



# Euroconference

NEWS

L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA

*Direttore responsabile Sandro Cerato*

## Edizione di lunedì 13 Febbraio 2023

### CASI OPERATIVI

**Gli adempimenti in caso di immissione in libera pratica in regime Iva 42**  
di Euroconference Centro Studi Tributari

### DICHIARAZIONI

**La gestione degli omessi versamenti periodici Iva in dichiarazione**  
di Lucia Recchioni - Comitato Scientifico Master Breve 365

### CRISI D'IMPRESA

**Protocollo di conduzione della composizione negoziata – seconda parte**  
di Francesca Dal Porto

### REDDITO IMPRESA E IRAP

**La tassazione Ires dei contributi**  
di Stefano Rossetti

### OPERAZIONI STRAORDINARIE

**Leverage cash-out non abusivo se c'è "sostanza economica"**  
di Edoardo Patton, Gianluca Cristofori

### IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

**Linkedin: di che argomenti parlare se sei un commercialista?**  
di Luca Bozzato

## CASI OPERATIVI

### **Gli adempimenti in caso di immissione in libera pratica in regime Iva 42**

di Euroconference Centro Studi Tributari



#### Domanda

Si presenta il seguente caso: acquisto di merce extracomunitaria fatto da un soggetto italiano che viene rivenduta (dallo stesso soggetto italiano) a un soggetto passivo Iva francese. La merce, che fa dogana in Polonia (l'immissione in libera pratica in regime Iva 42 è stata gestita da un rappresentante fiscale polacco nominato dal soggetto italiano), è inviata direttamente in Francia all'acquirente finale (senza passare per l'Italia).

Il dubbio verte sulla eventuale necessità di certificazione (attraverso un documento fiscalmente rilevante in Italia) del primo passaggio e, cioè, dell'acquisto della merce extracomunitaria da parte del soggetto italiano.

È necessario assolvere, seppure senza effettivo versamento (poiché la merce è acquistata in regime 42), l'Iva all'atto dell'immissione in libera pratica della merce in Polonia e, in caso affermativo, chi e come debba procedere all'assolvimento (il soggetto italiano o il rappresentante fiscale polacco)?

Si precisa che il soggetto italiano ha provveduto a:

- registrare il documento di vendita emesso dal cedente extraeuropeo come non rilevante ai fini Iva;
- registrare la fattura dello spedizioniere per la rilevazione dei dazi in importazione;
- emettere fattura al proprio cliente francese per la cessione intracomunitaria non imponibile ai sensi dell'articolo 41, D.L. 331/1993.

Si precisa, infine, che la bolla doganale non è stata oggetto di registrazione vista la presunta irrilevanza ai fini Iva.

[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...](#)



## DICHIARAZIONI

### **La gestione degli omessi versamenti periodici Iva in dichiarazione** di Lucia Recchioni - Comitato Scientifico Master Breve 365



Ormai da qualche anno, la compilazione del **rgo VL30** della **dichiarazione Iva** richiede particolari attenzioni, al fine di consentire la corretta individuazione dell'eventuale **saldo a credito** della dichiarazione.

Come noto, infatti, nel **rgo VL30** occorre indicare:

- nel **campo 2**, l'ammontare complessivo dell'**Iva periodica dovuta** (importo che corrisponde alla somma degli importi dell'Iva indicati nella colonna 1 del rigo VP14 delle LiPe 2022, senza considerare gli importi indicati nella colonna 1 del rigo VP14 ma non versati in quanto non superiori a 25,82 euro). A tale ammontare va sommato anche l'importo dell'**acconto dovuto** indicato nel rigo VP13, campo 2. In caso di comunicazioni periodiche omesse o errate, è invece necessario inserire gli importi riportati nel quadro VH;
- nel **campo 3**, il **totale dei versamenti periodici**, compresi l'acconto Iva e gli interessi trimestrali, nonché l'imposta versata a seguito di ravvedimento, relativi al 2022;
- nel **campo 4**, l'ammontare dell'Iva periodica, relativa al 2022, versata a seguito degli **avvisi bonari relativi alle LiPe, fino alla data di presentazione della dichiarazione**;
- nel **campo 5**, l'ammontare dell'Iva periodica, relativa al 2022, **versata** fino alla data di presentazione della dichiarazione, a seguito della notifica di **cartelle di pagamento**;
- nel **campo 1**, il **maggiore** tra l'importo indicato nel campo 2 e la somma di quelli indicati nei campi 3, 4 e 5.

Pare quindi evidente che:

- se il contribuente ha **correttamente versato tutti gli importi dovuti**, le somme indicate nei campi 2 e 3 **coincidono** (e, quindi, coincide anche l'importo indicato in colonna 1)
- se il contribuente **non ha versato alcuni importi**, le somme indicate in **colonna 3** saranno **inferiori** a quelle indicate in colonna 2, ma, in ogni caso, il totale dell'Iva dovuta sarà indicato in colonna 1.

Ipotizziamo che il contribuente presenti la seguente situazione.

<b>Iva I° trimestre</b>	1.000
<b>Iva II° trimestre</b>	1.500
<b>Iva III° trimestre</b>	1.200
<b>Acconto Iva</b>	500
<b>Saldo Iva annuale</b>	600

Si ipotizzi, inoltre, che il contribuente abbia **versato tutti gli importi dovuti** nei trimestri di riferimento: il rigo VL30 si presenterà come segue.

VL30	Ammontare IVA periodica	1.000 + 1.500 + 1.200 + 500 IVA periodica dovuta	IVA periodica versata	IVA periodica versata a seguito di comunicazione di irregolarità	IVA periodica versata a seguito di cartelle di pagamento
		2 4.200,00	3 4.200,00	4 ,00	5 ,00

Di seguito, invece, si indica la compilazione del rigo VL30 in caso di **omesso versamento dell'importo dovuto per il secondo trimestre**.

VL30	Ammontare IVA periodica	1.000 + 1.500 + 1.200 + 500 IVA periodica dovuta	1.000 + 1.200 + 500 IVA periodica versata	IVA periodica versata a seguito di comunicazione di irregolarità	IVA periodica versata a seguito di cartelle di pagamento
		2 4.200,00	3 2.700,00	4 ,00	5 ,00

Se la dichiarazione Iva si chiude con un **debito**, questo **non è influenzato dal minor versamento indicato in colonna 3**.

Il **totale dell'Iva a debito**, da indicare nel rigo VL 32, infatti, deve essere calcolato **tenendo conto del valore indicato nella colonna 1 del rigo VL30**, ragion per cui i minori valori di colonna 3 non assumono rilievo.

A diverse conclusioni deve giungersi nel caso di **dichiarazione Iva che si chiude a credito**.

La compilazione del **rgo VL33 (Iva a credito)** richiede infatti di indicare l'importo che si ottiene considerando tra gli importi a credito la **somma dei campi 3, 4 e 5 del rigo VL30 (Iva periodica versata)** in luogo del campo **1** del medesimo rigo.

Nel **calcolo del credito** emergente dalla dichiarazione, infatti, occorre tenere conto **esclusivamente dei versamenti effettuati** (e, quindi, nell'esempio prospettato dovrà essere assunto il valore di euro 2.700 euro, in luogo dei 4.200 euro). Qualora da tale calcolo emerga un importo negativo il presente rigo non deve essere compilato.

Vale tuttavia la pena evidenziare che, nel calcolo del credito Iva, è necessario tener conto anche degli importi indicati nel **rgo VL12**, ovvero il **credito degli anni precedenti che è stato "congelato" per omessi versamenti ed è stato "rigenerato" nell'ambito del quadro VQ**.

Il **credito maturato nell'anno 2022 ma "congelato" a causa degli omessi versamenti periodici** deve essere indicato nel **rgo VL41**.

Più precisamente, nel rigo in esame deve essere indicato:

- nel **campo 1**, la differenza, se positiva, tra **l'Iva periodica dovuta e l'Iva periodica versata** (pari alla differenza tra il campo 2 e la somma dei campi 3, 4 e 5 del rigo VL30);
- nel **campo 2**, la differenza, se positiva, tra il credito che si sarebbe generato qualora l'Iva periodica dovuta fosse stata interamente versata entro la data di presentazione della dichiarazione annuale (**"credito potenziale"**) e il **credito effettivamente liquidato** nel rigo VL33. Il rigo va compilato solo se la predetta differenza è positiva. Il "credito potenziale" è pari al risultato, se positivo, della somma algebrica dei seguenti campi: (VL4 + VL11, col. 1 + VL12, col. 1 + VL24 + VL25 + VL26 + VL27 + VL28 + VL29 + VL30, col. 1 + VL31) – (VL3 + VL20 + VL21 + VL22 + VL23).

Richiamiamo quindi l'esempio precedente, e ipotizziamo che la dichiarazione Iva si chiuda con un **credito**.

<b>Iva I° trimestre</b>	1.000
<b>Iva II° trimestre</b>	1.500
<b>Iva III° trimestre</b>	1.200
<b>Acconto Iva</b>	500
<b>Iva a credito "potenziale" (se tutti i versamenti fossero stati effettuati)</b>	4.000 (200 euro di Iva a debito in VL3 a fronte di 4.200 euro di importi "teoricamente versati")

Da ultimo, si ipotizzi che il contribuente provveda al versamento dell'Iva liquidata nel secondo trimestre dopo i termini di presentazione della dichiarazione Iva.

Nel caso di **versamento tramite i codici tributo 9001** (oppure a seguito del ricevimento della cartella di pagamento) si rende necessario compilare il **quadro VQ** della successiva dichiarazione Iva, dovendo essere indicati in dichiarazione soltanto i **versamenti effettuati fino alla data di presentazione della dichiarazione**; non mancano tuttavia Autori che, in assenza di espressi divieti della norma, ritengono comunque possibile la trasmissione di una dichiarazione integrativa, al fine di potersi garantire una più tempestiva maturazione del credito.

Se, invece, il versamento degli importi periodici dovuti avviene tramite **ravvedimento operoso** (ovvero con il codice tributo “**6032** – versamento Iva 2° trimestre”, oltre interessi e sanzioni), è necessario presentare il **modello Iva 2023 integrativo** (oppure una correttiva nei termini, se il pagamento avviene entro gli ordinari termini di presentazione della dichiarazione).

Si ipotizzi, quindi, che il contribuente di cui al precedente esempio, abbia deciso di **versare la somma di 1.500 euro con ravvedimento nel mese di maggio 2023**.

Dovrà presentare una **dichiarazione integrativa Iva 2023** (riferita al 2022) indicando i seguenti importi.

VL30	Ammontare IVA periodica	1.000 + 1.500 + 1.200 + 500	1.000 + 1.500 + 1.200 + 500	IVA periodica versata a seguito di comunicazione di irregolarità	IVA periodica versata a seguito di cartelle di pagamento		
	IVA periodica dovuta		IVA periodica versata				
		2 4.200,00	3 4.200,00	4	,00	5	,00
VL31	Ammontare dei debiti trasferiti (*)						,00
VL32	IVA A DEBITO				,00		
	ovvero						
VL33	IVA A CREDITO						4.000,00

## CRISI D'IMPRESA

### **Protocollo di conduzione della composizione negoziata – seconda parte**

di Francesca Dal Porto



Continuando l'analisi avviata con il [precedente contributo](#), giova ora evidenziare che, nel paragrafo IV del **protocollo di conduzione della composizione negoziata**, si fa riferimento all'**analisi della coerenza del piano di risanamento con la check – list** (Lista di controllo).

In particolare, tale verifica deve essere condotta dall'esperto avendo riguardo ai contenuti della check list per la redazione del piano di risanamento, enunciati nella sezione II degli allegati al Decreto Ministeriale del 28.09.2021.

Qualora, a seguito di tale analisi, l'esperto ravvisi la **necessità di correggere il piano di risanamento**, anche alla luce di carenze o incongruenze riscontrate nella situazione contabile, segnalerà all'imprenditore tale esigenza, chiedendo un intervento rapido che può concretizzarsi anche attraverso l'iscrizione di un fondo rettificativo delle poste attive e la considerazione di un fabbisogno finanziario integrativo.

L'esperto è chiamato ad esaminare la **ragionevolezza** complessiva dei flussi di cassa al servizio del debito; in alcuni casi l'analisi può essere **semplificata** ricorrendo ai flussi reddituali.

Trattasi in particolare delle imprese che **per due esercizi consecutivi non superino nel proprio bilancio d'esercizio due dei tre seguenti limiti**:

- numero medio dei dipendenti durante l'esercizio 50 unità,
- totale attivo di bilancio 4,4 milioni di euro,
- ricavi delle vendite e delle prestazioni 8,8 milioni di euro.

È quindi richiesto all'esperto, nella sezione V del protocollo, di procedere con **l'analisi delle linee di intervento**: valutando l'adeguatezza delle strategie e delle iniziative industriali che si intendono intraprendere.

Se l'esperto ritiene concrete le prospettive di risanamento, anche in forma indiretta, con l'imprenditore individua le parti con cui ritiene che debbano essere avviate le trattative.

Nel protocollo si forniscono dei **criteri utili per cercare di individuare gli interessi della singola parte al raggiungimento dell'accordo**:

- l'interesse è commisurato alle conseguenze derivanti su di essa dal venir meno della **continuità aziendale**: devono essere ben valutate le utilità derivanti dalla prosecuzione del rapporto;
- l'interesse dipende anche dalla **misura di soddisfacimento dei diritti di credito realizzabile in caso di liquidazione dei beni** (concordato preventivo semplificato, liquidazione giudiziale, ecc.);
- l'interesse della singola parte al risanamento può essere legato anche al **rischio che la crisi si estenda ai rapporti di credito o economici con terze parti** (ad esempio ad altre società del gruppo) o alle conseguenze che potrebbero derivare all'imprenditore da una **procedura concorsuale**.

Spetta invece all'imprenditore individuare le **proposte da formulare alle singole parti**: le stesse dovranno essere strutturate tenendo conto dell'equilibrio tra i **sacrifici** richiesti a ciascuna parte e del grado di **esposizione** al rischio e alle utilità derivanti dalla continuità aziendale dell'impresa.

Nel caso in cui siano richieste **misure protettive e cautelari**, si dovrà tenere conto dell'opportunità, del contenuto e delle parti coinvolte. In particolare, il **protocollo di conduzione della composizione** chiede di avere riguardo a:

- le **disponibilità finanziarie e la copertura del fabbisogno finanziario** occorrente per l'esecuzione dei pagamenti dovuti;
- le **conseguenze delle misure protettive** sugli approvvigionamenti e il rischio che i fornitori pretendano pagamenti delle nuove forniture all'ordine o alla consegna;
- nel caso di estensione delle misure protettive alle esposizioni bancarie, il rischio della loro classificazione a “**crediti deteriorati**” con conseguenze sulla nuova concessione di credito.

L'esperto, quando chiamato dal Tribunale nel giudizio di conferma o di rilascio delle misure protettive, rappresenta lo **stato delle trattative, l'attività svolta e l'esito delle analisi relative al test pratico** per la verifica della ragionevole perseguitabilità del risanamento e di quelle eventualmente già condotte in relazione all'analisi della coerenza del piano di risanamento con la check – list.

Quando siano state concesse **misure protettive**, l'esperto è tenuto in ogni caso e in ogni momento a **segnalare al Tribunale ogni elemento rilevante per la loro revoca** o per l'abbreviazione della loro durata, quando ritenga:

- che esse **non soddisfino più l'obiettivo di assicurare il buon esito delle trattative**;
- o che siano **sproporzionate** rispetto al pregiudizio arrecato ai creditori.

## REDDITO IMPRESA E IRAP

### **La tassazione Ires dei contributi**

di Stefano Rossetti



Master di specializzazione

**LABORATORIO REDDITO D'IMPRESA**

Scopri di più >

Dal punto di vista aziendalistico la distinzione tra i **contributi** viene operata in base alla finalità con cui vengono concessi. Infatti:

- i contributi in **conto esercizio** sono destinati a fronteggiare esigenze di gestione?
- i contributi in **conto capitale** sono finalizzati ad incrementare i mezzi patrimoniali dell'impresa, senza che la loro erogazione sia collegata all'onere di effettuare uno specifico investimento?
- i contributi in **conto impianti** sono erogati con il vincolo di acquisire o realizzare beni strumentali ammortizzabili, ai quali vengono parametrati.

Sotto il profilo **fiscale**, i contributi sono assoggettati ad imposizione in base alla natura che rivestono. Infatti sono considerati:

- **ricavi**, ai sensi dell'[articolo 85, comma 1, Tuir](#), quelli:
- in **denaro**, o il valore normale di quelli, in natura, spettanti sotto qualsiasi denominazione in base a contratto;
- spettanti esclusivamente **in conto esercizio a norma di legge**.
- **sopravvenienze attive**, ai sensi dell'[articolo 88 Tuir](#), i proventi:
- in denaro o in natura conseguiti a titolo di **contributo o di liberalità**, esclusi i contributi *ex [articolo 85, comma 1, lettere g\) e h\), Tuir](#)*;
- per **l'acquisto di beni ammortizzabili** indipendentemente dal tipo di finanziamento adottato.

I contributi che rientrano nella previsione dell'[articolo 85 Tuir](#) possono essere definiti genericamente in conto esercizio e sono **tassati nel periodo d'imposta in cui l'impresa acquisisce il diritto alla percezione**, mentre i contributi disciplinati dall'[articolo 88 Tuir](#) possono essere definiti in conto capitale e non sono correlati a specifici fattori produttivi (siano essi di esercizio che a fecondità ripetuta).

Infatti, essi consistono in un generico potenziamento dell'apparato produttivo dell'impresa beneficiaria e, di conseguenza, assumono rilevanza fiscale, come **sopravvenienze**, nel momento in cui entrano nella disponibilità materiale e giuridica del percettore.

Tali contributi concorrono al reddito interamente nell'esercizio in cui sono stati conseguiti ovvero, a scelta del contribuente, nell'esercizio stesso e nei successivi ma non oltre il quarto in quote costanti.

Diversi dai precedenti, invece, sono i contributi concessi specificamente in relazione all'acquisto di beni ammortizzabili. Questi vengono definiti contributi in conto impianti e hanno l'effetto di **ridurre il costo fiscale del bene a cui afferiscono** (tale riduzione può avvenire con il metodo diretto, ovvero a deconto del valore ammortizzabile del cespote, oppure con il metodo indiretto che prevede la ripartizione del contributo con la tecnica dei risconti, si veda sul punto il paragrafo 88 dell'OIC 88).

In relazione al **regime fiscale** applicabile ai contributi erogati in seguito all'emergenza Covid-19, l'articolo 10bis del Decreto Ristori (D.L. 137/2020) ha previsto che *"i contributi e le indennità di qualsiasi natura erogati in via eccezionale a seguito dell'emergenza epidemiologica da Covid19 e diversi da quelli esistenti prima della medesima emergenza, da chiunque erogati e indipendentemente dalle modalità di fruizione e contabilizzazione, spettanti ai soggetti esercenti impresa, arte o professione, nonché ai lavoratori autonomi, non concorrono alla formazione del reddito imponibile ai fini delle imposte sui redditi e del valore della produzione ai fini dell'imposta regionale sulle attività produttive (Irap) e non rilevano ai fini del rapporto di cui agli articoli 61 e 109, comma 5, del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917".*

Con tale disposizione, il legislatore ha riconosciuto ai contributi di **qualsiasi natura** erogati, in via eccezionale a seguito dell'emergenza epidemiologica Covid19, **da chiunque e indipendentemente dalle modalità di fruizione**, ai soggetti esercenti attività di impresa, arte o professione, nonché ai lavoratori autonomi, la non concorrenza a tassazione in considerazione della finalità dell'aiuto economico di contrastare gli effetti negativi conseguenti dall'emergenza epidemiologica da Covid19.

Inoltre, nel rispetto dello spirito del legislatore, il regime di esenzione in parola è riconosciuto nel presupposto che tali sostegni economici siano strettamente connessi all'emergenza pandemica e, come richiesto espressamente dal citato articolo 10bis, siano **diversi da quelli esistenti prima della medesima emergenza**.

Sul punto l'Agenzia delle Entrate, con la risposta ad istanza di interpello n. 156/2023 ha chiarito che i contributi erogati alle imprese di trasporto pubblico locale da parte della Regione, al fine di sostenere tale settore, a seguito degli effetti negativi derivanti dall'emergenza epidemiologica da Covid19, essendo erogati a **ristoro dei mancati introiti tariffari** conseguenti tale emergenza, **non sono rilevanti ai fini delle imposte sui redditi**.

## OPERAZIONI STRAORDINARIE

### **Leverage cash-out non abusivo se c'è "sostanza economica"**

di Edoardo Patton, Gianluca Cristofori

Seminario di specializzazione

## CONFERIMENTI DI PARTECIPAZIONI E ABUSO DEL DIRITTO

Scopri di più >

La Direzione Regionale del Veneto dell'Agenzia delle Entrate ha fornito risposta, in data 8 febbraio 2023, a un interpello anti-abuso, ritenendo **non abusiva un'operazione cd. di "leverage cash-out"** aente per oggetto la **cessione di una partecipazione**, il cui costo era stato preventivamente **rideterminato** ai sensi dell'[articolo 2 D.L. 282/2002](#), a una società indirettamente partecipata dalla medesima persona fisica cedente, insieme al fratello.

Non si tratta, in assoluto, di un precedente di prassi isolato, rappresentando però una delle poche **"aperture"** dell'Agenzia delle Entrate con riguardo a questo tipo di operazioni, che presentano connotati ormai più o meno tipizzati.

I presupposti per il parere positivo reso in chiave anti-abuso – come delineati dalla DRE nella risposta – dovrebbero anche orientare i funzionari in sede di verifica ogni qualvolta tali operazioni fossero effettivamente supportate da **valide ragioni extra-fiscali**, diverse e ulteriori rispetto al vantaggio fiscale derivante dalla cessione di una partecipazione il cui costo fosse stato preventivamente rideterminato, per quanto l'orientamento molto restrittivo registrato in occasione delle verifiche non militi proprio in tal senso.

Nella risposta, la DRE ricorda che – secondo una certa consolidata prassi amministrativa – la legittimità fiscale delle cessioni di partecipazioni previamente **"rivalutate"** verrebbe meno in presenza di operazioni nel complesso **"circolari"**, mediante le quali:

- le **partecipazioni non sono effettivamente dismesse**, essendo bensì cedute a "proprie" società (o comunque riferibili a parti strettamente correlate);
- gli **effetti sostanziali** approssimano quelli di un recesso (anche di tipo "consensuale");

ribadendo che, in tali circostanze, il **vantaggio fiscale** conseguito è da considerarsi, in linea di principio, **indebito**, in quanto conseguito in aggiramento delle disposizioni tributarie che regolano la fiscalità delle distribuzioni di utili (o riserve di utili) ovvero della liquidazione di partecipazioni sociali.

Ciò nonostante, la DRE ha ritenuto che, nella specifica operazione prospettata in sede di interpello anti-abuso (che rappresenta un “segmento” di una più ampia e complessa **riorganizzazione societaria** di un gruppo industriale), “... *in una prospettiva contestuale orientata a comprendere l'effetto complessivo dei comportamenti dei soggetti coinvolti*”, sussistono elementi di “**sostanza economica**” connessi al complessivo “disegno” di riorganizzazione del gruppo societario, in termini di **concentrazione della proprietà, della governance e della gestione delle società del gruppo** in capo alla capogruppo operativa.

Secondo la DRE, quindi, l’operazione prospettata rappresenta il “... *naturale epilogo della riorganizzazione societaria rappresentata*” (attuata anche mediante una fusione per incorporazione, oltre a diversi conferimenti e donazioni di partecipazioni) e, quindi, il comportamento prospettato non può ritenersi abusivo, in quanto connotato da “**sostanza economica**”, in considerazione del fatto che consente di raggiungere gli **apprezzabili obiettivi di ordine strategico-imprenditoriale** che gli istanti intendevano perseguire.

Nel caso in commento, l’interpello anti-abuso era stato presentato con riguardo al comparto impositivo dell’Irpef, oltre che delle imposte sostitutive sui redditi diversi e/o delle ritenute alla fonte a titolo d’imposta sui redditi di capitale e, più in generale, degli obblighi gravanti sui sostituti d’imposta.

È noto, infatti, come lo schema accertativo con il quale vengono generalmente contestate tali operazioni preveda una pretesa **inopponibilità** ai fini fiscali della “**rivalutazione**” delle partecipazioni, in quanto norma applicabile ai soli “redditi diversi” e non ai “redditi di capitale” derivanti dalle asserite (“aggirate”) distribuzioni di utili, riserve di utili, o comunque di porzioni del patrimonio netto, in esito a operazioni che si sarebbero potute perfezionare anche in ragione di un recesso consensuale, con tutto ciò che ne consegue – sul piano sanzionatorio – anche in capo ai sostituti d’imposta intervenuti nelle diverse fasi delle operazioni ritenute “abusive”.

Nella risposta, la DRE conferma tale approccio, che porterebbe a intravedere un **indebito vantaggio fiscale**, in quanto “... *conseguito in aggiramento delle disposizioni tributarie in materia di recesso tipico*”, valorizzando, tuttavia, al contempo, anche altre **circostanze di tipo extra-fiscale**.

Tra queste, la circostanza per cui l’operazione (nel caso di specie la cessione di quote a una società partecipata dal medesimo cedente, in luogo di quella potenzialmente più diretta, rappresentata dal recesso consensuale dalla società target) **non fosse prioritariamente finalizzata a conseguire un risparmio fiscale**, essendo invece indirizzata a **garantire il mantenimento di un certo “ordine”** negli assetti proprietari e di governance della società target e della società acquirente, nonché delle società dalle stesse partecipate, anche alla luce di una più ampia riorganizzazione già in corso e degli obiettivi dalla stessa perseguiti con riguardo all’intera struttura del gruppo.

Può, quindi, accadere, come nel caso oggetto di interpello, che una **cessione di partecipazioni a**

una società partecipata (direttamente o indirettamente) dal medesimo socio cedente, posta in essere nell'ambito di un **gruppo di imprese**, rappresenti l'operazione più lineare e fisiologica per conseguire (o mantenere) un determinato assetto proprietario e di *governance* delle società coinvolte nell'operazione, oltre che del gruppo di appartenenza, mentre il **recesso** – per quanto astrattamente alternativo – potrebbe rappresentare, addirittura, una **fattispecie concretamente improcedibile per ragioni di ordine civilistico**.

In tali circostanze, quindi, sussistono **elementi di “sostanza economica”** che possono essere valorizzati allo scopo di **contrastare possibili contestazioni anti-abuso**, nonostante il conseguimento di un certo vantaggio fiscale.

Il significato di **“sostanza economica”** viene peraltro definito dal Legislatore solo “in negativo”; l'[articolo 10bis, comma 2, lettera a\), L. 212/2000](#), stabilisce infatti che si considerano “... *operazioni prive di sostanza economica i fatti, gli atti e i contratti, anche tra loro collegati, inidonei a produrre effetti significativi diversi dai vantaggi fiscali*”.

Di qui, quindi, bisogna partire per predisporre le **istanze di interpello anti-abuso** ovvero, in difetto, la difesa dei contribuenti – a posteriori – a fronte di rilievi eventualmente non rispettosi del principio di legge.

## IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

### **Linkedin: di che argomenti parlare se sei un commercialista?**

di Luca Bozzato



Seminario di specializzazione

**LINKEDIN PER I COMMERCIALISTI**

[Scopri di più >](#)

LinkedIn è una piattaforma preziosa per costruire la tua presenza online e promuovere la tua attività come commercialista – professionista o Studio.

Tuttavia, non sempre è facile **capire di cosa parlare su LinkedIn**. È una piattaforma che spaventa un po' e appare meno immediata di Facebook o Instagram. Inoltre è piena di altri professionisti competenti, quindi la **pressione di dire qualcosa che sia di vero valore è molto più alta rispetto a quella di parlare a un pubblico meno competente**.

Per fare un paragone: è più difficile parlare a un consesso di colleghi durante una riunione dell'Ordine che testimoniare a un evento di networking in cui sei l'unico o l'unica commercialista. Da una parte, infatti, stai parlando con persone che conoscono le basi e i livelli intermedi e avanzati della tua materia, quindi per farti percepire come autorità ed esperto devi alzare di molto l'asticella. Magari ti specializzi in una nicchia in cui ne sai più dei tuoi colleghi, oppure puoi contare sulla tua *seniority* e sul numero di situazioni gestite negli anni. Oppure ti puoi distinguere per una filosofia, un valore, un metodo di approccio che ti fanno ritenere tra i migliori.

Se sei in un *network* dove tu solo sei commercialista allora è più facile essere visto come esperto della tua materia, perché ci sei solo tu. Il tuo pubblico spesso manca anche delle conoscenze di base per capire quello che dici e glielo devi spiegare in termini semplici e con molti esempi.

LinkedIn è un mix di primo e secondo tipo di network.

- Da un lato puoi facilmente **costruire una community di colleghi** con cui mantenere relazioni e aggiornamento professionale.
- Dall'altro è anche pieno di **persone che non conoscono la tua materia ma sono potenziali partner o clienti**, che vanno educati e avvicinati.

Ecco alcuni suggerimenti per aiutarti a sfruttare al meglio la piattaforma se sei un commercialista.

Innanzitutto, condividi le tue conoscenze e le tue competenze sulle questioni fiscali e sulle leggi che riguardano il tuo settore. Questo ti aiuterà a **posizionarti come esperto nella tua area** e a **costruire una relazione basata sulla fiducia con la tua rete**, proprio come faresti partecipando a dei network offline.

Inoltre, la **condivisione di notizie e di articoli di interesse** sulle ultime novità in materia fiscale e legislativa ti aiuterà a **mantenere la tua rete informata e a dimostrare la tua conoscenza del settore**. Fai solo attenzione a **non esagerare con la quantità**, perché rischi di trovarsi a parlare in circolo con i tuoi colleghi. Se questo è l'obiettivo, continua! Se invece l'obiettivo è tenere aggiornata anche la tua rete di clienti e magari attrarre di nuovi, ricordati di spiegare le novità fiscali e legislative con un linguaggio comprensibile per l'utente finale.

Inoltre, LinkedIn è una piattaforma ideale per condividere le tue opinioni e i tuoi pensieri sulle questioni economiche e finanziarie. Questo ti aiuterà a **dimostrare la tua competenza e la tua passione per il tuo lavoro**, nonché a **iniziare conversazioni significative con la tua rete**. Ricorda che generare discussione (commenti e condivisioni) è l'obiettivo dei contenuti: vuoi che persone interessate si palesino, così puoi chiedere loro il collegamento e magari un appuntamento conoscitivo.

Inoltre, la condivisione di notizie e di articoli su questioni economiche e finanziarie ti aiuterà a **mantenere la tua rete informata e a costruire relazioni più solide**. Ricorda che per i tuoi clienti e potenziali clienti l'accesso a informazioni e aggiornamenti professionali costituisce il principale motivo per cui frequentano LinkedIn e seguono profili di persone che stimano. Io stesso sono attivo su LinkedIn per questo motivo: molti clienti che ho prima non li conoscevo, sono arrivati loro da me leggendo i miei contenuti o i miei commenti su post di loro contatti e, ritenendoli di valore, si sono avvicinati al mio profilo.

Inoltre, puoi anche **utilizzare LinkedIn per promuovere la tua attività di consulenza e i tuoi servizi**. **Condividi testimonianze e risultati dei tuoi clienti** per dimostrare la tua competenza e la tua esperienza. Inoltre, puoi utilizzare la piattaforma per **stabilire relazioni con potenziali clienti e per mostrare loro il valore che puoi apportare alle loro attività**. Non sottovalutare il potere delle storie e delle persone: come le aziende fanno oggi pubblicità di sé stesse parlando attraverso i propri collaboratori, così un professionista o uno Studio dovrebbero far pubblicità di sé stessi attraverso i clienti e i partner.

Infine, è importante **mostrare la tua personalità e il tuo stile di vita su LinkedIn**. Condividi i tuoi hobby, le tue passioni e le cose che ti motivano. Questo ti aiuterà a **creare una relazione più personale con la tua rete e a mostrare la tua umanità**. Inoltre, questo ti aiuterà a costruire una **personalità online coerente e autentica**. D'altronde riteniamo noiose le persone che parlano sempre e solo di lavoro! (LinkedIn rimane una piattaforma professionale, quindi non esagerare su questo punto.)

## Altre idee di contenuto per LinkedIn

Uno dei **temi più importanti** da trattare su LinkedIn è la tua **area di competenza**. Condividi i tuoi pensieri e le tue conoscenze sulle tue attuali responsabilità lavorative o sui progetti che hai sviluppato nel corso della tua carriera. Questo ti aiuterà a **posizionarti come esperto nel tuo settore e a stabilire una relazione con la tua rete** basata sulla fiducia e sulla competenza.

Puoi, però, anche parlare di **argomenti più generali, come la cultura aziendale, lo sviluppo personale e la crescita professionale**. Ad esempio, puoi condividere articoli su come costruire relazioni professionali o come gestire lo stress sul posto di lavoro. Questi tipi di argomenti sono universalmente rilevanti e possono aiutarti a stabilire connessioni con una vasta gamma di persone.

**LinkedIn si è di recente spostato molto dal contenuto alla meta narrazione sul mondo del lavoro.** Questo significa che più che argomenti classicamente legati alla competenza settoriale, oggi è importante che professionisti di varie estrazioni discutano attorno al mondo del lavoro in generale e su che tipo di cultura del lavoro stiamo costruendo in Italia oggi.

Infine, puoi anche **condividere esperienze personali e storie che ti hanno ispirato o hanno avuto un impatto sulla tua carriera**. Questo ti aiuterà a **creare una personalità online e a stabilire un legame più personale con i tuoi follower**. Ad esempio, puoi condividere la tua esperienza di aver superato un ostacolo professionale o di aver raggiunto un obiettivo importante.

In sintesi, se vuoi ottenere il massimo dalla tua presenza su LinkedIn, è importante che tu sappia di che argomenti parlare.

---

**Parla della tua attività o del tuo settore,**  
**di argomenti più generali legati alla crescita professionale**  
**e condividi le tue esperienze personali e le storie che ti hanno ispirato.**  
**In questo modo, puoi stabilire connessioni significative**  
**e aumentare la tua visibilità online.**

---



**L'AZIENDA #1  
SU LINKEDIN  
IN ITALIA**



**Talent In  
Acquisition**