



Edizione di lunedì 21 Giugno 2021

EDITORIALI

Euroconference In Diretta: oggi la 47esima puntata
di Sergio Pellegrino

ENTI NON COMMERCIALI

Lo sport, il terzo settore e le agevolazioni fiscali
di Guido Martinelli

CRISI D'IMPRESA

Cram down fiscale e previdenziale nel D.L. 125/2020
di Francesca Dal Porto

DIRITTO SOCIETARIO

È legittima la cessione di quote a prezzo simbolico
di Fabio Landuzzi

ACCERTAMENTO

L'utilizzo di documentazione extracontabile acquisita irruzialmente
di Luigi Ferrajoli

PODCASTING

Come monetizzare con il podcast
di Ester Memeo - Podcast Producer

EDITORIALI

Euroconference In Diretta: oggi la 47esima puntata

di Sergio Pellegrino



Appuntamento quest'oggi, alle ore 9, come **ogni lunedì** con ***Euroconference In Diretta***, arrivata alla **47esima puntata**.

Come di consueto, partiremo dall'evidenziare nella **sessione di aggiornamento** le novità a livello di **normativa, prassi e giurisprudenza**.

A livello di provvedimenti normativi da segnalare l'**importantissimo decreto legislativo n. 83 del 25 maggio**, pubblicato in **Gazzetta Ufficiale** lo scorso **15 giugno**, che contiene la **nuova disciplina in materia di e-commerce** che si applica a partire dal 1° luglio 2021: il tema verrà affrontato da **Lucia Recchioni** nella **sessione adempimenti e scadenze**.

Per quanto riguarda la **prassi** dell'Agenzia, nella settimana appena trascorsa abbiamo avuto **17 risposte ad istanza di interpello**, mentre non ci sono state circolari o risoluzioni.

La prima risposta che esamineremo è la [n. 407 del 16 giugno](#): si analizza l'applicabilità del **regime degli impatriati al compenso corrisposto all'amministratore e socio unico di una S.r.l. unipersonale**, che il soggetto vorrebbe costituire nel nostro Paese per svolgere un'attività di consulenza assimilabile a quella del *family officer*.

Passeremo alla [risposta n. 410](#), sempre del **16 giugno**, in materia di **superbonus**: in particolare il tema affrontato è quello della **documentazione da presentare per agevolare gli interventi di miglioramento sismico** e della **possibilità di accedere al 110%** nonostante un **allegato B** presentato all'atto di richiesta del titolo abilitativo al Comune **secondo lo schema precedente alle modifiche** apportate con il D.M. n. 329 del 6 agosto 2020.

Interessante anche la [risposta n. 420 del 18 giugno](#), che ha ad oggetto l'applicazione della **disciplina del prezzo valore**, prevista dal [comma 497](#) della Legge 266/2005, per **terreni agricoli che si vorrebbe considerare pertinenziali alle unità abitative**.

A livello di **giurisprudenza della Cassazione**, esamineremo l'[ordinanza n. 17244 del 17 giugno](#): si affronta il caso di un **accertamento induttivo puro** effettuato da parte dell'Agenzia in presenza di una **contabilità ritenuta attendibile**.

La parola passerà quindi a **Lucia Recchioni** che, nell'ambito della sessione **adempimenti e scadenze**, come detto, si concentrerà sulle novità introdotte dal **D.Lgs. n. 83/2021** in materia di **commercio elettronico**.

La richiamata disposizione normativa recepisce gli **articoli 2 e 3 della Direttiva Ue 2017/2455** e la **Direttiva Ue 2019/1995** al fine di introdurre **semplificazioni in ambito Iva**, modificando le norme in materia di **vendita a distanza**, introducendo **nuovi obblighi per le piattaforme elettroniche** coinvolte negli scambi ed estendendo **l'ambito di applicazione del regime speciale Moss**.

Nella **sessione** dedicata alle **agevolazioni edilizie**, realizzata in collaborazione con il servizio **Focus Agevolazioni Edilizie** di **Euroconference Consulting**, analizzeremo il [comma 3 dell'articolo 16-bis del Tuir](#), che disciplina la **detrazione spettante sull'acquisto di unità immobiliari** site in edifici **completamente ristrutturati** da imprese di costruzione o cooperative edilizie che, entro i 18 mesi successivi alla fine lavori, provvedano alla vendita/assegnazione dell'immobile.

Roberto Bianchi nella **sessione di approfondimento** si occuperà dell'**incentivo “super ACE”** che si innesta sulla collaudata disciplina dell'ACE prevedendo che, sulla variazione in aumento del capitale proprio, venga applicato un **coefficiente di remunerazione pari al 15%**, in luogo di quello del 1,3% che trova in ogni caso applicazione, ai sensi dell'articolo 1 comma 287 lett. b) della L. 160/2019, a far data dai periodi di imposta successivi a quello in corso al 31/12/2018.

Da ultimo la **sessione Q&A**, con la **risposta ad alcuni quesiti**, mentre in settimana verranno pubblicate le altre risposte **nell'area dedicata a Euroconference In Diretta** sulla **piattaforma Evolution** e sulla **Community** su **Facebook**.

MODALITÀ DI FRUZIONE DI *EUROCONFERENCE IN DIRETTA*

La fruizione di *Euroconference In Diretta* avviene attraverso la **piattaforma Evolution** con due possibili **modalità di accesso**:

1. attraverso l'**area clienti sul sito Euroconference** (transitando poi da qui su **Evolution**);
2. direttamente dal portale di **Evolution** <https://portale.ecevolution.it/> inserendo le **stesse credenziali** utilizzate per l'accesso all'area clienti sul sito di *Euroconference* (**PARTITA IVA** e **PASSWORD COLLEGATA**).

Importante avvertenza: è necessario entrare con la PARTITA IVA e la PASSWORD COLLEGATA (e non utilizzando il codice fiscale).

A partire dal pomeriggio, chi non avesse potuto partecipare alla diretta ha la possibilità di visionare la puntata in **differita on demand**, sempre attraverso la **piattaforma Evolution**.

ENTI NON COMMERCIALI

Lo sport, il terzo settore e le agevolazioni fiscali

di Guido Martinelli

Seminario di specializzazione

LE OPERAZIONI STRAORDINARIE DELLE ASSOCIAZIONI E SOCIETÀ SPORTIVE

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

La collocazione delle **sportive** iscritte al **registro Coni** (o al futuro registro delle attività sportive dilettantistiche tenuto dal **dipartimento sport della Presidenza del Consiglio dei Ministri**, come previsto dalla riforma che entrerà in vigore a fine 2023) all'interno del **Runts** (da quando sarà istituito) produce una serie di problemi che proviamo, di seguito, ad elencare.

In via preliminare va rimarcata la **necessità, ad oggi esistente, per qualsiasi ente che voglia essere sia “sportivo” che “del terzo settore” di dover duplicare gli adempimenti**, in quanto molta della documentazione richiesta dal registro Coni **dovrà essere trasmessa anche al Runts e viceversa**. Purtroppo, al momento almeno, non è previsto che i due registri dialoghino tra di loro (come invece accadrà tra Runts e registro delle imprese in materia di impresa sociale) con buona pace della disciplina sulla **semplificazione amministrativa** che “vieterebbe” alla Pubblica Amministrazione di **richiedere dati di cui sia già in possesso**.

Ma l'impossibilità, almeno allo stato attuale dell'arte (ricordiamo che i *rumors* di revisione della disciplina fiscale degli **enti del terzo settore**, motivo della **non ancora trasmessa autorizzazione alla Ue, si stanno intensificando**) per le sportive del terzo settore di applicare la **L. 398/1991** e l'[articolo 148, comma 3, Tuir](#) è l'aspetto che, sotto il profilo operativo, presenta le maggiori conseguenze.

Partiamo dalla **cessione dei diritti sulle prestazioni degli atleti**, sia a tempo determinato (prestito) che definitivo.

La **riforma dello sport** conferma, con l'[articolo 36, comma 3, D.Lgs. 36/2021](#) (la prassi amministrativa era già costante sul punto, come è stato ribadito dalla [circolare AdE 18/E/2018](#)), che dette transazioni, sia a **tempo determinato (prestito)** che **definitivo**, possano godere della **decommercializzazione dei provventi** ai fini dei redditi ai sensi dell'**articolo 148, comma 3, Tuir**.

Ma, ovviamente, nel solo caso in cui il cedente possa applicare tale disciplina e, pertanto, sia iscritto solo al **registro Coni**.

Il cedente, ente del terzo settore, quindi, assoggerà ad imposizione diretta i corrispettivi derivanti da tali cessioni, che saranno decommercializzati, invece, per i soggetti iscritti solo al registro Coni.

Le medesime conseguenze le avremo per **due altre fattispecie** diffuse nel mondo sportivo.

La prima relativa alla cessione dei diritti sportivi, l'altra per l'affitto di spazi in impianti sportivi.

Se il trasferimento del titolo sportivo è caratteristica degli **sports di squadra** (e solo per quelle Federazioni i cui regolamenti lo consentono), **l'affitto degli impianti sportivi** (ossia una **asd/ssd che gestisce un impianto sportivo e cede in utilizzo gli spazi** che non occupa con i propri atleti ad altre asd/ssd) è **trasversalmente diffuso nel mondo dello sport**.

Ebbene **anche qui, in entrambe le fattispecie, sarà necessario giungere alle medesime conclusioni. Ove il cedente sia ente del terzo settore il ricavato costituirà componente positivo di reddito, sarà invece decommercializzato in caso di sola iscrizione al registro Coni.**

Rimane un dubbio: quale sia il comportamento da adottare nel caso in cui il cedente sia iscritto solo al registro Coni ma il cessionario sia anche **ente del terzo settore**. Sarà applicabile in questo caso l'[articolo 148, comma 3, Tuir](#)?

Un chiarimento ministeriale potrebbe essere gradito.

Volendo esaminare la problematica **della L. 398/1991** va ricordato, in via preliminare, che **l'articolo 79, comma 1, c.t.s.** esclude dalla applicazione del titolo X del **D.Lgs. 117/2017** (e quindi dalla **non applicabilità della L. 398/1991** di cui all'**articolo 89, comma 1, lett. c**) le **imprese sociali**.

Pertanto **la disciplina fiscale delle imprese sociali si discosta dagli altri enti del terzo settore**, con particolare riferimento allo sport, in quanto potranno applicare **sia l'[articolo 148, comma 3, Tuir](#) che la citata L. 398/1991**.

Molto si è scritto sulla **sostanziale equivalenza tra il regime forfettario** previsto da tale ultima disciplina e quello **speciale** previsto dall'**articolo 86 cts** per le organizzazioni di volontariato e le associazioni di promozione sociale.

Anzi, si è detto, **a prescindere dalla differenza di volume d'affari (400.000 euro per la L. 398/1991 e 130.000 euro per la norma del terzo settore**, che comunque, ad avviso di chi scrive, non è cosa da poco) **la disciplina del D.Lgs. 117/2017 appare più conveniente in quanto applicabile anche alle attività diverse, contrariamente al forfait della L. 398/1991, applicabile solo ai proventi delle attività commerciali connesse all'attività sportiva principale.**

Ci si dimentica però di un aspetto che, per le sportive, è stato fino ad oggi in molti casi "vitale" e

ne ha garantito la sopravvivenza.

Se una **sportiva “aps” fattura ad uno sponsor 100.000 euro**, incassa tale cifra netta in quanto **non opera, ai sensi del comma sette lett. a) dell’articolo 86, rivalsa iva sulle vendite**.

Ma se la stessa fattura venisse **emessa solo da una sportiva**, il ricavo ivato diventa 122.000. Per l’azienda sponsor nulla muterebbe in quanto **opererà la detrazione sulle vendite** ma, alla sportiva, **dopo l’abbattimento al 50% dell’iva, rimarrà una disponibilità di 111.000 euro**.

Pertanto le sportive “aps”, su una sponsorizzazione da 100.000 euro, avranno unicamente la disponibilità di tale somma; le “solo” sportive, dell’undici per cento in più.

Anche questo sembra un elemento di cui dover tenere conto.

CRISI D'IMPRESA

Cram down fiscale e previdenziale nel D.L. 125/2020

di Francesca Dal Porto

Master di specializzazione

COME AFFRONTARE LA CRISI D'IMPRESA

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

Il legislatore, in sede di conversione del **D.L. 125/2020**, ha introdotto all'interno della legge fallimentare la rilevante novità del **cram down** nell'ambito del **trattamento dei crediti tributari e contributivi**.

La novità si innesta su una serie di **misure urgenti** dettate dal legislatore e strettamente connesse con la proroga della dichiarazione dello **stato di emergenza da Covid-19**.

In particolare, in considerazione della situazione di **crisi economica** per le imprese determinata dall'emergenza epidemiologica da Covid-19, con l'intervento legislativo in analisi sono state apportate una serie di modificazioni alla **Legge fallimentare**.

L'articolo 3, comma 1-bis, lett. a), D.L. 125/2020, convertito con modificazioni nella L. 159/2020 (pubblicata in **G.U. n. 300 del 03.12.2020**), ha **integrato l'articolo 180, comma 4, L.F.** prevedendo che **“Il tribunale omologa il concordato preventivo anche in mancanza di voto da parte dell'Amministrazione finanziaria o degli enti gestori di forme di previdenza o assistenza obbligatorie quando l'adesione è determinante ai fini del raggiungimento delle maggioranze di cui all'articolo 177 e quando, anche sulla base delle risultanze della relazione del professionista di cui all'articolo 161, comma 3, la proposta di soddisfacimento della predetta Amministrazione o degli enti gestori di forme di previdenza o assistenza obbligatorie è conveniente rispetto all'alternativa liquidatoria”**.

Analoga modifica è stata prevista nell'ambito degli **accordi di ristrutturazione dei debiti ex articolo 182-bis L.F.**

Al **comma 4** è stato aggiunto il seguente periodo: **“Il tribunale omologa l'accordo anche in mancanza di adesione da parte dell'amministrazione finanziaria o degli enti gestori di forme di previdenza o assistenza obbligatorie quando l'adesione è decisiva ai fini del raggiungimento della percentuale di cui al primo comma e quando, anche sulla base delle risultanze della relazione del professionista di cui al medesimo comma, la proposta di soddisfacimento della**

predetta amministrazione o degli enti gestori di forme di previdenza o assistenza obbligatorie è conveniente rispetto all'alternativa liquidatoria“.

Tale nuova disposizione è applicabile anche alle procedure di concordato preventivo e accordi di ristrutturazione **pendenti non omologati** alla data di entrata in vigore della Legge di conversione (04.12.2020).

Di fatto con tali interventi legislativi si è ottenuto l'effetto di **anticipare quanto già previsto dal Codice della Crisi di impresa e dell'Insolvenza di cui al D.Lgs. 14/2019**, così come modificato con il correttivo di cui all'**articolo 48, comma 5, D.Lgs. 147/2020**.

La *ratio* di tale intervento legislativo è evidente: si vuole **agevolare l'omologazione di quegli accordi e di quelle proposte di concordato**, convenienti rispetto all'ipotesi liquidatoria anche in base alle risultanze dell'esperto indipendente, che **rischierebbero di non “passare” per inerzia o immotivata mancanza di adesione**.

Peraltro l'espressione utilizzata “*anche in mancanza di voto*” (rispetto tra l'altro alla diversa locuzione utilizzata per gli accordi di ristrutturazione di “*mancanza di adesione*”) ha aperto, in dottrina, la strada ad incertezze interpretative: si può infatti pensare che, per procedere col **cram down**, serva una vera e propria **mancanza di esercizio di voto**, ma si potrebbe anche ritenere che sia possibile **adire al nuovo istituto anche in mancanza di voto favorevole**.

Nel primo caso, il *cram down* sarebbe applicabile solo nel caso in cui **l'ente pubblico non esprimesse il voto** nei termini fissati dall'[**articolo 178, comma 4, L.F.**](#), ossia **entro i venti giorni successivi alla chiusura del verbale** d'adunanza dei creditori.

Nel secondo caso, invece, il Tribunale potrebbe esprimersi in favore dell'omologazione, anche **qualora gli enti pubblici esprimessero voto contrario alla proposta formulata**.

Recenti pronunce giurisprudenziali sembrano **propendere per la prima tesi, più restrittiva**, soprattutto in considerazione del fatto che, se Tribunale potesse ricorrere al *cram down* **anche in ipotesi di espressione di voto, pur negativa**, da parte dell'amministrazione finanziaria o dell'ente gestore di forme di previdenza o assistenza obbligatorie, si avrebbe un **trattamento differenziato per i creditori concordatari** ammessi al voto: infatti, **solo il voto contrario degli enti individuati sarebbe superabile dal Tribunale**.

Nel solco delle modifiche sopra descritte, preme rilevare come **anche in materia di sovradebitamento, l'articolo 4-ter L. 176/2020** che ha convertito il **D.L. 137/2020**, abbia modificato la L. 3/2012, **anticipando alcune disposizioni del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza**.

Il legislatore ha introdotto il [**comma 3-quater**](#) all'**articolo 12 L. 3/2012** (in vigore dal 25 dicembre 2020) prevedendo che: “*Il Tribunale omologa l'accordo di composizione della crisi anche in mancanza di adesione da parte dell'amministrazione finanziaria quando l'adesione è*

decisiva ai fini del raggiungimento delle percentuali di cui all'articolo 11, comma 2, e quando, anche sulla base delle risultanze della relazione dell'organismo di composizione della crisi, la proposta di soddisfacimento della predetta amministrazione è conveniente rispetto all'alternativa liquidatoria“.

DIRITTO SOCIETARIO

È legittima la cessione di quote a prezzo simbolico

di Fabio Landuzzi

Seminario di specializzazione

E-COMMERCE: TUTTE LE NOVITÀ A PARTIRE DAL 1 LUGLIO 2021



Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

Nei contratti che hanno per oggetto il **trasferimento di partecipazioni o aziende** la previsione di un **prezzo di cessione simbolico** (ad esempio, 1 Euro) potrebbe comportare un **vizio di nullità** per via dell'**inesistenza del corrispettivo**; vi sono tuttavia circostanze in cui l'indicazione del prezzo puramente simbolico in quanto **prossimo allo zero** è del tutto **legittima**, senza che perciò il trasferimento si venga a qualificare come una **donazione**.

Può essere questo il caso in cui l'oggetto del trasferimento è la **partecipazione in un'impresa in perdita**, come nella circostanza che ha formato oggetto di una recente pronuncia del **Tribunale di Roma (sentenza del 13.11.2020)** in cui, in presenza di un **contratto di cessione di quote di partecipazione**, il prezzo era stato indicato **in misura del tutto simbolica** al solo fine della repertorizzazione dell'atto stesso, senza che ciò ne ledesse la legittimità in ragione del fatto che la società le cui partecipazioni venivano cedute era **gravata da una consistenza quantità di debiti**.

Ciò che rileva, quindi, è che anche in presenza di un prezzo certamente simbolico, come nel caso di specie, esiste il **perseguimento di un interesse giuridico del cedente**, come è ad esempio la **liberazione dai debiti**, o come potrebbe essere il fatto di trovarsi **sollevato da rapporti di lavoro** o contratti onerosi facenti parte della società (o dell'azienda) trasferita al compratore.

Occorre perciò distinguersi fra la **“gratuità dell'atto”**, che certamente ricorre quando il prezzo di cessione è, come nel caso trattato dalla sentenza in commento, prossimo allo zero, dalla **“liberalità”** che attiene allo spirito per il quale l'atto di trasferimento viene compiuto.

Un negozio può essere perciò **a titolo gratuito**, come quando il prezzo è di per sé stesso insignificante, ma pur tuttavia **perseguire un interesse economico comune delle parti**, e senza perciò cadere nell'espressione di **una “donazione”**; infatti, affinché ricorra la donazione, in luogo di atto di cessione gratuito, occorre che vi siano:

- un **elemento soggettivo** che è lo **spirito di liberalità**, ovvero la consapevolezza del dante causa di produrre un vantaggio patrimoniale all'avente causa senza esservi obbligato;
- un **elemento oggettivo** che consiste nel depauperamento del patrimonio del dante causa.

Quando invece il trasferimento, seppure in assenza di corrispettivo reale sì da condurlo verso la sua **gratuità**, si collega ad un **interesse comune di risanamento** dell'impresa, e di **liberazione del cedente da pesi e gravami** (nel caso della sentenza del Tribunale di Roma si trattava di una società in liquidazione con patrimonio negativo), non si intravedono affatto i **tratti caratteristici della donazione**, così che l'atto di cessione rimane **legittimo ed efficace**.

La sentenza citata è altresì interessante in quanto fra i motivi eccepiti dagli attori per domandare la nullità del contratto di trasferimento delle partecipazioni vi era anche il fatto che il **prezzo** sarebbe stato **in parte determinabile**, per via della previsione di **una tipica clausola di earn-out**, in forza della quale dall'**esito del realizzo tratto dal cessionario** dalla **liquidazione del patrimonio** della società ceduta si sarebbe determinata una **integrazione del prezzo** di cessione.

L'eccezione degli attori era riferita al fatto che, poiché tutta la gestione ed anche la predisposizione del bilancio o rendiconto da cui si sarebbero tratte le grandezze utili a calcolare la parte determinabile del prezzo erano sotto **l'esclusivo controllo e potere della parte venditrice**, questa clausola si sarebbe presentata come **viziata da una condizione meramente potestativa** in quanto soggetta al semplice **arbitrio di una delle parti**.

Di diverso avviso il Tribunale romano il quale fissa **alcuni principi** interessanti.

Viene precisato che sul piano della validità di una simile clausola, non è determinante il fatto che le **persone del cessionario e dell'amministratore della società** ceduta vengano eventualmente a **coincidere**, posto che l'amministrazione di società è comunque disciplinata da regole che devono **tutelare la corretta gestione**, regole che hanno **natura imperativa**, oltre a poter essere integrate con la presenza di **patti fra le parti** tali da disporre cautele e tutele per il cedente.

Pertanto, quando la clausola fissa, anche per effetto del supporto dato dalla disciplina di legge (nel caso di specie, si trattava delle regole della liquidazione di società), in **modo chiaro i criteri di determinazione dell'integrazione del prezzo** di cessione, non vi sono ragioni per dubitare della sua validità.

ACCERTAMENTO

L'utilizzo di documentazione extracontabile acquisita irrujalmente

di Luigi Ferrajoli

Seminario di specializzazione

LE ATTIVITÀ DI CONTROLLO DELL'AMMINISTRAZIONE FINANZIARIA NEL CORSO DEL 2021



Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

Un argomento di particolare interesse riguarda la legittimità dell'acquisizione di **documentazione extracontabile** da parte dei verificatori, rinvenuta in modo irrujale nella fase endoprocedimentale, ossia senza alcuna **autorizzazione** dell'autorità giudiziaria ma con il consenso della parte, e successivamente utilizzata dai medesimi a conforto della pretesa impositiva riportata nell'avviso di accertamento, notificato al contribuente.

A tale proposito, l'[articolo 52, comma 3, D.P.R. 633/1972](#) prevede che: *“in caso di accesso, di ispezioni e verifiche sia sempre necessaria l'autorizzazione del procuratore della Repubblica o dell'autorità giudiziaria più vicina per procedere durante l'accesso a perquisizioni personali e all'apertura coattiva di pieghi sigillati, borse, casseforti, mobili, ripostigli e simili e per l'esame di documenti e la richiesta di notizie relativamente ai quali è eccepito il segreto professionale ferma restando la norma di cui all'art. 103 c.p.p.”.*

Tale disposizione, però, non è di facile interpretazione. Infatti, la giurisprudenza registra decisioni contrastanti e divergenti, in particolar modo in ordine alla questione se il consenso, manifestato dal contribuente o da **soggetti** in vario modo collegati allo stesso, **possa sanare le acquisizioni probatorie** eseguite senza la prescritta autorizzazione dell'autorità giudiziaria.

Premesso ciò, un **primo orientamento giurisprudenziale** ha evidenziato che: *“in caso di accesso domiciliare senza autorizzazione, 1) la mancata opposizione del contribuente non equivale a consenso all'accesso né rende legittimo un accesso operato al di fuori delle previsioni legislative, comunque, 2) perché l'eventuale consenso o dissenso dello stesso contribuente all'accesso, legittimo od illegittimo che sia, è del tutto privo di rilievo giuridico non essendo richiesto e/o preso in considerazione da nessuna norma di legge”* (Cass. Civ., n. 19689/2004).

La Suprema Corte ha, successivamente, precisato che: *“d'altra parte, i superiori principi non possono essere derogati per effetto della consegna spontanea della documentazione da parte del*

contribuente ove si consideri che secondo questa Corte essa non può (...) rendere legittimo un accesso operato al di fuori delle previsioni legislative e, comunque, perché l'eventuale consenso o dissenso dello stesso contribuente all'accesso, legittimo od illegittimo che sia, è del tutto privo di rilievo giuridico non essendo richiesto e/o preso in considerazione da nessuna norma di legge” (Cass. Civ., n. 14701/2018).

In altre parole, sia il **consenso espresso** che la **mancata manifestazione** di un dissenso del contribuente o di terzi rispetto all'esercizio di una attività ispettiva eseguita al di fuori delle garanzie predisposte dal legislatore a tutela del contribuente **non hanno efficacia sanante del vizio procedimentale**.

Il **secondo orientamento giurisprudenziale** prevede che **l'autorizzazione dell'autorità giudiziaria** sia richiesta esclusivamente nel caso di **“apertura coattiva”** e non anche quando ci sia la **collaborazione del contribuente**.

In particolare, la Corte di Cassazione, con la **sentenza n. 737/2021**, ha precisato che: **“è legittima l'acquisizione di documentazione custodita all'interno di una borsa rinvenuta in sede di verifica fiscale laddove l'apertura della stessa è avvenuta sia pur non spontaneamente, comunque volontariamente”**.

In altre parole, la **mancata contestazione da parte del contribuente** in sede di chiusura del processo verbale di constatazione **consente di superare la mancanza** dello strumento di garanzia (il controllo dell'autorità giudiziaria) specificamente previsto dall'[**articolo 52, comma 3, D.P.R. 633/1972**](#).

In questo caso sarà necessaria la **preventiva informazione al contribuente** della possibilità di farsi assistere da un professionista, come previsto dall'[**articolo 12, comma 2, L. 212/2000**](#).

Per cercare di dirimere la questione, recentemente, la Cassazione, con la [**sentenza n. 10664/2021**](#), ha rimesso gli atti al Presidente per valutare la possibilità di assegnare la questione alle Sezioni Unite al fine di prendere posizioni sulle argomentazioni controverse.

In particolare la Corte, a Sezione Unite, dovrà cercare di fare chiarezza **“se, in caso di apertura della valigetta reperita in sede di accesso, la mancanza di autorizzazione di cui al D.P.R. n. 633 del 1972, articolo 52, comma 3, possa essere superata dal consenso prestato dal titolare del diritto; se, nel caso in cui si dia risposta positiva alla prima questione, il consenso può dirsi libero ed informato anche qualora l'amministrazione finanziaria non abbia informato il titolare del diritto della facoltà, di cui alla L. 212 del 2000, articolo 12, comma 2, di farsi assistere da un professionista abilitato alla difesa dinanzi agli organi della giustizia tributaria; se, infine, l'eventuale inosservanza del suddetto obbligo di informazione ed il conseguente vizio del consenso del titolare del diritto comporti l'inutilizzabilità della documentazione acquisita in mancanza della prescritta autorizzazione”**.

PODCASTING

Come monetizzare con il podcast

di Ester Memeo - Podcast Producer

Fare *podcasting* è un lavoro a tutti gli effetti, anche per chi lo fa a livello amatoriale. Ci vogliono tempo, energie e risorse economiche per creare contenuti di valore che arrivino alle orecchie degli ascoltatori. Ecco perché una delle domande più frequenti arriva proprio dai *podcaster*: **come monetizzare con un podcast**.

È un quesito lecito, almeno per compensare parte delle risorse impiegate e trarne un vantaggio economico. La questione della monetizzazione di un *podcast*, però, non coinvolge solo chi produce contenuti audio, ma anche i *brand* che potrebbero, dal canto loro, usare questo media per promuoversi. Domanda e offerta che si incontrano quindi e una partnership che genera valore per gli ascoltatori.

Quali sono i modi per monetizzare con un podcast? Vediamone alcuni tra i più usati nel mondo dell'audio on demand.

Pubblicità dinamica

Alcune piattaforme *hosting*, tra cui *Spreaker*, consentono la monetizzazione attraverso l'inserimento di **messaggi pubblicitari in testa o in coda all'episodio**. Essendo dinamica, le adv cambiano ogni volta e sono decise dall'*hosting* sulla base del palinsesto di *advertiser* disponibile. Ogni volta che qualcuno ascolta la puntata, il creator guadagna una percentuale sul volume degli ascolti.

Sponsorship diretta

Il *creator* inserisce un momento pubblicitario nel proprio episodio sponsorizzando un *brand* che ha pagato per la menzione. In questo caso c'è un accordo diretto tra *podcaster* e *advertiser*. Rispetto alla pubblicità dinamica, il *podcaster* può scegliere chi sponsorizzare seguendo la stessa linea editoriale dei propri contenuti. E, sebbene diretta, non risulta così invasiva dal momento che autorevolezza e credibilità del creator giocano a favore nella comunicazione.

Branded content

I *brand* possono **commissionare la creazione di una intera serie podcast** a un creator per promuoversi e trasmettere contenuti commerciali generando brand awareness. È un bel modo per le aziende di parlare ai propri consumatori facendo conoscere i loro valori, identità o anche per presentare prodotti o servizi nuovi. Questo genere di contenuti brandizzati richiedono solitamente *skill* tecniche e buone capacità narrative.

Content upgrade

Molti *creator* decidono di destinare alcuni contenuti di approfondimento ad un pubblico ristretto dietro pagamento di una quota di sottoscrizione ad una **piattaforma di crowdfunding** come Patreon o Tipeee. In questo modo i *follower* fidelizzati supportano parte del lavoro del *podcaster*. Su una linea simile, anche le piattaforme di distribuzione come Spotify e Apple Podcast hanno di recente introdotto dei **servizi in abbonamento** a disposizione dei *creator* che vogliono monetizzare i loro contenuti.

Vendita prodotti o servizi

Indirettamente, il *podcast* può essere un buon modo per promuovere servizi o prodotti aggiuntivi presenti nel proprio pacchetto commerciale. Un libero professionista o un'azienda può portare l'ascoltatore a convertire sul proprio sito o ecommerce, vendendo corsi, libri, webinar, e consulenze.

In Italia, monetizzare con il *podcast* diventa pian piano più semplice grazie anche ai *player* che stanno introducendo servizi appositi per i *creator*. Dunque una soddisfazione anche economica oltre che personale nella produzione dei contenuti.

Hai mai pensato di usare il *podcast* per promuovere il tuo *brand*? Se ci stai pensando e hai domande o dubbi in proposito, puoi scrivermi nei commenti o contattarmi.

