

Edizione di mercoledì 9 Novembre 2022

CASI OPERATIVI

Termine di esecuzione del concordato e creditori irreperibili, condizionali, contestati
di **EVOLUTION**

ADEMPIMENTI

Presentazione del modello Redditi 2022 e scadenze collegate
di **Alessandro Bonuzzi**

PATRIMONIO E TRUST

Chiarimenti in materia di trust: quello che la circolare non dice
di **Fabrizio Ricci, Gianluca Cristofori**

LAVORO E PREVIDENZA

Retribuzione delle prestazioni: il libretto di famiglia
di **Laura Mazzola**

PROFESSIONISTI

Quando sostituire un cliente?
di **Lorenzo Zanlari - Consulente di BDM Associati SRL**

CASI OPERATIVI

Termine di esecuzione del concordato e creditori irreperibili, condizionali, contestati

di **EVOLUTION**



Come ci si comporta nel caso di creditori contestati, irreperibili e condizionali, al momento del termine di esecuzione del concordato preventivo?

Nel momento in cui sono terminate le operazioni di liquidazione dell'attivo e il liquidatore giudiziale (in caso di concordato liquidatorio) ha predisposto il progetto di riparto finale delle somme disponibili, nello stesso avrà accantonato parte delle somme destinate ai creditori condizionali, contestati o irreperibili.

Effettuate quindi le operazioni di pagamento previste con il progetto di riparto finale, prima di chiudere il rapporto di conto corrente intestato alla procedura, il liquidatore dovrà occuparsi di gestire le somme accantonate a suo tempo.



[CONTINUA A LEGGERE SU EVOLUTION...](#)

ADEMPIMENTI

Presentazione del modello Redditi 2022 e scadenze collegate

di **Alessandro Bonuzzi**



Scade il **prossimo 30 novembre** il termine per presentare in via **telematica** il **modello Redditi 2022** e il **modello Irap 2022** dei contribuenti “privati” **persone fisiche** e delle **imprese** con periodo d'imposta coincidente con l'**anno solare** (c.d. “soggetti solari”).

Per i **soggetti non solari**, invece, la trasmissione dei modelli dichiarativi deve essere effettuata entro la fine dell'**undicesimo** mese successivo alla chiusura del periodo d'imposta.

Si ricorda che il **differimento** dallo “storico” 30 settembre all'attuale 30 novembre, nonché dal nono all'undicesimo mese successivo, è stato previsto ad opera dell'[articolo 4-bis, comma 2, D.L. 34/2019](#) che ha modificato l'[articolo 2 D.P.R. 322/1998](#).

La **scadenza ordinaria** di presentazione della dichiarazione dei redditi è particolarmente **significativa** sotto il profilo degli **adempimenti**, poiché ad essa sono **collegati** tutta una serie di termini.

Si tratta in particolare de:

1. la trasmissione telematica delle **dichiarazioni “correttive nei termini”** relative al periodo d'imposta 2021 (modelli Redditi 2022);
2. la trasmissione telematica delle **dichiarazioni “integrative”** relative al periodo d'imposta 2020 (modelli Redditi 2021), al fine di beneficiare della disciplina applicabile in caso di presentazione entro il termine di presentazione della dichiarazione relativa al periodo d'imposta successivo (ad esempio del ravvedimento con sanzione ridotta a 1/8 per l'infedele dichiarazione);
3. la trasmissione telematica delle **dichiarazioni omesse** relative al periodo d'imposta 2020 (modelli Redditi 2020), al fine di beneficiare della **sanzione ridotta** dal 60% al 120% applicabile in caso di presentazione entro il termine di presentazione della dichiarazione relativa al periodo d'imposta successivo;

4. la comunicazione delle **opzioni** o delle **revoche** dei regimi di determinazione dell'imposta o dei regimi contabili attraverso la presentazione del **quadro VO** unitamente al modello Redditi 2022, per i soggetti esonerati dalla presentazione della dichiarazione annuale Iva 2022 (relativa al 2021);
5. la **regolarizzazione** degli **adempimenti** di **natura formale** propedeutici alla fruizione di benefici di natura fiscale o all'accesso a regimi fiscali opzionali, mediante l'utilizzo dell'istituto della **remissione in bonis**, ai sensi dell'[articolo 2, comma 1, D.L. 16/2012](#);
6. la compilazione del **registro** dei **beni ammortizzabili**;
7. le **annotazioni** sui **registri Iva** ai fini della determinazione del reddito delle **imprese** in **contabilità semplificata** exM. 02.05.1989.

Per i soggetti solari, questi adempimenti, quindi, scadranno anch'essi il prossimo **30 novembre**, contestualmente all'obbligo di **presentazione telematica** della dichiarazione dei redditi.

Si noti, peraltro, che alla scadenza dichiarativa di fine mese sono altresì collegati i seguenti **ulteriori adempimenti**, i quali devono in effetti essere effettuati **entro i 3 mesi successivi**, quindi, sempre per i soggetti solari, **entro il 28 febbraio 2023**:

1. **redazione e sottoscrizione** dell'**inventario**;
2. **stampa** su carta dei **registri contabili** tenuti con sistemi meccanografici o elettronici, ai sensi dell'[articolo 7, comma 4-ter e 4-quater, D.L. 357/1994](#). Al riguardo, tuttavia, va tenuto conto che la tenuta con sistemi elettronici, su qualsiasi supporto, di qualsiasi registro contabile è, in ogni caso, considerata **regolare** in difetto di trascrizione su supporti cartacei nei termini di legge, allorché in sede di accesso, ispezione o verifica gli stessi risultino **aggiornati** sui predetti sistemi elettronici e vengano **stampati** a seguito della richiesta avanzata dagli organi verificatori e in loro presenza.

Il **prossimo 28 febbraio** è anche il termine che i soggetti solari devono osservare per la trasmissione telematica delle **dichiarazioni "tardive"** relative al periodo d'imposta 2021 (modelli Redditi 2022), le quali vanno trasmesse **entro 90 giorni** dal termine ordinario.

Da ultimo è appena il caso di ricordare che **tutti i contribuenti** sono obbligati a presentare il modello Redditi e Irap esclusivamente per via **telematica**, direttamente o tramite intermediario abilitato.

Sono però **esclusi** da tale obbligo, potendo presentare il modello Redditi **cartaceo presso un ufficio postale**, i contribuenti persone fisiche che:

- pur possedendo redditi che possono essere dichiarati con il modello 730, **non possono presentare il modello 730**;
- pur potendo presentare il modello 730, devono dichiarare alcuni redditi o comunicare dati utilizzando i relativi **quadri del modello Redditi** (RM, RS, RT, RW);
- devono presentare la dichiarazione per conto di **contribuenti deceduti**.

La presentazione del modello Redditi PF 2022 presso un **ufficio postale** doveva però avvenire entro il **30 giugno 2022**.

PATRIMONIO E TRUST

Chiarimenti in materia di trust: quello che la circolare non dice

di **Fabrizio Ricci, Gianluca Cristofori**



Dopo oltre un anno dalla diffusione in bozza per la pubblica consultazione, lo scorso 20 ottobre è stata pubblicata la tanto attesa [circolare 34/E/2022](#), avente per oggetto chiarimenti in merito disciplina fiscale dei trust, dalle imposte sui redditi, alle imposte indirette e sulle successioni e donazioni, nonché agli obblighi di monitoraggio fiscale e all'applicazione dell'IVIE e dell'IVAFE.

Tra i numerosi chiarimenti di interesse pratico si segnala, per esempio, quello che riguarda le **attribuzioni "informali" ai beneficiari**.

L'Agenzia delle Entrate assimila, infatti, tali attribuzioni alle **donazioni "indirette"**, affermando che, *"... ai fini della **liquidazione dell'imposta sulle successioni e donazioni**, il soggetto beneficiario destinatario di tali attribuzioni provvederà alla **registrazione** delle stesse, secondo quanto previsto dal comma 3 dell'articolo 56-bis del d.lgs. 346 del 1990 che prevede, infatti, che «le liberalità di cui al comma 1 possono essere **registrate volontariamente**, ai sensi dell'articolo 8 del testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro [...]. In tale caso si applica l'imposta con le aliquote indicate all'articolo 56»*.

La registrazione di tali attribuzioni dovrebbe, quindi, costituire una **facoltà e non un obbligo** per il beneficiario, che potrà, pertanto, legittimamente decidere di **non dar corso alla registrazione**.

In tale ultimo caso, tuttavia, come precisato dall'Amministrazione finanziaria, si renderebbe nel prosieguo eventualmente applicabile l'**aliquota massima** (attualmente quella dell'otto per cento) ai sensi dell'[articolo 56-bis D.Lgs. 346/1990](#), *"... ove ne ricorrano i presupposti"*, ovvero sia quando:

a) la donazione indiretta risultasse da **dichiarazioni rese dall'interessato nell'ambito di procedimenti diretti all'accertamento di tributi**;

e

b) le liberalità avessero determinato, da sole o unitamente a quelle già effettuate nei confronti del medesimo beneficiario, un **incremento patrimoniale superiore all'importo di 180.759,91 euro**.

Con riguardo, invece, all'**imposta sulle successioni e donazioni**, è stato confermato il recepimento dell'ormai consolidato orientamento della Corte di Cassazione, alla luce del quale la "disposizione" di beni e diritti in trust **non dà luogo, di per sé, a un effettivo trasferimento dei medesimi ai beneficiari** e, quindi, a un "arricchimento" degli stessi, superando così le indicazioni contenute in taluni precedenti documenti di prassi ([circolare 48/E/2007](#), par. 5.2., 5.3 e 5.5 e [circolare 3/E/2008](#), par. 5.4.2).

Conseguentemente, ciò che costituisce il **presupposto impositivo ai fini dell'imposta sulle successioni e donazioni** è l'**attribuzione ai beneficiari dei beni e diritti "vincolati" in trust**.

Sul punto è stato precisato che, *"In ordine all'individuazione del **momento** in cui si realizza l'effettivo trasferimento di ricchezza mediante un'attribuzione "stabile" dei beni confluiti nel trust a favore del beneficiario, occorre far riferimento anche alle **clausole statutarie che disciplinano il concreto assetto degli interessi patrimoniali e giuridici dell'istituto in esame**. In particolare, è necessario analizzare puntualmente le clausole contenute nell'atto istitutivo e nello Statuto del trust o emergenti da ulteriori documenti. Detta attribuzione stabile, infatti, in linea generale, si verifica all'atto di attribuzione dei beni, formale o meno, dal trustee al beneficiario, ma potrebbe essere rinvenibile anche già all'atto di costituzione o di dotazione del trust, nell'ipotesi in cui i beneficiari individuati (o individuabili) siano **titolari di diritti pieni ed esigibili, non subordinati alla discrezionalità del trustee o del disponente**, tali da consentire loro l'arricchimento e l'ampliamento della propria sfera giuridico-patrimoniale già al momento dell'istituzione del trust. Si tratta di ipotesi in cui i beneficiari nominativamente o, comunque, inequivocabilmente individuati (o individuabili) abbiano il diritto di ottenere dal trustee, in qualunque momento, sulla base delle clausole dell'atto istitutivo e di eventuali ulteriori disposizioni, il trasferimento di quanto spettante"*.

In altri termini, tali diritti determinerebbero un **immediato arricchimento dei beneficiari già in conseguenza dell'atto istitutivo**, integrando il presupposto impositivo, nel senso delineato dall'orientamento della Corte di Cassazione, con applicazione dell'imposta sulle successioni e donazioni già all'atto della "dotazione" del trust.

Assumendo rilevanza, in linea generale, l'attribuzione ai beneficiari, è coerentemente in tale momento che dovranno essere individuate le **aliquote** e le **franchigie** applicabili, previste all'[articolo 2, commi 48 e 49 del D.L. 262/2006](#), sulla base del rapporto di parentela o di coniugio intercorrente tra il disponente e il beneficiario.

In merito, un aspetto che non è stato tuttavia affrontato riguarda la **qualificazione dell'attribuzione ai beneficiari quale atto "inter vivos" o "mortis causa"**, nel caso in cui il trust fosse istituito per testamento, ovvero "inter vivos", ma con dotazione effettuata solo al

momento della morte del disponente stesso, mediante disposizione testamentaria (cd. “trust testamentario”).

Tale distinzione risulta in molti casi **irrilevante** ai fini dell'imposizione indiretta, ma potrebbe non essere sempre così, per esempio, con riguardo all'individuazione della **franchigia** disponibile in ipotesi di pregresse donazioni.

Detta qualificazione potrebbe esplicitare, altresì, indirettamente, taluni effetti anche con riguardo alle **imposte sui redditi**, ai fini dell'individuazione del **costo fiscalmente riconosciuto in capo al beneficiario**, ove oggetto di dotazione e successiva attribuzione ai beneficiari fossero azioni e/o quote sociali.

Ai sensi dell'articolo 68, comma 6, Tuir, infatti, in caso di **trasferimento avvenuto per successione mortis causa**, “... si assume come costo il valore definito o, in mancanza, quello **dichiarato agli effetti dell'imposta di successione**, nonché, per i titoli esenti da tale imposta, il valore normale alla data di apertura della successione”, mentre, in caso di trasferimento per donazione, “... si assume come costo il **costo del donante**”.

Con riguardo al costo fiscale delle partecipazioni opponibile dal *trustee* in ipotesi di realizzo, in vigenza del trust, è stato solo affermato (dopo che, con la risposta all'istanza di interpello n.401 del 02.08.2022, tale principio era stato invece messo in dubbio) che, qualora il trasferimento dei beni in trust avesse per oggetto **titoli partecipativi**, il **trustee subentra nell'ultimo costo fiscalmente riconosciuto in capo al disponente**.

Non è chiaro, però, se tale meccanismo di “subentro” nel costo fiscale operi anche – e in ogni circostanza – in sede di **attribuzione dal trustee ai beneficiari**, non solo quando la partecipazione loro attribuita fosse la medesima trasferita al trust dal disponente in vita, bensì anche quando tale disposizione in trust fosse intervenuta “*mortis causa*”, oppure il disponente fosse **premorto** rispetto al momento dell'attribuzione ai beneficiari, ovvero sia l'unico “momento” che assume generalmente rilievo ai fini dell'imposta sulle successioni e donazioni, la cui base imponibile assume talvolta rilievo, come detto, anche ai fini della determinazione del **costo fiscalmente riconosciuto**, a norma del succitato articolo 68, comma 6, Tuir.

Quello di cui sopra rappresenta **solo uno dei dubbi che residuano a valle della circolare**, non perché non sia apprezzabile lo sforzo interpretativo compiuto dall'Amministrazione finanziaria, bensì solo per il fatto che ben **difficilmente si sarebbero potuti affrontare tutti i casi particolari** che sono necessaria conseguenza dello strutturale polimorfismo dell'istituto giuridico in questione.

Chi si imbattersse in tali casistiche, quindi, potrà valutare l'opportunità di presentare apposite istanze d'interpello, con conseguente progressivo “riempimento”, alla luce delle relative risposte, dei **vuoti inevitabilmente lasciati dal documento di prassi**.

LAVORO E PREVIDENZA

Retribuzione delle prestazioni: il libretto di famiglia

di **Laura Mazzola**



Al fine di **retribuire le prestazioni di lavoro occasionali e saltuarie**, da parte di **utilizzatori privati**, il legislatore ha istituito il **libretto di famiglia**.

In particolare, l'[articolo 54-bis, comma 10, D.L. 50/2017](#), prevede che ciascun utilizzatore può acquistare un **libretto nominativo prefinanziato**, denominato “**libretto di famiglia**”, per il pagamento delle prestazioni occasionali rese a suo favore da uno o più prestatori.

Si tratta di un libretto nominativo, da aprire sulla piattaforma telematica dell'Inps, al quale possono fare ricorso:

- le **persone fisiche**, non nell'esercizio dell'attività professionale o di impresa, **per beneficiare di prestazioni occasionali**;
- le **società sportive di cui alla L. 91/1981**.

Tali soggetti possono utilizzarlo per il pagamento delle prestazioni occasionali rese da uno o più prestatori nell'ambito di:

- **piccoli lavori domestici**, compresi lavori di giardinaggio, di pulizia o di manutenzione;
- **assistenza domiciliare ai bambini e alle persone anziane, ammalate o con disabilità**;
- **insegnamento privato supplementare**;
- limitatamente alle **società sportive**, le attività di cui al D.M. 08.08.2007, quali **organizzazione e servizio degli “steward” negli impianti sportivi**;
- **servizi di baby-sitting**.

Prima della prestazione, all'interno della piattaforma Inps, devono essere registrati sia il datore di lavoro, ossia l'utilizzatore, sia il prestatore di lavoro, il quale è tenuto ad aggiungere anche i dati al fine di ricevere l'accredito del compenso dall'Inps.

Il **costo orario**, per il datore di lavoro, è pari a **10 euro minimi**, dato dalla sommatoria dei

seguenti importi:

- **compenso minimo pari a 8,00 euro;**
- **contributi Inps pari a 1,65 euro;**
- **assicurazione infortuni pari a 0,25 euro;**
- **spese di gestione pari a 0,10 euro.**

Gli importi devono essere versati sul libretto di famiglia dell'utilizzatore, sempre in **multipli di 10,00 euro** ma **per un massimo di 5.000 euro**, prima di richiedere le prestazioni.

Il medesimo limite vale per il prestatore di lavoro, tenendo conto però che, per le prestazioni complessivamente rese dal singolo in favore del medesimo utilizzatore, il limite è pari a **2.500 euro**.

Queste somme possono diversificarsi a seconda della categoria in cui si trova un prestatore; ad esempio, sono **ridotte al 75 per cento per le seguenti categorie**:

- **titolari di pensioni di vecchiaia o di invalidità;**
- **giovani con un'età inferiore ai 25 anni, se sono regolarmente iscritti ad un ciclo qualsiasi di studi;**
- **soggetti disoccupati**, ai sensi dell'[articolo 19 D.Lgs. 150/2015](#);
- **percettori di prestazioni integrative del salario e prestazioni di sostegno al reddito.**

L'erogazione del compenso al lavoratore avviene, **entro il giorno 15 del mese successivo a quello di svolgimento della prestazione**, a cura dell'Inps, in base alla modalità prescelta dal prestatore all'atto della registrazione.

In mancanza dell'indicazione dei dati, l'erogazione avviene attraverso bonifico bancario domiciliato da riscuotere presso uno degli uffici territoriali di "Poste S.p.A.".

Infine, si evidenzia che i compensi percepiti dal prestatore **non incidono sul suo stato di disoccupato** e sono **computabili ai fini della determinazione del reddito necessario per il rilascio o il rinnovo del permesso di soggiorno**.

PROFESSIONISTI

Quando sostituire un cliente?

di **Lorenzo Zanlari - Consulente di BDM Associati SRL**

Come prosperare in un contesto sempre più competitivo?

Competere sul prezzo è una strategia rischiosa: ridurre le tariffe equivale a ridurre la qualità percepita del servizio. In un contesto competitivo è estremamente importante offrire un servizio differenziato, facendo in modo che **la professionalità venga percepita dai clienti come un asset strategico sul quale fare affidamento.**

Per evitare di svendere il proprio tempo, **il professionista deve conoscere il margine di contribuzione di ciascun cliente alla copertura dei costi dello studio** e agire prontamente nel caso questa sia eccessivamente bassa.

La decisione di lasciare un cliente è l'ultima opzione e prima di agire è doveroso tentare ogni altra strategia per salvare il rapporto. Tuttavia, questo non significa che il cliente debba essere mantenuto ad ogni costo: **è infatti necessario definire un limite oltre il quale non si è disposti a svendere la propria professionalità.**

L'importanza dell'informazione

La materia prima di uno studio professionale è il tempo, risorsa scarsa per eccellenza.

Serve una base informativa chiara che ci metta in condizione di sapere, non stimare, quanto tempo viene dedicato ad ogni cliente. **Serve un timesheet.** Solo così si potrà calcolare puntualmente il costo di ogni cliente e dunque derivarne la redditività. Lo studio professionale ha **la necessità di fissare obiettivi di performance e dotarsi di strumenti che permettano di controllarne il raggiungimento.**

In **un'analisi di redditività** efficace è fondamentale identificare quanto costa ogni ora lavorata di ogni collaboratore.

Le tre componenti per calcolare il costo orario dello studio sono:

- il costo diretto;
- il costo delle ore generali;
- il costo della struttura.

Il costo diretto viene calcolato partendo dal costo totale del personale e dei professionisti diviso per il numero totale di ore lavorate nell'anno (monte ore lavorate). A tale proposito è giusto specificare che anche i soci dello studio dovrebbero definire un loro costo figurativo, valorizzando adeguatamente il loro tempo.

Il costo delle ore generali è il costo di tutte quelle ore lavorate, non riconducibili ad un cliente specifico, diviso il numero di ore dedicate direttamente ai clienti. Un esempio sono le ore dedicate alla fatturazione interna o all'archiviazione della documentazione cartacea.

Infine, **il costo della struttura** è rappresentato da tutti i costi sostenuti per mantenere lo studio operativo (es: affitto, utenze, leasing, canoni, ecc.) ripartito sul totale delle ore lavorate.

Oltre alle tre componenti citate, dobbiamo considerarne una quarta: **il margine obiettivo dello studio**. Cioè, il valore aggiunto percepito dal cliente, calcolato come una percentuale arbitraria ricaricata sui costi.

Similmente, la produttività oraria di un cliente viene calcolata rapportando i ricavi generati da esso al numero di ore dedicategli.

Calcolato il costo di ogni ora lavorata e moltiplicandolo per le ore impiegate otteniamo il costo di ogni cliente.

Quando sostituire un cliente?

Supponiamo un costo orario dello studio di 40€/ora, composto da 20€/ora di costi diretti del personale di studio, 10€/ora di costo di ore improduttive, 10€/ora di costo di struttura.

Oltre ai costi è importante considerare una componente di margine obiettivo, che per semplicità fisseremo in 10€/ora. Questa componente rappresenta la remunerazione desiderata per ogni ora lavorata per i clienti.

Con questa configurazione dei costi **ogni cliente con una produttività oraria al di sotto dei 50€/ora (40€/ora di costi e 10€/ora di margine obiettivo) rappresenta un potenziale problema** per lo studio. Ciononostante, non tutti i clienti che non raggiungono la produttività obiettivo sono necessariamente da sostituire.

Ipotizziamo tre clienti con produttività orarie inferiori a quella obiettivo: il Cliente A con una produttività oraria di 40€/ora, il Cliente B con una di 30€/ora ed il Cliente C con 5€/ora.

Il Cliente A sta contribuendo alla copertura completa dei costi di studio ed intervenendo per tempo è **possibile recuperare marginalità** attraverso procedure atte a migliorare il flusso di lavoro o ritoccando lievemente l'importo annuale del forfait. Non è un caso preoccupante,

anche se merita di essere tenuto in osservazione.

Il Cliente B, con una produttività di 30€/ora, **contribuisce completamente al costo delle ore dirette, ma copre solo parzialmente i restanti costi**. Per ogni ora lavorata sul cliente lo studio sacrifica marginalità extra prodotta da altri più virtuosi. In questo caso **è fondamentale intervenire prontamente** prendendo ogni misura possibile per limitare le ore dedicate a B ed elaborando una strategia commerciale per riportarlo a copertura di tutti i costi. Certamente sarà necessario rivedere le procedure per la gestione del cliente e ogni attività svolta che non ricade all'interno del forfait andrà valorizzata.

Infine, **il Cliente C** con una redditività oraria di 5€/ora rappresenta il caso più critico, **non contribuendo alla copertura dei costi diretti**. In questi casi è necessario intervenire rapidamente e radicalmente sul forfait annuale pattuito perché, probabilmente, non aggiornato ma stimato in base ad una previsione oraria incompleta. Questi clienti, non riconoscendo il valore della consulenza e tendono a sovraccaricare lo studio. In questi casi è necessario essere consapevoli che, in assenza di altri fattori non economici per i quali ritenerlo strategico, **ci troviamo di fronte al cliente che conviene sostituire**. Le ore dedicate alla sua gestione potrebbero essere dedicate ad altri che, percependo il valore della consulenza, sarebbero disposti a pagare una tariffa equa.

Spesso si pone il dilemma della saturazione di studio, questi clienti sono generalmente i più time-consuming e perderli vorrebbe dire liberare molte ore di una risorsa. Proprio in luce di ciò ho parlato di sostituzione del cliente con altri, anche più piccoli, che vadano a copertura di tutti i costi.

In conclusione, il timesheet permette di raccogliere informazioni fondamentali per andare a calcolare la produttività oraria di ogni cliente e di confrontarla con la struttura dei costi dello studio. Grazie a questo confronto è possibile identificare i clienti più problematici ed intervenire miratamente con strategie diverse. In ultimo, se nessuna strategia implementata è risultata efficace o percorribile, ci rimane la consapevolezza di quali clienti sarebbe meglio sostituire e dunque la possibilità di agire chirurgicamente per andare a sostituirli.