adottati dalla parte contribuente, la sentenza impugnata non affronta l'argomento, divagando invece sulla sufficienza della motivazione e persino sulla specificità dell'appello, dati precedentemente per scontati attese anche le lunghe citazioni. In definitiva, a un tempo non si ha l'applicazione della "regula iuris" relativa all'idoneità degli studi di settore a fondare l'accertamento ai sensi della giurisprudenza di questa corte che valorizza gli esiti del contraddittorio e si ha un percorso motivazionale del tutto incon-*

gruo e carente sul fatto decisivo della controversia costituito dall'avere o meno l'Amministrazione finanziaria controdedotto sulle osservazioni della parte in sede di contraddittorio. Ne deriva quindi la fondatezza dei predetti primo e secondo motivo, ciò da cui discende che la sentenza va cassata in relazione ai motivi accolti".

Riferimenti normativi

provvedimento n. 106666 del 6 giugno 2017

articolo 39, comma 2, D.P.R. 600/1973

Le novità del D.D.L. crisi d'impresa in tema di accordi di ristrutturazione, piani attestati, concordato preventivo, liquidazione giudiziale e sovraindebitamento

Il presente articolo verte sulle novità introdotte dal D.D.L., attualmente approvato dalla Camera dei Deputati, che delega il Governo alla riforma delle discipline della crisi di impresa e dell'insolvenza. La riforma affronta per la prima volta dalla legge del 1942, in modo integrale la materia, per quanto la riforma susseguitesi negli ultimi 10 anni abbiano già sostanzialmente modificato l'impianto originario. Facendo seguito all'articolo pubblicato sul numero precedente che si era concentrato su gruppi e procedure di allerta, si pone adesso l'attenzione su accordi di ristrutturazione dei debiti e piani attestati di risanamento, concordato preventivo e sovraindebitamento, mettendo in evidenza luci e ombre del provvedimento e soprattutto sviluppando una riflessione in ordine alla illusione che, da sola, una disciplina normativa possa risolvere i problemi, laddove la negoziazione tra le parti e la professionalità dei soggetti coinvolti sono gli ingredienti principali del successo.

Come già segnalato nell'articolo pubblicato nel precedente numero di questa rivista, in data 1° febbraio 2017 la Camera dei Deputati ha approvato il D.D.L. (Camera n. 3671-bis, trasmesso al Senato in data 3 febbraio 2017 n. 2681) che delega il Governo alla riforma delle discipline della crisi di impresa e dell'insolvenza. Il provvedimento ha subito varie modifiche rispetto al D.D.L. presentato dal Ministro della giustizia di concerto con quello dello Sviluppo economico l'11 marzo 2016. Il presente articolo passerà in rassegna le procedure alternative a quella liquidatoria, nonché il sovraindebitamento, mentre la procedura di liquidazione di fallimento e le altre novità introdotte, saranno oggetto di un terzo e ultimo intervento.

Accordi di ristrutturazione dei debiti e piani attestati di risanamento

L'articolo 5, D.D.L. introduce alcuni principi fortemente innovativi volti a favorire l'accesso, in particolare, agli accordi di ristrutturazione (attuale 182-bis, L.F.).

Assai rilevante è l'introduzione del meccanismo previsto dall'articolo 182-septies, L.F. (accordo di ristrutturazione con intermediari finanziari e convenzione di moratoria) per soggetti diversi da banche e intermediari finanziari. Si ricorda che il citato articolo consente che, nell'ambito del confinamento in una categoria di creditori intermediari finanziari caratterizzati da posizione giuridica e interessi economici omogenei, l'accordo venga esteso anche ai non aderenti, a condizione che abbiano aderito soggetti creditori per una percentuale del 75% dei crediti complessivi della categoria stessa.

A questo punto il principio generale dell'istituto, per cui l'accordo vincola solo gli aderenti, trova una eccezione estesa a qualunque categoria alle condizioni dette.

Altro nuovo principio di grande importanza è costituito dalla eliminazione o riduzione del limite del 60% dei crediti previsto dall'articolo 182-bis, L.F., ove il debitore non proponga la moratoria di 120 giorni del pagamento dei creditori estranei, di cui al comma 1 del citato articolo 182-bis, L.F. né richieda le misure protettive (divieto di iniziare o proseguire le azioni cautelari o esecutive) previste dal sesto comma del medesimo articolo.

Questi principi rispondono alle criticità principali lamentate nel corso dell'applicazione dell'istituto, rispetto al quale queste rigidità determinavano problematiche di enorme rilevanza operativa.

Resta da vedere come verranno in concreto declinate nel decreto delegato, ma non vi è dubbio

che, in particolare, il superamento del principio generale della portata obbligatoria dell'accordo nei confronti dei soli aderenti, può consentire di superare posizioni pregiudizialmente ostili di soggetti in posizioni di conflitto di interesse e non collegate a ragioni di stretta convenienza economica, trascinando con se tutto il ceto creditorio, in maggioranza orientato favorevolmente all'accordo, introducendo una maggior manovrabilità dell'istituto soprattutto nelle ipotesi di continuità aziendale.

A queste principali novità, si aggiungono:

- l'assimilazione dalla disciplina delle misure protettive degli accordi di ristrutturazione dei debiti a quella prevista per la procedura di concordato preventivo;
- estendere gli effetti dell'accordo ai soci illimitatamente responsabili, alle medesime condizioni previste nella disciplina del concordato preventivo;
- oltre all'obbligo della forma scritta, data certa e contenuto analitico del piano attestato e la rinnovazione delle attestazioni in caso di modifica del piano.

Senza dubbio risponde a una logica di armonizzazione introdurre un'unica procedura per la disciplina delle misure protettive, rispetto all'attuale doppio binario, visto che oggi è possibile sia ottenere l'*automatic stay* con la procedura specificamente prevista nel comma 6, articolo 182-bis, L.F. sia accedendo a un accordo di ristrutturazione, previa presentazione di una domanda prenotativa ai sensi dell'articolo 161, comma 6, L.F.

Anche la possibilità di estendere gli effetti dell'accordo ai soci illimitatamente responsabili, alle medesime condizioni previste nella disciplina del concordato preventivo, consente una maggior utilizzabilità dello strumento.

Il concordato preventivo

In tema di concordato preventivo va preliminarmente rimarcato che nell'iniziale impostazione del D.D.L., era stato eliminato il concordato liquidatorio. Tale previsione è stata modificata nel testo approvato, introducendo una più saggia ipotesi di concordato liquidatorio condizionato alla soddisfazione minima del 20% per i chirografi e se è previsto l'apporto di risorse esterne che aumentino in misura apprezzabile la soddisfazione dei creditori. Si è tornati all'originale impostazione suggerita dalla Commissione Rordorf. Ciò detto, dalla impostazione generale che i principi dettati vanno delineando, appare emergere un quadro complessivo che va verso un allontanamento dal concetto di autonomia creditori/debitori.

Si torna a una disciplina che appare reintrodurre un ruolo invasivo dell'Autorità giudiziaria, secondo un perimetro certamente più ampio da quello disegnato dalla Cassazione che aveva, dopo i contrasti registrati in giurisprudenza, coniato la figura della fattibilità giuridica, quale confine della materia sindacabile dal Tribunale nelle varie fasi del concordato (ammissione, revoca dell'ammissione, omologazione), rispetto al complementare concetto di fattibilità economica, di totale competenza dei creditori.

È esemplare, in questo senso, l'introduzione di 3 principi nel disegno originario e in parte modificati nel testo approvato.

In primo luogo è stabilito di fissare le modalità di accertamento della veridicità dei dati aziendali e di verifica della fattibilità del piano, nonché determinare l'entità massima dei compensi ai professionisti, da commisurare all'attivo dell'impresa soggetta a procedura. Nella versione approvata è stata aggiunta una condizione al riconoscimento della prededucibilità di tali compensi all'apertura della procedura ai sensi dell'articolo 163, L.F.

Con provvidenziale tempismo è stata modificata l'originaria formulazione del principio che sanciva l'obbligatorietà della suddivisione in classi, sostituendolo con l'individuazione dei casi in cui la suddivisione in classi deve essere obbligatoria.

Ancora più che opportuna l'aggiunta dell'inciso finale al principio che prevede la determinazione dei poteri del Tribunale, con particolare riguardo alla fattibilità del piano, attribuendo anche poteri di verifica in ordine alla fattibilità economica, (ed ecco l'inciso all'origine assente) tenendo conto dei rilievi del commissario giudiziale.

Francamente riaffermare il potere del Tribunale sulla fattibilità economica, significa tradire in ma-

niera radicale l'impostazione impressa alla riforma e del resto il combinato disposto nel sopra citato principio che stabilisce da una parte la fissazione delle modalità di accertamento della veridicità dei dati aziendali e della fattibilità e dall'altra la determinazione dei compensi, costituisce un chiaro quadro programmatico della riforma: si è individuato nei professionisti che costruiscono il piano e negli attestatori i colpevoli.

L'idea è stata, quindi, quella di introdurre da una parte correttivi sul tema professionisti e, nel contempo, più poteri al Tribunale. Si dubita che questa sia la soluzione del problema.

La notazione è volutamente polemica, fermo restando che i professionisti devono con onestà intellettuale fare autocritica sia su casi di eccessivo lassismo nel rilascio di attestazioni sia sui casi in cui i compensi sono apparsi eccessivi, specie se si considera che sono addossati sul ceto creditorio. Fatta l'autocritica però, va anche sgombrato il campo da evidenti pregiudizi.

L'attestatore non può essere "il colpevole". L'analisi svolta dall'attestatore ha una natura probabilistica. Se il principio delle "modalità" significa che il Legislatore deve ancorare tali modalità a criteri di prassi condivise, fondate sulla scienza aziendale e ragionieristica, onde garantire l'esonero da responsabilità, allora siamo sulla strada giusta, ma se l'individuazione di tali modalità deve divenire il capestro per individuare le responsabilità, al fine di introdurre un regime di terrore, allora è bene sapere che un professionista serio mai si lascerà sottoporre a un tale capestro. Tanto vale, come sostenuto da alcuni, eliminare l'attestazione.

Sui compensi, qualche economista, assolutamente privo della conoscenza dei meccanismi economici che regolano i mercati professionali, ha raccontato che le tariffe erano uno dei principali strumenti corporativi che contraddistinguevano le professioni in Europa.

Dimenticando di dire che esistevano già esperienze in cui era stato constatato sul campo che l'assenza di un ancoraggio a criteri, nelle prestazioni professionali di alta qualità, lasciando alla mera negoziazione delle parti la fissazione dei compensi professionali, aveva portato a un forte aumento degli stessi (è il noto caso dei notai olandesi), poiché in tali prestazioni i prezzi veicolano informazioni sulla qualità professionale e questi non funzionano secondo i criteri di variabilità tipici del modello di domanda e offerta dell'economia classica.

Seguendo questi illustri economisti il Legislatore italiano ha abolito le tariffe, eliminando così anche i tetti massimi. Di chi è la colpa dei professionisti o dell'ignoranza?

I professionisti sono ben favorevoli alla reintroduzione di tariffe per alcune funzioni professionali, ma lo si fa per un meditato ragionamento economico o con uno scopo punitivo?

Sul tema delle classi è evidente che l'obbligatorietà avrebbe introdotto un nuovo elemento di giudizio che poteva rivelarsi arbitrario in sede di ammissione, per cui fortunatamente anche su questo è stata fatta marcia indietro.

Si ritiene che fino a quando si cercherà per via normativa di inseguire il fenomeno "impresa in crisi" cercando di ingabbiarlo, non ci sarà speranza di far funzionare le ristrutturazioni di impresa. Il successo non può che passare da un modello ancora più marcatamente negoziale, nel quale la norma sia una cornice da riempire con la prassi, in cui il ruolo dei creditori non sia quello di spettatori chiamati solo a esprimere un consenso o dissenso, pensando a essi come i soggetti deboli che devono essere protetti dai Tribunali, ma che costoro agiscano come soggetti professionali e consapevoli che si affidino a professionisti per rappresentarli in una dinamica di negoziazione con il debitore, già in fase di costruzione del piano: questo è il vero senso delle "classes" nel *chapter 11*.

In un quadro del genere, il modello delineato nel sovraindebitamento, in cui un ente terzo, non giurisdizionale, l'organismo di composizione della crisi, nomina un mandante nella figura del gestore della crisi, chiamato ad attestare il piano e successivamente a vigilare su di esso, può essere il modello vincente anche per i concordati preventivi.

L'organismo può, nella fase di elaborazione del piano a opera dei professionisti designati dal debitore, essere il luogo di questa negoziazione e confronto, durante la costruzione del piano.

Non si vede alcuna contraddizione nella figura dell'attestatore/commissario nominato dall'organismo di composizione della crisi, anzi è una figura che costituisce una equilibrata sintesi tra chi

vuole abbandonare la figura dell'attestatore, per concentrare tutto sul commissario e chi ritiene l'attestatore necessario onde evitare che il giudizio di fattibilità economica finisca con l'essere un giudizio, forzatamente arbitrario, dei Tribunali.

Le motivazioni che appaiono deporre a favore di queste ipotesi sono molte.

La nomina da parte di un ente terzo dell'attestatore/commissario, non più nominato dal debitore, con evidente rischi sotto il profilo dell'indipendenza, ma nemmeno nominato dal Tribunale. Se è giusto che i professionisti facciano autocritica, è del pari giusto evidenziare che alcuni giudici delegati e Tribunali, consapevoli della china sdruciolevole che può prendere un concordato, specie se in continuità, hanno assunto approcci eccessivamente burocratici e auto-conservativi, piuttosto che approcci realmente tesi a valutare l'interesse economico dei creditori. Del resto se si blocca un concordato non c'è la prova contraria, ma se va avanti e naufraga, allora il Tribunale rimane esposto ai venti dei giudizi, spesso più di pancia che di ragione, dei creditori. Cosa di meglio allora se non nominare professionisti che assecondino l'approccio burocratico, facendosi essi stessi mandarini dell'imperatore?

Sono professionisti indipendenti costoro? Stanno operando nell'interesse dei creditori o di altro?

Allora sono giuste le critiche ai professionisti, ma le analisi vanno condotte in tutti i sensi, perché essere corporativi non porta al risultato di minimizzare il danno ai creditori e alla salvaguardia delle continuità aziendali (e con essa dei posti di lavoro). Si deve allargare il campo a tutte le visioni corporative: professionisti, magistratura e imprese.

I principi sono abbastanza ampi nel D.D.L. per consentire diversi esiti, si spera che il Legislatore delegato eserciti questa ampiezza con equilibrio, ci sia però consentito dubitarne, vista la tendenza ad assecondare i cattivi umori, piuttosto che perdere consenso seguendo la logica.

Fatta questa ampia, ma doverosa digressione, si torna all'analisi del D.D.L..

Le ulteriori modifiche apportate, vanno nel senso di raccogliere alcune giuste sollecitazioni derivanti dalla dottrina e in altri casi di dare una conferma legislativa ad alcuni principi stabiliti dalla giurisprudenza consolidatasi nel tempo.

In questa sede verranno enunciati solo i principi che si ritengono di maggiore rilevanza.

Viene prevista una disciplina relativa al diritto di voto dei creditori privilegiati il cui pagamento sia dilazionato e dei creditori soddisfatti con utilità diverse dal denaro, è noto che in tali casi sono emerse posizioni differenti in ordine alla quantificazione del credito per il quale il voto deve essere espresso.

Viene altresì previsto che vada complessivamente ridisegnata la disciplina dei provvedimenti che riguardano i rapporti pendenti.

Tra le finalità che il D.D.L. si propone, vi sono anche quelle volte a integrare l'ipotesi di continuità aziendale, esplicitando la possibilità già ammessa dalla giurisprudenza di dilatare la moratoria annuale per il pagamento dei privilegiati prevista nell'articolo 186-*bis*, L.F. previo riconoscimento del diritto di voto, estendendo questa possibilità nei concordati misti, seppure a condizione che possa ritenersi, a seguito di una valutazione in concreto del piano, che i creditori vengano soddisfatti in misura prevalente dal ricavato prodotto dalla continuità aziendale. Certamente, però, la novità più rilevante è il chiarimento in ordine alla applicabilità della disciplina relativa al concordato in continuità, anche ai piani che prevedano affitti di azienda, anche se stipulati prima della presentazione della domanda di concordato.

Come noto assai controversa è, anche attualmente, la questione relativa agli affitti di azienda e davvero le interpretazioni variano da Tribunale a Tribunale determinando uno scenario a macchia di leopardo, in cui prima di confezionare un piano va conosciuto l'orientamento del singolo Tribunale, situazione non proprio agevole, vista l'importanza delle conseguenze.

Si condivide l'intervento volto a definire meglio i contorni della fase di esecuzione del concordato, anche introducendo la legittimazione del commissario giudiziale a richiedere al risolutore, per quanto su richiesta di un creditore.

È previsto altresì un intervento teso a riordinare le varie tipologie di finanziamento, in particolare riconoscendo la stabilità della prededuzione dei finanziamenti autorizzati, salvo il caso di atti in

frode, con ciò riconoscendo che l'orientamento dei Tribunali ha avuto una notevole forza dissuasiva rispetto alla disponibilità di finanziamento da parte delle banche. Va altresì rimarcato che a ciò si aggiunge un relevantissimo problema e cioè la necessità di appostazione di rilevanti riserve, a fini di vigilanza, a fronte di tali finanziamenti effettuati, anche quando la prededucibilità offre una garanzia più che sufficiente per garantire l'integrale recupero della finanza erogata. Una seria riflessione da parte del Legislatore e degli organi di vigilanza va fatta su questa relevantissima criticità, senza la rimozione della quale, ogni adattamento della disciplina può rivelarsi del tutto inutile.

A ridefinire l'istituto del concordato preventivo è l'articolo 6 del Disegno di Legge, che al comma 1 si occupa delle questioni che hanno preceduto, mentre nel secondo comma delinea principi e criteri direttivi cui il Legislatore delegato dovrà attenersi, nell'esercizio della delega, nel caso di procedure riguardanti società.

Proprio con riferimento al caso specifico delle società, che è poi quello largamente maggioritario nella prassi, viene precisato che vengano esplicitati presupposti, legittimazione ed effetti dell'azione sociale di responsabilità e di quella dei creditori sociali nel concordato preventivo, questione ancora largamente dibattuta in dottrina e non delineata in giurisprudenza. Si introduce un principio teso a dissuadere gli organi societari da comportamenti dilatori e ostruzionistici, pena la nomina di un amministratore provvisorio da parte del Tribunale.

Altra questione spinosa, che dovrà meglio essere specificata in sede di esercizio della delega, riguarda l'effettuazione di operazioni straordinarie (di trasformazione, fusione o scissione poste in essere nel corso della procedura), per le quali appare necessario introdurre una normativa di coordinamento tra le discipline del concordato preventivo e quella civilistica e che riguardano le opposizioni dei creditori, la irreversibilità degli effetti di queste operazioni anche in caso di risoluzione o annullamento di una procedura di concordato, l'esclusione del diritto di recesso del socio, qualora la società effettui una di tali operazioni straordinarie.

Sovraindebitamento

Il disegno di legge dedica al capitolo del sovraindebitamento l'articolo 9. Nella relazione al disegno di legge viene rilevato come ancora questo strumento appaia poco utilizzato, mentre il Legislatore affida negli intenti a questo istituto una importante funzione volta a consentire ai soggetti in difficoltà una ripartenza, oltre a smobilizzare situazioni ormai paralizzate che nessun vantaggio recano al ceto creditorio.

Per questo motivo in primo luogo si prevede la possibilità di estendere la procedura ai soci illimitatamente responsabili che a oggi, in quanto fallibili per estensione, anche se non imprenditori, non possono accedervi.

Oltre a ciò, rilevando come siano diffuse le situazioni in cui all'interno dei nuclei familiari sia difficile distinguere le posizioni dei singoli componenti, isolando le relative masse passive, il provvedimento mira a individuare criteri di coordinamento nella gestione di tali procedure.

È certamente sentita l'esigenza di disciplinare le soluzioni dirette a promuovere la continuità che, al momento, in assenza di qualsivoglia regolamentazione, soprattutto nei casi in cui siano coinvolte imprese non fallibili di una certa dimensione (caso delle imprese agricole), devono mutuare dagli istituti propri del concordato preventivo soluzioni relative a contratti pendenti, finanziamenti funzionali alla continuità, in totale assenza di misure protettive, che il disegno di legge si propone di introdurre anche nelle procedure di sovraindebitamento.

È evidente che attualmente si lavora in un quadro di grande incertezza.

Viene altresì introdotta una ipotesi che, per la sua peculiarità, chiarisce in modo definitivo lo spirito di queste procedure e cioè la tutela del debitore meritevole, cosicché qualunque situazione deve essere interpretata alla luce di questa finalità:

"consentire al debitore meritevole, che non sia in grado di offrire ai creditori alcuna utilità, diretta o indiretta, nemmeno futura, di accedere all'esdebitazione solo per una volta, fatto salvo l'obbligo di pagamento del debito entro 4 anni, laddove sopravvengano utilità".

L'idea del Legislatore è quella per cui un soggetto indebitato è in ogni caso una criticità di cui la collettività in qualche modo deve farsi carico, poiché esso è un problema da gestire, la cui situazione non può essere unicamente affidata alle azioni dei singoli creditori, ma che deve trovare, nell'ambito di una gestione negoziale, una cabina di regia, che, oltre ad essere il luogo di verifica della effettiva meritevolezza, sia luogo di trasparenza e di ricerca della migliore delle soluzioni possibili per il ceto creditorio.

In effetti nei principi e criteri esposti nell'articolo 9, non si fa riferimento al concetto di meritevolezza e di come debba essere in concreto declinato questo concetto, ma nella relazione al disegno di legge viene precisato che tra una visione più rigida e una più duttile, ha prevalso la seconda, per cui si è preferito non individuare in positivo limiti stringenti, che mal si sarebbero adattati alla infinita varietà di situazioni, ma solo individuare, in negativo, la preclusione dell'accesso alla procedura ai soggetti già esdebitati nei 5 anni precedenti o che abbiano beneficiato già due volte dell'esdebitazione, o ancora nei casi di acclarato compimento di atti in frode.

In chiusura di questo paragrafo due principi importanti.

In primo luogo la possibilità, nell'ambito del piano del consumatore, di comprendere ristrutturazioni dei crediti derivanti da contratti di finanziamento con cessione del quinto dello stipendio o della pensione e dalle operazioni di prestito su pegno.

Molto spesso in queste situazioni, l'impossibilità di procedere a queste ristrutturazioni, rende impossibile l'attivazione di una procedura, in quanto tali crediti esauriscono tutte le utilità disponibili. Collegato a questo il principio che prevede che nella relazione dell'organismo di cui all'articolo 9, comma 3-bis, L. 3/2012, sia indicato se il soggetto finanziatore, ai fini della concessione del finanziamento, abbia tenuto conto del merito creditizio del richiedente, valutato in relazione al suo reddito disponibile, dedotto l'importo necessario a mantenere un dignitoso tenore di vita.

Nel quadro della complessiva lettura di meritevolezza, interpretata in modo più ampio, come sopra visto, il giudice potrà intervenire, ammettendo la possibilità di sciogliere dagli impegni assunti il debitore, consentendo di canalizzare le risorse liberatesi sulla intera massa dei creditori, anche alla luce di comportamenti del finanziatore, che per quanto fuori da ipotesi di illegittimità, abbiamo tenuto conto di una mera capacità di rientro del debitore e non della circostanza che quella capacità di rientro doveva essere letta alla luce della possibilità di garanzia di una vita dignitosa.

È chiaro che la coperta è sempre un po' corta, in quanto il rischio di una tale norma è l'impossibilità delle famiglie di accesso al finanziamento, poiché i finanziatori alla luce di questa disciplina e della potenziale instabilità delle garanzie acquisite, ben difficilmente saranno disponibili a offrire elasticità di cassa alle famiglie. Ciò detto va anche rilevato come potrebbe essere lo stesso finanziatore a proporre una soluzione che si incardini già all'interno della procedura, cosicché nei casi in cui la finanza sia strumentale al superamento della situazione di difficoltà, lo stesso finanziamento possa essere munito di una protezione.

Come si vede la capacità di utilizzare lo strumento negoziale consente di trovare soluzioni, fino a oggi inimmaginabili, ma sul piano culturale tutti gli operatori sono ancora sicuramente indietro.

Conclusioni

Si è tratteggiato un quadro a luci e ombre, del resto come sempre, poiché immaginare la legislazione perfetta è solo un'ipotesi di scuola. Il vero obiettivo per far funzionare tutti questi istituti, non può che passare attraverso un processo di continuo arricchimento culturale di tutti i soggetti coinvolti e dalla condivisione di prassi, che possano condurre a una maggiore uniformità di comportamenti.

L'incertezza del diritto non aiuta le soluzioni alle soluzioni di crisi.

Riferimenti normativi

articolo 161, 163 e 182-septies, L.F.

articolo 9, L. 3/2012

Finanza prededucibile articolo 182-quater e quinquies L.F.

Con l'introduzione degli articoli 182-quater e 182-quinquies, L.F. si è introdotto un sistema organico di norme che regolano il ricorso alla nuova finanza da parte dell'impresa in crisi a seconda della fase della procedura (concordataria o di accordo di ristrutturazione) in cui il finanziamento interviene. I tratti distintivi della disciplina sono la prededucazione e la verifica da parte del Tribunale. Il riconoscimento della prededucazione da parte del Tribunale configura una indubbia forma di tutela preventiva per il finanziatore. La verifica del Tribunale si sostanzia nell'effettivo riscontro dell'erogazione del finanziamento e/o della sua inclusione nel piano concordatario e nella valutazione di congruità e utilità tendenziale e attuale del finanziamento in relazione allo svolgimento della procedura. In questo intervento ci occuperemo delle varie tipologie di finanziamento all'impresa in crisi previste dalla norma fallimentare

Nell'ordinamento italiano non esisteva, fino all'introduzione dell'articolo 182-quater, L.F. (a opera del D.L. 78/2010, convertito in L. 122/2010) una disciplina dedicata ai finanziamenti all'impresa in crisi. La norma ha previsto una serie di regole incentivanti affidate al meccanismo della prededucazione mediante il quale si è cercato di rafforzare la tutela dei soggetti¹ che accettino di erogare nuova finanza a imprese in crisi al fine di ampliare il ricorso alle procedure negoziali di soluzione della crisi alternative al fallimento.

Le linee guida dell'intervento che hanno reso possibile il raggiungimento di tale obiettivo possono sintetizzarsi:

- nella certezza di restituzione del credito mediante il riconoscimento della prededucazione;
- nella stabilità dei finanziamenti erogati e delle eventuali garanzie che li assistono sottraendoli alle azioni revocatorie ex articolo 67, lettera d), e), L.F.;
- nell'esonero dal rischio di responsabilità sotto il profilo civilistico dell'abusiva concessione del credito e quello penalistico della bancarotta ex articolo 217-bis, L.F.

L'attenzione posta dal Legislatore al finanziamento delle imprese in crisi, avviata per l'appunto con il D.L. 78/2010, convertito in L. 122/2010, e proseguita nei successivi interventi di riforma della Legge Fallimentare (in particolare il D.L. 83/2012, convertito in L. 134/2012 e D.L. 83/2015, convertito in L. 132/2015) è sfociata in un sistema organico di norme che regolano il ricorso alla nuova finanza da parte dell'impresa in crisi a seconda della fase della procedura (concordataria o di accordo di ristrutturazione) in cui il finanziamento interviene.

Inizialmente, con il D.L. 78/2010 (convertito in L. 122/2010), è stato introdotto l'articolo 182-quater, L.F. che prevede i finanziamenti in corso di esecuzione di un concordato preventivo o di un accordo di ristrutturazione omologato, riconoscendone la prededucibilità (per effetto della L. 134/2012, che ha convertito con modificazioni il D.L. 83/2012, da chiunque siano erogati).

Sempre per effetto del D.L. 78/2010 sono stati introdotti i finanziamenti c.d. ponte, che (così come risulta anche a seguito delle modifiche apportate dalla riforma del 2012) sono quelli erogati in funzione della presentazione della domanda di ammissione alla procedura di concordato preventivo o della domanda di omologazione dell'accordo di ristrutturazione e per i quali la prededucazione è ancorata o a un'espressa disposizione contenuta nel provvedimento di ammissione alla procedura di concordato preventivo o all'omologazione dell'accordo di ristrutturazione.

La disciplina della finanza interinale è invece il risultato della riforma del 2012², quando è stato introdotto l'articolo 182-quinquies, L.F. (a opera dell'articolo 33, D.L. 83/2012, convertito in L.

¹ In assenza di qualsivoglia specificazione, ma anche alla luce dell'esplicita previsione di cui al comma 1, articolo 182-quater, L.F., irrilevanti devono ritenersi la forma negoziale a tal fine utilizzata e l'identità del finanziatore. Il D.L. 83/2012, convertito in L. 134/2012 ha, infatti, abrogato il precedente riferimento alle banche e agli intermediari finanziari.

² Essendo prima prospettabile solo il ricorso alla norma generale dell'articolo 167, L.F. in combinato con l'articolo 111, L.F.

134/2012), il quale al comma 1 prevede che il Tribunale, dopo il deposito del ricorso ex articolo 161, comma 6, L.F. – anche prima del deposito del piano o della proposta – possa autorizzare il debitore a contrarre nuovi finanziamenti prededucibili qualora un professionista dotato dei requisiti ex articolo 67, comma 3, lettera d), L.F. ne attesti la funzionalità alla miglior realizzazione dell'interesse dei creditori.

Anche nella riforma del 2015, con l'articolo 1, D.L. 83/2015, convertito in L. 132/2015, il Legislatore è tornato nuovamente sulla disciplina del finanziamento dell'impresa in crisi, con la modifica parziale dell'articolo 182-quinquies, comma 1, L.F. e, soprattutto, con l'introduzione di una nuova tipologia speciale di finanziamento interinale urgente finalizzato ad assicurare l'esercizio dell'azienda in situazioni di urgenza limitate al periodo necessario a predisporre il piano e la proposta concordatari, l'omologazione dell'accordo di ristrutturazione o a perfezionare le trattative per articolare una proposta di accordo.

Il Legislatore ha, quindi, delineato, negli articoli 182-*quater* e 182-*quinquies*, L.F., una disciplina tendenzialmente completa del finanziamento dell'impresa in crisi, i cui tratti distintivi essenziali sono due: la prededucazione e la presenza di una verifica da parte del Tribunale. Sul punto proprio la relazione illustrativa al D.L. 78/2010 precisa come - a tutela della massa dei creditori - la prededucazione sia riferibile "solo con riferimento agli strumenti di risanamento configurati dalla nuova Legge Fallimentare che prevedono l'intervento dell'autorità giudiziaria." Per tale ragione i finanziamenti disciplinati dall'articolo 182-*quater*, L.F. riguardano solo le ipotesi di concordato preventivo e di accordo di ristrutturazione e non, invece, il piano attestato, esente, a differenza dei primi, da qualsiasi tipo di controllo giudiziale.

I finanziamenti in corso di esecuzione del concordato preventivo o di un accordo di ristrutturazione omologato (c.d. finanziamenti alla ristrutturazione)

L'articolo 182-*quater*, comma 1, L.F. riconosce espressamente la prededucazione di cui all'articolo 111, L.F. ai finanziamenti erogati in esecuzione di un concordato preventivo ovvero di un accordo di ristrutturazione del debito omologato.

Si tratta, all'evidenza, di finanziamenti erogati nella fase in cui il debitore è chiamato ad adempiere alle obbligazioni assunte nella proposta concordataria o nell'accordo di ristrutturazione al fine di consentire all'impresa di conservare la sua normale operatività (nell'ipotesi di piano in continuità) o di procedere alla liquidazione (nell'ipotesi di piano liquidatorio che prevede la cessazione dell'attività).

La norma desta, tuttavia, alcuni dubbi in merito al proprio ambito applicativo.

A differenza di quanto l'articolo 182-*quater*, comma 2, L.F. prevede per i finanziamenti-ponte, la norma di cui al comma 1 non richiede che il finanziamento sia previsto dal piano di concordato, non viene pertanto precisato il rapporto tra la nuova finanza e il piano economico-finanziario alla base della manovra di risanamento.

Ritenere, di converso, che la disposizione vada intesa nel senso di prescrivere l'inclusione degli elementi del finanziamento nella proposta concordataria (specificandone importo, scadenza, termini economici e modalità di rimborso, nonché eventuali garanzie), e la sua ricomprensione nel piano economico-finanziario, potrebbe andare al di là dello scopo della norma travalicandone la portata operativa. È evidente, però, che il beneficio della prededucazione nel caso di successivo fallimento, oltre all'esenzione da revocatoria e alla liceità penale, saranno accordabili unicamente ai finanziamenti che si possano qualificare come erogati "in esecuzione" del piano.

Pertanto, proprio la previsione di tali finanziamenti nel piano e la puntuale indicazione delle caratteristiche degli stessi, costituiscono requisiti imprescindibili ai fini dell'applicazione della disposizione in esame.

Si può, inoltre, ritenere "esecutivo" il finanziamento che il finanziatore è tenuto a concedere, immediatamente per effetto dell'omologazione del concordato o dell'accordo di ristrutturazione, mentre non lo è quello che il finanziatore si riserva di concedere in base a una valutazione più o meno discrezionale.

La specifica menzione di tali finanziamenti nel piano si configura inoltre quale unico criterio per distinguere questi finanziamenti da qualunque altro credito erogato dopo l'omologazione del concordato/accordo di ristrutturazione³.

A riguardo si è pronunciato il Tribunale di Milano che con decreto del 23 settembre 2013⁴, ha dichiarato la natura concorsuale e non prededucibile dei finanziamenti concessi successivamente al provvedimento di omologazione.

Il Tribunale in tale occasione ha precisato che la disposizione di cui al comma 1, articolo 182-*quater*, L.F., non riconosce la prededucibilità a qualunque credito da finanziamento sorto nel corso dell'esecuzione del concordato ma richiede che il finanziamento sia effettuato in esecuzione del concordato, ossia che il finanziamento sia puntualmente previsto nel piano concordatario omologato.

I finanziamenti in funzione del concordato preventivo o di un accordo di ristrutturazione omologato (c.d. finanziamenti ponte)

L'articolo 182-*quater*, comma 2, L.F. regola l'ipotesi di finanziamento concesso in funzione della presentazione della domanda di concordato preventivo. La norma dispone che sono considerati prededucibili

"i crediti derivanti da finanziamenti erogati in funzione della presentazione della domanda di ammissione alla procedura di concordato preventivo o della domanda di omologazione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti, qualora i finanziamenti siano previsti dal piano di cui all'articolo 160 o dall'accordo di ristrutturazione e purché la prededuzione sia espressamente disposta nel provvedimento con cui il Tribunale accoglie la domanda di ammissione al concordato preventivo ovvero l'accordo sia omologato".

Si tratta, a titolo esemplificativo e non esaustivo, di quei finanziamenti, da chiunque erogati, effettuati per garantire la solvibilità di una società fino al momento in cui il proprio patrimonio potrà essere protetto dalle aggressioni dei creditori (attraverso il deposito della domanda prenotativa), oppure per far fronte al pagamento:

- delle spese dei professionisti che assistono la società nella predisposizione del piano e del ricorso;
- delle spese di giustizia ex articolo 163, comma 2, n. 4, L.F.;
- di fornitori strategici senza i quali l'impresa cesserebbe di operare;
- degli stipendi dei dipendenti per garantire la continuità aziendale, ossia di tutte quelle spese che trovano la loro funzionalità nel garantire la possibilità di poter depositare il ricorso di concordato preventivo o l'accordo di ristrutturazione.

Si evidenzia che tali finanziamenti dovrebbero coprire solo il periodo necessario al perfezionamento del percorso che porta alla presentazione della domanda, non il periodo successivo. La finanza-ponte è ritenuta funzionale in quanto ha consentito o agevolato la possibilità di giungere alla conclusione di tale percorso.

Al di là del tenore letterale della locuzione del comma 2, tale conclusione trova conferma nel fatto che è la disponibilità di nuove risorse finanziarie a favore della società a sancire la funzionalità del finanziamento rispetto al sostegno dell'impresa nella fase prodromica all'apertura della procedura. Parte della dottrina ritiene che la locuzione, benché potrebbe essere utilizzata in senso atecnico, è da intendersi nel senso che i crediti discendenti dal finanziamento sono già certi, liquidi ed esigibili⁵. Ulteriore argomentazione a sostegno della necessaria preventiva erogazione del finanziamento, è rinvenibile all'articolo 182-*quater*, comma 5, L.F. il quale prevede che i crediti sorti per effetto della concessione della finanza-ponte non attribuiscono il diritto di voto. Ciò presuppone che i finanziatori sono titolari di un credito già sorto e portatori di un evidente interesse all'approvazione della

³ Linee-guida per il finanziamento delle imprese in crisi, pag. 62.

⁴ Tribunale di Milano, 23 settembre 2013, in www.ilcaso.it

⁵ S. Tersilla, "La prededucibilità è un reale incentivo al finanziamento delle imprese in concordato preventivo?", in *Il Diritto fallimentare e delle società commerciali*, 2012, 3-4/1, pag. 352

procedura, in quanto il loro credito è idoneo a essere integralmente rimborsato. Il rischio che il finanziatore assume viene compensato con la prededucibilità del diritto di credito.

La meritevolezza dell'operazione risiede nel fatto che il finanziamento ha facilitato in modo imprescindibile l'accesso alla procedura, in assenza di quel finanziamento il tentativo sarebbe stato vano. Da tali considerazioni si evince agevolmente che finanziamenti erogati al fine di estinguere altre passività non hanno la caratteristica di funzionalità⁶ e non possono essere tutelati dall'ordinamento, diversamente ragionando si produrrebbe la trasformazione di una passività concorsuale in una passività prededucibile⁷.

La formulazione della norma porta inoltre a escludere la prededucibilità di un finanziamento strumentale all'attuazione del piano, poiché l'obiettivo dell'erogazione non è, da un punto di vista prospettico, la sistemazione complessiva della crisi, ma in modo più specifico la possibilità di presentare domanda per accedere al concordato. Diretta conseguenza di ciò è che la funzionalità non può dipendere dal successo del piano.

Come già anticipato, il carattere funzionale non rappresenta l'unica condizione affinché un credito sorto prima della presentazione della domanda di concordato possa godere della prededucazione. Ai fini dell'attribuzione della qualifica di prededucibile il finanziamento deve essere previsto nel piano e il Tribunale deve aver concesso la prededucazione con il decreto di ammissione alla procedura.

In riferimento al primo requisito (previsione dei finanziamenti nel piano), è opportuno rilevare che tali finanziamenti sono concessi ed erogati prima dell'inizio della procedura e prima della presentazione della domanda stessa.

La previsione dei finanziamenti-ponte implica non solo che questi vanno enucleati nei loro elementi essenziali, ma che devono essere analiticamente descritti, in modo tale che l'esperto e a maggior ragione il Tribunale, possano apprezzarne la funzionalità richiesta dalla legge.

L'attestatore dovrà non solo prendere esplicita posizione sul finanziamento-ponte rispetto alla sua funzionalità, ma anche rispetto alla rimborsabilità nel corso del piano.

La seconda condizione per il riconoscimento della prededucibilità presuppone che la stessa deve essere espressamente disposta dal Tribunale nel decreto di ammissione al concordato, ex articolo 163, L.F..

La forma di controllo che il Tribunale è chiamato a eseguire è di duplice natura:

- formale, attraverso l'effettivo riscontro dell'erogazione del finanziamento e della sua inclusione nel piano concordatario;
- sostanziale con una valutazione di congruità e utilità tendenziale e attuale del finanziamento in relazione allo svolgimento della procedura e all'esecuzione del concordato.

La concessione della prededucazione da parte del Tribunale configura una indubbia forma di tutela preventiva per il finanziatore anche se la possibilità di accedere ai finanziamenti-ponte è stata una chance praticamente mai fruita dagli imprenditori, a causa delle notevoli incertezze legate all'attribuzione della prededucibilità ai crediti da finanziamento. La circostanza per cui l'erogazione del credito deve essere anteriore al deposito della domanda, comporta che il finanziatore si troverà costretto ad adempiere alla propria prestazione senza avere alcuna certezza in ordine alla effettiva attribuzione della prededucibilità.

I finanziamenti nel corso della procedura di concordato preventivo o di un accordo di ristrutturazione omologato (c.d. finanziamenti interinali)

Ai sensi degli articoli 182-*quinquies*, comma 1, e 161, comma 6, L.F., il debitore che presenta una domanda di ammissione al concordato preventivo, anche con riserva, o una domanda di omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti ai sensi dell'articolo 182-*bis*, comma 1, L.F. o una proposta di accordo ai sensi dell'articolo 182-*bis*, comma 6, L.F. nelle more dell'adozione del decreto di ammissione, può chiedere al Tribunale di essere autorizzato a contrarre finanziamenti prededucibili ai sensi dell'articolo 111, L.F..

⁶ In merito alla funzionalità del credito cfr. Cassazione civile, sez. I, 17/04/2014, n. 8958, in www.ilcaso.it,

⁷ L. Stanghellini, "Finanziamenti-ponte e finanziamenti alla ristrutturazione", in *Il Fallimento e le altre procedure concorsuali*, 2010, 12, pag. 1348.

L'autorizzazione può riguardare anche finanziamenti individuati soltanto per tipologia ed entità e non ancora oggetto di trattative, ai sensi dell'articolo 182-*quinquies*, comma 2, L.F. Inoltre, il debitore può chiedere di essere abilitato al rilascio di pegno o ipoteca a garanzia della restituzione (182-*quinquies*, comma 3, L.F.).

In ogni caso, sarà necessario che un professionista designato dal debitore, in possesso dei requisiti di cui all'articolo 67, comma 3, lettera d, L.F., verificato il complessivo fabbisogno finanziario dell'impresa sino all'omologazione, attesti che tali finanziamenti sono funzionali alla migliore soddisfazione dei creditori.

Tale disposizione ha introdotto la fattispecie della c.d. "finanza interinale", che nasce per anticipare la tutela dell'impresa e del finanziatore, conferendo definitiva certezza *ex ante* al riconoscimento della prededucibilità, poiché questa è autorizzata dal Tribunale in un momento anteriore al sorgere del credito stesso.

L'ambito temporale della disciplina è chiaramente indicato dalla norma, la quale prevede, quale termine iniziale per la sua applicazione, il momento di presentazione della domanda, e quale termine ultimo l'omologazione.

Il finanziamento, pertanto, non potrà essere contratto né tantomeno erogato, prima e a prescindere dall'autorizzazione giudiziale. E poiché quest'ultima potrà essere concessa solo sulla base di una valutazione del complessivo fabbisogno finanziario dell'impresa fino alla data dell'omologazione, nel caso di domanda di concordato con riserva la richiesta di autorizzazione dovrà necessariamente essere accompagnata da una sufficiente disclosure circa il contenuto della proposta o del piano.

La norma non ha ripreso l'ampia formulazione dell'articolo 182-*quater*, comma 1, L.F. ("finanziamenti in qualsiasi forma effettuati"), ma deve ritenersi applicabile ai contratti di credito bancari e a quelli di finanziamento (*mutuo, factoring e leasing*).

Inoltre, aderendo a un'interpretazione sensibile alle finalità della disciplina di rafforzare le opportunità di finanziamento dell'impresa in crisi, l'espressione "contrarre" non deve ritenersi vincolante nel circoscrivere la portata della norma all'ambito contrattuale, sicché la prededucibilità può ricomprendere anche crediti nascenti da operazioni di finanziamento effettuate tramite tecniche societarie, quali emissione di obbligazioni o strumenti finanziari (a fronte di apporti in denaro) e di titoli di debito *ex* articolo 2483, cod. civ..

Qualora il finanziamento sia veicolato tramite strumenti societari il procedimento decisionale e deliberativo sottostante dovrà dare atto del nesso tra l'operazione e la soluzione concordata della crisi: la delibera di emissione delle obbligazioni, degli strumenti finanziari o dei titoli di debito dovrà quindi esplicitare la funzionalità del prestito incorporato nei titoli in corso di emissione all'accordo o al concordato⁸.

È controverso se le norme in esame trovino applicazione rispetto a qualunque tipo di concordato o se ai primi 3 commi dell'articolo 182-*quinquies*, L.F. debba estendersi la limitazione prevista al comma 4 per il concordato con continuità aziendale.

Pur in assenza di chiari elementi testuali, la disciplina contemplata nel primo comma dovrebbe ritenersi estesa anche al concordato liquidatorio (anche nella fase di pre-concordato) sulla base della ratio della norma tesa ad accordare tutela alla nuova finanza subordinatamente alla sola funzionalità di essa alla migliore soddisfazione dei creditori, a prescindere dalla circostanza che il piano preveda la continuazione dell'attività o la sua interruzione. E, infatti, anche in questa ipotesi, i finanziamenti erogabili potrebbero corrispondere all'interesse dei creditori indipendentemente dalla continuità aziendale come accade, ad esempio, in certi casi di immobili in costruzione o, comunque, di cantieri da ultimare⁹.

⁸ F. Nieddu Arrica, "Finanziamento e sostenibilità dell'indebitamento dell'impresa in crisi", in *Giurisprudenza commerciale*, 2013, 4/1.

⁹ S. Ambrosini, "Accordi di ristrutturazione dei debiti e finanziamenti alle imprese in crisi", Bologna, 2012.

I finanziamenti nel corso della procedura di concordato preventivo o di un accordo di ristrutturazione omologato (c.d. finanziamenti interinali urgenti)

L'articolo 1, lettera b), D.L. 83/2015, inserito nel capo I, intitolato "Facilitazione della finanza nella crisi", ha introdotto ex novo nel corpo dell'articolo 182-*quinquies* un nuovo terzo comma, con cui si prevede che il Tribunale possa autorizzare, durante la fase di preconcordato, finanziamenti in via d'urgenza.

Si è in tal modo introdotto un nuovo tipo di finanziamento, il c.d. finanziamento interinale urgente a tempo determinato¹⁰, il quale, sebbene non esplicitamente destinato in modo esclusivo al concordato con continuità, è funzionale a esso poiché finalizzato ad assicurare l'esercizio dell'azienda in situazioni di urgenza limitate al periodo necessario a predisporre il piano e la proposta di concordato.

Il finanziamento interinale urgente non può pertanto trovare spazio ove l'attività si sia arrestata o sia cessata, ovvero sia già stata adottata una prospettiva di soddisfacimento dei creditori affidata alla semplice liquidazione dei beni aziendali¹¹.

La fattispecie di nuova introduzione, come ripetuto nella relazione di accompagnamento al disegno di legge di conversione, si ispira all'istituto dei *first day orders* del *Chapter 11* statunitense.

La Relazione illustrativa chiarisce che siffatta previsione contempla i finanziamenti prededucibili che servono a sostenere l'attività aziendale per il periodo necessario a preparare l'istanza di autorizzazione del vero e proprio finanziamento interinale.

Se questa è la finalità della norma, si può affermare che tali finanziamenti si differenziano da quelli contemplati nel comma 1, articolo 182-*quinquies*, L.F. volti – come si legge sempre nella Relazione illustrativa – al reperimento della provvista finanziaria in vista della conclusione dei concordati e, quindi, di finanza erogabile sino all'omologazione.

Vediamo allora quali sono le principali caratteristiche di tali nuovi finanziamenti.

Innanzitutto, l'utilizzabilità in un arco temporale ristretto, vale a dire, dal deposito:

- della domanda c.d. prenotativa di ammissione al concordato preventivo fino alla scadenza del termine, eventualmente prorogato, fissato dal Tribunale per la presentazione della proposta "piena" e della relativa documentazione prescritta;
- della domanda di omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti ai sensi dell'articolo 182-*bis*, comma 1, L.F. fino all'udienza di omologazione e/o della proposta di accordo ai sensi dell'articolo 182-*bis*, comma 6, fino al termine di non oltre 60 giorni, stabilito dal Tribunale, per il deposito dell'accordo di ristrutturazione.

In secondo luogo, occorre che il debitore, a supporto dell'istanza autorizzatoria, adduca l'esigenza di reperire risorse (in via d'urgenza) al fine di fronteggiare impellenti necessità relative all'esercizio dell'attività aziendale; a titolo meramente esemplificativo, si potrebbe pensare:

- al pagamento dei fornitori strategici;
- all'acquisto di beni da impiegare nel ciclo produttivo;
- alla sottoscrizione di un contratto preliminare per acquisizione di un cespite immobiliare;
- al pagamento di debiti contributivi correnti, non anteriori, ai fini del rilascio del Durc. Vi è chi ha osservato come siffatte risorse non potrebbero essere utilizzate per il pagamento delle spese di procedura o dei compensi ai professionisti¹² come, peraltro, già confermato dalla giurisprudenza di merito¹³.

I presupposti dell'indifferibilità e dell'utilizzo produttivo segnano il confine fra tale previsione e quella contemplata nel primo comma, per la quale resta imprescindibile l'attestazione specifica dell'intervenuta verifica della veridicità dei dati aziendali¹⁴.

Di conseguenza, ove non si riscontrino i requisiti dell'urgenza e della necessità, il regime normativo

¹⁰ Brogi La finanza interinale urgente, in www.osservatorio-oci.org

¹¹ Farolfi, Speciale Decreto "Contendibilità e soluzioni finanziarie" n. 83/2015 – Concordato preventivo: le novità di agosto, in www.ilFallimentarista.it,

¹² L. A. Bottai Speciale decreto "Contendibilità e soluzioni finanziarie" n. 83/2015: i finanziamenti interinali, in www.ilFallimentarista.it.

¹³ Tribunale di Modena, 16 dicembre 2014, in www.ilcaso.it.

¹⁴ Così Tribunale di Terni, 14 gennaio 2013 in www.ilcaso.it; Tribunale di Bergamo, 26 giugno 2014 in Crisi d'Impresa e Fallimento; Tribunale di Verona, 21 luglio 2014, Crisi d'Impresa e Fallimento.

resta quello di cui al comma 1, articolo 182-*quinquies*, L.F. con la tassativa allegazione dell'attestazione di funzionalità.

- A ulteriore conforto della richiesta autorizzativa di cui all'articolo 182-*quinquies*, comma 3, L.F. il debitore dovrebbe altresì dichiarare: la destinazione dei finanziamenti;
- di non essere in grado di reperire altrimenti tali finanziamenti;
- che, in assenza di tali finanziamenti, deriverebbe un pregiudizio imminente e irreparabile all'azienda.

Alla luce di tali integrazioni, è evidente come il provvedimento in parola assuma le vesti tipiche del provvedimento d'urgenza ex articolo 700, c.p.c. e ciò in quanto il Tribunale deve pronunciarsi in via sommaria, in camera di consiglio e con decreto motivato, entro 10 giorni dal deposito dell'istanza, assunte sommarie informazioni sul piano e sulla proposta in corso di elaborazione, convocando il commissario giudiziale (ove nominato), sentendo senza formalità i creditori.

Nella sostanza, quindi, al Tribunale viene demandato di valutare la fondatezza del petitum (vale a dire la destinazione e attività aziendale), nonché la sussistenza del periculum in mora (id est, l'insostituibilità del finanziamento e il rischio di danno imminente).

L'audizione dei creditori, come chiarisce la Relazione illustrativa, dovrebbe consentire il bilanciamento fra le esigenze di celerità che impongono un meccanismo deformalizzato, con quella di fornire al Tribunale ulteriori elementi di valutazione grazie alle informazioni di cui dispongono i creditori, unita mente al loro atteggiamento verso il debitore anche in relazione a suoi pregressi comportamenti.

I finanziamenti effettuati dai soci (cenni)

Il comma 3, articolo 182-*quater*, L.F. stabilisce che qualora i finanziamenti in funzione o in esecuzione del concordato preventivo sono erogati dai soci, questi beneficiano della prededucibilità fino all'80% del loro ammontare, in deroga agli articoli 2467 e 2497-*quinquies*, cod. civ..

La norma desta alcune perplessità in relazione alla sua portata e applicazione.

In primis non è pacifico se trovi applicazione a ogni tipo di società di capitali in quanto l'articolo 2467, cod. civ. è inserito nel capo VII, relativo alle Srl.

La giurisprudenza è comunque orientata nel senso di ritenere:

"la postergazione un principio generale di corretto finanziamento dell'impresa che deve operare anche per le Spa allorquando, per le peculiari caratteristiche del fatto concreto, il socio finanziatore non sia un mero investitore ma sia titolare di una posizione, pur non necessariamente dominante, ma comunque assai influente all'interno della società partecipata, tale da condizionarne la politica gestionale. In sostanza, il socio finanziatore non è un mero investitore ma è partecipe dell'attività d'impresa sia pure attraverso lo schermo societario¹⁵".

Sempre l'articolo 2467, cod. civ. stabilisce che il rimborso dei finanziamenti dei soci a favore della società è postergato rispetto alla soddisfazione degli altri creditori, mentre la L.F. dispone, per i finanziamenti concessi in esecuzione del concordato preventivo, nonché quelli erogati in funzione della presentazione della domanda, il beneficio della prededuzione nei limiti dell'80%. In applicazione del principio generale che riconosce la postergazione del finanziamento soci, si ritiene che il restante 20% deve essere trattato come credito postergato anche se sul punto vi sono indirizzi interpretativi contrastanti.

Le conclusioni sopra raggiunte per i finanziamenti soci trovano applicazione, in ragione del richiamo all'articolo 2497-*quinquies*, cod. civ. effettuato dall'articolo 182-*quater*, comma 3, L.F. anche ai finanziamenti erogati in favore delle società in crisi o in stato di insolvenza da chi esercita attività di

¹⁵ Tribunale di Venezia 10 febbraio 2011, in www.ilcaso.it. Conf. Tribunale di Padova 4 luglio 2014, in www.fallimentiesocieta.it; Tribunale di Udine 21 febbraio 2009, in www.unijuris.it; Tribunale di Pistoia 21 settembre 2008, in *Il Fall. e le altre proc. conc.*, 2009, 799.

direzione e coordinamento nei suoi confronti (controllo diretto) o da altri soggetti a essa sottoposti (controllo indiretto), sempre che ricorrano, anche nei confronti di costoro, gli ulteriori presupposti di cui all'articolo 2467, comma 2, cod. civ..

Riferimenti normativi

articolo 67, 111, 182-*quater*, 182-*quinquies* L.F.

L. 122/2010

D.L. 78/2010

L. 134/2012

L. 132/2015

articolo 33, D.L. 83/2012

articolo 1, D.L. 83/2015

Le modalità di versamento dei conferimenti in denaro in sede di costituzione di Srl secondo la massima del Consiglio notarile di Milano n. 148 del 17 maggio 2016

Il versamento dei conferimenti in denaro in sede di costituzione di una Srl può essere effettuato, sulla scorta di quanto previsto dall'articolo 2464, comma 4, cod. civ., con qualsiasi mezzo di pagamento, anche diverso dal denaro contante, purché idoneo a far conseguire alla società le somme oggetto dei conferimenti. Tale versamento (mediante consegna o esecuzione del mezzo di pagamento prescelto) deve avvenire contestualmente alla stipulazione dell'atto costitutivo della Srl; legittimato a ricevere il versamento è ciascuno degli amministratori nominati nell'atto costitutivo (se presente al momento della stipulazione) o, in alternativa, un terzo, specialmente il notaio rogante, incaricato dal socio di ricevere il versamento e di trasmetterlo a uno degli amministratori.

L'intervento del Consiglio notarile di Milano sulle modalità di versamento dei conferimenti in denaro in sede di costituzione di Srl

Con la massima n. 148 pubblicata il 17 maggio 2016¹, il Consiglio notarile di Milano ha inteso risolvere alcune questioni di portata essenzialmente pratica lasciate aperte dalla nuova formulazione dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ., come modificato dal comma 15-bis dell'articolo 9, D.L. 76/2013, a sua volta introdotto dalla Legge di conversione n. 99/2013.

L'articolo 2464, cod. civ., nel confermare (al comma 3, non interessato dalle suddette modifiche legislative) che il denaro costituisce l'oggetto "normale" dei conferimenti nelle Srl², stabilisce al successivo comma 4 che "alla sottoscrizione dell'atto costitutivo" i conferimenti in denaro debbano essere versati nella misura almeno del 25% (o per il loro intero ammontare nel caso di Srl unipersonale), "all'organo amministrativo nominato nell'atto costitutivo" (anziché, com'era previsto nella precedente formulazione della norma, "presso una banca"), precisando inoltre che "i mezzi di pagamento" con i quali i versamenti sono eseguiti "sono indicati nell'atto" costitutivo stesso (anche tale periodo è stato introdotto dalla citata novella legislativa).

Il comma 4 dell'articolo 2464, cod. civ. stabilisce, inoltre, che il versamento possa essere sostituito dalla stipulazione di una polizza assicurativa o di una fideiussione bancaria; tale possibilità è, in ogni caso, subordinata alla circostanza che la polizza o la fideiussione presentino determinate caratteristiche, la cui individuazione è demandata a un D.P.C.M. il quale, ad oggi, non è stato ancora emanato.

I profili applicativi della norma in questione, nei termini affrontati dal Consiglio notarile di Milano, possono essere raggruppati attorno a 2 questioni:

- quale sia il novero dei mezzi di pagamento attraverso i quali è possibile effettuare i versamenti al momento della sottoscrizione dell'atto costitutivo della Srl;

¹ Si riporta di seguito il testo della massima: "Alla luce del nuovo testo dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ. (introdotto all'articolo 9, comma 15-bis, D.L. 76/2013, convertito dalla L. 99/2013), si ritiene che il versamento dei conferimenti in denaro da effettuare in sede di costituzione di una Srl: (a) possa essere eseguito mediante qualsiasi mezzo di pagamento che sia idoneo a far conseguire la provvista alla società; (b) possa aver luogo, contestualmente o precedentemente alla sottoscrizione dell'atto costitutivo, mediante la consegna dei mezzi di pagamento o la loro esecuzione a favore di uno degli amministratori nominati dall'atto costitutivo o anche a favore di persona a ciò delegata da uno di essi, ivi compreso il notaio rogante; (c) possa essere eseguito mediante il deposito presso una banca, con vincolo a favore della costituenda società, in conformità alla disciplina tuttora vigente per la costituzione di Spa".

² L'articolo 2464, comma 3, cod. civ. prevede che nelle Srl i conferimenti debbano essere effettuati in denaro, salvo che l'atto costitutivo non disponga diversamente. Una disciplina più stringente è, inoltre, dettata dal comma 4 dell'articolo 2463 (introdotto dall'articolo 9, comma 15-ter, D.L. 76/2013, convertito con modifiche in L. 99/2013) e dall'articolo 2463-bis, comma 2, n. 3 (introdotto dall'articolo 3, D.L. 1/2012, convertito con modifiche in L. 27/2012), i quali, con riferimento rispettivamente alla Srl con capitale sociale inferiore a 10.000 euro e alla Srl semplificata, impongono il denaro quale unico oggetto dei conferimenti, senza possibilità di deroga da parte dell'atto costitutivo.

- quale sia il novero dei soggetti legittimati a ricevere i suddetti mezzi di pagamento.

I mezzi di pagamento utilizzabili per effettuare i versamenti

Sia il tenore letterale del nuovo articolo 2464, comma 4, cod. civ., il quale, in ordine agli strumenti utilizzabili per effettuare l'immediato "versamento" delle somme che costituiscono conferimenti in denaro dei soci, opta per la generica espressione plurale "mezzi di pagamento", sia il confronto con la precedente formulazione della norma, la quale faceva, invece, esclusivo riferimento al deposito della somma di denaro presso un istituto di credito, esprimono il favore del Legislatore del 2013 verso una disciplina delle modalità di esecuzione dei conferimenti in denaro nella Srl meno vincolante rispetto al passato.

Inoltre, come rilevato in dottrina, la finalità complessiva della norma è, in ogni caso, quella di evitare che la posizione della neonata società rispetto ai propri soci, in ordine ai conferimenti, sia costituita totalmente da crediti, per la realizzazione dei quali, in mancanza di uno spontaneo adempimento da parte dei soci, la Srl potrebbe essere onerata di intraprendere iniziative "recuperatorie", magari infruttuose³.

Da quanto precede, risultano essere due le condizioni operative necessarie, sotto il profilo oggettivo, per effettuare i conferimenti in denaro al momento della sottoscrizione dell'atto costitutivo (nella misura minima del 25%, o in quella totalitaria per le Srl unipersonali, previste dall'articolo 2464, comma 4, cod. civ.): che il socio utilizzi (non necessariamente denaro contante, ma) un qualsivoglia strumento qualificabile concretamente quale "mezzo di pagamento" e che il denaro (o la somma di denaro portata dal mezzo di pagamento) sia "versato", cioè appreso, nell'interesse della società, dal soggetto legittimato a ricevere il pagamento.

Entrambi tali profili sono correttamente colti dalla massima del Consiglio notarile di Milano in commento, la quale afferma per l'appunto che il versamento dei conferimenti in denaro al momento della sottoscrizione dell'atto costitutivo possa essere effettuato "mediante qualsiasi mezzo di pagamento" il quale risulti "idoneo a far conseguire la provvista alla società".

Pertanto, il socio potrà conferire alla Srl una somma di denaro, oltre che (com'è ovvio) mediante la consegna di contanti al momento della costituzione della società, anche attraverso mezzi di pagamento diversi: anzi, il rispetto della disciplina in materia di antiriciclaggio, la quale, all'articolo 49, comma 1, D.Lgs. 231/2007, vieta in via generale il trasferimento di denaro contante per importi al di sopra di 3.000 euro, rende di fatto inevitabile il ricorso a mezzi di pagamento diversi dal contante per conferimenti superiori a tale importo. È d'altra parte evidente, alla luce del tenore dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ. e della normativa antiriciclaggio, che anche versamenti di importo inferiore a tremila euro potranno essere effettuati con mezzi di pagamento alternativi al denaro contante⁴.

Come rilevato dal Consiglio notarile di Milano nella motivazione della massima in commento, il conferimento di denaro in una Srl potrà, quindi, essere effettuato anche mediante la consegna e il successivo incasso di un assegno circolare: tale titolo di credito costituisce infatti, pacificamente, un mezzo di pagamento⁵. Inoltre, poiché l'assegno circolare può essere emesso, come previsto

³ In questo senso cfr. G. Zanarone, "commento all'articolo 2464, cod. civ.", in *Commentario del codice civile diretto da E. Gabrielli, "Delle società. Dell'azienda. Della concorrenza"*, a cura di Daniele U. Santosuosso, vol. III, Torino, 2015, pag. 195 ss., spec. pag. 222, ove si afferma anche che la finalità perseguita dalla norma in questione "appare diretta alla tutela non tanto della società (intesa come controparte del socio e dunque come soggetto attivo dell'obbligazione di conferimento facente capo a quest'ultimo) ... quanto piuttosto dei creditori sociali, i quali, in un tipo societario in cui possono contare a titolo di garanzia generica esclusivamente sul patrimonio sociale (rappresentato in limine dai soli conferimenti), avrebbero minori possibilità di essere soddisfatti se quest'ultimo fosse costituito unicamente da crediti che il loro debitore (la società) non ha ancora riscosso - e potrebbe non riuscire a riscuotere - dal debitor debitoris (i soci)".

⁴ Sul punto cfr. in via generale Cassazione, SS.UU. n. 26617/2007, in Banca Borsa tit. cred., 2008, II, pag. 553 ss., con nota di Lemme, La rivoluzione copernicana della Cassazione: la moneta legale, dunque, non coincide con la moneta fisica: le Sezioni Unite della Corte di cassazione, risolvendo un contrasto giurisprudenziale sorto sul punto nella vigenza della precedente disciplina in materia di antiriciclaggio (la quale stabiliva un importo di 12.500 euro quale limite al di sopra e al di sotto del quale era, rispettivamente, vietata e consentita la circolazione di denaro contante), hanno statuito che "nelle obbligazioni pecuniarie, il cui importo sia inferiore a 12.500 euro o per le quali non sia imposta per legge una diversa modalità di pagamento, il debitore ha facoltà di pagare, a sua scelta, in moneta avente corso legale nello Stato o mediante consegna di assegno circolare", con la conseguenza, nella seconda ipotesi, che il creditore non potrà rifiutare il pagamento se non per giustificato motivo da valutare secondo le regole della correttezza e della buona fede.

⁵ Cfr. ex multis Consiglio di Stato, 7 dicembre 2015, in Foro amm., 2015, pag. 3089, secondo cui l'assegno circolare "è mezzo ordinario di pagamento delle obbligazioni pecuniarie"; nello stesso senso, cfr. anche Cassazione SS.UU. n. 26617/2007, in Banca Borsa tit. cred., cit.; Cassazione n. 15939/2007, in Giust. civ. Mass., 2007, fascicolo 9; Cassazione, n. 11851/2006, in Giust. civ. Mass., 2006, fascicolo 5; nella giurisprudenza di merito, cfr. Tribunale di Nocera Inferiore, n. 409/2013, in Redazione Giuffrè 2013.

dall'articolo 82, R.D. 1736/1933, soltanto da un istituto di credito "per somme che siano presso di esso disponibili" al momento dell'emissione e contiene un impegno diretto della stessa banca che l'ha emesso, esso consente con ragionevole certezza di far conseguire alla società la somma di denaro che costituisce (in tutto o in parte) l'oggetto del conferimento.

Altrettanto correttamente, il Consiglio notarile di Milano, nella motivazione della massima n. 148, ha ritenuto in via generale ammissibile che il versamento avvenga mediante bonifico bancario: tale strumento rientra, infatti, nella categoria dei "mezzi di pagamento" propriamente detti⁶. Tuttavia, quanto al secondo profilo rilevante ai fini dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ. (ossia che il denaro risulti «versato» al momento della stipula dell'atto costitutivo, ossia appreso dal destinatario del versamento in via ragionevolmente definitiva) occorre tener conto che la somma oggetto di un bonifico bancario può non entrare, e di regola non entra, nella disponibilità dell'accipiens immediatamente, cioè al momento stesso in cui l'ordine di bonifico è impartito, dovendo invece scontare i tempi tecnici necessari per l'esecuzione da parte della banca (nonché l'eventuale applicazione dei giorni di valuta). Sul punto, il Consiglio notarile di Milano ha ritenuto che occorra distinguere a seconda che, al momento della stipula dell'atto costitutivo, la somma oggetto del bonifico bancario sia già stata accreditata sul conto corrente del destinatario oppure no: nel secondo caso, la disciplina di cui all'articolo 2464, comma 4, cod. civ. potrebbe dirsi pienamente rispettata soltanto allorquando il bonifico impartito fosse irrevocabile dal socio disponente.

Tra i mezzi di pagamento utilizzabili ai sensi dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ., la massima n. 148 del Consiglio notarile di Milano menziona espressamente il deposito bancario di somme vincolate a favore della costituenda società⁷, *"in conformità alla disciplina tuttora vigente per la costituzione di Spa"* dall'articolo 2342, cod. civ.. *In realtà, più ancora che in virtù di un'estensione della disciplina delle Spa alle Srl, è la stessa portata della novella dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ. a far ritenere che il deposito bancario costituisca uno strumento tuttora utilizzabile per effettuare i versamenti di denaro al momento della stipulazione dell'atto costitutivo: una volta ammesso che il Legislatore del 2013 ha inteso ampliare rispetto al passato il ventaglio dei mezzi di esecuzione dei conferimenti in denaro utilizzabili al momento della costituzione della Srl, sarebbe contraddittorio non ritenere praticabile, tra questi, l'unico mezzo (il deposito bancario, per l'appunto) già consentito nel sistema previgente. Né pare possibile escludere il deposito bancario dal novero degli strumenti utilizzabili per i versamenti ai sensi dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ., sulla base del rilievo che il versamento avverrebbe in tal modo direttamente alla società (peraltro, in questa fase, non ancora dotata di personalità giuridica) anziché "all'organo amministrativo", com'è invece previsto testualmente dalla norma. Sotto il profilo giuridico, infatti, ciascun versamento ha sempre come destinatario effettivo la società, mentre l'organo amministrativo agisce quale adiectus solutionis causa della medesima. Sotto il profilo pratico, inoltre, nulla vieta di ricorrere alla soluzione offerta dall'articolo 1836, comma 1, cod. civ., ovvero l'emissione, a fronte del deposito bancario, di un libretto al portatore che verrà poi consegnato dal socio conferente all'organo amministrativo al momento della stipula dell'atto costitutivo (non diversamente da come avverrebbe per la consegna di una somma di denaro o di un assegno circolare).*

Maggiori dubbi sono espressi dal Consiglio notarile di Milano, nella motivazione della massima n. 148, circa l'utilizzabilità di assegni bancari per effettuare i versamenti previsti dall'articolo 2464, comma 4, cod. civ., sul presupposto che la banca trattaria non assume alcuna obbligazione diretta nei confronti del beneficiario, il che renderebbe tale mezzo di pagamento⁸ non del tutto idoneo a consentire alla società di conseguire la somma di denaro, col grado di sufficiente sicurezza richiesto dalla norma in discussione. Come osservato dallo stesso Consiglio notarile di Milano, tuttavia,

⁶ Sul punto, cfr. ad esempio Cassazione n. 12489/2000, in Dir. prat. soc., 2001, fascicolo 5, pag. 74.

⁷ Nel senso che il deposito bancario costituisce un mezzo di pagamento, cfr. Tribunale di Napoli, 19 febbraio 2008, in Redazione Giuffrè, 2008.

⁸ In senso favorevole alla qualificazione dell'assegno bancario in termini di mezzo di pagamento, cfr. Cassazione n. 24747/2016, in Diritto & Giustizia, 2016, 6 dicembre; Consiglio di Stato, n. 3784/2016, in Foro amm., 2016, pag. 2133.

il D.Lgs. 1736/1933, all'articolo 3, stabilisce che l'assegno bancario "non può essere emesso se il traente non abbia fondi disponibili presso il trattario dei quali abbia diritto di disporre per assegno bancario". Pertanto, quantomeno con riferimento alla fisiologia dei rapporti, ovvero nel caso in cui un assegno bancario sia emesso regolarmente (non sia cioè scoperto), anch'esso deve ritenersi un mezzo di pagamento idoneo ad effettuare i versamenti di cui all'articolo 2464, comma 4, cod. civ.⁹ Può inoltre valere il rilievo per cui, ai sensi dell'articolo 4, comma 2, D.Lgs. 1736/1933, ogni eventuale "menzione di certificazione, conferma, visto e ogni altra equivalente, scritta sul titolo e firmata dal trattario" pur non valendo come accettazione e, quindi, come assunzione di un impegno diretto nei confronti del beneficiario, ha l'effetto "di accertare l'esistenza dei fondi ed impedirne il ritiro da parte del traente prima della scadenza del termine di presentazione", il che, sotto il profilo pratico, potrebbe tradursi in un'ulteriore garanzia dell'effettività del versamento tramite assegno bancario.

I soggetti legittimati a ricevere i pagamenti

Sotto il profilo soggettivo, l'articolo 2464, comma 4, cod. civ. fa riferimento all'"organo amministrativo nominato nell'atto costitutivo" quale legittimato a ricevere i versamenti corrispondenti ai conferimenti in denaro.

L'espressione è stata intesa in un senso più ampio di quello risultante dal tenore letterale della norma: secondo la massima n. 148 del Consiglio notarile di Milano, infatti, il versamento può essere effettuato a "uno degli amministratori nominati dall'atto costitutivo", nel senso, cioè, che a fronte di un organo amministrativo collegiale è sufficiente la consegna a uno dei suoi membri¹⁰, "o anche a favore di persona a ciò delegata da uno di essi, ivi compreso il notaio rogante".

Se la prima soluzione suggerita dal Consiglio notarile di Milano può essere accolta senza sostanziali riserve, anche alla luce della finalità dell'attuale disciplina in materia di costituzione di una Srl, nel senso di una semplificazione delle relative procedure, l'ipotesi di una delega da parte dell'organo amministrativo nominato (comunque lo si intenda) a un terzo (il notaio rogante o altri ancora), affinché quest'ultimo provveda a ricevere il mezzo di pagamento offerto dal socio conferente, risulta difficilmente praticabile alla luce del senso complessivo dell'articolo 2464, comma 4.

Occorre, infatti, ricordare che il versamento del denaro oggetto del conferimento (ovvero la consegna o l'esecuzione del relativo mezzo di pagamento) deve avvenire, proprio al fine di garantire che la Srl sia dotata da subito di un capitale almeno in parte liquido, "alla sottoscrizione dell'atto costitutivo", cioè contestualmente alla nomina dello stesso organo amministrativo: non è, quindi, logicamente ipotizzabile che il versamento sia effettuato dal socio nei confronti di un mandatario all'incasso incaricato dall'amministratore, perché il conferimento del relativo mandato dovrebbe necessariamente collocarsi in un momento anteriore a quello del versamento e, quindi, preesistere alla stessa nomina dell'amministratore.

Si deve, quindi, ritenere che, in linea di massima, almeno uno degli amministratori nominati nell'atto costitutivo debba essere presente al momento della stipula dell'atto, al fine di ricevere i versamenti di cui all'articolo 2464, comma 4, cod. civ..

Nel caso in cui l'amministratore nominato non sia presente alla stipula, i soci potranno tutt'al più consegnare i mezzi di pagamento a un terzo, specialmente il notaio rogante, con l'obbligo da parte di quest'ultimo di rimetterli all'organo amministrativo¹¹: in tal caso, tuttavia, il notaio opererà come mandatario del socio, non dell'amministratore.

I rilievi di cui sopra consentono anche di prendere posizione sull'inciso, riportato nella massima del Consiglio notarile di Milano, secondo cui il versamento dei conferimenti in denaro potrebbe avveni-

⁹ In giurisprudenza, nel senso che l'assegno bancario "Assicura al creditore la disponibilità della somma dovuta", cfr. Cassazione n. 26543/2014, in *Diritto & Giustizia*, 2014, 18 dicembre.

¹⁰ Nel medesimo senso, in dottrina, cfr. G. Zanarone, "commento all'articolo 2464, cod. civ.", cit., pag. 220, nota 49.

¹¹ Tale soluzione è espressamente suggerita da G. Laurini, "La società a responsabilità limitata post riforme", Padova, 2014, pag. 44, nota 9.

re "precedentemente alla sottoscrizione dell'atto costitutivo": prima di tale momento, infatti, non esistono neppure i soggetti legittimati ex lege a ricevere il versamento, vale a dire gli amministratori nominati dall'atto costitutivo stesso¹².

La sostituzione del versamento delle somme di denaro con una polizza di assicurazione o una fideiussione bancaria

Coerentemente con l'impostazione adottata dal Consiglio notarile di Milano nel redigere la massima n. 148, improntata alla soluzione di problemi eminentemente applicativi e pratici posti dalla nuova formulazione dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ., la massima non si occupa delle ulteriori questioni, di tipo più marcatamente giuridico, sottese al contenuto della norma in esame anche prima delle modifiche del 2013. Ai fini del presente lavoro, occorre almeno accennare a una di esse, in considerazione dei suoi potenziali sviluppi futuri: occorre, infatti, ricordare che ai sensi dell'ultimo periodo dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ. (non interessato dalla novella del 2013), il versamento da effettuarsi ai sensi della prima parte della norma può essere sostituito dalla stipulazione, per un importo corrispondente, di una polizza di assicurazione o di una fideiussione bancaria; tale possibilità risulta, tuttavia, subordinata alla circostanza che le polizze e le fideiussioni presentino i caratteri stabiliti da un decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri, che non è stato ancora adottato (si può però da subito ritenere che la "fideiussione", avendo nel caso di specie una funzione alternativa al pagamento di una somma di denaro e non una funzione di garanzia, dovrà necessariamente assumere la forma della garanzia autonoma a prima richiesta).

La formulazione di tale inciso dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ. ha posto agli interpreti la seguente questione: se la suddetta facoltà costituisca espressione di una vera e propria obbligazione alternativa a quella di versamento, con la conseguenza che la prestazione della fideiussione o della polizza libererebbe il socio dall'obbligo di conferire¹³, oppure una mera modalità alternativa di attuazione dell'unica obbligazione, priva del suddetto effetto liberatorio¹⁴.

Una risposta definitiva a tale questione potrà essere propiziata se e quando le caratteristiche specifiche di tali contratti saranno determinate con il previsto D.P.C.M..

Conclusioni

L'orientamento espresso dal Consiglio notarile di Milano, con la massima n. 148, sull'attuale formulazione dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ., valorizza le finalità di semplificazione perseguite dal Legislatore, interpretando nel senso più possibile estensivo la portata delle modifiche introdotte alla norma in questione. Conformemente al contenuto della massima, e in linea con il fine sotteso alla norma (consentire alla società di acquisire liquidità fin dal momento della sua costituzione), il novero dei mezzi di pagamento utilizzabili per effettuare il versamento dei conferimenti in denaro al momento della stipulazione dell'atto costitutivo include qualunque strumento il quale consenta alla società di conseguire, con carattere di sufficiente certezza, le somme oggetto di conferimento (oltre al denaro contante: assegni circolari e bancari, bonifici bancari, depositi bancari).

Legittimato a ricevere il versamento è l'organo amministrativo nominato nell'atto costitutivo, per tale dovendosi intendere, in un'ottica di semplificazione coerente con lo scopo delle modifiche apportate dal Legislatore alla disciplina delle Srl, anche il singolo amministratore, pur nell'ipotesi in cui l'atto costitutivo preveda un organo collegiale.

La disciplina complessiva dell'articolo 2464, comma 4, cod. civ. rende peraltro necessaria la partecipazione degli amministratori (o almeno di uno di essi) alla fase di stipula dell'atto costitutivo e del contestuale versamento (totale o parziale) dei conferimenti in denaro; in via alternativa, è

¹² In tal senso cfr. G. Zanon, "commento all'articolo 2464, cod. civ.", cit., pag. 221, nota 49: "il medesimo versamento, d'altra parte, non potrà neppure avvenire prima della stipulazione dell'atto costitutivo giacché i soggetti legittimati a riceverlo, essendo fatti coincidere dal nuovo articolo 2464, cod. civ. con gli amministratori nominati, appunto, nell'atto costitutivo, non preesistono alla stipulazione di quest'ultimo".

¹³ In tal senso cfr. C. Cincotti, "La nuova disciplina dei conferimenti nella Srl", in Soc., 2003, pag. 1581 ss., spec. pag. 1585, nota 23; G. B. Portale, "Profili dei conferimenti in natura nel nuovo diritto italiano delle società di capitali", in Corr. giur., 2003, pag. 1663 ss., spec. pag. 1670, nota 45.

¹⁴ Cfr. Ferri, "Il conferimento "documentario"", in Riv. not., 2002, pag. 1379, nota 34.

possibile ipotizzare che i soci conferenti diano mandato a un terzo (in specie il notaio rogante) affinché quest'ultimo, ricevuti i mezzi di pagamento, li trasmetta agli amministratori o quantomeno a uno di essi.

Riferimenti normativi

articolo 9, D.L. 76/2013

articolo 49, D.Lgs. 231/2007

articolo 82, R.D. 1736/1933

articolo 4, D.Lgs. 1736/1933

Il transfer pricing nelle operazioni di riorganizzazione aziendale

Allo scopo di adeguarsi al mutevole scenario economico in cui operano, le imprese multinazionali realizzano spesso complesse operazioni di riorganizzazione finalizzate a rivedere il modello di business seguito attraverso la redistribuzione tra i soggetti operanti in Stati diversi di beni, funzioni, rischi e attività. Il fatto che la redistribuzione coinvolga differenti giurisdizioni costringe a tenere nella dovuta considerazione molteplici e particolari aspetti concernenti i prezzi di trasferimento non solo in relazione alle operazioni necessarie ad implementare la riorganizzazione, ma anche alle transazioni poste in essere successivamente. Le linee guida dell'Ocse si occupano di tale specifico aspetto nel capitolo IX che è stato introdotto solo nel 2010 ed il cui testo, a breve, dovrebbe essere modificato per essere coordinato con i cambiamenti apportati alle stesse linee guida con l'approvazione del report finale sulle Action 8-10 del progetto Beps.

Nel mese di ottobre del 2015, l'Ocse e il G20 hanno definitivamente approvato i 13 *report* relativi al progetto base erosion and profit shifting (*Beps*) che recepiscono i 15 punti dell'action plan (pubblicato a settembre del 2013) che si prefiggevano lo scopo di individuare le aree ove maggiormente necessario si rendeva un intervento, al fine di contrastare in modo più efficace i fenomeni di erosione della base imponibile. In tale contesto, 2 *report* hanno riguardato il tema dei prezzi di trasferimento. Il primo, raccoglie le actions 8-10: *aligning transfer pricing outcomes and value creation* e reca una revisione delle linee guida dell'Ocse (*guidelines*) nelle quali, in particolare, sono stati riscritti la sezione D del capitolo I e l'intero capitolo VI¹⁵ con il dichiarato intento di uniformare il luogo ove il reddito delle multinazionali viene dichiarato con quello ove lo stesso è in concreto generato¹⁶. Il secondo *report*, invece, che è relativo all'action 13: *transfer pricing documentation and country-by-country reporting*, ha sostanzialmente rivisto il capitolo V delle stesse linee guida, individuando un nuovo e maggiormente coordinato approccio in merito agli obblighi documentali e dichiarativi, con particolare riferimento all'obbligo delle imprese multinazionali di più grandi dimensioni di predisporre e inviare annualmente il c.d. "*country-by-country report*" relativo al reddito alle imposte pagate in ciascun Paese, oltre ad altre informazioni concernenti l'attività concretamente svolta.

Gli aspetti del transfer pricing legati alle operazioni di riorganizzazione aziendale sono stati compiutamente affrontati dall'Ocse soltanto nel 2010, quando dopo una lunga gestazione è stato introdotto nelle *guidelines* il capitolo IX (*transfer pricing aspects of business restructuring*) il quale, appunto, fornisce indicazioni circa l'applicazione del principio di libera concorrenza a dette particolari fattispecie. A seguito della definitiva approvazione dei *report* del progetto Beps e della modifica del testo delle stesse *guidelines*, si è reso necessario coordinare la formulazione del capitolo IX con le modifiche stesse, con particolare riferimento a quelle concernenti il capitolo I. Di conseguenza, il 4 luglio 2016, l'Ocse ha pubblicato un *document for public review (conforming amendments to chapter IX of the transfer pricing guidelines)* che reca una proposta di modifica del testo del capitolo IX¹⁷.

¹⁵ Il *report*, inoltre, introduce una aggiunta al capitolo II concernente le *commodity transactions*; riscrive il capitolo VII in merito ai servizi infragruppo con un basso valore aggiunto e il capitolo VIII relativo ai cosiddetti *cost contribution arrangements*.

¹⁶ Nel primo paragrafo delle premesse del *report* action 8-10 si legge: "*Weaknesses in the current rules create opportunities for base erosion and profit shifting (Beps), requiring bold moves by policy makers to restore confidence in the system and ensure that profits are taxed where economic activities take place and value is created*".

¹⁷ Non risulta che sia ancora stata approvata la versione definitiva con la conseguenza che, ad oggi, la formulazione vigente è quella del 2010.

Definizione di *business restructuring* rilevante ai fini del *transfer pricing*

L'Ocse, pur riconoscendo che non esiste una definizione comunemente accettata di *business restructuring*, fornisce una descrizione, seppure generica, delle operazioni di riorganizzazione che assumono rilevanza ai fini dei prezzi di trasferimento. L'attuale § 9.1 delle guidelines descrive le riorganizzazioni richiamando semplicemente quelle operazioni che comportano la redistribuzione di beni, funzioni e/o rischi nell'ambito delle imprese che operano in Stati diversi¹⁸. Il documento Ocse del 2016, invece, tenta di aumentare il raggio d'azione della definizione, dando rilievo a tutte le riorganizzazioni *cross-border* che coinvolgono le relazioni economiche e finanziarie tra imprese di uno stesso gruppo, inclusa la semplice cessazione ovvero rinegoziazione di rapporti contrattuali già esistenti¹⁹. Non esiste, dunque, una stretta equivalenza con le riorganizzazioni aziendali tradizionalmente intese ma, ai soli fini del *transfer pricing*, assumono rilievo le riorganizzazioni tese anche solo alla semplice redistribuzione tra diverse imprese di un gruppo di funzioni, di beni (materiali e/o immateriali) e/o di rischi a cui sono connessi i profitti (o le perdite) futuri attesi (c.d. "*profit potential*"). Ad una prima analisi, tuttavia, tale riformulazione sembrerebbe essere eccessivamente ampia, tanto da rischiare di ottenere l'effetto contrario a quello prefissato, facendo cioè aumentare, piuttosto che diminuire, l'incertezza in merito a quando le indicazioni recate nel capitolo IX devono essere in concreto seguite. Il capitolo IX delle guidelines menziona, in particolare, quelle riorganizzazioni che si concretizzano nella conversione di imprese che svolgono un elevato livello di funzioni ed assumono un alto grado di rischio in imprese che, al contrario, possiedono un basso livello di rischio e di funzioni. Si fa, infatti, l'esempio del produttore distributore cosiddetto "*full-fledged*" che viene convertito in un semplice produttore a contratto ovvero in venditore, agente o commissario con la contestuale devoluzione della maggior parte delle funzioni prima svolte e dei connessi rischi ad altra impresa consociata. Altra ipotesi tipica di riorganizzazione rilevante ai fini dei prezzi di trasferimento è la creazione di una "*IP company*" alla quale vengono attribuiti tutti i beni immateriali prima appartenenti alle diverse imprese del gruppo, le quali successivamente continuano ad operare sulla base di specifici contratti di sfruttamento degli stessi beni immateriali. È del tutto ovvio - e le *guidelines* tengono a sottolineare tale principio - che le imprese multinazionali sono libere di strutturare le loro attività come meglio ritengono, ma è altrettanto evidente che alle riorganizzazioni possono conseguire (illegittime) ipotesi di *profit shifting*, essendo fisiologico che, per effetto delle stesse, si determinino redistribuzioni di profitti tra le società del gruppo, sia al termine dell'operazione sia in un momento successivo alla stessa. Pertanto, è indispensabile che venga sempre rispettato l'"*arm's length principle*", ovvero il principio di libera concorrenza che nel nostro ordinamento è, come noto, richiamato nell'articolo 110, comma 7, Tuir oltre che dalle previsioni convenzionali applicabili (normalmente l'articolo 9 dei trattati stipulati dall'Italia)²⁰. È necessario,

¹⁸ La formulazione è la seguente: "In the context of this chapter, business restructuring is defined as the cross-border redeployment by a multinational enterprise of functions, assets and/or risks".

¹⁹ Il § 9.1 del documento Ocse del luglio 2016 prevede che "In the context of this chapter, business restructuring refers to the cross-border reorganisation of the commercial or financial relations between associated enterprises, including the termination or substantial renegotiation of existing arrangements".

²⁰ Al riguardo deve essere rammentato che l'articolo 59, D.L. 50/2017 (c.d. "Manovra correttiva 2017" convertito in legge il 15 giugno 2017) ha apportato una significativa modifica al menzionato comma 7, dell'articolo 110, al fine di adeguare la lettera della norma ai principi Ocse. In particolare, il tradizionale rinvio al concetto di "valore normale" di cui all'articolo 9, Tuir è stato sostituito con l'esplicito riferimento al "principio di libera concorrenza" senz'altro più in linea con l'*arm's length principle*. Il comma 7 ora testualmente prevede che "I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, non 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, D.P.R. 600/1973". Ulteriore aspetto di particolare rilievo riguarda il fatto che il medesimo articolo 59, D.L. 50/2017 prevede espressamente che "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", linee guida che inevitabilmente dovranno essere coerenti con le guidelines dell'Ocse. L'importanza delle novità introdotte dal suddetto articolo 59 sta anche nel fatto di aver previsto una precisa procedura che consentirà di rettificare in diminuzione il reddito dell'impresa italiana di un gruppo multinazionale per un importo pari alla rettifica in aumento subita da altra impresa del gruppo residente in uno Stato con il quale è in vigore un accordo per lo scambio di informazioni. Sino ad oggi, invece, la variazione in diminuzione poteva avvenire unicamente a seguito di uno specifico accordo tra l'Amministrazione finanziaria italiana e l'amministrazione dell'altro Stato raggiunto attraverso le apposite "procedure amichevoli" previste o dalle Convenzioni o dalla Direttiva n. 90/436/CE. Così recita il nuovo articolo 31-quater, D.P.R. 600/1973: "La rettifica in diminuzione del reddito di cui all'articolo 110, comma 7, secondo periodo, Tuir approvato con D.P.R. 917/1986, può essere riconosciuta: a) in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle procedure amichevoli previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi o dalla Convenzione 90/436/CE del 23 luglio 1990; b) a conclusione dei controlli effettuati nell'ambito di attività di cooperazione internazionale i cui esiti siano condivisi dagli Stati partecipanti; c) a seguito di istanza da parte del contribuente da presentarsi secondo le modalità e i termini previsti con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate, a fronte di una rettifica in aumento

dunque, valutare se la riorganizzazione è stata perfezionata a condizioni che differiscono da quelle che imprese indipendenti avrebbero accettato in una libera negoziazione, tenendo anche in considerazione che l'analisi complessiva dell'operazione deve essere guidata dal concetto di fondo per cui il suddetto principio non deve applicarsi in modo diverso alle operazioni poste in essere prima della riorganizzazione rispetto a quelle realizzate dopo la riorganizzazione.

Applicazione del principio di libera concorrenza alle *business restructuring*

In termini del tutto generali, giova rammentare innanzitutto che, nell'applicazione dell'*arm's length principle*, un ruolo essenziale svolge la cosiddetta analisi di comparabilità (o *comparability analysis*), in virtù del fatto che detto principio si fonda proprio sulla comparazione delle condizioni presenti in una determinata transazione con quelle che sarebbero state adottate in una transazione avente le medesime caratteristiche da imprese indipendenti tra loro che si trovano in circostanze comparabili. La comparazione deve basarsi non solo sul raffronto delle caratteristiche del bene o del servizio scambiato, ma anche sul confronto delle funzioni svolte, del patrimonio utilizzato e dei rischi assunti dalle parti della transazione (sulla base della cosiddetta *functional analysis*). In estrema sintesi, dunque, l'analisi deve sostanziarsi in 2 distinte fasi:

1. la corretta identificazione e qualificazione delle relazioni (commerciali e finanziarie) esistenti tra le imprese consociate e delle condizioni e circostanze economicamente rilevanti connesse a dette relazioni;
2. la comparazione delle condizioni e circostanze economicamente rilevanti delle operazioni oggetto dell'analisi con quelle poste in essere tra imprese indipendenti che siano comparabili (*comparable uncontrolled transactions*)²¹.

In merito al primo aspetto, numerosi fattori devono essere tenuti in considerazione, quali i termini contrattuali della transazione, l'analisi dei beni utilizzati e dei rischi assunti da ciascuna impresa, le concrete caratteristiche del bene o del servizio scambiato, le circostanze economiche.

Coerentemente con tale approccio, il capitolo IX delle guidelines prevede che, anche nell'analisi delle riorganizzazioni aziendali, il primo *step* da seguire consista nella corretta qualificazione delle operazioni di cui la stessa riorganizzazione si compone, attraverso l'identificazione delle relazioni commerciali e/o finanziarie tra le imprese del gruppo, le condizioni e le circostanze economicamente rilevanti concernenti tali relazioni, le strategie commerciali poste in essere, nonché i benefici che si prevede potranno determinarsi²². L'analisi della complessiva riorganizzazione, dunque, deve necessariamente prendere le mosse dalle pattuizioni contrattuali formalmente adottate dalle parti senza, tuttavia, tralasciare la condotta effettivamente tenuta e ogni altro fatto o circostanza che, se contrastanti o divergenti dalle pattuizioni scritte, devono necessariamente prevalere nella qualificazione delle operazioni poste in essere²³. Tale attività implica anche lo svolgimento di un'analisi funzionale che consenta di individuare l'effettiva distribuzione nell'ambito del gruppo delle attività economicamente significative e delle connesse responsabilità, dei beni impiegati e dei rischi assunti dalle imprese coinvolte avendo riguardo alle attività effettivamente svolte, nonché le concrete

definitiva e conforme al principio di libera concorrenza effettuata da uno Stato con il quale è in vigore una convenzione per evitare le doppie imposizioni sui redditi che consenta un adeguato scambio di informazioni. Resta ferma, in ogni caso, la facoltà per il contribuente di richiedere l'attivazione delle procedure amichevoli di cui alla lettera a), ove ne ricorrano i presupposti". Per un primo commento si veda S. Trettel, "Si apre finalmente l'era del transfer pricing 2.0", il Fisco 20/2017, pag. 1911 e ss..

²¹ § 1.33 delle guidelines: "There are two key aspects in such an analysis: the first aspect is to identify the commercial or financial relations between the associated enterprises and the conditions and economically relevant circumstances attaching to those relations in order that the controlled transaction is accurately delineated; the second aspect is to compare the conditions and the economically relevant circumstances of the controlled transaction as accurately delineated with the conditions and the economically relevant circumstances of comparable transactions between independent enterprises".

²² A tal fine il § 9.13 rinvia espressamente alle indicazioni fornite dalla sezione D.1 del capitolo I delle guidelines.

²³ § 9.17: "However, where no written terms exist, or where the facts of the case, including the conduct of the parties, differ materially from the written terms of any agreement between them or supplement these written terms, the actual transactions comprising the business restructuring must be deduced from the facts as established, including the conduct of the parties". La necessità di guardare alla sostanza degli accordi piuttosto che alla loro forma deriva sostanzialmente dal fatto che, come sottolineano le stesse guidelines nel capitolo I, §1.46, nelle operazioni concluse tra imprese appartenenti allo stesso gruppo può non riscontrarsi quella divergenza di interessi che, invece, caratterizza le transazioni concluse tra imprese indipendenti e che garantisce, in particolare, che i termini contrattuali riflettano il reale interesse di ciascuna. Pertanto, sottolinea lo stesso paragrafo "Where there are material differences between contractual terms and the conduct of the associated enterprises in their relations with one another, the functions they actually perform, the assets they actually use, and the risks they actually assume, considered in the context of the contractual terms, should ultimately determine the factual substance and accurately delineate the actual transaction".

attitudini di ciascuna di esse anche alla luce della natura degli asset impiegati, avendo particolare attenzione a raffrontare la situazione esistente prima della riorganizzazione con quella che ne risulta dopo²⁴. Proprio in merito alla necessità che, come si vedrà, viene più volte sottolineata dal capitolo IX, di raffrontare le situazioni di fatto pre e post ristrutturazione, non può non rilevarsi come la stessa possa rivelarsi attività assai complicata (se non impossibile) in considerazione del fatto che una riorganizzazione che coinvolge un certo numero di imprese operanti in diverse giurisdizioni, di norma, viene implementata gradualmente e in un arco di tempo, a volte, assai lungo. Non è, quindi, sempre possibile individuare il momento esatto in cui termina la fase "pre" e, invece, comincia la fase "post" ristrutturazione. Una particolare attenzione deve, poi, essere rivolta all'analisi della distribuzione tra le imprese coinvolte nella riorganizzazione dei rischi, a cui sono direttamente connessi i profitti (anche solo attesi) di una determinata attività economica. Al riguardo, va rammentato che una delle principali modifiche alle guidelines introdotte dal report finale action 8-10 riguarda proprio l'introduzione nel capitolo I, della sezione D.1.2.1. "Analysis of risks in commercial or financial relations"²⁵. Partendo dal principio, di carattere squisitamente economico, secondo cui sussiste una corrispondenza tra l'allocazione dei profitti e l'allocazione del rischio e, quindi, che all'assunzione di un maggior rischio deve coincidere un maggior profitto (anche solo potenziale), le guidelines evidenziano il ruolo fondamentale che svolge l'analisi della sua ripartizione tra le imprese del gruppo. Il descritto principio, infatti, potrebbe essere impiegato dalle multinazionali per porre in essere illegittimi *tax planning* basati proprio sull'attribuzione del rischio a talune imprese, senza che vi sia una corrispondente capacità delle stesse di governarlo e sopportarlo anche finanziariamente. Pertanto, la suddetta analisi deve essere eseguita avendo riguardo alla sostanza degli accordi prescindendo, se del caso, dalla forma con la quale gli stessi sono implementati. Anche in questo caso, si evidenzia che, pur dovendo prendere le mosse dai termini contrattuali, l'esame deve, poi, concretizzarsi in una indagine fattuale, al fine di stabilire se l'allocazione del rischio sia o meno coerente con la struttura e con le funzioni svolte dalle diverse imprese. Laddove sia accertato uno scostamento tra i termini contrattuali formalmente adottati e l'assetto concretamente realizzato, il profitto dovrà essere riallocato sulle imprese che possiedono effettivamente la capacità e la struttura per governare e sopportare quel rischio²⁶. Coerentemente con quanto appena descritto, il documento Ocse del luglio 2016 propone di inserire nel capitolo IX un espresso rinvio alle indicazioni della menzionata sezione D della capitolo I, ponendo altresì l'accento sull'importanza che l'analisi del rischio venga effettuata raffrontando la situazione pre ristrutturazione con quella post ristrutturazione, proprio al fine di stabilire con precisione quali imprese assumevano determinati rischi e come quegli stessi rischi sono stati successivamente redistribuiti.

²⁴ Si veda il § 9.18: "The accurate delineation of the transactions comprising the business restructuring requires performing a functional analysis that seeks to identify the economically significant activities and responsibilities undertaken, assets used or contributed, and risks assumed before and after the restructuring by the parties involved. Accordingly, the analysis focuses on what the parties actually do and the capabilities, as well as the type and nature of assets used or contributed by the parties in a pre-restructuring and post-restructuring scenarios".

²⁵ Si vedano i § da 1.56 a 1.106. È utile anche sottolineare che il nuovo § 1.61 reca una precisa definizione di "controllo del rischio" (risk management), che comprende sia la effettiva capacità di prendere decisioni in merito alla acquisizione o alla rinuncia e alla gestione di opportunità che comportano l'assunzione di un rischio, sia la capacità di mitigare i rischi assunti. "The term "risk management" is used to refer to the function of assessing and responding to risk associated with commercial activity. Risk management comprises three elements: (i) the capability to make decisions to take on, lay off, or decline a risk-bearing opportunity, together with the actual performance of that decision-making function, (ii) the capability to make decisions on whether and how to respond to the risks associated with the opportunity, together with the actual performance of that decision-making function, and (iii) the capability to mitigate risk, that is the capability to take measures that affect risk outcomes, together with the actual performance of such risk mitigation".

²⁶ Si veda anche il § 1.98 delle guidelines "If it is established in step 4 (ii) that the associated enterprise assuming the risk based on steps 1 – 4 (i) does not exercise control over the risk or does not have the financial capacity to assume the risk, then the risk should be allocated to the enterprise exercising control and having the financial capacity to assume the risk. If multiple associated enterprises are identified that both exercise control and have the financial capacity to assume the risk, then the risk should be allocated to the associated enterprise or group of associated enterprises exercising the most control. The other parties performing control activities should be remunerated appropriately, taking into account the importance of the control activities performed".

L'executive summary del report action 8-10, inoltre, al riguardo così si esprime: "Risks are defined as the effect of uncertainty on the objectives of the business. In all of a company's operations, every step taken to exploit opportunities, every time a company spends money or generates income, uncertainty exists, and risk is assumed. No profitseeking business takes on risk associated with commercial opportunities without expecting a positive return. This economic notion that higher risks warrant higher anticipated returns made MNE groups pursue tax planning strategies based on contractual re-allocations of risks, sometimes without any change in the business operations. In order to address this, the report determines that risks contractually assumed by a party that cannot in fact exercise meaningful and specifically defined control over the risks, or does not have the financial capacity to assume the risks, will be allocated to the party that does exercise such control and does have the financial capacity to assume the risks".

ti²⁷, evidenziando anche le eventuali divergenze tra quanto pattuito contrattualmente e quanto nella sostanza realizzato. Il rischio di cui si deve tenere conto nell'analisi deve anche essere "economicamente significativo", vale a dire che deve esistere una qualche concreta probabilità che, in futuro, quel rischio determini un profitto ovvero una perdita ("*profit potential*"). Solo in tal caso, infatti, il trasferimento del rischio comporta anche un trasferimento di profitti. Al fine di determinarne la significatività, si rileva come possa essere di ausilio fare riferimento alle informazioni rese nei bilanci di esercizio di ciascuna impresa, tenendo a mente, tuttavia, che alcuni rischi significativi, come ad esempio quello di mercato, non sono normalmente evidenziati nella contabilità. La fase della corretta cognizione delle complessive riorganizzazione aziendale deve essere completata sia da una valutazione e dalla comprensione delle ragioni economiche che hanno indotto il gruppo a rivedere uno o più aspetti del precedente modello di *business*, sia dall'analisi della sussistenza delle eventuali opzioni alternative alle transazioni concretamente poste in essere, nonché alle sinergie, anche solo attese, che possono scaturire dalla riorganizzazione. Nell'ottica *arm's length*, infatti, imprese indipendenti in situazione comparabili sarebbero disposte a realizzare una determinata operazione unicamente se la stessa risulta essere la migliore opzione possibile. Viene precisato che il riferimento all'analisi delle opzioni realisticamente disponibili non ha comunque lo scopo di aggravare ulteriormente gli obblighi di documentazione del contribuente. Proprio in relazione agli obblighi di documentazione, il documento del luglio 2016 rammenta che il contribuente è tenuto a documentare nel "*master file*" e nel "*local file*" ogni operazione di ristrutturazione, descrivendone tutti gli elementi rilevanti²⁸. Il § 9.33, inoltre, precisa che i gruppi multinazionali dovrebbero anche documentare la ragione economica delle loro decisioni in merito alla riorganizzazione, con particolare riguardo alla decisione di trasferire o assumere determinati rischi, nonché le valutazioni svolte in merito alle conseguenze della ristrutturazione e dell'allocazione dei rischi e dei profitti attesi²⁹. In merito alle valutazioni che sottostanno alla decisione di modificare una determinata struttura, va tenuto conto del fatto che è ben possibile che, sfruttando circostanze del tutto uniche in cui si trova, un gruppo multinazionale sia in grado di realizzare un modello di business che difficilmente potrebbe essere comparabile con quello realizzato da imprese indipendenti. Tuttavia, ciò non significa che le transazioni che compongono la riorganizzazione non rispettino il principio dell'*arm's length*. Il § 9.35 sottolinea, al riguardo, che deve essere fatto ogni possibile sforzo per individuare il corretto prezzo di trasferimento. Il principio generale, infatti, vuole che le imprese siano libere di strutturare il proprio business come meglio credono facendo, tuttavia, salvo il potere delle singole Amministrazioni di determinare le conseguenze fiscali di tali decisioni. Pertanto, l'Amministrazione finanziaria è legittimata a disconoscere - in tutto o in parte - la riorganizzazione solo ed esclusivamente al ricorrere di circostanze qualificabili come eccezionali, vale a dire quando non sia possibile individuare una effettiva razionalità commerciale perché la riorganizzazione considerata nel suo complesso differisce irrimediabilmente da quella che sarebbe stata posta in essere da imprese indipendenti che in situazioni comparabili tengono un comportamento commercialmente razionale³⁰. Normalmente, deve tenersi in considerazione la razionalità imprenditoriale della ristrutturazione nel suo complesso piuttosto che quella delle singole operazioni che la compongono. Tuttavia, quando le singole operazioni non sono strettamente connesse l'una con l'altra, il § 9.36, suggerisce di considerarle separatamente, tendo conto che la logicità commerciale deve essere valutata in assoluto e non in relazione alle caratteristiche specifiche del gruppo, posto che il principio di libera concorrenza presuppone che le imprese del gruppo siano considerate autonomamente come entità separate l'una dall'altra (*separate entity approach*). Inoltre, il fatto che la riorganizzazione sia mo-

²⁷ Si veda il § 9.19 delle guidelines: "an examination of the allocation of risks between associated enterprises before and after the restructuring is an essential part of the functional analysis. Such analysis should allow tax administrations to assess the transfer of the economically significant risks of the business that is restructured and the consequences of that transfer for the application of the arm's length principle to the restructuring itself and to the post-restructuring transactions".

²⁸ Per maggiore chiarezza il *report* finale ha introdotto specifici esempi negli allegati I e II al capitolo V.

²⁹ § 9.33: "As part of their transfer pricing documentation, MNE groups are recommended to document their decisions and intentions regarding business restructurings, especially as regards their decisions to assume or transfer significant risks, before the relevant transactions occur, and to document the evaluation of the consequences on profit potential of significant risk allocations resulting from the restructuring".

³⁰ Si veda il capitolo I, § 1.122.

tivata anche dal risparmio fiscale che il nuovo assetto determina, secondo l'Ocse non deve condurre necessariamente alla conclusione che l'amministrazione finanziaria sia legittimata a disconoscere l'operazione ai solo fini del *transfer pricing*³¹.

Trasferimento di beni o di attività

Il capitolo IX si occupa, poi, delle valutazioni che devono essere svolte nelle ipotesi in cui la riorganizzazione comprenda un trasferimento di beni, materiali o immateriali, di una attività ovvero quando la stessa comparta la risoluzione anticipata o la rinegoziazione di accordi esistenti. Con specifico riferimento ai beni immateriali, giova sottolineare come una rilevante modifica introdotta dal *report* finale relativo all'*action* 8-10 attiene proprio all'applicazione del principio di libera concorrenza al trasferimento tra imprese del medesimo gruppo di tali beni. L'*action* 8, in particolare, aveva espressamente individuato tre diverse linee guida:

1. individuare una definizione quanto più chiara possibile di *intangible*³²;
2. assicurare che i profitti derivanti dal trasferimento o dall'impiego di detti beni sia allocato coerentemente con la creazione di valore e
3. sviluppare regole specificamente rivolte ai trasferimenti di beni immateriali difficilmente valutabili (*hard-to-value intangibles* o "Htvi")³³.

Conformemente a tali indicazioni, il capitolo VI delle guidelines, così come modificato dal *report* finale, riconosce innanzitutto che una definizione di bene immateriale eccessivamente ampia o eccessivamente circoscritta può fornire, tanto al contribuente quanto all'Amministrazione, il destro per considerare al di fuori oppure nel novero della definizione particolari beni, prevedendo o, alternativamente, non prevedendo un corrispettivo per il loro trasferimento o sfruttamento che, al contrario, imprese indipendenti nelle medesime condizioni avrebbero o non avrebbero pattuito. Secondo il nuovo § 6.6, il termine "*intangible*", ai fini del *transfer pricing*, si riferisce a "qualcosa" (*something*):

1. che non costituisce un bene fisico o un *asset* finanziario;
2. che può essere detenuto e sfruttato per attività commerciali e, soprattutto;
3. che imprese indipendenti in situazioni comparabili pagherebbero un corrispettivo per il suo trasferimento o sfruttamento commerciale³⁴.

L'individuazione del bene, inoltre, non deve attenersi alle strette definizioni tecniche di tipo legale o contabile, le quali non sarebbero in grado di ricomprendere tutte le possibili forme di beni immateriali valutabili economicamente: ad esempio, taluni costi, quali quelli di pubblicità, che normalmente non vengono considerati ai fini del valore contabile di un determinato bene immateriale perché immediatamente imputati a conto economico, possedendo comunque un intrinseco valore, in quanto suscettibili di generare un ritorno economico futuro, devono essere adeguatamente considerate nella valutazione di *transfer pricing*³⁵. Allo stesso modo, l'esistenza di una specifica disciplina legale che tutela un determinato bene, ovvero la possibilità di vendere quel bene separatamente dagli altri beni aziendali, non costituiscono condizioni necessarie per qualificare quel bene come "immateriale". Il capitolo VI chiarisce anche che al diritto di proprietà del bene immateriale non può, di per sé solo, corrispondere il diritto a percepire l'intero reddito prodotto dallo sfruttamento del bene stesso, posto che è ben possibile che altre imprese del gruppo abbiano svolto specifiche attività o abbiano assunto determinati rischi in relazione al suo sviluppo e che, quindi, devono essere adeguatamente remunerate. È dunque indispensabile individuare le attività, le funzioni svolte

³¹ Ciò non toglie che eventuali previsioni anti-abuso possano essere applicati a fini diversi. Il § 9.8 del document del 2016 precisa, infatti, che "*domestic anti-abuse rules and Cfc legislation are not within the scope of this chapter. The domestic tax treatment of an arm's length payment, including rules regarding the deductibility of such a payment and how domestic capital gains tax provisions may apply to an arm's length capital payment, are also not within the scope of this chapter*".

³² La versione del 2010 delle *li* non forniva una precisa definizione di beni immateriali, ma recava nel § 6.2. una semplice elencazione.

³³ Per un commento sul tema si veda G. Fort, "*Beni immateriali e transfer pricing: un punto finale?*", il Fisco n. 2/2016, pag. 149 e ss..

³⁴ I § da 6.18 a 6.31 recano, inoltre, una elencazione esemplificativa di casi tipici di beni immateriali come brevetti, *know-how* e segreti commerciali, marchi, diritti contrattuali, concessioni o licenze e, addirittura, avviamento.

³⁵ Nel § 6.13 delle guidelines si tiene a precisare che tali considerazioni valgono solo nelle valutazioni di *transfer pricing*, non possedendo valore ad altri fini. Si precisa, in particolare che la qualificazione di una determinata transazione ai fini del *transfer pricing*, ad esempio, non ha alcun rilievo per qualificare un determinato pagamento come *royalty* da assoggettare a ritenuta ai sensi dell'articolo 12, Modello di Convenzione.

e i rischi assunti da ciascuna impresa del gruppo al fine di allocare tanto i costi sostenuti quanto i profitti generati dallo sfruttamento commerciale del bene immateriale. A tale specifico fine si individuano le cosiddette DEMPE *functions* necessarie a stabilire, sulla base di una *functional analysis*, quali imprese del gruppo svolgono o abbiano svolto un effettivo ruolo nello sviluppo (*development*), nel miglioramento (*enhancing*), nel mantenimento del valore (*maintenance*), nella tutela legale (*protection*) e nello sfruttamento commerciale (*exploitation*) del bene. Di conseguenza, l'impresa proprietaria legalmente del bene immateriale è tenuta a riconoscere un corrispettivo per tali attività in ragione delle funzioni svolte, dei beni impiegati e dei rischi assunti da ciascuna impresa. Da ultimo, seppure sempre in estrema sintesi, appare utile analizzare le novità in merito agli Htvi³⁶, ossia quei beni immateriali che, alla data del loro trasferimento: non possiedono un comparabile sufficientemente affidabile e le valutazioni sulle aspettative del reddito ritraibile dal loro sfruttamento, ovvero gli elementi e le assunzioni su cui si è basata la loro valutazione, sono caratterizzati da un elevato grado di incertezza. Si pensi, ad esempio, a quei beni il cui sviluppo non è stato ancora portato a termine o che, per qualsiasi ragione, possono essere commercialmente sfruttati solo dopo un certo periodo di tempo, ovvero ancora a quei beni le cui modalità di sfruttamento sono considerate innovative al momento del trasferimento. Le *guidelines* si pongono l'obiettivo di stabilire modalità operative che, nella determinazione del corretto prezzo di trasferimento, consentano di ovviare alle asimmetrie informative che inevitabilmente sussistono tra contribuente e amministrazione finanziaria in tali circostanze³⁷.

A tal fine, viene consentito alle amministrazioni finanziarie di svolgere una valutazione *ex post* del prezzo applicato, considerando cioè gli effetti scaturiti successivamente al trasferimento del bene immateriale che vengono assunti quali elementi presuntivi per una valutazione differente da quella operata dal contribuente, il quale, tuttavia, è legittimato a confutarli fornendo adeguata giustificazione alle valutazioni effettuate *ex ante*³⁸. Alla luce di tali novità, l'Ocse ha proposto di modificare il capitolo IX delle *guidelines* per renderlo il più possibile coordinato e coerente. Innanzitutto, si ribadisce la difficoltà ad individuare correttamente i beni immateriali che non sempre hanno una diretta ed immediata protezione di tipo legale, ovvero non sempre devono essere esposti nei bilanci delle imprese.

Quindi, un aspetto assai rilevante e delicato dell'analisi della ristrutturazione aziendale riguarda proprio l'identificazione di un effettivo trasferimento di beni, i quali, poi, devono essere correttamente valutati. Il §9.57, dopo aver ricordato che la proprietà legale del bene non attribuisce di per sé il diritto a ricevere i profitti generati dal suo sfruttamento commerciale, dovendo questi essere allocati sulla base delle funzioni concretamente svolte dalle imprese del gruppo, sottolinea che il trasferimento della proprietà di un intangibile nell'ambito della riorganizzazione non necessariamente incide sulla titolarità del diritto a ricevere i profitti. È, infatti, indispensabile comprendere nel dettaglio come si sia concretizzata effettivamente la riorganizzazione, così da individuare la corretta distribuzione tra le imprese del gruppo delle DEMPE functions verificando nel dettaglio se, nella sostanza, le stesse siano state divise in modo diverso dalla situazione originaria.

Il fatto, ad esempio, che la centralizzazione del diritto di proprietà di tutti i beni immateriali del gruppo in una cosiddetta "*IP company*" sia supportata da concrete ragioni commerciali o amministrative, non esaurisce l'indagine circa il rispetto del principio *arm's length* nella prospettiva tanto dell'*IP company* quanto delle imprese cedenti. Allo stesso modo, se l'impresa che trasferisce il bene ne mantiene il diritto allo sfruttamento commerciale, una specifica remunerazione deve esserle corrisposta, avendo particolare riguardo ai termini contrattuali pattuiti tra le parti. Il § 9.61, infatti,

³⁶ È importante sottolineare che il 23 maggio 2017, l'Ocse ha pubblicato il public discussion draft Implementation Guidance on Hard-to-Value Intangibles che intende sviluppare un ulteriore aggiornamento alle indicazioni recate nelle *guidelines* già modificate dall'action 8-10.

³⁷ Il § 6.191: "*For such intangibles, information asymmetry between taxpayer and tax administrations, including what information the taxpayer took into account in determining the pricing of the transaction, may be acute and may exacerbate the difficulty encountered by tax administrations in verifying the arm's length basis on which pricing was determined for the reasons discussed in paragraph 6.186. As a result, it will prove difficult for a tax administration to perform a risk assessment for transfer pricing purposes, to evaluate the reliability of the information on which pricing has been based by the taxpayer, or to consider whether the intangible or rights in intangibles have been transferred at undervalue or overvalue compared to the arm's length price, until ex post outcomes are known in years subsequent to the transfer.*"

³⁸ Si veda il § 6.193.

sottolinea che, tra imprese indipendenti, normalmente le condizioni contrattuali vengono pattuite in concomitanza con il trasferimento del bene e non in una fase successiva. Anche il trasferimento di diritti derivanti da specifici contratti devono essere considerati ai fini del *transfer pricing*. Si immagini il caso di una impresa che volontariamente receda da un contratto che generava un determinato profitto e, per l'effetto, la controparte è obbligata (legalmente o per vincoli commerciali) a stipulare il medesimo contratto con altra impresa del gruppo. Secondo l'Ocse, tale ipotesi rappresenta il tipico esempio di un trasferimento infragrupo di diritti aventi un preciso valore economico (i profitti generati dal contratto) che, di conseguenza, deve essere adeguatamente remunerato secondo il principio di libera concorrenza.

Con riferimento alle ipotesi in cui la riorganizzazione coinvolge il trasferimento di una attività, ovvero di un'azienda tra le imprese del gruppo, il capitolo IX evidenzia, in particolare, che anche in tale circostanza il trasferimento deve prevedere un corrispettivo che sia in linea con il prezzo che sarebbe stato pagato da un'impresa indipendente che si trova in situazioni comparabili, adottando il sistema di valutazione più appropriato che non necessariamente e non sempre deve dare quale risultato un valore in linea con la sommatoria di tutti gli assets che compongono l'azienda. Inoltre, esistono circostanze particolari in cui è necessario valutare se sia il cessionario piuttosto che il cedente a dover ricevere una remunerazione.

Ci si riferisce ai trasferimenti di attività che generano - o che si prevede che in futuro genereranno - perdite (*loss-making activities*), qualora il trasferimento abbia un effettivo senso economico perché, ad esempio, più conveniente della mera chiusura immediata dell'attività stessa. Anche in tale ipotesi, dunque, è necessario verificare se una impresa indipendente nella medesima situazione sarebbe disposta a pagare per cedere l'attività in perdita (ad esempio perché i costi finanziari e sociali potrebbero essere superiori alla immediata chiusura dell'impresa).

Infine, qualora la riorganizzazione comporti la cessazione o rinegoziazione di preesistenti contratti, si nota come sia ben possibile che, in virtù del cambiamento imposto, l'impresa ristrutturata soffra non solo una riduzione delle funzioni svolte e dei rischi assunti con una corrispondente diminuzione sia dei profit potential sia di determinati costi immediati dovuti alla rinegoziazione o la cessazione del contratto. In tali casi, è necessario verificare se imprese indipendenti in circostanze comparabili avrebbero o meno pattuito uno specifico indennizzo, sia esso un pagamento *up-front* o dilazionato nel tempo oppure una riduzione o una maggiorazione, a seconda delle circostanze, di un determinato corrispettivo. Al riguardo il capitolo IX evidenzia come, una volta che le transazioni comprese nella riorganizzazione sono state accuratamente delineate, sia necessario

1. valutare se la normativa applicabile consente lo specifico diritto all'indennizzo;
2. considerare se l'esistenza o l'assenza di una specifica previsione contrattuale prevista dalle parti sia effettivamente *arm's length*;
3. stabilire da ultimo quale delle imprese del gruppo debba effettivamente sopportare l'onere dell'indennizzo, tenendo in debita considerazione tutti gli elementi e le circostanze di fatto, gli asset impiegati e i rischi assunti, la ragione economica dell'operazione e soprattutto determinando quale impresa trae un effettivo beneficio dalla stessa operazione.

Applicazione del principio di libera concorrenza alle operazioni post ristrutturazione

L'Ocse evidenzia che nel valutare secondo il principio di libera concorrenza le operazioni realizzate successivamente alla riorganizzazione aziendale, si deve necessariamente tenere conto della situazione fattuale previgente, essendo la stessa chiaramente idonea ad influenzare le modalità con cui le suddette operazioni *post* ristrutturazione vengono realizzate. Il principio di fondo è sempre quello per cui situazioni comparabili devono essere trattate nello stesso modo, prescindendo da eventuali circostanze esterne.

Nell'ambito delle operazioni *post* riorganizzazione ciò significa che l'*arm's length* principle non deve applicarsi in modo diverso rispetto a quanto avverrebbe in merito a operazioni strutturate nello stesso modo sin dall'origine e che, dunque, non siano influenzate dal precedente assetto organizzativo del gruppo. Diversamente si creerebbe una distorsione competitiva a danno dei soggetti che

seguono un modello di business sin dall'inizio della loro attività. Si pensi, ad esempio, al caso di un distributore *full-fledged* operante in un determinato mercato da tempo che viene convertito in un distributore *limited risk* che, per operare come tale, non dovrà sopportare alcun costo di penetrazione nel medesimo mercato. Costi che, invece, dovrebbe sostenere il distributore *limited risk* che fa ingresso nel medesimo mercato per la prima volta³⁹. Tali caratteristiche e circostanze, pertanto, dovranno essere debitamente considerate e valutate sia nello svolgimento dell'analisi di comparabilità sia nella determinazione del corretto prezzo di mercato delle transazioni poste in essere. La selezione e la successiva applicazione del metodo per la determinazione del prezzo *arm's length* delle operazioni post ristrutturazione, si deve basare sulla "*comparability analysis*", in forza della quale vengono esaminate le caratteristiche economicamente rilevanti della transazione, così da comprendere quali funzioni, *asset* e rischi sono effettivamente coinvolti e quale delle parti svolge effettivamente tali funzioni, utilizza tali *asset* e assume tali rischi. In tal modo, è possibile ricercare una transazione con simili caratteristiche, posta in essere tra imprese indipendenti tra loro che rappresenta il criterio di comparazione⁴⁰.

Nelle riorganizzazione aziendali, l'identificazione del corretto comparabile può non essere operazione agevole, soprattutto quando a seguito della ristrutturazione, il gruppo implementa un modello di *business* che difficilmente soggetti indipendenti tra loro attuerebbero, ovvero quando viene realizzata una suddivisione delle funzioni fra le imprese del gruppo in modo così frammentato che quelle stesse funzioni non potrebbero essere economicamente svolte da imprese indipendenti nelle medesime condizioni. Secondo l'Ocse, tuttavia, ciò non significa che il prezzo debba essere automaticamente e di per sé qualificato come non *arm's length*, posto che ogni ragionevole sforzo deve essere eseguito per stabilire il prezzo corretto, se del caso avvalendosi di *comparability adjustments*⁴¹.

Un ruolo fondamentale nell'analisi di comparabilità riveste la comparazione tra la situazione pre ristrutturazione e quella post ristrutturazione. Infatti, nota l'Ocse, sebbene questo tipo di attività sia in linea di principio irrilevante ai fini del *transfer pricing* in quanto in tale contesto bisogna unicamente raffrontare la transazione di rilievo con altre poste in essere da imprese indipendenti in situazioni analoghe, è anche vero che la comparazione pre e post possiede un indubbio valore esplicativo della ristrutturazione in sé.

La stessa, ad esempio, potrebbe rivelare che una impresa del gruppo sebbene sia stata spogliata di talune funzioni continui a svolgerle concretamente anche dopo la ristrutturazione, influenzando evidentemente su come le stesse devono essere remunerate. Indispensabile risulta essere anche l'esame della relazione esistente tra gli indennizzi conseguenti alla ristrutturazione e le remunerazioni delle attività *post* ristrutturazione. Infatti, può accadere che le imprese ristrutturate continuino ad avere rapporti commerciali tra di loro seppure a diverso titolo.

Si pensi all'impresa che svolge contemporaneamente le funzioni di produttore e di distributore dei beni che, a seguito della ristrutturazione, trasferisce l'attività di distribuzione ad altra impresa del gruppo la quale, poi, riceverà una adeguata remunerazione per il medesimo servizio. In questo caso, la prima impresa potrebbe rinunciare a ricevere l'immediato compenso per aver trasferito l'attività di distribuzione ottenendo in cambio di vendere al distributore la merce ad un prezzo superiore a quello di mercato per un determinato periodo di tempo. Al contrario le parti potrebbero accordarsi per un pagamento *up-front* parzialmente compensato con un minor prezzo di vendita della merce.

In altri termini, le particolari condizioni esistenti tra le imprese del gruppo ristrutturato devono essere adeguatamente valutate perché possono spiegare e giustificare la ragione delle modalità con cui si concretizzano talune transazioni post riorganizzazione. Da ultimo, viene evidenziato come

³⁹ Quando, invece, la riorganizzazione determina un trasferimento di rischi è necessario verificare se tale trasferimento riguarda solo rischi connessi alle attività svolte successive alla riorganizzazione o anche rischi generati dalle attività precedentemente svolte.

⁴⁰ Il § 9.109, fedele all'approccio che vede prevalere sempre la sostanza sulla forma tiene a precisare che l'esame deve andare oltre la semplice definizione assegnata dal gruppo a determinate funzioni come ad esempio la qualificazione come "commissionario" ovvero come "limited risk distributor". Piuttosto ci si deve concentrare sull'assetto sostanzialmente risultante dalle circostanze di fatto.

⁴¹ Si vedano in particolare i § da 3.47 a 3.54 delle guidelines del 2010.

le riorganizzazioni di gruppo possano generare significativi risparmi per il semplice trasferimento da una giurisdizione all'altra perché ad esempio nelle prima sono più alti i costi della manodopera (c.d. "*location savings*"). In tali casi è indispensabile individuare su quali imprese del gruppo tali risparmi devono essere allocati. E, ancora una volta, secondo le guidelines la risposta deve essere affidata ai risultati derivanti all'analisi delle funzioni svolte, dei beni e dei rischi assunti da ciascuna impresa nonché delle opzioni alternative che sono realisticamente disponibili.

L'esigibilità dell'Iva sui canoni di locazione di beni

La CTR di Catanzaro, con la sentenza n. 416/I/2017 dell'8 marzo 2017, ha affermato che l'Iva relativa alle prestazioni di locazione si rende dovuta nel mese successivo al periodo di riferimento del canone anche se quest'ultimo non risulta pagato dal locatario. Si tratta di una conclusione non condivisibile perché basata sull'errata interpretazione delle norme nazionali di riferimento, che agganciano l'effettuazione dell'operazione e l'esigibilità della relativa imposta al pagamento del corrispettivo, salvo che anteriormente sia emessa fattura.

Nel caso esaminato dalla CTR di Catanzaro, l'ufficio ha, tra l'altro, preteso il pagamento dell'Iva relativa ai canoni non incassati dalla società che ha concesso in locazione un immobile, dato che, in base all'articolo 6, comma 3, secondo periodo, D.P.R. 633/1972, per le prestazioni di carattere periodico o continuativo di valore superiore a 50 euro, qual è la locazione nella fattispecie considerata, il momento impositivo al quale è ricollegato l'esigibilità della relativa imposta si verifica nel mese successivo a quello dell'operazione.

La società ha rilevato che tale disposizione non è applicabile, in quanto limitata alle ipotesi di autoconsumo e di prestazioni gratuite destinate a finalità extraimprenditoriali, ma il riferimento – nella situazione in esame – alla regola generale dell'articolo 6, comma 3, primo periodo, D.P.R. 633/1972, che dà rilevanza al pagamento del corrispettivo, è stato disatteso in entrambi i giudizi di merito.

La normativa comunitaria sul "fatto generatore" e sull'esigibilità dell'imposta

Sia la Direttiva n. 77/388/CEE (c.d. VI Direttiva CEE), all'articolo 10, § 1 e 2, sia l'attuale Direttiva 2006/112/CE, agli articoli 62, 63 e 66, distinguono in relazione all'imposta 3 diversi momenti:

- quello del "fatto generatore" dell'imposta e, cioè, dell'evento che dà luogo all'obbligazione tributaria e dell'imponibilità a fini Iva, cui si ricollegano l'operatività dalla disciplina del tributo e i relativi effetti;
- quello dell'esigibilità dell'imposta e, cioè, dell'attitudine attuale dell'imposta a essere pretesa in riscossione dall'Erario;
- quello, infine, del pagamento.

Le citate Direttive puntualizzano, inoltre, esplicitamente, che il fatto generatore dell'imposta si identifica con l'effettuazione della cessione di beni ovvero con quella della prestazione di servizi, il cui verificarsi determina, di regola, anche l'esigibilità dell'imposta. Come rilevato dalla Corte di Giustizia UE proprio con riguardo alle prestazioni di servizi, l'ordinamento comunitario contempla, dunque, il fatto generatore dell'imposta, quale nozione autonoma e distinta, sul piano concettuale, rispetto a quella di esigibilità dell'imposta medesima e inequivocabilmente lo ancora al dato del materiale espletamento dell'operazione (cessione del bene o prestazione del servizio) e non a quello del pagamento del corrispettivo⁴². In coerenza, dal punto di vista sistematico, l'articolo 90, Direttiva 2006/112/CE prevede che la mancata riscossione del corrispettivo in conseguenza dell'inadempimento o della risoluzione del contratto, verificatisi successivamente all'effettuazione dell'operazione, non elimina l'obbligazione tributaria, incidendo esclusivamente sulla determinazione della base imponibile).

Per altro verso, l'ordinamento comunitario conferisce agli Stati membri la facoltà di derogare alla disciplina comunitaria con riguardo alle condizioni di esigibilità dell'Iva, ma non anche in merito all'identificazione del fatto generatore dell'imposta. Gli articoli 10, § 2, VI Direttiva CEE e 65, Di-

⁴² Cfr. causa C-549/11 del 19 dicembre 2012.

rettiva n. 2006/112/CE, pur riconoscendo agli Stati margini di discrezionalità nella definizione delle condizioni di esigibilità dell'Iva, non contemplano, infatti, al riguardo, alcun riferimento al fatto generatore dell'imposta. Per contro, in merito alla previsione di cui l'articolo 6, Direttiva 67/228/CEE (c.d. II Direttiva CEE), la Corte di giustizia ha espressamente statuito che, in ogni caso, la disposizione non può in alcuno modo essere interpretata nel senso di ravvisare la possibilità, per gli Stati membri, di identificare il momento di effettuazione delle prestazioni di servizi con quello del rilascio della fattura o dell'incasso del corrispettivo, qualora tali eventi siano successivi al compimento del servizio⁴³; così riconoscendo, dunque, agli Stati membri solo la facoltà di anticipare (e non anche, quindi, quella di posticipare) la rilevanza fiscale delle predette operazioni rispetto alla regola generale della coincidenza di tale rilevanza con l'espletamento del servizio.

La normativa italiana sull'effettuazione dell'operazione e sull'esigibilità dell'imposta

Passando a esaminare la normativa nazionale, il D.P.R. 633/1972, dopo avere, all'articolo 1, collegato, sul piano oggettivo, l'imponibilità a fini Iva alle operazioni di cessione di beni e a quelle di prestazione di servizi, dispone, all'articolo 6, che - mentre le operazioni di cessione di beni, in assenza di fattura o di pagamento, vanno, in linea di principio e salve le deroghe di cui al comma 2, temporalmente ricollegate al momento della loro esecuzione (cfr. commi 1, 2 e 4) - le prestazioni di servizi, in assenza di anteriore fattura, "si considerano effettuate all'atto del pagamento del corrispettivo" (cfr. commi 3 e 4). Ciò, peraltro, solo di regola e a eccezione che per le prestazioni di servizi compiute per l'uso personale o familiare dell'imprenditore ovvero a titolo gratuito per finalità estranee all'impresa, ovvero ancora - in esito all'introduzione del sesto comma della disposizione a opera della L. 217/2011 (Comunitaria 2010) - per le prestazioni di servizi rese in ambito transazionale; prestazioni tutte, in merito alle quali rileva, invece, il momento della relativa esecuzione. A conforto del dato normativo possono essere evocate numerose pronunce della Corte di Cassazione, in base alle quali, sul presupposto che "l'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 pone una presunzione assoluta di corrispondenza tra la data della percezione del corrispettivo e quella di esecuzione della prestazione di servizi", si afferma che, ai fini Iva, rileva di regola (e salvo il caso di precedente emissione di fattura), non la data in cui la prestazione è stata storicamente eseguita, bensì quella della percezione del correlativo corrispettivo⁴⁴.

L'interpretazione comunitariamente orientata delle Sezioni Unite della Corte di Cassazione

La lettura dell'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 nel senso che, per le prestazioni di servizi, il presupposto oggettivo dell'imponibilità a fini Iva si verifica di regola non con l'esecuzione della prestazione, ma con il successivo pagamento totale o parziale del corrispettivo correlativamente pattuito, è stato ritenuto inammissibile dalle Sezioni Unite della Corte di Cassazione, in quanto in contrasto con la disciplina comunitaria.

Con la sentenza n. 8059/2016, i giudici di legittimità hanno, infatti, affermato che le indicazioni emergenti dalla normativa europea, proiettandosi ineludibilmente sulle norme nazionali che ne realizzano la trasposizione, ostano a che l'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 sia letto nel senso che, per le prestazioni di servizi, il presupposto impositivo e, con esso, l'insorgenza dell'imponibilità a fini Iva, si verificano, non con l'esecuzione della prestazione, bensì, successivamente, con il pagamento del corrispettivo correlativamente pattuito.

In tal senso, del resto, la Corte di Giustizia⁴⁵, puntualizzando che l'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 (nell'attribuire rilevanza ai fini impositivi, quanto alle prestazioni di servizi, al dato del pagamento del relativo corrispettivo) non contrasta con l'articolo 10, VI Direttiva, "in quanto questa disposizione, pur identificando il fatto generatore dell'imposta con l'esecuzione della presta-

⁴³ Cfr. causa C-11/75 del 20 maggio 1975.

⁴⁴ Cfr. n. 13209/2009.

⁴⁵ Cfr. causa C-144/94 del 26 ottobre 1995.

zione, consente tuttavia agli Stati membri di stabilire che l'imposta diventi esigibile, per tutte le prestazioni, solo con l'incasso del corrispettivo", rileva con chiarezza che la norma nazionale deve essere necessariamente intesa nel senso che il parametro del pagamento del corrispettivo investe il compimento della prestazione con esclusivo riferimento alla sua rilevanza ai fini della mera esigibilità dell'imposta; se, infatti, ne risultasse coinvolta anche la sua rilevanza ai fini dell'imponibilità e dell'insorgenza dell'obbligazione tributaria, la disposizione risulterebbe (per quanto detto in precedenza) incompatibile con il diritto comunitario.

Nella sentenza n. 8059/2016 si rileva che, "posto che il pagamento del corrispettivo non è essenziale al riscontro del carattere oneroso che l'operazione deve assumere per costituire presupposto dell'imposta (dipendendo detto carattere dagli accordi delle parti e non dall'esecuzione del rapporto), occorre, invero, considerare che - dal momento che il testo dell'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 non offre alcun elemento contrario ad una lettura nel senso della sua rilevanza ai soli fini dell'esigibilità e che il D.P.R. 633/1972 non contempla alcuna specifica indicazione circa il momento d'insorgenza dell'obbligazione tributaria ed il dato di temporale rilevanza del presupposto del tributo (così lasciando, sul punto, intendere il rimando alla normativa sovranazionale) - tutt'altro che implausibile si rivela ritenere che l'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972, nella contemplata assimilazione al pagamento, si riferisca alla sola esigibilità dell'imposta, dando per scontata la sua concettuale distinzione ed autonomia dal relativo fatto generatore.

Preciso indice normativo del fatto che anche l'ordinamento nazionale non disconosce, ma presuppone, la distinzione concettuale tra fatto generatore ed esigibilità dell'imposta (mantenendo il primo rigorosamente ancorato al dato temporale della concreta esecuzione dell'operazione imponibile e riservando al pagamento il solo ruolo di condizione di esigibilità dell'imposta) si rinviene, peraltro, nella circostanza che, in assonanza con l'articolo 90, Direttiva 2006/112/CE (in precedenza richiamato), l'articolo 26, D.P.R. 633/1972 prevede che la mancata riscossione del corrispettivo, qualora il momento impositivo si sia già verificato, non comporta il venir meno dell'obbligazione tributaria, ma incide sulla determinazione dell'imposta o della base imponibile.

Nel senso indicato depone, inoltre, il rilievo che - diversamente dalle condizioni di esigibilità dell'imposta, che possono anche variare in considerazione di specifiche esigenze funzionali l'imponibilità, quale espressione del fatto generatore dell'imposta ed indice di capacità contributiva (cui si ricollegano gli effetti previsti dalla disciplina del tributo ed in rapporto alla quale s'individuano ambito territoriale di relativo riferimento nonché disciplina ed aliquota in concreto applicabile), appare dover essere necessariamente riferito, nella prospettiva di cui agli articoli 3 e 53, Costituzione e per l'esigenza di non trattare diversamente situazioni uguali, a dato oggettivo omogeneo ed insuscettibile di variazioni determinate da scelte casuali e soggettive. Situazione che non si verificherebbe, ove si ritenesse che, nel considerare l'effettuazione della prestazione coincidente con il pagamento, l'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 intendesse riferirsi a tale evento anche con riguardo al fatto generatore dell'imposta, giacché, in tal caso, l'imponibilità a fini Iva sarebbe, irrazionalmente, destinata a mutare (cfr. la disciplina complessiva della citata disposizione), non solo in rapporto alla tipologia dell'operazione imponibile, ma anche all'interno di ciascuna di esse nonché in funzione dell'opzione dell'operatore (che eventualmente anticipi il momento impositivo con l'emissione della fattura)".

Per le considerazioni esposte, le Sezioni Unite hanno concluso affermando, per quanto qui di interesse, che "il fatto generatore del tributo Iva e, dunque, l'insorgenza della correlativa imponibilità vanno identificati - non solo sul piano dei rapporti privatistici (in tal senso, già Cassazione n. 8222/2011, n. 15690/2008), ma anche sul piano eminentemente tributario con la materiale esecuzione della prestazione, giacché, in doverosa aderenza alla disciplina europea, la previsione di cui all'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 va intesa nel senso che, con il conseguimento del compenso, coincide, non l'evento generatore del tributo, bensì, per esigenze di semplificazione funzionali alla riscossione, solo la sua condizione di esigibilità ed estremo limite temporale per l'adempimento dell'obbligo di fatturazione".

È il caso, però, di osservare che lo Stato italiano non si è avvalso correttamente della facoltà con-

cessa dall'articolo 66, Direttiva 2006/112/CE, in quanto il parametro del pagamento del corrispettivo è stato utilizzato non solo per individuare il momento dell'esigibilità dell'imposta, ma anche per identificare quello dell'effettuazione dell'operazione, cioè del "fatto generatore dell'imposta" secondo la normativa comunitaria. Conseguentemente, in base al principio dell'estoppel, è lecito dubitare che l'ufficio o lo stesso giudice possa applicare direttamente la norma comunitaria non recepita, come nel caso in esame, non recepita correttamente, ove ciò sia a sfavore del contribuente⁴⁶.

Il momento impositivo delle prestazioni di locazione

Al di là dell'orientamento emergente dalle Sezioni Unite, nel caso di specie si è trattato di stabilire se il momento impositivo delle prestazioni di locazione di beni immobili, al quale è agganciata – dal punto di vista temporale – l'esigibilità della relativa imposta, sia collegata al pagamento del corrispettivo, secondo la regola generale dell'articolo 6, comma 3, primo periodo, D.P.R. 633/1972, oppure al mese successivo a quello dell'operazione, in base all'eccezione prevista per le prestazioni periodiche o continuative dall'articolo 6, comma 3, secondo periodo, dello stesso D.P.R. 633/1972. È il caso di osservare che il primo comma dell'articolo 3, D.P.R. 633/1972, dopo avere qualificato come "prestazioni di servizi le prestazioni verso corrispettivo dipendenti da contratti d'opera, appalto, trasporto, mandato, spedizione, agenzia, mediazione, deposito e in genere da obbligazioni di fare, di non fare e di permettere quale ne sia la fonte", dispone:

- al n. 1) del secondo comma dell'articolo 3, D.P.R. 633/1972, che costituiscono, inoltre, prestazioni di servizi "le concessioni di beni in locazione, affitto, noleggio e simili";
- al comma 3 dell'articolo 3, D.P.R. 633/1972, che "le prestazioni indicate nei commi primo e secondo sempreché l'imposta afferente agli acquisti di beni e servizi relativi alla loro esecuzione sia detraibile, costituiscono per ogni operazione di valore superiore ad euro cinquanta prestazioni di servizi anche se effettuate per l'uso personale o familiare dell'imprenditore, ovvero a titolo gratuito per altre finalità estranee all'esercizio dell'impresa".

Passando a esaminare i criteri previsti per individuare il momento di effettuazione dell'operazione, l'articolo 6, comma 3, D.P.R. 633/1972 stabilisce, al primo periodo, che "le prestazioni di servizi si considerano effettuate all'atto del pagamento del corrispettivo", per poi proseguire, al secondo periodo, disponendo che, "quelle indicate nell'articolo 3, terzo comma, primo periodo, si considerano effettuate al momento in cui sono rese, ovvero, se di carattere periodico o continuativo, nel mese successivo a quello in cui sono rese".

I giudici d'appello, nella decisione in commento, hanno confermato la conclusione dei giudici di primo grado, per i quali, "come si desume dal tenore letterale delle norme ..., tutte le prestazioni di servizi, aventi ad oggetto concessioni di beni in locazione, a carattere periodico o continuativo, comprese quelle (e non solo quelle, come invece sostiene la ricorrente, avendo il legislatore specificato "anche se") effettuate per uso personale o familiare dell'imprenditore, se svolte verso un corrispettivo di valore superiore a 50 euro, si considerano effettuate nel mese successivo a quello in cui sono rese".

Considerazioni critiche

La tesi esposta non appare condivisibile, in quanto la finalità della previsione contenuta nell'articolo 3, comma 3, primo periodo, D.P.R. 633/1972 è quella di attrarre nell'ambito di applicazione dell'I-va, qualificandole come prestazioni di servizi, anche quelle operazioni, di valore superiore 50 euro e sempreché l'imposta assoluta monte sia detraibile, che siano effettuate per l'uso personale o familiare dell'imprenditore, ovvero a titolo gratuito per altre finalità estranee all'esercizio dell'impresa. Al di fuori, pertanto, delle fattispecie considerate dalla norma in questione, deve ritenersi che le locazioni di beni siano prestazioni che, in quanto riconducibile al n. 1) del secondo comma dell'articolo 3, si considerano effettuate nel momento indicato dal primo periodo del terzo comma dell'articolo 6, D.P.R. 633/1972, vale a dire "all'atto del pagamento del corrispettivo", salvo ovviamente

⁴⁶ Cfr. Corte di Giustizia, causa C-227/09 del 21 ottobre 2010.

che, in data anteriore, sia emessa fattura, nel qual caso ricorre l'ipotesi contemplata dal quarto comma dell'articolo 6, D.P.R. 633/1972, che dà rilevanza al momento di emissione della fattura. In tal senso depongono anche le indicazioni della Corte di Cassazione, che con la sentenza n. 21621/2015 ha rilevato che "il combinato disposto dell'articolo 3, comma 3, e dell'articolo 6, comma 3 - primo periodo, D.P.R. 633/1972 stabilisce che le prestazioni di servizi sono soggette a Iva solo se rese verso un corrispettivo e si considerano effettuate al momento del pagamento. Sino a tale momento non sussiste obbligo di fatturazione né di versamento dell'Iva (Cassazione n. 13209/2009). Dunque, per le locazioni, vere e proprie prestazioni di servizi nell'imposizione indiretta e armonizzata sul valore aggiunto, il momento impositivo coincide con l'incasso del corrispettivo. Perciò, in caso di morosità del conduttore, il locatore non è tenuto a emettere fattura".

Riferimenti normativi

Direttiva n. 77/388/CEE

Direttiva 2006/112/CE

articolo 3 e 6, D.P.R. 633/1972

Scadenze del mese di agosto e settembre

Di seguito evidenziamo i principali adempimenti dal 1° al 31 agosto e dal 1° al 30 settembre 2017, con il commento dei termini di prossima scadenza.

Si segnala ai Signori clienti che le scadenze riportate tengono conto del rinvio al giorno lavorativo seguente per gli adempimenti che cadono al sabato o giorno festivo, così come stabilito dall'articolo 7 D.L. 70/2011.

In primo piano vengono illustrate, se esistenti, le principali scadenze o termini oggetto di provvedimenti straordinari, mentre di seguito si riportano le scadenze mensili, trimestrali o annuali a regime.

Martedì 1 agosto

Inizio del termine di sospensione feriali

Inizia oggi il termine di sospensione feriale dei termini processuali.

Lunedì 21 agosto

Registrazioni contabili

Ultimo giorno per la registrazione cumulativa nel registro dei corrispettivi di scontrini fiscali e ricevute e per l'annotazione del documento riepilogativo delle fatture di importo inferiore a 300 euro.

Fatturazione differita

Scade oggi il termine per l'emissione e l'annotazione delle fatture differite per le consegne o spedizioni avvenute nel mese precedente.

Registrazioni contabili associazioni sportive dilettantistiche

Scade oggi il termine per le associazioni sportive dilettantistiche per annotare i corrispettivi e i proventi conseguiti nell'esercizio di attività commerciali nel mese precedente. Le medesime disposizioni si applicano alle associazioni senza scopo di lucro.

Versamenti Iva mensili

Scade oggi il termine di versamento dell'Iva a debito eventualmente dovuta per il mese di luglio (codice tributo 6007).

I contribuenti Iva mensili che hanno affidato a terzi la contabilità (articolo 1, comma 3, D.P.R. 100/1998) versano oggi l'Iva dovuta per il secondo mese precedente.

Versamento Iva annuale – VI rata

Entro oggi i contribuenti che hanno un debito d'imposta relativo all'anno 2016, risultante dalla dichiarazione annuale, e hanno scelto il versamento rateale a partire dal 16 marzo, devono versare la sesta rata.

Versamento dei contributi Inps

Scade oggi il termine per il versamento dei contributi Inps dovuti dai datori di lavoro, del contributo alla gestione separata Inps, con riferimento al mese di luglio, relativamente ai redditi di lavoro dipendente, ai rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, a progetto, ai compensi occasionali, e ai rapporti di associazione in partecipazione.

Versamento delle ritenute alla fonte

Entro oggi i sostituti d'imposta devono provvedere al versamento delle ritenute alla fonte effettuate nel mese precedente:

- sui redditi di lavoro dipendente unitamente al versamento delle addizionali all'Irpef;
- sui redditi di lavoro assimilati al lavoro dipendente;
- sui redditi di lavoro autonomo;
- sulle provvigioni;
- sui redditi di capitale;
- sui redditi diversi;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di agenzia;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di collaborazione a progetto.

Versamento ritenute da parte condomini

Scade oggi il versamento delle ritenute operate dai condomini sui corrispettivi corrisposti nel mese precedente riferiti a prestazioni di servizi effettuate nell'esercizio di imprese per contratti di appalto, opere e servizi.

ACCISE - Versamento imposta

Scade il termine per il pagamento dell'accisa sui prodotti energetici a essa soggetti, immessi in consumo nel mese precedente.

Ravvedimento versamenti entro 30 giorni

Termine ultimo per procedere alla regolarizzazione, con sanzione ridotta pari al 3%, degli omessi o insufficienti versamenti di imposte e ritenute non effettuati, ovvero effettuati in misura ridotta, entro lo scorso 16 luglio.

Presentazione dichiarazione periodica Conai

Scade oggi il termine di presentazione della dichiarazione periodica Conai riferita al mese di luglio, da parte dei contribuenti tenuti a tale adempimento con cadenza mensile.

Autoliquidazione Inail - versamento

Scade oggi il termine ultimo per procedere al versamento della terza rata del premio Inail relativo al saldo 2016 ed all'acconto 2017.

Venerdì 25 agosto

Presentazione elenchi Intrastat mensili

Scade oggi, per i soggetti tenuti a questo obbligo con cadenza mensile, il termine per presentare in via telematica l'elenco riepilogativo degli acquisti e delle vendite intracomunitarie effettuate nel mese precedente.

Venerdì 25 agosto

Presentazione elenchi Intrastat mensili

Scade oggi, per i soggetti tenuti a questo obbligo con cadenza mensile, il termine per presentare in via telematica l'elenco riepilogativo degli acquisti e delle vendite intracomunitarie effettuate nel mese precedente.

Giovedì 31 agosto

Presentazione elenchi Intra 12 mensili

Ultimo giorno utile per gli enti non commerciali e per gli agricoltori esonerati per l'invio telematico degli elenchi Intra-12 relativi agli acquisti intracomunitari effettuati nel mese di giugno.

Presentazione del modello Uniemens Individuale

Scade oggi il termine per la presentazione della comunicazione relativa alle retribuzioni e contributi ovvero ai compensi corrisposti rispettivamente ai dipendenti, collaboratori coordinati e continuativi e associati in partecipazione relativi al mese di luglio.

Versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione

Scade oggi il termine per il versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione nuovi o rinnovati tacitamente con decorrenza 01.08.2017.

Termine del periodo di sospensione feriale

Termina oggi il periodo di sospensione feriale dei termini processuali.

Venerdì 15 settembre

Registrazioni contabili

Ultimo giorno per la registrazione cumulativa nel registro dei corrispettivi di scontrini fiscali e ricevute e per l'annotazione del documento riepilogativo delle fatture di importo inferiore ad €300,00.

Fatturazione differita

Scade oggi il termine per l'emissione e l'annotazione delle fatture differite per le consegne o spedizioni avvenute nel mese precedente.

Registrazioni contabili associazioni sportive dilettantistiche

Scade oggi il termine per le associazioni sportive dilettantistiche per annotare i corrispettivi ed i proventi conseguiti nell'esercizio di attività commerciali nel mese precedente. Le medesime disposizioni si applicano alle associazioni senza scopo di lucro.

Sabato 16 settembre

Versamenti Iva mensili

Scade oggi il termine di versamento dell'Iva a debito eventualmente dovuta per il mese di agosto (codice tributo 6008).

I contribuenti Iva mensili che hanno affidato a terzi la contabilità (art.1, co.3, d.P.R. n.100/98) versano oggi l'iva dovuta per il secondo mese precedente.

Versamento dell'Iva a saldo dovuta in base alla dichiarazione annuale

Entro oggi i contribuenti che hanno un debito d'imposta relativo all'anno 2016, risultante dalla dichiarazione annuale, che abbiano optato per il versamento rateale, devono versare la settima rata dell'imposta, maggiorata degli interessi, utilizzando il codice tributo n.6099.

Versamento dei contributi Inps

Scade oggi il termine per il versamento dei contributi Inps dovuti dai datori di lavoro, del contributo alla gestione separata Inps, con riferimento al mese di agosto, relativamente ai redditi di lavoro dipendente, ai rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, a progetto, ai compensi occasionali, e ai rapporti di associazione in partecipazione.

Versamento delle ritenute alla fonte

Entro oggi i sostituti d'imposta devono provvedere al versamento delle ritenute alla fonte effettuate nel mese precedente:

- sui redditi di lavoro dipendente unitamente al versamento delle addizionali all'Irpef;
- sui redditi di lavoro assimilati al lavoro dipendente;
- sui redditi di lavoro autonomo;

- sulle provvigioni;
- sui redditi di capitale;
- sui redditi diversi;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di agenzia;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di collaborazione a progetto.

Versamento ritenute da parte condomini

Scade oggi il versamento delle ritenute operate dai condomini sui corrispettivi corrisposti nel mese precedente riferiti a prestazioni di servizi effettuate nell'esercizio di imprese per contratti di appalto, opere e servizi.

ACCISE - Versamento imposta

Scade il termine per il pagamento dell'accisa sui prodotti energetici ad essa soggetti, immessi in consumo nel mese precedente.

Mercoledì 20 settembre

Presentazione dichiarazione periodica Conai

Scade oggi il termine di presentazione della dichiarazione periodica Conai riferita al mese di agosto, da parte dei contribuenti tenuti a tale adempimento con cadenza mensile.

Ravvedimento versamenti entro 30 giorni

Termine ultimo per procedere alla regolarizzazione, con sanzione ridotta pari al 3%, degli omessi o insufficienti versamenti di imposte e ritenute non effettuati, ovvero effettuati in misura ridotta, entro lo scorso 21 agosto.

Lunedì 25 settembre

Presentazione elenchi Intrastat mensili

Scade oggi, per i soggetti tenuti a questo obbligo con cadenza mensile, il termine per presentare in via telematica l'elenco riepilogativo degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie effettuate rispettivamente nel mese precedente.

Sabato 30 settembre

Presentazione elenchi Intra 12 mensili

Ultimo giorno utile per gli enti non commerciali e per gli agricoltori esonerati per l'invio telematico degli elenchi Intra-12 relativi agli acquisti intracomunitari effettuati nel mese di luglio.

Presentazione del modello Uniemens Individuale

Scade oggi il termine per la presentazione della comunicazione relativa alle retribuzioni e contributi ovvero ai compensi corrisposti rispettivamente ai dipendenti, collaboratori coordinati e continuativi e associati in partecipazione relativi al mese di agosto.

Versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione

Scade oggi il termine per il versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione nuovi o rinnovati tacitamente con decorrenza 01.09.17.

Rimborso Iva comunitaria

Scade oggi il termine, non sanabile, per l'invio delle richieste di rimborso per l'Iva pagata in paesi europei nel 2016 da soggetti italiani.

LYNFA Studio[®]

La splendida sensazione di avere tutto sotto controllo

LYNFA Studio è il sistema gestionale integrato per lo Studio Professionale. Un sistema straordinariamente nuovo perché basato sulla piattaforma tecnologica POLYEDRO, che offre tutti i vantaggi del web: facilità d'uso, strumenti di collaborazione e condivisione, accessibilità da remoto.

LYNFA Studio ha due anime, con due diversi obiettivi:

1. erogare servizi ai Clienti,
2. gestire e sviluppare lo Studio.

LYNFA Studio asseconda e dà slancio a tutte le attività del Professionista e del suo Studio. Dal più piccolo a quello con decine di posti di lavoro.

Ogni Studio è diverso: LYNFA Studio sa prendere esattamente la sua forma e crescere insieme a lui e alle sue necessità.

Insieme alle più classiche funzionalità gestionali, offre:

1. i più avanzati strumenti di controllo delle attività, ovunque ci si trovi, anche da tablet;
2. servizi di condivisione e collaborazione, come l'agenda, la pubblicazione documenti e la bacheca;
3. funzionalità che incrementano la produttività, come il workflow e l'anagrafica unica;
4. servizi innovativi per i Clienti.

LYNFA Studio gestisce lo Studio con managerialità ed efficienza, lasciando al Professionista tutto il tempo e le energie per fare al meglio quello che solo lui può fare: gestire le relazioni, diversificare e accrescere le occasioni di business.



Conservazione Cloud TeamSystem

Molto più che conservazione

Conserva in digitale tutti i tuoi documenti. Risparmia tempo e denaro con TeamSystem!

Il nuovo servizio di Conservazione Cloud TeamSystem permette di conservare qualsiasi documento, liberando totalmente l'utente da qualsiasi onere.

La piattaforma è realizzata per non avere alcun impatto sulle attività, in questo modo il tuo Studio potrà risparmiare risorse e migliorare l'organizzazione del lavoro interno.

Grazie al Servizio di Conservazione Cloud TeamSystem **non devi più preoccuparti di nulla**, provvederemo noi a conservare i documenti rispettando tutti i requisiti definiti dalla normativa vigente. Potrai quindi in qualsiasi momento ricercare e consultare qualsiasi documento attraverso la nostra interfaccia web semplice ed intuitiva.

Con il Servizio Conservazione Cloud TeamSystem potrai:

- conservare digitalmente i tuoi documenti,
- ricercare i tuoi documenti e consultarli in archivio,
- esibire i tuoi documenti in originale seguendo i dettami della normativa,
- esibire e scaricare il Manuale della Conservazione,
- essere sicuro di seguire un processo aggiornato e sempre a norma di legge.

Per gli Studi Professionali

- 1.** Supporti i tuoi clienti con una soluzione ai loro problemi di conservazione.
- 2.** Puoi offrire consulenza organizzativa e formazione alle piccole imprese per permettergli di risparmiare attraverso la conservazione.
- 3.** Ti proponi a nuovi clienti con un servizio ad oggi essenziale che puoi offrire fin da subito, senza aggravio di lavoro per il tuo Studio.