



TeamSystem Review

n. 225

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

POLYEDRO®

La migliore tecnologia, da qualunque lato la guardi

Dall'esperienza e dalla ricerca TeamSystem nasce **POLYEDRO, la tecnologia esclusiva che d'ora in poi troverai in ogni singolo modulo del sistema di gestione**, dalla contabilità all'archiviazione digitale, dalla gestione del personale a quella del magazzino.

La nuova piattaforma web nativa ha dato vita ad un'offerta innovativa per Professionisti e Aziende.

LYNFA e ALYANTE, due prodotti di ultima generazione: un'evoluzione naturale che migliora la flessibilità e semplicità di utilizzo di ogni applicazione, consentendo di lavorare in mobilità su smartphone, tablet e notebook: così puoi fare tutto in meno tempo e ovunque vuoi.

Un nuovo ambiente, nuovi strumenti, un nuovo modo di lavorare. Con l'affidabilità e la solidità di sempre.

Grazie alla tecnologia innovativa di POLYEDRO, TeamSystem si conferma leader in Italia e punto di riferimento nel settore dei software gestionali.

Sei caratteristiche fanno di POLYEDRO una tecnologia solida, ma molto flessibile:

- 1. USER EXPERIENCE:** è così semplice che ti sembra di usarlo da sempre.
- 2. MOBILITÀ:** usa le applicazioni via Web e mobile, dove e quando ne hai bisogno.
- 3. PRODUTTIVITÀ:** strumenti per organizzare il lavoro, collaborare e risparmiare tempo.
- 4. MODULARITÀ:** un set di applicazioni che crescono con te, affidabili e integrate.
- 5. WORKFLOW:** lo strumento che ti guida e fa scorrere meglio il tuo lavoro.
- 6. CLOUD:** riduce costi e rischi di gestione.

www.teamssystem.com

 **TeamSystem®**

TeamSystem
Review

Periodico
di informazione
fiscale

Editrice TeamSystem
Sede: Via Yuri Gagarin, 205 - 61122 Pesaro
Direttore Responsabile: Sergio Pellegrino
Reg. Trib. Pesaro n° 426/96

Redazione:

 **Euroconference**
Editoria

S.E. o O.

Riproduzione vietata

Schede operative

Nuove frontiere del <i>benchmarking</i> : le organizzazioni professionali.	
Un nuovo approccio per il potenziamento e la crescita degli studi commerciali	2
Semplificazione e razionalizzazione delle norme in materia di riscossione: le novità contenute nello schema di decreto legislativo	8
La mini riforma del D.L. n.83/15	13
La liquidazione degli studi associati	19

Scadenzario

Scadenze del mese di ottobre	25
------------------------------	----

Nuove frontiere del benchmarking: le organizzazioni professionali. Un nuovo approccio per il potenziamento e la crescita degli studi commerciali

A ll'interno di dinamiche competitive sempre più complesse e articolate il confronto creativo con gli operatori del mercato rappresenta un nuovo approccio nel mondo delle professioni che consente di realizzare performance superiori e favorisce l'avvio di processi di miglioramento continuo. Sebbene lo scenario attuale sia rappresentato da professionisti prevalentemente sottodimensionati e poco organizzati, l'impiego e la diffusione della metodologia è possibile. In questo percorso la prima vera sfida per i professionisti sarà quella di riuscire a mettere da parte le diffidenze e individuare un linguaggio comune di confronto, necessari affinché il benchmarking possa diffondersi a ogni livello di aggregazione della professione.

Aspetti introduttivi

In un mercato sempre più complesso e articolato, la capacità d'osservazione e il confronto costituiscono un punto di forza per le organizzazioni che ricercano un vantaggio competitivo.

L'approccio, basato sull'idea di poter apprendere dall'esperienza altrui per identificare e perseguire obiettivi operativi e strategici della propria organizzazione allo scopo di realizzare performance migliori e avviare all'interno della struttura un processo di miglioramento continuo, costituisce da decenni uno strumento di successo nel campo aziendale.

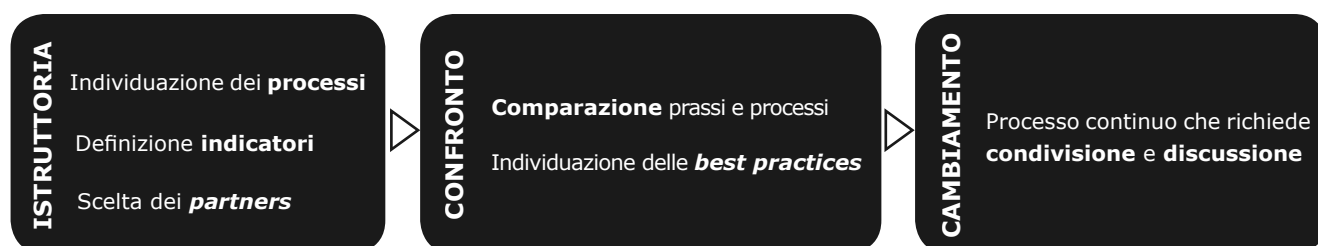
La convinzione delle potenzialità del confronto creativo hanno fatto nascere una vera e propria tecnica manageriale alla quale la letteratura anglosassone ha assegnato il nome di "benchmarking". Dopo le applicazioni nel settore dell'industria, del commercio, della finanza e della P.A., il "viaggio" del benchmarking non si può considerare concluso: fra le nuove frontiere della metodologia un ruolo di rilievo è oggi ricoperto dalle organizzazioni professionali.

Scenario attuale e problematiche connesse

La Fondazione nazionale commercialisti nell'indagine statistica 2014 ha fotografato uno scenario della professione di dottore commercialista in cui gli studi sono dimensionalmente ridotti e tendenzialmente disorganizzati ma, al contempo, dal lato dell'offerta di prestazioni, pur non abbandonando il tradizionale campo dell'assistenza e della consulenza contabile e fiscale, cercano di aprirsi nuove strade, rincorrendo l'evoluzione del mercato.

Nonostante l'evidenza dei benefici ritraibili dall'impiego della metodologia, le problematiche da affrontare sono svariate.

Il marcato limite strutturale-dimensionale degli studi commerciali fa emergere il dubbio sulla effettiva possibile applicazione dello strumento e sulla capacità di trarre vantaggio dalle risultanze dello stesso. La dimensione diviene elemento determinante: lo studio piccolo, tendenzialmente troppo preso dalle incombenze dettate dalla quotidianità, vede limitate le proprie possibilità di confronto.



Accanto alle problematiche strutturali-dimensionali, altri aspetti assumono rilievo quali la cultura e l'atteggiamento proattivo del professionista, l'esistenza di un approccio strategico all'attività, la gestione dell'impatto sulle risorse umane, e, non da ultimi, i temi della riservatezza e confrontabilità delle informazioni oggetto di confronto.

Il processo di *benchmarking*

L'adozione della tecnica del *benchmarking* richiede particolare attenzione alla fase di progettazione dell'iniziativa e alla messa a punto di strumenti e metodi adeguati al supporto della fase di analisi delle problematiche, del confronto con gli altri studi, nonché all'introduzione delle nuove prassi eccellenti.

Il processo di *benchmarking* prende avvio con la fase di istruzione che implica:

- l'individuazione dei processi critici sul quale attuare il confronto;
- la definizione degli indicatori chiave di performance e le modalità di misurazione della stessa;
- la scelta degli studi con cui attuare il confronto (che comporta la preventiva valutazione della sussistenza delle condizioni di comparabilità delle performance e trasferibilità delle prassi).

Alla fase istruttoria, segue il confronto, momento in cui si attua la comparazione dei processi e delle prassi e vengono identificate le *best practices*.

Infine, dal confronto e dalla misurazione derivano gli stimoli adeguati ad avviare il processo di cambiamento che richiede condivisione e discussione all'interno dello studio e avvio di progetti di modifica dei processi con la previsione di adeguato *monitoring* dei risultati.

Aree di confronto

Individuare l'oggetto del confronto, costituisce una fase cruciale del processo di *benchmarking*.

Avere una visione orizzontale e non più verticale/funzionale della propria attività diviene una prerogativa. L'approccio per processi crea un sistema con micro-organizzazioni con clienti, fornitori, risorse da consumare e valore generato. Gli elementi in uscita di un processo possono rappresentare quelli in entrata di un altro, il tutto interconnesso nel sistema globale di studio.

Il professionista intenzionato ad approcciare con il *benchmarking* è chiamato a valutare la propria posizione e i propri obiettivi, in base ai quali poi definire i processi e gli indicatori ritenuti maggiormente adeguati.

Le aree che possono racchiudere le variabili in grado di determinare il successo di uno studio sono diverse; in seguito se ne propone una breve analisi.

Risultati economici

I primi elementi del confronto si possono basare sulla rielaborazione dei risultati economici dell'attività professionale dello studio.

Poiché i professionisti tengono le scritture contabili prevalentemente per motivazioni di carattere fiscale, la loro capacità informativa risulta limitata. In particolare spesso mancano gli elementi patrimoniali in quanto la contabilità viene tenuta mediante il sistema semplificato. In ogni caso, anche il valore informativo del Conto economico dello studio professionale è penalizzato dal fatto di essere redatto in base al principio di cassa.

Questa circostanza, spesso falsa le effettive performance dello studio, pertanto ne consegue che gli studi che volessero attuare un progetto di *benchmarking* con massima serietà dovrebbero innanzitutto trasformare il loro sistema contabile in un sistema per competenza. Solo in questo modo il confronto sugli aspetti economici può avere una certa rilevanza ed essere, quindi, significativo.

Produttività

La seconda area di interesse è legata alla produttività dello studio. Il fine è comprendere se il profitto realizzato dalla struttura rispecchia le potenzialità e le risorse impiegate. In merito a questo ambito il professionista sarà interessato a capire e confrontare una serie di dati quantitativi realizzati, rapportati alla tempistica impiegata, come ad esempio, quante scritture contabili sono state

registrate, quante dichiarazioni sono state predisposte, quante pratiche di un certo tipo sono state evase, etc., data una certa quantità di *input*.

Area ICT

Il tema della tecnologia delle informazioni e delle comunicazioni è oggi di particolare interesse, ed è uno dei pochi ambiti delle professioni su cui sono state fatte ricerche; capire come si è strutturati da un punto di vista delle tecnologie, rispetto ai propri concorrenti, diventa un elemento strategico. La tecnologia, oltre a offrire nuove possibilità di servizi, consente di ottimizzare l'esistente e ridurre le inefficienze in termini di tempi impiegati. Aspetti di rilievo all'interno di ciascuna organizzazione sono la gestione dei costi relativi alla tecnologia dell'informazione e l'effettivo grado di utilizzo che ne viene fatto.

Di prassi si osserva uno scarsissimo impiego delle potenzialità informatiche di una struttura. Capire come gestire e ottimizzare i costi e quali tecnologie impiegare, attraverso il confronto, può rilevarsi un'efficiente modalità di crescita della propria attività.

Risorse umane

Il capitale umano all'interno di uno studio è un *asset* strategico. Investire in risorse umane è una prerogativa per garantire rendimenti elevati sia in termini di soddisfazione professionale che di rendimento per i professionisti-*partner*.

Pur essendo l'attività del personale un processo di supporto, non va dimenticato che il reale valore aggiunto in uno studio è dato proprio dalla professionalità delle persone che vi operano.

La peculiarità degli studi, rispetto ad altre organizzazioni, si riscontra anche nella complessità qualitativa delle figure che vi possono coesistere.

La complessità scaturisce dal fatto che ogni figura ha un proprio percorso formativo, differenti caratteristiche, abilità, competenze, obiettivi personali e professionali.

Disporre del personale adatto alle esigenze dello studio, saperlo motivare e valorizzare è un obiettivo che ciascuno studio dovrebbe perseguire: la rilevazione dei tempi, l'individuazione di un livello definito di *output* da raggiungere, e un generale sistema meritocratico e premiante può essere, qualora correttamente gestito, un motivo di stimolo e crescita delle risorse umane dello studio.

Marketing

Il *marketing* applicato agli studi professionali, fino a qualche anno fa materia in Italia del tutto sconosciuta, è una tematica in piena evoluzione che negli anni a venire tenderà a ricoprire un ruolo sempre più importante.

Per gli studi professionali si sta aprendo un nuovo modo di fare relazione con la propria clientela, reale e potenziale. La centralità del rapporto con il cliente è indispensabile in ogni settore professionale e gli strumenti del *marketing* contribuiscono a definire un'organizzazione del lavoro e un approccio innovativo in grado di guardare attentamente ai propri clienti e di attrarne di nuovi, soprattutto in settori sempre più aperti e competitivi.

Indagare se le ragioni del successo di uno studio sono dovute alla effettiva superiorità in termini di capacità professionali delle risorse che all'interno vi operano e/o se tale successo è da attribuire alla capacità che ha lo studio di proporsi sul territorio e di relazionarsi con i clienti, è un'area di confronti, innovativa, che potrebbe fornire risposte interessanti.

Indicatori

Definiti i processi critici da sottoporre all'analisi, il passo successivo consiste nell'individuare alcuni indicatori chiave che sintetizzino i risultati dei processi, e che possano poi essere di ausilio nelle decisioni che lo studio si appresterà ad assumere al termine del progetto.

Negli studi che adottano un approccio per processi, gli indicatori di performance seguono logiche multidimensionali. Questo aspetto consente di esprimere valutazioni articolate su più dimensioni della prestazione, attribuendo maggior significatività al confronto.

Prendendo spunto dalle esperienze e dalla letteratura americana si propongono in seguito una serie di indicatori economici.

Rendimento per partner

È espresso dal rapporto tra il reddito dello studio e il numero di professionisti-*partner*. L'indicatore è spesso considerato l'unità di misura più significativa e importante nelle organizzazioni professionali. Scomponendo tale indicatore si possono ottenere ulteriori informazioni;

$$\frac{\text{Reddito}}{\text{Partner}} = \frac{\text{Reddito}}{\text{Fatturato}} \times \frac{\text{Fatturato}}{\text{Staff}} \times \frac{\text{Staff}}{\text{Partner}}$$

si comprende che la massimizzazione del reddito per partner dipende:

- dalla capacità di massimizzare il rendimento del fatturato,
- dal rapporto tra fatturato e *staff*;
- dalla massimizzazione del rapporto tra *staff* e soci (*leverage*).

In base ai risultati lo studio può iniziare a considerare se la struttura del proprio *staff* è adeguata alle esigenze, se il rendimento dell'attività è in linea con le aspettative e le ore effettivamente lavorate, se la struttura *staff*-professionisti è equilibrata. Dal confronto con le performance di altri studi sarà possibile cogliere elementi importanti attinenti alla propria attività.

Risultati economici per dimensione

A seconda delle dimensioni oggetto di analisi, risulterà di interesse capire i ricavi, i costi e i margini che sono stati prodotti per ciascuna di esse:

- ricavi per attività, servizio, cliente, ASA;
- costi per attività, servizio, cliente, ASA;
- margini di contribuzione per attività, servizio, cliente, ASA.

Non va dimenticato che la rilevazione ha dei costi e l'eccesso di dati non crea informazione ma facilita la confusione, quindi, la sfida per il professionista sarà quella di saper individuare pochi indici rilevanti ai fini del progetto di *benchmarking*.

Net remaining per owner (NRPO)

L'indicatore NRPO misura il profitto realizzato dai proprietari dello studio, al netto delle spese sostenute dagli stessi per ottenere tale rendimento. Il confronto fra questo indicatore e il rendimento per partner, può fornire informazioni in merito al re-impiego delle risorse ottenute dall'attività, agli investimenti in essere e alle prospettive di crescita pianificate dallo studio.

Se i due valori risultano pressoché identici, significa che il professionista non sta re-investendo nulla di quanto guadagnato nel proprio studio e, quindi, nelle prospettive di crescita della propria attività.

Produttività

A seconda dei processi ritenuti critici, lo studio potrà creare una serie di indicatori chiave rapportando l'*output* del processo, con il tempo impiegato nella sua realizzazione.

a) gestione del tempo:

- *leverage*;
- ore fatturabili/ore lavorate da professionisti e *staff*;
- ore di lavoro straordinario/ore totali;
- tempo medio di esecuzione.

b) qualità del servizio:

- percentuale di pratiche riprocessate;
- tempo di attesa per nuove richieste;
- numero di reclami;
- percentuale di pratiche evase (non evase) nei tempi concordati con il cliente.

Area ICT

La gestione dei costi dell'area ICT è un tema che sta assumendo sempre maggiore rilievo. Alcuni primi semplici indicatori per capire il livello di diffusione e le modalità di impiego delle tecnologie informatiche sono:

- a) costo ICT - è una misura che esprime il rapporto percentuale tra i costi dell'area tecnologica e i ricavi dell'attività dello studio;
- b) grado di utilizzo delle tecnologie - esprime il rapporto tra l'impiego effettivo della tecnologia e le potenzialità di impiego della stessa.

Risorse umane

Le risorse umane, in quanto *asset* strategico dello studio, devono essere misurate e monitorate. Il capitale umano consiste nelle conoscenze, nelle competenze e nelle capacità possedute dalle risorse umane di un'organizzazione e può essere così rilevato.

1 Capacità professionale

La capacità professionale rappresenta la capacità del singolo lavoratore di possedere una visione complessiva dell'attività che egli svolge nell'ambito del proprio contesto lavorativo aziendale e di sapere distinguere gli aspetti principali del proprio lavoro e quelli meno importanti.

2 Applicazione pratica

Raffigura la volontà dei singoli dipendenti di affrontare e risolvere in modo autonomo le problematiche che si verificano sul lavoro e di sviluppare nuove conoscenze.

Marketing

È possibile individuare alcuni indicatori che esprimono la capacità di relazione dello studio con l'esterno:

- tasso di crescita dei clienti;
- risultati generati dall'attività di *marketing*;
- compenso medio per cliente;
- compenso medio per nuovo cliente;

I risultati raggiunti possono mostrare la direzione in cui lo studio sta andando e consentire di agire in termini strategici sulla base della pianificazione del rapporto con i clienti e con il territorio che lo studio vuole attuare.

Partner

Individuate le aree critiche e gli indicatori chiave di performance, il passaggio che conclude la fase istruttoria, prevede l'individuazione dei *partners* di *benchmarking*, ossia gli studi con i quali attuare il confronto.

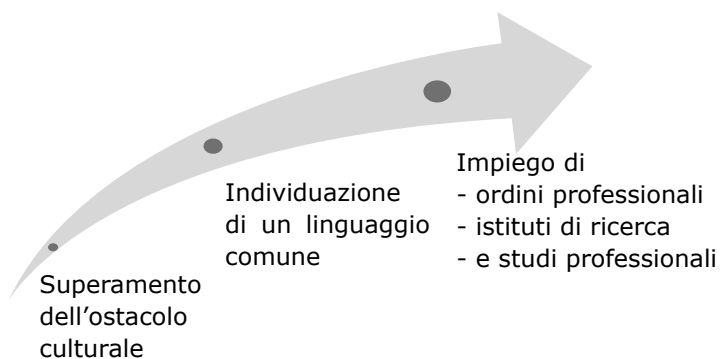
In questa ricerca va considerato che l'utilità di un'iniziativa, è strettamente condizionata dalla possibilità non solo di utilizzare gli indicatori chiave di *performance* come traguardi da perseguire (significatività), ma soprattutto dal poter trasferire le *best practices*, individuate quali generatrici di performance eccellenti, dal contesto dello studio in cui sono state osservate al proprio (trasferibilità).

Quindi, significatività e trasferibilità sono due condizioni della comparabilità che non possono non essere considerate nella scelta dei partners dell'iniziativa.

Accanto a queste due condizioni un altro tema da non trascurare è la verifica della replicabilità dei performance driver, cioè di quei fattori che determinano l'ammontare ed i tipi di attività che l'organizzazione pone in essere per soddisfare i vincoli normativi ed in generale per garantire la sopravvivenza dell'organizzazione.

Possibili sviluppi

Nonostante lo scenario attuale dipinga un professionista prevalentemente sottodimensionato e poco organizzato, quindi, non sempre pronto ad approcciare con la metodologia, la convinzione è che la tecnica riuscirà a diffondersi anche nel mondo delle professioni.



Guardando al futuro degli studi dei dottori commercialisti, un notevole sforzo in termini organizzativi diverrà la prerogativa per riuscire a crescere, nella consapevolezza che a oggi le sole capacità professionali non bastano più per rimanere competitivi sul mercato.

In questo percorso un ruolo importante potrà essere ricoperto dagli Ordini al fine di favorire il superamento delle diffidenze e l'individuazione di un linguaggio comune di confronto, necessari affinché la metodologia possa diffondersi a ogni livello di aggregazione della professione.

Semplificazione e razionalizzazione delle norme in materia di riscossione: le novità contenute nello schema di decreto legislativo

A i sensi della L. n.23/14, recante "Delega al Governo per un sistema fiscale più equo, trasparente ed orientato alla crescita" il Governo ha emanato uno schema di decreto legislativo recante "Misure per la semplificazione e razionalizzazione delle norme in materia di riscossione". Tale schema è stato inserito in un pacchetto di altri decreti legislativi (riordino agenzie fiscali, riforma del sistema sanzionatorio penale e amministrativo, monitoraggio dell'evasione fiscale, contenzioso tributario e interpello) tutti emanati nell'esercizio della delega fiscale e sottoposti al previsto parere delle Commissioni parlamentari competenti per materia. In particolare, lo schema in materia di semplificazione e razionalizzazione delle norme in materia di riscossione, emanato al fine di creare un sistema di riscossione che favorisca la compliance attraverso norme che inducano il contribuente ad adempiere spontaneamente ai versamenti delle imposte, anche attraverso forme più ampie di rateizzazione, è stato trasmesso al Parlamento dal Ministro per le riforme costituzionali e i rapporti con il Parlamento e assegnato in data 27 giugno 2015 alle Commissioni VI Finanze e V Bilancio della Camera che dovranno esprimere il prescritto parere entro il 27 luglio 2015. È il caso di approfondire le novità più importanti in materia di riscossione contenute nel suddetto schema di decreto legislativo.

Sospensione legale della riscossione

L'articolo 1 dello schema in commento modifica la disciplina della sospensione legale della riscossione, intervenendo sull'art.1 L. n.228/12 che ha appunto introdotto la disciplina della sospensione della riscossione attraverso un'istanza in autotutela da presentare direttamente a Equitalia.

Tra le novità previste in materia di sospensione della riscossione la più rilevante è certamente l'eliminazione, tra le ipotesi per le quali poter chiedere una sospensione della riscossione, della clausola aperta "qualsiasi altra causa di inesigibilità del credito". Il motivo di tale intervento normativo risiede nel fatto che l'estrema genericità di tale clausola ha dato spesso adito ad un uso strumentale e dilatorio dell'istituto.

Sempre al fine di evitare la presentazione di istanze dilatorie, inoltre, non è ammessa la reiterazione della dichiarazione, che se presentata comunque non determina la sospensione delle iniziative finalizzate alla riscossione e, sebbene non comminato espressamente, comporta l'inaffidabilità della stessa.

Tra le altre novità previste in materia dallo schema di decreto legislativo in commento si evidenzia la soppressione del termine dilatorio di 60 giorni entro i quali l'ente creditore, tramite apposito canale telematico o a mezzo posta elettronica certificata oppure a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno, comunica al debitore l'esito dell'esame della dichiarazione, dando altresì comunicazione all'agente della riscossione del provvedimento di sospensione o sgravio ovvero conferma della legittimità del debito iscritto a ruolo. Si è ritenuto che un termine così stringente limiterebbe fortemente l'operatività dell'ente creditore. Tra l'altro va rilevato che comunque Equitalia provvede alla sospensione provvisoria del ruolo in attesa delle determinazioni dell'Ente.

Fino a quando l'ente creditore non comunica al debitore l'esito dell'esame della dichiarazione, inoltre, resta sospeso il termine di 200 giorni decorso il quale il pignoramento perde efficacia di cui all'art.53, co.1 d.P.R. n.602/73.

È stato infine previsto che all'inerzia dell'ente creditore, che è tenuto a comunicare al contribuente l'esito dell'istruttoria nel termine di 220 giorni dalla presentazione dell'istanza all'Agente della ri-

scossione, non consegue mai l'annullamento del ruolo in tutti i casi in cui il contribuente eccepisca motivi diversi da quelli previsti dalla norma, nonché in presenza di sospensione giudiziale, amministrativa o sentenza non definitiva che ha annullato il credito.

Rateazione delle somme dovute a seguito dell'attività di controllo e accertamento dell'Agenzia delle Entrate

L'articolo 6, co.5 L. n.23/14 delega il Governo a introdurre, disposizioni volte ad ampliare l'ambito applicativo dell'istituto della rateizzazione dei debiti tributari.

Le modifiche normative introdotte dall'art.2 dello schema di decreto legislativo non intervengono sulla rateazione concessa da Equitalia bensì su quella concessa dall'Agenzia delle Entrate prima dell'affidamento in carico all'agente della riscossione.

Esse sono finalizzate a ridurre il divario esistente in materia di rateazione delle somme dovute a seguito delle comunicazioni degli esiti e di alcuni istituti definitori dell'accertamento, nonché a semplificare gli adempimenti del contribuente in coerenza con i principi della legge delega.

In particolare per gli istituti definitori lo schema di decreto legislativo prevede di uniformare a 8 (anziché 6) il numero minimo di rate concedibili e ampliare a 16 (anziché 12) il numero massimo delle stesse per i casi di accertamento con adesione. Si prevede inoltre di uniformare il termine di scadenza delle rate successive alla prima, individuando lo stesso nell'ultimo giorno di ciascun trimestre.

Lo schema di decreto legislativo sostituisce le diverse disposizioni che disciplinano il mancato pagamento delle rate successive alla prima con un'unica norma (art.15-ter d.P.R. n.602/73, introdotta dal successivo art.3 dello schema in commento) che regola le conseguenze degli inadempimenti, indipendentemente dalla tipologia di controllo da cui scaturiscono le somme dovute.

È stata, infine, introdotta la possibilità di fruire della rateazione degli importi dovuti a seguito di acquiescenza agli avvisi di liquidazione per decadenza dalle agevolazioni (prima casa e ppc), agli avvisi di rettifica e liquidazione dell'imposta di successione (51 D.Lgs. n.346/90) e agli avvisi di accertamento dell'imposta di registro per occultamento del corrispettivo (art.72 d.P.R. n.131/86).

Inadempimenti nei pagamenti delle somme dovute a seguito dell'attività di controllo dell'Agenzia delle Entrate

L'articolo 3 dello schema di decreto legislativo introduce, al d.P.R. n.602/73, l'art.15-ter che disciplina i casi di inadempimento nel pagamento delle rate del piano di rateazione concesso dall'Agenzia delle Entrate.

In particolare l'art.15-ter dispone che:

- in caso di rateazioni concesse a seguito di controlli formali, il mancato pagamento della prima rata entro il termine di 30 giorni dal ricevimento della comunicazione, ovvero di una delle rate diverse dalla prima entro il termine di pagamento della rata successiva, comporta la decadenza dal beneficio della rateazione e l'iscrizione a ruolo dei residui importi dovuti a titolo di imposta, interessi e sanzioni in misura piena;
- in caso di rateazioni concesse a seguito di accertamento con adesione il mancato pagamento di una delle rate diverse dalla prima entro il termine di pagamento della rata successiva comporta la decadenza dal beneficio della rateazione stessa e l'iscrizione a ruolo dei residui importi dovuti a titolo di imposta, interessi e sanzioni

La decadenza è esclusa in caso di lieve inadempimento dovuto a:

- insufficiente versamento della rata, per una frazione non superiore al 3% e in ogni caso, a 10.000 euro;
- tardivo versamento della prima rata, non superiore a 5 giorni.

In questi casi non si decade dal beneficio della rateazione ma si procede all'iscrizione a ruolo dell'eventuale frazione non pagata e della relativa sanzione. L'iscrizione a ruolo non è eseguita se il contribuente si avvale del ravvedimento operoso entro il termine di pagamento della rata successiva ovvero, in caso di ultima rata o di versamento in unica soluzione, entro 90 giorni dalla scadenza.

Termini per la notifica della cartella di pagamento

Il successivo art.4 dello schema di decreto legislativo in materia di riscossione interviene modificando l'art.25 d.P.R. n.602/73, in materia di notifica della cartella di pagamento.

In particolare, è stata inserita al co.1 la lett. c-*bis*) relativa alla notifica delle cartelle di pagamento conseguenti agli inadempimenti nel pagamento delle rate del piano di rateazione concesso dall'Agenzia delle Entrate a seguito dell'attività di controllo e accertamento dell'Agenzia delle Entrate.

In questo caso la cartella di pagamento dovrà essere notificata entro il 31 dicembre del terzo anno successivo a quello di scadenza dell'ultima rata del piano di rateazione per le somme dovute a seguito degli inadempimenti di cui al predetto art.15-*ter*.

È stato, inoltre, introdotto dopo il co.1 il co.1-*bis* che si rende necessario al fine di scongiurare il rischio che, nelle more dell'esecuzione del concordato preventivo, dell'accordo di ristrutturazione dei debiti, dell'accordo di composizione della crisi da sovraindebitamento o della proposta di piano del consumatore, in assenza di una espressa previsione di legge che esclude l'operatività della decadenza di cui all'art.25 d.P.R. n.602/73, venga a scadenza il termine per la notificazione della cartella di pagamento relativa alle somme oggetto di certificazione dell'ufficio non iscritte a ruolo o affidate all'Agente della riscossione.

Tale previsione normativa garantirebbe la pretesa tributaria contro il rischio di inesigibilità in linea, peraltro, con la disciplina fallimentare che all'art.168, co.2, prevede che a seguito della presentazione del ricorso per riammissione al concordato preventivo le scadenze non si verificano.

Dilazione di pagamento concessa da Equitalia

Importanti novità sono state previste, dall'art.10 dello schema di decreto legislativo, anche alla rateazione concessa da Equitalia a seguito di iscrizione a ruolo, così come disciplinata dall'art.19 d.P.R. n.602/73.

Con la sostituzione del comma 1, dettato in un contesto di grave congiuntura economica da esigenze di snellezza della procedura, viene espressamente stabilito che l'Agente della riscossione, per debiti sino a 50.000 euro, concede, dietro semplice richiesta del contribuente che dichiara di versare in temporanea situazione di obiettiva difficoltà, la ripartizione del pagamento delle somme iscritte a ruolo (con esclusione dei diritti di notifica) fino a un massimo di 72 rate mensili.

Nel caso in cui la richiesta predetta abbia a oggetto somme di importo superiore a 50.000 euro, la dilazione potrà essere concessa solo allorché il contribuente fornisca debita documentazione a comprova della temporanea situazione di obiettiva difficoltà.

Va detto, però, che Equitalia già operava in tal senso nell'ambito della sua potestà regolamentare prima ancora che fosse proposta la modifica della norma.

Il comma 1-*quater* dell'art.19 viene sostituito integralmente al fine di stabilire che, ricevuta la richiesta di rateazione, l'Agente della riscossione, al pari di quanto già previsto per l'ipoteca di cui all'art.77 d.P.R. n.602/73 può iscrivere il fermo di cui all'art.86, solo nel caso di mancato accoglimento della richiesta stessa, ovvero di decadenza dal beneficio.

A seguito della presentazione della richiesta di rateazione, fatta eccezione per le somme oggetto di verifica ai sensi dell'art.48-*bis* per le quali non può essere concessa la dilazione, non possono essere avviate nuove azioni esecutive sino all'eventuale rigetto della stessa e, in caso di relativo accoglimento, solo il pagamento della prima rata determinerebbe l'impossibilità di proseguire le procedure di recupero coattivo precedentemente avviate. Ciò a condizione che non si sia ancora tenuto l'incanto con esito positivo o non sia stata presentata istanza di assegnazione, ovvero il terzo non abbia reso dichiarazione positiva o non sia stato già emesso provvedimento di assegnazione dei crediti pignorati.

Sempre nell'ottica di applicare una disciplina fiscale il più possibile favorevole ai contribuenti in difficoltà, così come sancito dalla stessa legge delega, con lo schema di decreto legislativo viene consentito che in caso di decadenza dai piani di ammortamento concessi a decorrere dall'entrata in vigore della disposizione, gli stessi possano ottenere, comunque, a differenza di quanto accade a normativa vigente, un nuovo piano di rateazione.

Ciò a condizione che, al momento della presentazione della relativa istanza, le rate del precedente piano, già scadute alla data di tale presentazione, vengano integralmente saldate. In tal caso naturalmente la dilazione sarà concedibile per un numero di rate non superiore a quello delle rate del vecchio piano non ancora scadute alla medesima data.

Per evitare, comunque, che la suddetta soppressione del divieto di rateizzare nuovamente un carico dopo che si è verificata la decadenza favorisca un utilizzo strumentale ed elusivo dell'istituto, verrebbe rimodulato il numero delle rate non pagate che importano decadenza, contenendolo in 5 rate, anche non consecutive, in luogo delle attuali 8.

Concentrazione della riscossione nell'accertamento

L'articolo 5 modifica la disciplina del c.d. accertamento esecutivo, allo scopo di consentire al contribuente, anche in tale ipotesi, di attivare meccanismi automatici previsti dalla legge per la concessione della dilazione del pagamento prima dell'affidamento in carico all'Agente della riscossione. Tra le novità previste dallo schema di decreto legislativo si prevede che, in luogo degli attuali 60 giorni dalla notifica, l'accertamento diventi esecutivo decorso il termine utile per la proposizione del ricorso. La norma, inoltre, dispone che la sospensione automatica prevista dalla legge non opera in caso di accertamenti definitivi, anche in seguito a giudicato, nonché in caso di recupero di somme derivanti da decadenza dalla rateazione. La modifica legislativa proposta produrrebbe pertanto l'effetto di mantenere la sospensione legale dell'esecuzione forzata esclusivamente sulle pretese tributarie contestate in sede giurisdizionale.

Sempre in materia di accertamento esecutivo lo schema di decreto interviene per delineare meglio alcuni aspetti procedurali come la possibilità che la comunicazione al contribuente di avvenuto affidamento delle somme da parte dell'ente creditore all'agente della riscossione sia recapitata al debitore, oltre che con raccomandata semplice, anche con posta elettronica, ordinaria o certificata ovvero l'eliminazione del riferimento all'indirizzo presso cui l'Agente della riscossione informa il contribuente della presa in carico delle somme, al fine di evitare il rischio di non garantire la conoscibilità dell'atto da parte del contribuente che, dopo la notifica dell'avviso di accertamento, potrebbe aver cambiato domicilio.

Stante, infine, l'equiparazione giuridica dell'atto esecutivo alla cartella di pagamento, è stato previsto di eliminare la decadenza per l'esercizio dell'attività esecutiva considerato che ciò non sarebbe coerente con la disciplina in materia di riscossione visto che per la cartella di pagamento sono stabiliti, invece, termini di prescrizione. Il termine di decadenza per avviare l'espropriazione forzata, infatti, rappresenterebbe una inutile duplicazione, perché v'è già il termine di decadenza entro cui deve essere notificato l'accertamento esecutivo a presidio dell'esigenza di garantire certezza e stabilità al rapporto tributario.

Preclusione alla autocompensazione in presenza di debito su ruoli definitivi

La proposta, disciplinata dall'art.8 dello schema in commento, prevede che le eventuali eccedenze di credito utilizzate in compensazione ai sensi dell'art.31, co.1 D.L. n.78/10 siano oggetto di rimborso secondo le regole previste dalle singole leggi d'imposta.

La precisazione si rende necessaria per scongiurare il pericolo che, simulando un'errata compensazione (ad esempio utilizzando un credito erariale per pagare un debito non erariale iscritto a ruolo), possa essere aggirato il sistema di garanzie ordinariamente adottato per il rimborso dei crediti d'imposta.

Il sistema di compensazione con modello F24, infatti, comporta che l'Agenzia delle Entrate metta a disposizione di Equitalia, su un'apposita contabilità speciale, la somma che il contribuente ha indicato a proprio credito nel modello stesso. Ove tale somma non possa essere utilizzata per il pagamento di debiti erariali iscritti a ruolo (perché inesistenti in tutto o in parte) il D.M. 10 febbraio 2011 prevede che venga presentata apposita istanza all'Agente della riscossione ai fini dell'erogazione del rimborso. L'Agente della riscossione, ricevuta l'istanza, verifica presso la P.A. competente l'effettiva sussistenza, in dichiarazione, del credito utilizzato in compensazione dal contribuente.

In assenza di specifiche indicazioni normative, che riconducano tale ipotesi di rimborso nell'ambito dei controlli connessi alla restituzione di un credito d'imposta, potrebbero realizzarsi pratiche elusive volte a ottenere la liquidazione della somma indicata a proprio credito pur in assenza dei presupposti che ne legittimano il rimborso secondo la disciplina dettata dalle singole leggi d'imposta.

La modifica consente dunque di disciplinare in maniera univoca e, soprattutto, omogenea il trattamento dei crediti d'imposta da liquidare al contribuente. L'unica particolarità che continuerà a caratterizzare tale tipologia di rimborso sarà la materiale corresponsione delle somme che, in ossequio al suddetto D.M. 10 febbraio 2011 sarà comunque effettuata dall'Agente della riscossione che utilizzerà i fondi ricevuti previo nulla osta dell'Agenzia delle Entrate, da rilasciarsi esclusivamente nel caso in cui il rimborso risulti spettante secondo la disciplina prevista dalle singole leggi d'imposta.

Oneri di funzionamento del servizio nazionale di riscossione

Alla luce delle problematiche emerse in merito alla configurabilità dell'aggio quale aiuto di Stato incompatibile con il diritto comunitario e dei possibili dubbi circa la sua legittimità costituzionale (sulla quale si è recentemente espressa la stessa Corte sulla inammissibilità del ricorso) lo schema di decreto legislativo in commento, all'art.8, introduce una revisione parziale delle modalità attraverso le quali assicurare il funzionamento del servizio nazionale della riscossione, riconoscendo agli agenti della riscossione il ristoro degli oneri di riscossione e di esecuzione commisurati al costo di funzionamento del servizio.

Viene così modificato l'art.17 D.Lgs. n.112/99 stabilendo il principio che agli Agenti della riscossione debbano essere riconosciuti gli oneri di riscossione e di esecuzione commisurati al costo di funzionamento del servizio.

Secondo quanto riportato nello schema di decreto sottoposto al parere delle commissioni parlamentari entro il 31 gennaio di ciascun anno, Equitalia Spa, previa verifica del Ministero dell'Economia e delle Finanze, determina, approva e pubblica sul proprio sito web i costi da sostenere per il servizio nazionale di riscossione che, tenuto conto dell'andamento della riscossione, possono includere una quota incentivante destinata al miglioramento delle condizioni di funzionamento della struttura e dei risultati complessivi della gestione.

Con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, inoltre, verrebbero individuati i criteri e i parametri per la determinazione dei costi e quelli in relazione ai quali si possono modificare in diminuzione le suddette quote percentuali all'esito della verifica sulla qualità e produttività dell'attività, nonché dei risultati raggiunti in termini di efficientamento e razionalizzazione del servizio.

Secondo quanto previsto dalla riformulazione dell'art.17 D.Lgs. n.112/99 gli oneri dovuti agli Agenti di riscossione sarebbero così determinati:

- a) una quota, denominata "oneri di riscossione" a carico del debitore, pari al 3% delle somme iscritte a ruolo in caso di pagamento entro il 60° giorno dalla notifica della cartella, ovvero pari al 6% delle somme iscritte a ruolo e dei relativi interessi di mora in caso di pagamento oltre tale termine. Limitatamente alla riscossione spontanea a mezzo ruolo, tale quota scenderebbe al 2% delle somme iscritte a ruolo rimosse oltre il 60° giorno dalla notifica della cartella;
- b) una quota, denominata "spese esecutive", correlata all'attivazione di procedure esecutive e cautelari da parte dell'Agente della riscossione, a carico del debitore, nella misura fissata con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, cui è deputato anche l'onere di individuare le tipologie di spesa oggetto di rimborso;
- c) una quota, a carico del debitore, correlata alla notifica della cartella di pagamento e degli altri atti della riscossione, da determinare con lo stesso decreto sopra citato;
- d) una quota, pari al 3% delle somme rimosse entro il sessantesimo giorno dalla notifica della cartella, a carico degli Enti che si avvalgono degli Agenti della riscossione.

La mini riforma del D.L. n.83/15

Mentre è al lavoro la Commissione di esperti che si è insediata il 28 gennaio 2015 al Ministero della Giustizia, con l'incarico di definire i contenuti della legge delega che porterà alla completa riformulazione della Legge fallimentare, a passi svelti e decisi il governo introduce alcuni, non secondari ed evidentemente urgenti cambiamenti alla legge fallimentare. Non è dato sapere quali e quante tra le modifiche potranno resistere alla rivoluzione che si attende dalla Legge delega, e tuttavia è necessario analizzarle e comprenderle. Tentiamo di seguito di dar conto di quello che è successo, tra l'emanazione del D.L. n.83/15 e la relativa conversione con L. n.132/15, pubblicata in G.U. n.192, S.O. n.50/15. L'ultimo comma dell'art.1 della Legge di conversione dispone l'efficacia dal giorno successivo, 21 agosto 2015.

Premessa

Con una determinazione perentoria, il Governo ha ritenuto necessario, con decretazione d'urgenza (D.L. n.83/15) e successiva conversione in legge a colpi di fiducia, perfezionatasi in Senato lo scorso 4 agosto (L. n.132/15), apportare alla Legge fallimentare alcune e non banali modifiche. Non che non ci siano problemi, e che non siano per alcuni aspetti urgenti, ma lo stesso Governo lo scorso 28 gennaio ha insediato presso il Ministero di Giustizia la Commissione di Esperti, con Decreto che le assegna il compito di tracciare le linee della delega per una ampia e profonda riforma della Legge fallimentare. I tempi imposti alla Commissione sono brevi, alcune indicazioni anche se informali sono già trapelate, e quindi non è di immediata lettura, per così dire, l'atteggiamento del Governo, che introduce modifiche tanto importanti quanto potenzialmente, e per parte certamente, temporanee ed effimere.

Tentiamo di seguito di dare conto delle novità, commentando quanto la conversione in legge ha modificato in corso d'opera. Trascuriamo valutazioni di compatibilità con la grande rivoluzione attesa per fine anno, le indicazioni disponibili non sono al momento sufficientemente circostanziate. Il Decreto legge n.83/15 abbraccia materie diverse e variegate, a noi interessa la parte che incide sulla Legge fallimentare, cui sono riservati undici articoli (dall'art.1 all'art.11), che danno origine ad interventi, come abbiamo anticipato, per nulla secondari. I primi quattro articoli riguardano il concordato preventivo, così come l'ottavo. Gli art.5, 6, 7 e 11 riguardano il fallimento, e infine gli artt.9 e 10 introducono una importante variante ("l'accordo di ristrutturazione con intermediari finanziari") di uno strumento già noto e collaudato.

Il concordato preventivo, scenario attuale e modifiche

Il concordato preventivo è certamente procedura che vive momenti di grande difficoltà. Partito in pompa magna nella riforma del 2012, soffre oggi di quella che altrove abbiamo definito "una grave, forse letale, crisi di identità e soprattutto di applicazione".

Il rapporto Cerved del giugno scorso (Osservatorio su fallimenti, procedure e chiusure di imprese) relativo al primo trimestre 2015 rende un quadro chiaro e impietoso. Il concordato preventivo non sfonda, non funziona come dovrebbe e potrebbe. Se nel primo trimestre 2015 ventunomila società hanno chiuso i battenti (il 3,5% in meno rispetto allo scorso medesimo periodo), con il primo calo dei fallimenti dopo dieci trimestri consecutivi di aumento (il 2,8% in meno), i concordati affondano come un sasso. Già volendo considerare i dati aggregati degli ultimi tre anni, dal 2012 al 2014, emerge chiara la peraltro tradizionale, ma purtroppo immutata, enorme prevalenza di procedura fallimentari rispetto ai concordati. Va da sé che nella gestione precoce della crisi molto abbiamo da imparare. Ed è grave, perché in Italia molti sono imprenditori (5,3 milioni di imprese attive, di cui meno di 30mila, lo 0,5%, società di capitali medie e grandi) e c'è bisogno come dell'aria di maggiore cultura manageriale e professionale che consenta di riconoscere con oggettività le

difficoltà e l'emergere della crisi. Certo però che se gli strumenti deputati a gestirla si adattassero meglio al tessuto imprenditoriale, il compito per imprenditori e professionisti sarebbe più semplice. Arriveranno le procedure di allerta (uno dei compiti della Commissione insediata al Ministero della Giustizia) ma intanto, aspettandole e sperando che siano semplici, usufruibili e poco costose, dobbiamo fare i conti con quello che abbiamo.

L'incremento dei concordati, l'8,4% sul totale procedure attivate nel 2012, salito fino al 13,9% nel 2013, è in certa misura falsato dall'ormai noto fenomeno, dell'abuso della prenotazione, diciamo dilatoria, per usare un eufemismo.

Anno	Fallimenti	Concordati	Totale	% CP sul totale
2012	12.519	1.122	13.641	8,2%
2013	14.134	2.289	16.423	13,9%
2014	15.651	1.819	17.470	10,4%

Nel 2014 divenne già chiaro che il nuovo concordato non decollava, ed anzi regrediva: il 10,4% del totale. Il contesto operativo e giurisprudenziale, troppo ondivago ed onestamente discutibile quando diventa quasi legislativo, rende lo strumento difficile, costoso ed incerto negli effetti. Nel 2015 se ne vedono i risultati, ed il tracollo è evidente: un calo del 25%, che se analizzato rispetto all'andamento 2014 in cui la riduzione del 21% si è realizzata con un primo trimestre in aumento dell'8%, significa una vera e propria Caporetto.

E quindi di modifiche il concordato ha bisogno di sicuro.

	Fallimenti	Concordati	Totale	% CP sul totale	% CP, stesso trimestre, anno precedente
I quadrimestre 2012	3189	268	3457	7,8%	
I quadrimestre 2013	3640	485	4125	11,8%	81%
I quadrimestre 2014	3887	526	4413	11,9%	8%
I quadrimestre 2015	3777	393	4170	9,4%	-25%

Procediamo con ordine. L'articolo 1 del Decreto interviene in modifica dell'art.182-*quinquies* L.F.. La questione della cosiddetta finanza interinale è nota, e con lei le enormi difficoltà che qualsiasi serio progetto di risanamento incontra nella copertura del fabbisogno finanziario. Dal 21 agosto scorso la richiesta della finanza "ponte" o "interinale" che sostiene l'azienda dall'ingresso in procedura alla sua conclusione sarà più semplice. L'autorizzazione al Tribunale può ora essere richiesta anche nel corso della "prenotazione" e senza che il piano concordatario sia definito. Dovrà evidentemente esporre le ragioni per le quali il finanziamento si rende necessario e quali siano le urgenti necessità che lo rendono indispensabile. I finanziamenti erogati su queste basi saranno prededotti, chiaramente e inequivocabilmente, quindi tendenzialmente poco rischiosi, a meno che non finanzino perdite.

Nuove anche le offerte concorrenti del nuovo art.163-*bis* L.F.. La versione iniziale del decreto prevedeva che il Tribunale potesse aprire una procedura competitiva quando l'offerta per l'acquisto di azienda e/o beni singoli, inclusa nel piano, non superasse il giudizio di congruità del commissario giudiziale. Commentando la nuova norma avevamo detto che non appariva come una grande novità, dal momento che il Tribunale quando ha ritenuto l'ha sempre imposta, con o senza contratto preesistente. La conversione ha rincarato la dose. L'apertura di una procedura competitiva quando il piano concordatario comprenda un'offerta da parte di un soggetto già individuato, diventa auto-

matica, indipendentemente dal giudizio del commissario giudiziale non più richiesto. Non ha subito variazioni invece una importante novità: il trasferimento dell'azienda può avvenire anche prima dell'omologa, dovendosi presumere la disapplicazione anticipata (la modifica all'art.182, co.5, L.F. pare deporre in questo senso) dell'art.2560 cod.civ. di cui al combinato disposto degli artt.182 e 105 L.F., e sino ad oggi limitata alla fase esecutiva del piano, dopo l'omologa. La novità consente di semplificare notevolmente l'approccio al piano quando si ponga la questione del mantenimento della continuità.

Completamente nuovo inoltre l'istituto delle proposte concorrenti, di cui al rinnovato art.163 L.F.. I creditori potrebbero confezionare una proposta di concordato alternativa rispetto a quella del debitore, qualora la sua imponga una falcidia superiore al sessanta per cento, che diventa settanta per cento nei concordati in continuità ex art.186-*bis* L.F.. I creditori potranno ottenere dal commissario giudiziale le informazioni necessarie alla predisposizione della nuova proposta, che sarà oggetto di approvazione con quella del debitore, prevalendo quella preferita (chiaramente ogni creditore ne può votare una sola). Bella l'idea ma qualche dubbio operativo si pone. Ove possibile, il debitore coinvolge spesso alcuni creditori nel confezionare la proposta, a vario titolo (partnership, partecipazione al capitale, accordi para-concordatari, etc.). Quando non è possibile, è difficile per i creditori, dall'esterno, confezionare una proposta seria così rapidamente, per quanto il commissario si possa umanamente adoperare nel fornire loro le informazioni necessarie. I piani di risanamento non sono solo debiti messi in fila, prima ordinati e poi falcidiati. C'è un problema di azienda, di mercato, di strategie. È difficile raddrizzare la barca da dentro, da fuori quasi impossibile, a meno che chi interviene non sia un colosso del settore, o disponga di somme di denaro e motivazioni ugualmente molto consistenti. Lo abbiamo già detto sul quotidiano telematico, non credo che si formerà la coda di creditori appassionati a questa opzione.

L'articolo 4, che nella versione originaria del D.L. n.83/15 poco portava di nuovo se non una modifica alla lettera e) del co.3 dell'art.161 L.F. (indicazione puntuale dell'utilità, specifica e valutabile, apportata ad ogni creditore), subisce con la conversione una vera e propria rivoluzione, che lo porta ad incidere sugli artt.160, 161, 163, 165, 172 e 178 L.F.. E le novità sono grosse, nello spirito, si dice di rendere difficile la vita ai furbetti del concordato, e cioè coloro che lo utilizzano per scaricare sui creditori le perdite e ripartire leggeri. Il presupposto vacilla di suo. Chiedete a chiunque dal concordato sia passato, vi dirà che è semplicemente falso che sia una passeggiata al termine della quale si continui tranquillamente, e alleggeriti. Chiedetelo a chi per anni non ha più avuto affidamenti bancari, dilazioni anche simboliche dai fornitori, per non parlare degli effetti psicologici della sola parola concordato. Non condividiamo quindi il presupposto, i furbi veri usano altre strade, ma vediamo cosa è cambiato. Nell'articolo 160 L.F. viene introdotta la percentuale minima del 20% di soddisfazione dei creditori chirografari nei concordati liquidatori, diversi da quelli di cui all'art.186-*bis* L.F.. La definizione di continuità dell'art.186-*bis* L.F. non è un esempio brillante di univocità, vedremo nel concreto, fatti salvi casi evidenti di pura liquidazione, a chi la nuova regola si imporrà, e chi invece riuscirà a sostenere di essere in continuità. Alla modifica, citata, dell'art.161, co.3, lett. e), si aggiunge il concetto di obbligo del debitore. Onestamente non ci era chiaro prima il senso della nuova norma, e lo è ancora meno adesso. Si prevede poi l'obbligo (art.163, co.2, n.4-*bis* L.F.) di consegna al commissario giudiziale, su supporto informatico o analogico, delle scritture contabili e fiscali obbligatorie. Con modalità diverse, già la Legge prevede all'art.170 L.F. che il tribunale certifichi il contenuto dei libri con la firma in calce, e l'obbligo del debitore di tenerli a disposizione. È disapplicato da anni, e probabilmente il nuovo adempimento, più pratico e moderno, lo archivia definitivamente. Due nuovi compiti poi per il commissario giudiziale: deve comunicare al P.M. i fatti che lo possono interessare e di cui viene a conoscenza nello svolgimento delle sue funzioni, e deve includere nella relazione il beneficio dell'eventuale fallimento, che consentirebbe l'esercizio delle azioni di recupero o revocatorie che gli sono riservate. L'informazione è importante, e i curatori non mancheranno di aggiungervi, anche senza esplicita richiesta normativa, gli effetti della potenziale applicazione sui contratti pendenti degli artt.72 e ss. L.F..

Infine, e purtroppo, sparisce il silenzio assenso sul voto (art.4, co.1, lett. f, in modifica dell'art.178

L.F.). Si torna indietro, e si dovrà sollecitare il voto dei creditori uno per uno. Non si capisce come, onestamente, votare espressamente sarebbe più tutelante per i creditori. Le informazioni che hanno non aumentano né divengono più chiare, due righe di *pec* o depositate non costituiscono tutela per nessuno. Non credo proprio che questo sarà l'effetto. Ne falliranno molti di più, semplicemente. Infine l'art.8 del Decreto modifica l'art.169-bis L.F., introdotto dall'art.33, co.1, lett. d) D.L. n.83/12 (convertito con L. n.134/12), con la finalità di disciplinare, all'introduzione della procedura concorsuale, la sorte dei contratti stipulati dal debitore. L'articolo 8 del Decreto modifica innanzitutto la rubrica, che diviene "Contratti pendenti", e prevede l'audizione del terzo contraente e l'assunzione di informazioni. Inoltre si stabilisce, forse opportunamente, la decorrenza della data di effetto di scioglimento e sospensione, stabilita nella comunicazione del provvedimento autorizzativo al terzo contraente. Al secondo comma si precisa, e per i tempi che corrono per le prededuzioni forse ce n'era bisogno, che appunto prededotti devono essere considerati i crediti conseguenti a prestazioni legalmente eseguite ed in conformità agli accordi (e solo in assenza agli usi negoziali) sino al momento dello scioglimento o della sospensione. Opportuna infine la previsione di un ultimo comma dedicato integralmente ai contratti di locazione finanziaria, che include:

- a) l'obbligo di restituzione del bene, che interviene allo scioglimento del contratto, e non con la sospensione come qualcuno sosteneva;
- b) un meccanismo simile a quello in essere per il fallimento e disciplinato all'art.72-*quater* L.F.: la società di leasing dovrà versare al concordato la differenza tra quanto ricavato dalla vendita, o da altra collocazione del bene a valori di mercato, ed il debito residuo, se inferiore. In caso contrario farà valere il suo credito in chirografo.

Le modifiche all'accordo di ristrutturazione del debito. Le banche e le categorie

Gli articoli 9 e 10 del Decreto intervengono nella disciplina dell'accordo di ristrutturazione del debito, introducendone una importante variante, regolata dal nuovo art.182-*septies* L.F.. La nuova norma non introduce un diverso strumento, ed anzi rinvia all'ormai noto art.182-*bis* L.F., rispetto al quale prevede, in determinate circostanze, importanti integrazioni.

L'accordo di ristrutturazione del debito è il principale strumento non concorsuale di risanamento, o di liquidazione in *deficit*. È un contratto, stipulato tra debitore e una parte significativa dei creditori (perlomeno il 60%), ed attestato nella sua fattibilità, così come nei piani di risanamento e nei concordati preventivi, da un terzo esperto indipendente. Il vantaggio non trascurabile di questo strumento è che, non essendo concorsuale, ammette deroghe al rigoroso rispetto della gerarchia dei privilegi. Per contro, e questo è il reale problema applicativo, tutti i creditori che non aderiscono devono essere integralmente pagati, e piuttosto in fretta:

- a) entro 120 giorni, dall'omologa se già scaduti;
- b) se non scaduti, non applicandosi per fortuna il rinvio all'art.55 L.F. come nel concordato (art.168 L.F.), entro 120 giorni dalla scadenza.

In questa situazione, molti piccoli e meno piccoli tra i creditori cercano di cogliere l'occasione. Per i piccoli si apre una prima insperata possibilità di riscuotere, e poiché la loro posizione, singolarmente considerata, non è suscettibile di creare troppi scompigli nei numeri del debitore, tentano di portare a casa l'intero. Alcuni altri, più consistenti, sapendo di essere importanti per il raggiungimento della soglia minima del 60%, tentano di ottenere qualcosa in più rispetto agli altri. Talvolta le posizioni diventano strumentali, e rischiano di minare alle basi tentativi di accordo potenzialmente validi. Per questo è stato introdotto l'art.182-*septies* L.F., che trova (o meglio può trovare) applicazione quando l'indebitamento finanziario costituisca almeno il 50% del totale. In queste circostanze, e al fine di evitare che alcune tra le banche, tipicamente quelle meno esposte, strumentalmente oppongano un rifiuto dall'accordo, nella convinzione che le altre, per non perderlo, si sacrificino a loro vantaggio, si introduce la possibilità di prevedere categorie omogenee in cui, a fronte del 75% di adesioni, gli effetti dell'accordo divengano obbligatori anche per il restante 25%. Vale solo per le banche però, non per gli altri creditori. Nella versione originale del decreto, i creditori destinatari dell'estensione contribuivano anche, obtorto collo, alla formazione del quorum del 60%. La versione finale post

conversione elimina l'ultimo periodo del co.2 dell'art.182-septies L.F., e con esso la formazione non acconsentita del *quorum*.

Le regole prevedono che

- a) tutti i creditori finanziari parte della categoria, omogenei per interessi economici, e a cui si chiede di estendere l'accordo, possano in buona fede partecipare alla trattativa, con piena e completa informazione;
- b) il patrimonio del debitore trovi difesa: l'art.182-septies, co.3, L.F. prevede che la formazione delle categorie per l'estensione dell'obbligatorietà dell'accordo, sia eseguita senza considerare le ipoteche giudiziali iscritte da banche e più in genere intermediari finanziari nei novanta giorni precedenti la data di pubblicazione del ricorso nel registro delle imprese. La finestra temporale rispetto al concordato appare più stretta, specie se per ricorso deve intendersi quello di richiesta di omologa. La disposizione è comunque importante, ed apre nel concreto la possibilità di procedere verso l'accordo evitando il percorso, solo apparentemente semplice, dell'art.161, co.6, L.F.. L'opposizione di cui all'art.182-bis, co.4, L.F. può essere proposta entro trenta giorni dalla notifica, cui il debitore è tenuto, dell'intero ricorso a tutti i creditori inclusi nella categoria ed a cui si richiede di estendere gli effetti dell'accordo.

Tre le condizioni per l'omologa, oltre a quelle canoniche:

- a) verifica da parte del tribunale dell'omogeneità degli interessi delle banche cui si richiede l'estensione degli effetti rispetto alle altre incluse nella categoria;
- b) tempestività e completezza dell'informativa sia sulla situazione patrimoniale come anche sugli effetti dell'accordo;
- c) misura della soddisfazione non inferiore a quelle eventualmente alternative, concretamente praticabili.

L'utilizzo del meccanismo di estensione è possibile anche in caso di sola richiesta di moratoria, di cui spesso il debitore ha estremo bisogno per guadagnarsi il tempo necessario affinché gli effetti del risanamento si manifestino. Anche qui spesso si assiste a posizioni strumentali di banche poco esposte che decidono "di uscire", paventando conseguenze, tra cui le più popolari sono le segnalazioni pregiudizievoli in CR, suscettibili di compromettere l'intero piano in assenza di uno sforzo del debitore loro dedicato. Anche in questo caso l'accordo può essere esteso alle banche dissenzienti, e gode della non trascurabile semplificazione di non essere soggetto ad omologa, perlomeno questo è il senso dei commi quinto e sesto che appare più ragionevole. Il beneficio per il piano di risanamento appare innegabile ed evidente.

Rimarrebbero molte questioni da affrontare, che la prima lettura della nuova norma pone, come è normale che sia. Tuttavia le prime indicazioni della Commissione *Rordorf* danno lo strumento dell'accordo di ristrutturazione come radicalmente rivisto, e vedremo quindi se ci sarà modo e tempo, in realtà, di utilizzare ed approfondire questa variante appena introdotta.

Il fallimento

Il Decreto interviene su due principali aspetti, avendo in considerazione anche le indicazioni che la Commissione Europea ha diffuso fin dai primi mesi del 2014, con propria Raccomandazione.

Cerchiamo di dare conto delle modifiche, segnalando anche quanto in sede di conversione è poi cambiato. L'articolo 5 del Decreto, modificando l'art.28 L.F. ha incrementato da due a cinque anni il periodo di sorveglianza previsto all'ultimo comma. In sede di conversione, al contrario, scompaiono anche gli originari due. Abbiamo già scritto altrove che il senso non ci è chiaro, e lo ribadiamo. Si prevede l'incompatibilità tra le figure del commissario giudiziale nella procedura di concordato preventivo e di curatore nel successivo fallimento dello stesso debitore. Iniziativa lodevole per evitare la tentazione del doppio incarico. Avremmo però tutti gradito, e lo abbiamo più volte scritto in molti, che la nomina rimanesse possibile, potendo il curatore utilizzare le informazioni acquisite nel corso della sua precedente funzione di commissario, ma con compenso considerevolmente ridotto. Contrastata la regolamentazione dell'efficienza, nello svolgimento delle funzioni di curatore. La prima impostazione del decreto poggiava sull'adeguatezza della struttura organizzativa del curato-

re, elevato a presupposto necessario per la sua nomina. Il requisito appariva coerente con i nuovi termini di formazione e importanza del programma di liquidazione di cui al successivo e rinnovato art.104-ter L.F.. La conversione in Legge del decreto ha imposto un radicale cambiamento. La formulazione definitiva dell'art.28 L.F., non prevede più tra i criteri di nomina del curatore il possesso di adeguata struttura organizzativa. Resta la ratio ma cambia il criterio, che assegna importanza alle risultanze dei rapporti riepilogativi di cui all'art.33, co.5, L.F.. Contano quindi i risultati conseguiti nella realtà, più delle potenzialità organizzative e quelle relazioni semestrali che sino ad oggi così poca importanza hanno avuto, e che debbono ora essere trasmesse non solo al registro delle imprese ma anche ai creditori.

Modifiche significative apporta l'art.6 del Decreto all'art.104-ter L.F., che oggi prevede:

- a) termini precisi per la predisposizione del programma (180 giorni dalla sentenza), prima del tutto assenti ed oggi perentori al punto da consentire la revoca del curatore in caso di mancato rispetto, senza giustificato motivo;
- b) termine per il curatore (art.104-ter, co.2, nuova lett. f) entro cui esaurire la liquidazione, mai superiore a due anni dal deposito della sentenza, fatti salvi particolari motivi, nell'interesse dei creditori; utile, ma da sperimentare nel concreto, l'innovazione introdotta all'art.107, co.1, L.F. che consente di prevedere un incasso rateale, ed auspicabilmente garantito, delle cessioni operate dal curatore.

Il fallimento può essere chiuso anche in pendenza di giudizi, per i quali il curatore manterrà la legittimazione processuale ed un fondo per le spese, provvedendo eventualmente ad un ulteriore riparto alla conclusione del contenzioso.

Infine, la conversione porta con sé due ulteriori modifiche. Nuovo l'ultimo comma dell'art.64 L.F., che prevede l'acquisizione automatica, mediante la trascrizione della sentenza di fallimento, dei beni oggetto degli atti revocabili ai sensi del primo comma dello stesso articolo. Nuovo anche l'ultimo periodo del co.3 dell'art.39 L.F.: al curatore possono essere riconosciuti acconti solo dopo un riparto. All'art.43 L.F. viene infine aggiunto un comma finale, che assegna priorità alle controversie in cui è parte un fallimento.

La liquidazione degli studi associati

Gli studi associati, o associazioni professionali che dir si voglia, sono entità che, pur trovando la loro genesi in una norma assai datata¹ (peraltro oggi abrogata²) sono ancora numericamente assai frequenti, vuoi per la snellezza e velocità con la quale si costituivano e si gestivano gli ingressi e le fuoriuscite di nuovi associati, vuoi per la consolidata abitudine di preferire tali strutture a quelle della società semplice, altra veste giuridica con la quale poteva essere esercitata l'attività professionale. Ad oggi, l'associazione professionale dovrebbe essere teoricamente sostituita dalle Società tra Professionisti (c.d. Stp), anche se di fatto ciò non avviene per l'incuria con cui il Legislatore si è approcciato alla materia, dimenticando completamente di normare la variabile fiscale e le ricadute di natura contabile ed amministrativa. Oggetto del presente intervento è la verifica delle conseguenze che si sprigionano sul versante fiscale ove si addivenga alla decisione di sciogliere/estinguere lo studio associato, argomento in merito al quale latitano pronunce ufficiali da parte dell'Amministrazione finanziaria.

La natura dello studio associato e la normativa applicabile¹²

Nel passato si è sviluppato un ampio dibattito³ nel quale emergevano sostanzialmente due opposte posizioni, tese, rispettivamente, a considerare applicabili allo studio associato le regole delle associazioni non riconosciute, oppure quelle delle società semplici.

Si incardinano nel primo filone numerose sentenze della Cassazione, tipicamente tese ad individuare l'esistenza di soggettività passiva a stare in giudizio e a dirimere le liti tra ente e partecipanti (fra le tante, si vedano le sentenze: n.15694/11, n.17683/10, n.8853/07). In particolare, si è anche sostenuto che gli accordi tra professionisti integrassero "contratti di associazione sui generis, autonomi e diversi rispetto a quelli regolati dall'art.2549 cod.civ." (Cassazione n.2555/87).

Nel secondo filone, invece, si colloca un orientamento minoritario - come numero di precedenti - rappresentato principalmente dalla Cassazione n.4628/97, che riconduce le associazioni tra professionisti nell'alveo della società semplice e precisa che "l'attività comune gestita dai menzionati soggetti non poteva essere direttamente il contratto d'opera professionale, ma solo lo sfruttamento economico comune dell'attività dei singoli".

Secondo taluna dottrina⁴, evidentemente favorevole all'applicabilità delle regole della società semplice sulla scorta della difficoltà di coniugare lo scopo lucrativo dell'associazione professionale con la disciplina delle associazioni tipicamente prevista per la realizzazione di scopi ideali, a seguito della abrogazione della L. n.1815/39, dal 18 gennaio 2012 tutte le associazioni professionali costituite in base alla legge del 1939 saranno da considerarsi a tutti gli effetti delle società semplici. In tal senso, si potrebbe fare leva sul contenuto del co.2 dell'art.2249 cod.civ. che prevede che le società che hanno per oggetto l'esercizio di una attività diversa (da quella commerciale) sono regolate dalle disposizioni sulla società semplice ...

Tuttavia, l'ostacolo che si ritiene più difficile da sormontare appare la non abrogazione della L. n.1815/39 ad opera del successivo varo del codice civile, con la conseguenza che, probabilmente, il Legislatore ha voluto davvero mantenere in vita un autonomo spazio per le associazioni professionali.

¹ Trattasi della L. n.1815/39 (pubblicata in Gazzetta Ufficiale, n.291 del 16 dicembre) recante "Disciplina giuridica degli studi di assistenza e di consulenza".

² L'abrogazione definitiva può essere fatta discendere dall'art.10, co.11 L. n.183/11, in vigore dal 1° gennaio 2012, ai sensi dell'art.36, co.1 della medesima L. n.183/11.

³ Ne dà conto, sia pur per brevi cenni, A. Zoppini, "La responsabilità dell'(ex) socio che acconsente alla spendita del proprio nome nella denominazione dell'associazione professionale", in Rivista del Notariato n.5/14, pag.1039.

⁴ In tal senso si veda A. Toffoletto, "Le società tra professionisti", in Le Società 1/2012, pag.31 e ss..

Una prima questione: lo studio associato deve operare una formale fase di liquidazione?

La questione focale attorno alla quale appare necessario trovare una prima convergenza è rappresentata dalle modalità che vanno seguite per addivenire all'estinzione dell'associazione; in pratica, il quesito di fondo attiene alla necessità, o meno, di attivare una formale fase di liquidazione, al pari di quella prevista per le società.

I pareri, al riguardo, non sono concordi, discendendo i dubbi dal differente inquadramento civilistico che si ritiene di attribuire a tali entità, secondo quanto affermato al paragrafo precedente.

A parere di chi scrive, pur dovendosi riconoscere l'esistenza di ampi margini di incertezza, piace aderire alla tesi secondo la quale non si renda automatica l'applicazione delle regole della società semplice, pur potendosi giungere - in talune occasioni - a dei regimi che sono conati ad immagine e somiglianza della medesima.

Infatti, un aiuto potrebbe essere ricavato dalle regole di funzionamento che gli aderenti hanno voluto adottare al momento della costituzione, vigendo al riguardo la massima libertà.

Una clausola che spesso si ritrova negli accordi iniziali può essere del seguente tenore:

XX. Scioglimento e liquidazione dell'associazione professionale

Lo Studio associato si scioglie:

- per volontà degli associati, ... (seguono modalità per riscontrare l'esistenza di tale volontà) ...;
- per mancanza della pluralità degli associati, se nel termine dei 6 mesi questa non viene ricostituita (qui si ritrova un classico richiamo alla disciplina societaria codicistica);
- nelle seguenti situazioni ... (si indicano particolari esigenze dei soci).

Al verificarsi di una causa di scioglimento, gli associati si accorderanno sul modo di liquidare il patrimonio dello Studio, anche senza ricorrere a procedimento formale di liquidazione; in mancanza di accordo, la liquidazione verrà effettuata da uno o più liquidatori.

La carica di liquidatore verrà assunta dagli amministratori, ovvero da altra persona nominata dalla maggioranza degli associati.

In mancanza di accordo la designazione verrà effettuata mediante ... (rinvio a varie tecniche di nomina).

Come si ha modo di vedere, l'avvio della fase di formale liquidazione rappresenta - normalmente - una eventualità, così come si riscontra nell'art.2275 in tema di società semplice.

Ed allora, che si aderisca all'una o all'altra tesi tra le due sopra descritte, si deve giungere alla conclusione in forza della quale un'associazione può sciogliersi senza transitare per una fase obbligatoria di liquidazione, potendosi riscontrare una sorta di "chiusura istantanea".

Se si condivide l'impostazione qui proposta, ci si deve chiedere se la fase di estinzione possa dipendere, unicamente, dalla volontà dei soci o dalla ricorrenza di una delle cause di scioglimento previste dagli accordi sottoscritti, oppure si debba trovare un ulteriore raccordo con la materia tributaria.

Il dubbio insorge in quanto:

- l'associazione professionale svolge attività di lavoro autonomo;
- in merito alla possibilità di considerare cessate attività di tale natura (sia pure organizzate in forma individuale), l'amministrazione finanziaria ha espresso posizioni ben consolidate nel tempo.

Possono qui essere ricordate:

- **Circolare n.11/E/07** (paragrafo 7.1): in relazione ad un professionista che ipotizzava la cessione del pacchetto clienti con incasso rateale del corrispettivo, si ebbe modo di affermare che: *"...Questo comporta, tra l'altro, che il lavoratore autonomo deve conservare la partita Iva fino all'incasso dell'ultima rata. Del resto, come già precisato in passato dall'Amministrazione finanziaria, l'attività del professionista non si può considerare cessata fino all'esaurimento di tutte le operazioni, ulteriori rispetto all'interruzione delle prestazioni professionali, dirette alla*

definizione dei rapporti giuridici pendenti, ed, in particolare, di quelli aventi ad oggetto crediti strettamente connessi alla fase di svolgimento dell'attività professionale";

- **Risoluzione n.232/E/09:** *"La cessazione dell'attività per il professionista non coincide, pertanto, con il momento in cui egli si astiene dal porre in essere le prestazioni professionali, bensì con quello, successivo, in cui chiude i rapporti professionali, fatturando tutte le prestazioni svolte e dismettendo i beni strumentali. Fino al momento in cui il professionista, che non intenda anticipare la fatturazione rispetto al momento di incasso del corrispettivo, non realizza la riscossione dei crediti, la cui esazione sia ritenuta ragionevolmente possibile (perché, ad esempio, non è decorso il termine di prescrizione di cui all'art.2956, co.1, n.2 cod.civ.) l'attività professionale non può ritenersi cessata".*

Quindi, un serio interrogativo va risolto in merito all'esistenza di una facoltà di cessazione dell'attività avendo riguardo alle disposizioni di "patti regolatori" che hanno sottoscritto gli associati, oppure all'esistenza di un obbligo di mantenimento in vita della posizione, al fine di soddisfare gli input giunti dall'Amministrazione finanziaria.

A nostro parere, le indicazioni di prassi sopra riportate non possono essere condivise, per il semplice motivo che non pare che nessuno possa essere obbligato a mantenere in vita una posizione oltre il limite strettamente dipendente dalla propria volontà.

Eppure, appare chiaro il motivo per cui le Entrate sono giunte a questo approdo: da un versante Iva si potrebbe discutere della legittimità della detrazione operata sugli acquisti, senza che segua l'assoggettamento all'imposta delle operazioni attive⁵.

Da un versante Irap, inoltre, la cessazione della posizione potrebbe determinare la mancata applicazione del tributo regionale (ove presente il requisito della autonoma organizzazione) e, forse anche per tale motivo, ci si è spinti a sostenere l'obbligo del mantenimento della posizione.

Eppure, se si ragiona in termini di esistenza di un ente differente rispetto alla persona fisica⁶, appare difficile sostenere che il parere delle Entrate possa determinare la sopravvivenza (civilistica ancor prima che fiscale) del medesimo.

Siamo dunque convinti che, pur consapevoli del contrasto con la prassi, si possa ragionevolmente sostenere la possibilità di scegliere, in qualsiasi momento ed in forma volontaria o obbligata, di addivenire alla cessazione.

Gli adempimenti Iva connessi allo scioglimento

Si è accennato, nel precedente paragrafo, che la cessazione della partita Iva dell'ente può avere riflessi in merito alla legittimità della detrazione (a monte) già effettuata⁷. Si è altresì già accennato che, quantomeno per le posizioni singole, l'Agenzia si è pronunciata sulla impossibilità di chiudere la partita Iva sino all'incasso delle prestazioni.

A maggiore chiarimento, tale affermazione deve tuttavia essere opportunamente "addomesticata" nel senso che segue:

- il "divieto" di chiusura della partita Iva, ovviamente, vale per chi non avesse ancora ultimato l'emissione delle parcelle, mentre *nulla quaestio* per il soggetto che avesse già emesso fattura prima del materiale pagamento;
- analogamente, il "divieto" può essere tranquillamente aggirato provvedendo all'emissione delle fatture, provvedendo così a ripristinare l'equilibrio con la detrazione effettuata.

Per completezza, appare corretto rammentare che un risalente orientamento dell'ormai cessata

⁵ Si pensi, per paradosso, al caso del professionista che inizi l'attività, detragga l'Iva sugli acquisti necessari per la creazione della medesima e poi decida di cessare la posizione prima di avere incassato qualsiasi compenso. Anziché ragionare in termini di legittimità della detrazione, l'Amministrazione ha spostato il problema sull'obbligo di assoggettamento.

⁶ Anche per la persona fisica, a ben vedere, vi sono spazi per argomentare a contrasto dell'Agenzia. Si pensi, ad esempio, ad un professionista che decida di cessare l'attività in quanto inizia un rapporto di lavoro dipendente a tempo pieno nel comparto pubblico. L'esistenza di tale impiego determina una situazione di incompatibilità con il possesso della partita Iva (salvo casi particolari), cosicché si crede legittima la scelta di eliminare la possibile situazione di censura.

⁷ Il timore di disequilibrio, in verità, si porrebbe solo qualora il professionista non avesse materialmente realizzato alcuna operazione, mentre difficilmente si potrà stabilire un diretto legame tra la detrazione e l'assoggettamento in ipotesi di effettuazione di talune (anche se non di tutte) le operazioni.

Direzione Generale Tasse e Imposte indirette⁸ aveva invece avvalorato, sia pure in capo ad una posizione individuale, la possibilità di presentare modello di cessazione della partita Iva in presenza di prestazioni già rese ma non ancora fatturate per mancanza di incasso del corrispettivo, con la conseguenza che il successivo pagamento da parte dell'obbligato sarebbe stato accompagnato dalla semplice emissione di una ricevuta non rilevante ai fini dell'imposta sul valore aggiunto.

Va anche operata una precisazione in merito al caso particolare in cui taluni professionisti, in precedenza organizzati sotto forma di studio associato, decidano di sciogliere l'associazione e di proseguire l'attività in forma individuale.

In tal caso, si ha modo di credere che i timori dell'Agenzia possano essere superati in modo evidente.

Infatti, i compensi "sospesi" verranno assegnati a ciascun professionista che provvederà all'incasso dei medesimi con la propria posizione individuale, di modo che non vi può essere alcun timore di salti di imposta.

Obbligare, anche in tal caso, ad emettere le fatture in merito alla posizione dell'associazione appare, evidentemente, un'operazione contraria alla logica.

Una apertura in tal senso si ritrova – sia pure in forma dubitativa – nella Risoluzione DRE Emilia Romagna, n.45090 del 19 luglio 2000, all'interno della quale viene legittimata a condizione di aderire all'orientamento in forza del quale, in capo al singolo professionista, si possa riscontrare la prosecuzione dello svolgimento dell'attività di lavoro autonomo, sia pure in forma associata prima, ed in forma singola poi.

Fatta la scelta in merito alla cessazione della partita Iva, la decisione dovrà essere comunicata all'Agenzia delle Entrate, in forma telematica (con modello AA7/10), entro i canonici 30 giorni dalla data della cessazione (coincidente con la decisione degli associati, oppure con l'avverarsi della condizione prevista dai patti, etc.).

Le conseguenze reddituali in capo all'associazione

Per quanto attiene il comparto tributario delle imposte dirette, si rende necessaria un'analisi che tocchi i seguenti temi:

1. effetti dell'attivazione dello stato di liquidazione;
2. individuazione del periodo di imposta da dichiarare;
3. termine per la presentazione del modello Unico.

In merito alla prima questione, la dottrina prevalente ritiene che non si renda applicabile il disposto dell'art.182 Tuir, in quanto la disposizione fa esclusivo riferimento⁹ al "reddito di impresa"; ciò significa che non si verifica alcun frazionamento del periodo di imposta nel quale si attiva la liquidazione, né si pone il problema della tassazione del risultato complessivo della stessa¹⁰.

Ove si condividesse tale assunto, a questi fini risulterebbe irrilevante l'interrogativo che ci siamo posti nei precedenti paragrafi in merito alla obbligatorietà, o meno, della fase di liquidazione per giungere al materiale scioglimento.

Tale posizione è stata avallata anche dalla già citata Risoluzione della DRE Emilia Romagna (n.450090 del 19 luglio 2000) che, sia pure in relazione al previgente art.124 Tuir (immutato per quanto qui di interesse rispetto all'art.182), ebbe modo di affermare testualmente che la norma "*nel disciplinare ai fini fiscali il procedimento di liquidazione ordinaria fa esclusivo riferimento all'impresa e alle società che esercitano attività commerciale*".

Non è mancato chi¹¹ ha tentato di operare una ricostruzione sistematica della vicenda, per giungere a soluzioni che fossero in linea con quelle delle imprese. In particolare, facendo leva sulle seguenti considerazioni:

- l'articolo 5 del d.P.R. n.322/98, fissando le regole per la presentazione delle dichiarazioni durante la fase della liquidazione, cita espressamente anche le società o associazioni di cui all'art.5 Tuir;

⁸ Risoluzione n.475455/91.

⁹ Tanto per gli enti collettivi che per i soggetti individuali.

¹⁰ A condizione che la medesima non ecceda la durata di 3 o 5 esercizi.

¹¹ P. Meneghetti, "La fase della liquidazione copia le società semplici", in *Il sole24Ore* del 13 dicembre 2010, pag. 51.

- l'articolo 17, co.1, lett. l) Tuir riconosce il beneficio della tassazione separata alle somme attribuite ai soci delle società dell'art.5, e l'associazione professionale risulta assimilata a tali enti proprio dal Tuir;

si giunge a sostenere che la circostanza in forza della quale l'articolo 182 del Tuir non disciplini specificamente la determinazione del reddito nella fase di liquidazione dello studio associato starebbe solo a significare che la determinazione dell'imponibile dovrebbe avvenire con l'utilizzo delle regole usuali dell'articolo 54¹².

A nostro giudizio – senza alcuna volontà di comodo appiattimento su una tesi di interpretazione letterale della norma – non può non essere riscontrato che l'assenza di una esplicita previsione di regole ad hoc nel Tuir depone in modo molto netto per ritenere non applicabile alcuna specificità del procedimento fiscale di liquidazione al caso dello studio associato¹³.

Non a caso, forse, lo stesso art.5 del già citato d.P.R. n.322/98, nell'individuare il termine per la presentazione della dichiarazione dei redditi nei casi di liquidazione, cita (questo è vero) "le società o associazioni di cui all'art.5 Tuir", ma poi, per la fissazione dei termini di presentazione del modello fa esclusivo riferimento allo scioglimento delle società commerciali (artt.2484 e 2485 cod.civ.) ed alla data convenzionale indicata sul modello di variazione dati dalla impresa individuale.

Insomma, vero è che taluni porzioni della norma non sembrano tra loro ben raccordate, ma l'ossatura portante si riferisce (sempre e comunque) alle società commerciali; ciò, unitamente all'assenza del reddito di lavoro autonomo nell'art.182 Tuir, determina, a nostro avviso, l'impossibilità di considerare fiscalmente possibile una liquidazione di uno studio associato.

Ciò non significa, si badi bene, che si stia affermando l'impossibilità di una tale fase, ma - diversamente - che tale fase risulti indifferente per le conseguenze fiscali.

Così, i termini di presentazione della dichiarazione resteranno comunque ancorati alla data del 30 settembre dell'anno successivo a quello di produzione del reddito; anno, all'interno del quale, non si verificherà alcun frazionamento del periodi di imposta, come invece avviene per le imprese.

Le conseguenze reddituali in capo ai singoli associati

L'ultima vicenda da esplorare riguarda le conseguenze fiscali che si producono sui soci in caso di liquidazione dello studio associato cui partecipano.

Pur risultando scontato affermarlo, ricordiamo che i redditi prodotti dall'associazione professionale (unitamente alle ritenute d'acconto connesse), determinati con il criterio di cassa, vanno attribuiti agli associati che rivestono tale qualifica al momento di cessazione del periodo di imposta.

L'imposizione normalmente avviene con l'applicazione delle aliquote Irpef a scaglioni, mentre i ragionamenti esposti nei precedenti paragrafi sulla configurabilità di una liquidazione "fiscale" sono evidentemente tesi ad esplorare la possibilità di applicazione della tassazione separata.

Infatti, l'articolo 17, co.1, lett. l) Tuir accorda tale beneficio ai redditi imputati ai soci in dipendenza della liquidazione delle società ..., se il periodo di tempo intercorso tra la costituzione della società e l'inizio della liquidazione è superiore a 5 anni.

Il richiamo "secco" alle sole società non deve farci considerare da subito chiusa la vicenda, in quanto l'art.5 del Tuir (al co.1) cita sia le società semplici¹⁴ che le società commerciali di persone e, successivamente (alla lett. c) del co.2) ricorda che - ai fini delle imposte sui redditi - le associazioni senza personalità giuridica costituite fra persone fisiche per l'esercizio in forma associata dei arti e professioni sono equiparate alle società semplici.

Il tutto per confermare che, dal mero contenuto normativo non si riesce, a nostro parere, a ricavare un aiuto determinante ai fini della soluzione della vicenda.

Appare invece necessario estendere il ragionamento alla ricerca di una giustificazione all'applica-

¹² Altra dottrina appare più cauta. Si veda G. Ferranti, "La difficile evoluzione dello studio professionale in società tra professionisti", in Corriere Tributario n.48/2013, pag.3763. Riprendendo le medesime argomentazioni appena esposte, si afferma, semplicemente, che l'Agenzia delle Entrate non ha ancora chiarito se è possibile attivare una fase di liquidazione anche nei casi in esame.

¹³ Ovviamente, sempre ammettendo che dal punto di vista civilistico ciò sia possibile.

¹⁴ Cui addirittura qualcuno vorrebbe equiparare in automatico tutti gli studi associati ancora esistenti, come esplicitato nella prima parte del presente intervento.

zione del beneficio della tassazione separata anche al caso particolare che ci occupa.

Senza pretesa di esaustività, ma con il solo fine di giustificare le nostre conclusioni, va ricordato che la tassazione separata è un meccanismo introdotto - nel nostro ordinamento tributario fondato sulla tassazione Irpef a scaglioni - al fine di evitare che la progressività del tributo colpisca redditi che, idealmente, si sono formati in più annualità ed il cui cumulo in un unico periodo di imposta determinerebbe indebiti aggravii di imposizione sul contribuente.

La determinazione del reddito di lavoro autonomo, tuttavia, fondandosi su un criterio di cassa per nulla ancorato a prescritte scadenze di pagamento¹⁵, per sua natura sfugge a questa esigenza, tanto è vero che, anche nel caso della cessione a terzi della clientela professionale¹⁶ (art.54 Tuir, co.1-*quater*), il sistema prevede alcun calmier per evitare l'incremento dell'aliquota media. L'unico modo per evitare tale impatto è quello dello scaglionamento dell'incasso su più periodi¹⁷.

Pertanto, in conclusione, riteniamo che i redditi imputati per trasparenza ai soci di uno studio associato cessato o liquidato non possano beneficiare del regime di tassazione separata, dovendo essere integralmente dichiarati nell'anno di percezione.

¹⁵ Come invece avviene, ad esempio, per il reddito di lavoro dipendente, ove è prevista l'erogazione periodica della retribuzione.

¹⁶ Posto che, per sua natura, potrebbe determinare il cumulo in unico istante di un "reddito" formatosi progressivamente nel tempo.

¹⁷ E, su tale aspetto, ben si legano le considerazioni precedenti in merito all'obbligo di mantenimento della partita Iva sino al completamento degli incassi.

Scadenze del mese di ottobre

Di seguito evidenziamo i principali adempimenti dal 1° ottobre al 31 ottobre 2015, 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'art.7 D.L. n.70/11.

Le scadenze che seguono tengono conto del provvedimento di proroga che ha spostato, per i soggetti cui si applicano gli studi di settore, la data di pagamento delle imposte senza alcuna maggiorazione dal 16 giugno al 6 luglio 2015.

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.

Giovedì 15 ottobre

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.

Venerdì 16 ottobre

Versamenti Iva mensili

Scade oggi il termine di versamento dell'Iva a debito eventualmente dovuta per il mese di settembre (codice tributo 6009).

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.

Persone fisiche titolari di partita Iva senza maggiorazione (I rata al 16/6 o 6/7)

Le persone fisiche che hanno scelto il pagamento rateale delle imposte da Unico 2015 ed hanno effettuato il versamento della prima rata in data 16/6, ovvero il 6/7, versano entro oggi la quinta rata delle imposte, Irpef ed Irap, ovvero delle imposte sostitutive, dovute a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015 risultanti dalla dichiarazione, unitamente, ove dovuti, ai contributi previdenziali alla gestione separata o gestione artigiani/commercianti dovuti sui redditi 2014 a saldo ed in acconto.

Sempre con riferimento alle imposte dovute in base al modello Unico, scade anche il versamento dell'acconto Irpef del 20% sui redditi soggetti a tassazione separata non assoggettati a ritenuta d'acconto.

Persone fisiche titolari di partita Iva per i quali non trovano applicazione gli studi di settore con pagamento con maggiorazione (I rata al 16/7)

Entro oggi deve essere effettuato il versamento con maggiorazione della quarta rata delle imposte, Irpef ed Irap, ovvero delle imposte sostitutive, dovute a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo

acconto per il 2015 risultanti dalla dichiarazione, unitamente, ove dovuti, ai contributi previdenziali alla gestione separata o gestione artigiani/commercianti dovuti sui redditi 2014 a saldo ed in acconto.

Sempre con riferimento alle imposte dovute in base al modello Unico, scade anche il versamento dell'acconto Irpef del 20% sui redditi soggetti a tassazione separata non assoggettati a ritenuta d'acconto.

Persone fisiche titolari di partita Iva con maggiorazione (I rata 20/8)

Le persone fisiche che hanno scelto il pagamento rateale delle imposte da Unico 2015 ed hanno effettuato il versamento della prima rata in data 20/8, versano entro oggi la terza rata delle imposte, Irpef ed Irap, ovvero delle imposte sostitutive, dovute a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015 risultanti dalla dichiarazione, unitamente, ove dovuti, ai contributi previdenziali alla gestione separata o gestione artigiani/commercianti dovuti sui redditi 2014 a saldo ed in acconto.

Sempre con riferimento alle imposte dovute in base al modello Unico, scade anche il versamento dell'acconto Irpef del 20% sui redditi soggetti a tassazione separata non assoggettati a ritenuta d'acconto.

Società semplici, società di persone e soggetti equiparati senza maggiorazione (I rata 16/6 o 6/7)

Le società semplici, società di persone e soggetti equiparati che hanno scelto il pagamento rateale delle imposte da Unico 2015 ed hanno effettuato il versamento della prima rata in data 16/6, ovvero il 6/7, versano entro oggi la quinta rata delle imposte dovute a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015.

Società semplici, società di persone e soggetti equiparati per i quali non trovino applicazione gli studi di settore con pagamento maggiorato (I rata al 16/7)

Entro oggi deve essere effettuato il versamento con maggiorazione della quarta rata delle imposte dovute a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015.

Società semplici, società di persone e soggetti equiparati per i quali trovino applicazione gli studi di settore pagamento maggiorato (I rata al 20/8)

Entro oggi le società semplici, società di persone e soggetti equiparati che hanno scelto il pagamento rateale delle imposte da Unico 2015 ed hanno effettuato il versamento della prima rata in data 20/8 versano oggi la terza rata delle imposte dovute a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015.

Soggetti Ires che hanno approvato il bilancio entro 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio con pagamento non maggiorato (I rata 16/6 o 6/7)

Entro oggi i soggetti Ires con periodo d'imposta coincidente con l'anno solare, che hanno approvato il bilancio entro 120 gironi dalla chiusura dell'esercizio, devono effettuare il versamento della quinta rata dell'Ires e dell'Irap e delle eventuali imposte sostitutive, a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015.

Soggetti Ires per i quali non trovano applicazione gli studi di settore che hanno approvato il bilancio entro 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio pagamento maggiorato (I rata 16/7)

Entro oggi i soggetti Ires con periodo d'imposta coincidente con l'anno solare, che hanno approvato il bilancio entro 120 gironi dalla chiusura dell'esercizio, devono effettuare il versamento della quarta rata dell'Ires e dell'Irap e delle eventuali imposte sostitutive, a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015 con maggiorazione. Sempre entro oggi i soggetti Iva tenuti alla

presentazione della dichiarazione unificata possono effettuare il versamento dell'Iva 2014 risultante dalla dichiarazione annuale maggiorata dello 0,40% per mese o frazione di mese per il periodo dal 16/03 al 16/09/15.

Soggetti Ires per i quali trovano applicazione gli studi di settore che hanno approvato il bilancio entro 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio pagamento maggiorato (I rata 20/8)

Entro oggi i soggetti Ires con periodo d'imposta coincidente con l'anno solare, che hanno approvato il bilancio entro 120 gironi dalla chiusura dell'esercizio, devono effettuare il versamento della terza rata dell'Ires e dell'Irap e delle eventuali imposte sostitutive, a titolo di saldo per l'anno 2014 e primo acconto per il 2015 con maggiorazione. Sempre entro oggi i soggetti Iva tenuti alla presentazione della dichiarazione unificata possono effettuare il versamento dell'Iva 2014 risultante dalla dichiarazione annuale maggiorata dello 0,40% per mese o frazione di mese per il periodo dal 16/03 al 16/09/15.

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

Entro oggi i contribuenti che hanno un debito d'imposta relativo all'anno 2014, risultante dalla dichiarazione annuale, che abbiano optato per il versamento rateale, devono versare la ottava 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 settembre, 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.

Presentazione dichiarazione periodica Conai

Scade oggi il termine di presentazione della dichiarazione periodica Conai riferita al mese di settembre, 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 16 settembre.

lunedì 26 ottobre

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.

venerdì 30 ottobre

Beni ai soci

Per i soggetti che esercitano attività di impresa, sia in forma individuale che collettiva, scade oggi il termine per la comunicazione dei dati relativi ai beni dell'impresa concessi in godimento a soci o familiari nell'anno 2014. L'obbligo di comunicazione può essere assolto, in via alternativa, dall'impresa concedente, dal socio o dal familiare dell'imprenditore.

Finanziamenti all'impresa

Per i soggetti che esercitano attività di impresa, sia in forma individuale che collettiva, scade oggi il termine per la comunicazione all'anagrafe tributaria dei dati delle persone fisiche soci o familiari dell'imprenditore che hanno concesso all'impresa, nell'anno 2014 finanziamenti o capitalizzazioni per un importo complessivo, per ciascuna tipologia di apporto, pari o superiore a tremilaseicento euro.

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 centinaia 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.



Fatturazione Elettronica Pubblica Amministrazione

La soluzione TeamSystem per il tuo Studio

Con **Service Web Fatturazione Elettronica** ti permettiamo di offrire ai tuoi clienti il servizio di emissione, inoltro e archiviazione delle fatture elettroniche verso la Pubblica Amministrazione. E naturalmente potrai anche gestire eventuali tue parcelle emesse nei confronti della PA.

Due appositi moduli - uno per le parcelle/fatture dello studio ed uno per il programma di fatturazione c/terzi - consentono, inoltre, di emettere in automatico i documenti di vendita nel formato XML corretto.

1. HAI GIÀ IL FILE IN FORMATO XML E DEVI SOLO SPEDIRLO E ARCHIVIARLO?

Ti basta accedere al sito dedicato al servizio, autenticarti e fare l'upload del file XML dal tuo computer al server web.

2. HAI SOLO UNA FATTURA PRODOTTA IN MODO TRADIZIONALE?

Una volta che hai effettuato l'accesso al sito web dedicato e ti sei autenticato, devi solo selezionare

l'utilità di compilazione manuale e inserire "intestazione" e "corpo" del tuo documento.

La compilazione è guidata e semplificata e puoi anche effettuarla in tempi diversi.

Ora ti basta un click sul pulsante "Invia fattura" ed hai terminato.

3. COSA SUCCEDDE ORA AL TUO DOCUMENTO?

Una volta che hai inviato il file o compilato il tuo documento noi provvediamo a:

- Apporre la firma digitale;
- Inviarlo all'SDI per l'inoltro all'ufficio della PA destinatario;
- Gestire tutte le notifiche con l'SDI;
- Riportare nella tua area riservata l'esito dell'invio;
- A conservare elettronicamente a termini di legge, se lo desideri, il documento inviato e le relative notifiche.