



Edizione di mercoledì 26 Marzo 2025

DIRITTO SOCIETARIO

Trattative per la vendita di quote o azioni e contratto preliminare
di **Valerio Sangiovanni**

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Deducibilità dei compensi amministratori a cassa allargata
di **Alessandro Bonuzzi**

OPERAZIONI STRAORDINARIE

La disciplina fiscale della scissione con scorporo
di **Laura Mazzola**

IVA

La disciplina delle società di comodo e il diritto della detrazione dell'Iva
di **Luciano Sorgato**

BILANCIO

Considerazioni in materia di assetti adeguati, principi ESG e modello 231
di **Federico Paganotto - Unione Giovani Commercialisti ed Esperti Contabili di Vicenza,**
Martina Savegnago

PROFESSIONISTI

Intelligenza artificiale e studi professionali: una nuova era
di **Andrea De Donato – Consulente di BDM Associati SRL**

DIRITTO SOCIETARIO***Trattative per la vendita di quote o azioni e contratto preliminare***di **Valerio Sangiovanni**

Rivista AI Edition - Integrata con l'Intelligenza Artificiale

**LA RIVISTA DELLE
OPERAZIONI STRAORDINARIE**

IN OFFERTA PER TE € 117 + IVA 4% anziché € 180 + IVA 4%
Inserisci il codice sconto **ECNEWS** nel form del carrello on-line per usufruire dell'offerta
Offerta non cumulabile con sconto Privilege ed altre iniziative in corso, valida solo per nuove attivazioni.
Rinnovo automatico a prezzo di listino.

-35%



Abbonati ora

La compravendita di quote e azioni è spesso il frutto di una serie articolata di passaggi. La fase iniziale è costituita da una lettera di intenti, cui fa seguito la due diligence. Poi ci sono le trattative tra le parti sui contenuti specifici del contratto. Cosa succede se le trattative falliscono? In alcuni casi, la parte che subisce l'interruzione delle trattative potrebbe vantare delle pretese risarcitorie nei confronti dell'altra. Successivamente si arriva alla conclusione di un contratto preliminare, cui fa seguito la cessione delle quote o azioni per atto notarile. Ma anche nel periodo tra preliminare e definitivo possono verificarsi conflitti tra le parti.

I passaggi nelle compravendite di partecipazioni

La compravendita di partecipazioni societarie è preceduta da trattative, più o meno intense e lunghe fra le parti, che terminano con la conclusione del contratto di compravendita delle quote o delle azioni. Talvolta, peraltro, le trattative si arenano e non si giunge alla conclusione del contratto. Si tratta in realtà di una situazione fisiologica, in quanto le trattative servono esattamente a questo: a consentire a venditore e compratore di conoscersi e di valutare tutti gli aspetti dell'operazione, con la possibilità di tirarsi indietro se non si è pienamente convinti della bontà dell'affare. Sennonché, alcune volte le trattative sono state così lunghe e articolate che – quando una parte si tira indietro – l'altra vuole essere risarcita per l'interruzione delle negoziazioni.

Non esiste un *iter* prestabilito nella compravendita di partecipazioni societarie. Ogni caso fa a sé e la procedura dipende da un alto numero di variabili. Ad esempio: se il valore dell'operazione è piccolo, le trattative tendono a durare poco e i soggetti coinvolti sono pochi. Se, invece, il valore dell'operazione è significativo, è più probabile che intervengano diversi consulenti (fra cui *advisor*, avvocati e commercialisti) e che la procedura di vendita sia più strutturata.

Le fasi tipiche di un'operazione di compravendita di partecipazioni più strutturata sono, di solito, le seguenti:

1. primi contatti verbali e scritti fra le parti e primi incontri conoscitivi;
2. firma di una lettera di intenti (talvolta denominata anche “*memorandum of understanding*”, che ipotizza – in modo non vincolante – le caratteristiche fondamentali della possibile operazione di acquisizione);
3. *due diligence* da parte del potenziale acquirente (avvalendosi, se del caso, di consulenti legali e fiscali);
4. scambi di bozze di contratto preliminare con allegati fra le parti;
5. conclusione del contratto preliminare (c.d. “*signing*”);
6. conclusione del contratto definitivo (c.d. “*closing*”).

La fase scritta iniziale è rappresentata da una lettera di intenti^[1]. Una lettera di intenti ben scritta si caratterizza per una parte non vincolante e una parte vincolante. La parte vincolante concerne generalmente solo la riservatezza che le parti si impegnano a mantenere durante le trattative e anche dopo (in caso di fallimento delle medesime) e potrebbe prevedere una penale per l'interruzione delle trattative.

Dopo la firma della lettera di intenti, vi è generalmente un'attività di controllo da parte dell'acquirente. Ci si riferisce a quest'attività con l'espressione inglese di “*due diligence*” (diligenza dovuta). La *due diligence* consiste in una serie di verifiche (ad esempio legali, fiscali, assicurative) sulle caratteristiche della società *target*. La *due diligence* viene svolta dall'acquirente (più raramente dal venditore), poiché il compratore – a differenza del venditore – sa poco o nulla sulla società le cui azioni o quote va ad acquistare. La lettera di intenti di norma disciplina tempi e modi della successiva tenuta della *due diligence*. La *due diligence* si realizza mediante la comunicazione dal potenziale acquirente al potenziale venditore di un elenco di informazioni che reputa necessario avere per valutare la sensatezza dell'affare. Viene poi pattuito un termine (che può essere, ad esempio, di 7 o 14 giorni) durante il quale l'acquirente ha accesso alla documentazione. Le informazioni vengono quasi sempre messe a disposizione in formato elettronico.

All'esito della *due diligence*, si giunge alla conclusione del contratto preliminare. Il contratto preliminare di compravendita di partecipazione societaria, come del resto tutti i contratti preliminari, obbliga a concludere il definitivo. L'obbligo sussiste tuttavia solo se prima sono soddisfatte le condizioni generalmente indicate nel contratto preliminare.

La giurisprudenza sulla responsabilità precontrattuale

Come è disciplinata la responsabilità precontrattuale nelle compravendite di partecipazioni societarie? Dal punto di vista normativo, la disposizione di riferimento è l'articolo 1337, cod. civ., secondo cui “*le parti, nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto, devono comportarsi secondo buona fede*”^[2]. Questa norma riguarda qualsiasi trattativa e qualsiasi contratto: tanto è vero che la norma è collocata nel capo relativo ai requisiti del contratto in generale. Avuto riguardo alle partecipazioni societarie, il tipo contrattuale

rilevante è la compravendita.

La Corte di Cassazione si è occupata di responsabilità da interruzione delle trattative. Secondo la Suprema Corte, per ritenere integrata la responsabilità precontrattuale occorre che tra le parti siano in corso trattative; che queste siano giunte a uno stadio idoneo a ingenerare, nella parte che invoca l'altrui responsabilità, il ragionevole affidamento sulla conclusione del contratto; che esse siano state interrotte, senza un giustificato motivo, dalla parte cui si addebita detta responsabilità^[3]. In sostanza si ha dunque responsabilità precontrattuale solo se le trattative si trovano in una fase particolarmente avanzata.

Fra i precedenti che si sono occupati di responsabilità precontrattuale nell'ambito della cessione di partecipazioni si può menzionare una sentenza del Tribunale di Bologna^[4]. Fra le parti vengono intavolate trattative per la cessione di una partecipazione, trattative che durano diversi mesi, finché il potenziale venditore comunica di non essere più intenzionato a cedere la propria quota. I potenziali acquirenti agiscono allora in giudizio contro il potenziale venditore invocando una responsabilità da interruzione ingiustificata delle trattative. Il giudice bolognese rileva che, affinché il recesso dalle trattative sia considerato contrario a dovere di buona fede ex articolo 1337, cod. civ., occorre che le predette trattative siano pervenute a uno stadio avanzato, vale a dire che si sia raggiunto un avvicinamento apprezzabile al buon esito delle medesime. Nel caso di specie le trattative erano state avviate nel mese di agosto 2015 e si sono sviluppate per diversi mesi, in modo non particolarmente fluido, attraverso ripetuti scambi di corrispondenza e contatti fra il potenziale venditore e il potenziale acquirente, entrambi con l'assistenza dei rispettivi professionisti incaricati al fine di predisporre il contenuto di un accordo finale che soddisfacesse gli interessi delle parti, ma senza giungere in concreto a una precisa definizione dei termini costitutivi dell'accordo. Le trattative sono proseguite, in modo non continuativo, fino al mese di febbraio 2016 senza che a tale data le parti avessero raggiunto un'intesa su tutte le modalità e le tempistiche con cui attuare il trasferimento delle quote. A distanza di circa 4 mesi dall'ultima interlocuzione negoziale fra le parti (e precisamente nel giugno 2016), c'è stata un'ultima presa di contatto dei possibili acquirenti con il venditore, cui il venditore ha rifiutato di dare seguito. Il Tribunale di Bologna ritiene che, a queste condizioni, non sussista alcuna responsabilità precontrattuale del possibile venditore. Secondo il giudice bolognese, al cospetto di trattative protrattesi per diversi mesi con andamento discontinuo e senza mai raggiungere una piena intesa, nonché a fronte di un'assoluta inerzia da parte dei potenziali acquirenti rimasti totalmente silenti per diversi mesi, il rifiuto opposto dal possibile venditore di dare nuovo e ulteriore corso alle trattative ferme da tempo non costituisce un comportamento *contra ius* e in particolare non costituisce una condotta contraria al dovere di buona fede posto dall'articolo 1337, cod. civ..

Un altro caso di responsabilità precontrattuale nelle trattative volte alla compravendita di partecipazioni societarie è stato affrontato dal Tribunale di Torino^[5]. Le trattative avvengono fra 2 persone fisiche, la prima titolare dell'80% del capitale di una Srl e la seconda intenzionata ad acquistare detta quota di maggioranza. Inizialmente viene firmato un *memorandum of understanding* (si indicava sopra che l'espressione inglese equivale a quella italiana di "lettera di intenti"), cui fa seguito una *due diligence* da parte dell'acquirente.

Terminata la *due diligence*, potenziale venditore e potenziale acquirente iniziano a scambiarsi bozze del contratto di compravendita. Sennonché, le bozze rimangono distanti su alcuni punti fondamentali: il metodo di calcolo della posizione finanziaria netta (necessaria per determinare con esattezza il prezzo di acquisto della partecipazione); la richiesta da parte dell'acquirente di una fideiussione per l'importo di 1 milione di euro (garanzia che il venditore non intende rilasciare); la richiesta dell'acquirente che il venditore si assoggetti a un obbligo di non concorrenza per la durata di 5 anni dopo il perfezionamento dell'acquisizione. Il venditore, a fronte di queste condizioni reputate troppo gravose, comunica di non essere più interessato alla vendita. L'acquirente, dal canto suo, ritiene ingiustificata l'interruzione delle trattative e agisce in giudizio contro il venditore. Il Tribunale di Torino rigetta la domanda volta a ottenere la condanna per responsabilità precontrattuale del venditore che, secondo le rimostranze dell'acquirente, avrebbe interrotto senza giustificato motivo le trattative. Il giudice torinese afferma che le trattative diventano vincolanti quando giungono in uno stadio molto avanzato. Se, invece, i rapporti si interrompono a causa di divergenze su elementi ancora centrali dell'operazione, non si ha una condotta illecita di una delle parti. Le parti difatti rimangono libere di valutare la convenienza dell'affare in tutti quegli aspetti che abbiano una certa rilevanza.

Quantificazione del danno da interruzione delle trattative e possibili clausole penali

Laddove si interrompano le trattative volte all'acquisto di una partecipazione societaria e una delle parti valuti di far causa all'altra, è importante ragionare prima sull'ammontare dei danni che – in caso di accoglimento della domanda – possono essere ottenuti. L'articolo 1337, cod. civ., sotto questo profilo, è lacunoso: si limita a statuire la regola (comportarsi secondo buona fede durante le trattative), ma non stabilisce cosa succeda in caso di violazione. Seppure l'articolo 1337, cod. civ., non preveda espressamente la sanzione, vi è assoluta concordanza di opinioni nel senso che la violazione del canone di buona fede durante le trattative implica l'obbligo di risarcire il danno patito dalla controparte. Si tratta però poi di quantificare detto danno.

In tema di danno da interruzione delle trattative si è pronunciata la Corte di Cassazione. Secondo la Suprema Corte, il pregiudizio risarcibile è circoscritto al solo interesse negativo, costituito sia dalle spese inutilmente sopportate nel corso delle trattative e in vista della conclusione del contratto, sia dalla perdita di altre occasioni di stipulazione contrattuale^[6]. Spetta dunque all'attore dimostrare di avere avuto delle spese per le trattative: tipicamente si tratterà dei costi dei consulenti incaricati. Più difficile è la prova di avere perso altre occasioni di stipulazione contrattuale. Il caso potrebbe essere quello in cui non riuscendo a vendere la quota per, si supponga, 1 milione di euro a Tizio, sia sfuggita l'occasione di vendere la medesima quota a Caio per, si immagini, 1.200.000 euro. Bisogna fornire al giudice la prova concreta del maggior guadagno che sarebbe derivato dal secondo affare, sfumato anch'esso.

Proprio per il fatto che può risultare difficile provare il danno conseguente all'interruzione

delle trattative, può essere utile inserire nella lettera di intenti una clausola penale. Il Tribunale di Milano si è occupato di una clausola penale inserita in una lettera di intenti[7]. La clausola penale era formulata così: *“nel caso in cui uno o più componenti della famiglia ... dovessero interrompere ingiustificatamente le trattative finalizzate al perfezionamento della potenziale acquisizione, i membri della famiglia ..., in solido tra loro, saranno tenuti a corrispondere ai promotori l'importo di euro 200.000 (da intendersi quale somma onnicomprensiva) dietro semplice richiesta scritta. Le parti convengono che per interruzione ingiustificata si intende qualunque ripensamento e/o richiesta di modifica dei termini e delle condizioni di cui alla presente lettera di intenti e/o rifiuto a procedere al perfezionamento della potenziale acquisizione secondo quanto qui previsto”*. Nella lettera di intenti il prezzo per la partecipazione viene indicato in 14.500.000 euro. Successivamente i venditori chiedono tuttavia un maggior prezzo di 17.500.000 euro (3 milioni in più di quanto indicato nella lettera di intenti). In conseguenza di questa richiesta maggiorata, le trattative si interrompono. Gli acquirenti citano per danni i venditori chiedendo il pagamento della somma indicata nella clausola penale. Il Tribunale di Milano ritiene sussistente l'inadempimento e dunque che la penale sia dovuta. I venditori chiedono una riduzione della penale, che viene però rigettata dal giudice. Secondo il Tribunale di Milano il valore dell'operazione (14.500.000 euro) giustifica una penale dell'ordine di 200.000 euro. Le trattative sono durate circa 1 anno e gli acquirenti hanno fatto un significativo sforzo organizzativo, incaricando professionisti in vista del *closing*. In conclusione, il Tribunale di Milano condanna i potenziali venditori, in solido tra loro, al pagamento in favore dei potenziali acquirenti della somma complessiva di 200.000 euro.

Interessante sotto il profilo della quantificazione del danno da interruzione delle trattative volte alla cessione di partecipazioni è anche un'altra sentenza del Tribunale di Milano[8]. Interkorrono trattative per la vendita delle quote in una Srl: si tratta di un'immobiliare proprietaria di uno stabile sito in Milano. A un certo punto i potenziali acquirenti formulano un'offerta che comunicano ai venditori. Le trattative, tuttavia, falliscono in quanto il proprietario trascura l'offerta e vende l'immobile a un terzo. Ne nasce così un contenzioso fra le parti. I potenziali acquirenti citano in giudizio il venditore per responsabilità precontrattuale, essendosi quest'ultimo sottratto alle trattative e avendo venduto a un terzo. Il Tribunale di Milano rigetta peraltro la domanda in quanto ritiene che la formulazione di un'offerta di acquisto da parte dei potenziali acquirenti non fosse in alcun modo vincolante per i proprietari, che rimanevano liberi di vendere a terzi. Secondo il giudice milanese, in difetto di qualsiasi accordo di esclusiva, i proprietari erano legittimati ad avviare trattative con altri potenziali acquirenti, trattative poi effettivamente andate a buon esito. Più precisamente il Tribunale di Milano afferma che, secondo il principio di libertà negoziale, non è configurabile una responsabilità precontrattuale in capo all'oblato in caso di mancata accettazione di una proposta contrattuale, non gravando sul destinatario di plurime proposte contrattuali alcun obbligo di accettare questa o quella. I primi potenziali acquirenti, scavalcati dai secondi acquirenti (che sono riusciti a perfezionare l'affare), chiedono al proprietario il pagamento di risarcimenti per circa 96.000 euro. In primo luogo, viene chiesto il rimborso della parcella del professionista (circa 53.000 euro) che aveva assistito i potenziali acquirenti; in secondo luogo, viene chiesto il rimborso della parcella dell'architetto (circa 19.000 euro) che aveva effettuato l'analisi urbanistica del fabbricato; infine, viene chiesto il pagamento dei

compensi dell'avvocato (circa 24.000 euro) che aveva assistito i potenziali acquirenti nella fase stragiudiziale. Come si può notare, i danni da interruzione delle trattative fatti valere sono riconducibili a un'unica categoria: le spese avute per i vari consulenti coinvolti nell'operazione.

Il contratto preliminare

Se le trattative tra le parti vanno a buon fine, si conclude generalmente un contratto preliminare, anche se – qualche volta – si giunge subito al contratto definitivo (senza preliminare). Se si stipula un contratto preliminare, al contratto preliminare fa seguito – dopo un certo tempo – il contratto definitivo, che si perfeziona davanti a un notaio con il trasferimento della titolarità delle quote o azioni.

Se analizziamo il codice civile, le disposizioni sul contratto preliminare sono pochissime. Si può menzionare l'articolo 1351, cod. civ., secondo cui *“il contratto preliminare è nullo, se non è fatto nella stessa forma che la legge prescrive per il contratto definitivo”*. Nel contesto della compravendita di partecipazioni societarie, il contratto preliminare è redatto per iscritto, in quanto verrà poi redatta per iscritto anche la cessione di quote e azioni.

L'altra importante disposizione sul contratto preliminare è l'articolo 2932, cod. civ., sulla esecuzione in forma specifica del contratto preliminare. Se una delle parti si tira indietro rispetto alla conclusione del contratto definitivo, l'altra parte può costringerla alla conclusione del contratto mediante una sentenza costitutiva. Più in dettaglio, la disposizione prevede che *“se colui che è obbligato a concludere un contratto non adempie l'obbligazione, l'altra parte ... può ottenere una sentenza che produca gli effetti del contratto non concluso”* (così il comma 1 dell'articolo 2932, cod. civ.).

Se il promittente venditore o il promissario acquirente non dà seguito alla promessa – rispettivamente – di vendere o di comprare la partecipazione societaria, l'altra parte può rivolgersi al giudice per ottenere una sentenza costitutiva. Di una simile vicenda si è occupato il Tribunale di Milano^[9]. Tizio conclude con Caia un contratto, in forza del quale Caia cede il 5% del capitale di una Srl a Tizio. Il prezzo pattuito è di 1.291 euro e l'acquirente paga il prezzo pattuito. L'acquirente chiede al giudice milanese una sentenza costitutiva del trasferimento della titolarità della quota da Caia a Tizio. Nel caso di specie, tuttavia, non vi è un contratto preliminare, bensì un contratto definitivo. La domanda costitutiva viene dunque rigettata. Tizio desiderava formalizzare la cessione in forma notarile, per ottenerne l'iscrizione nel Registro Imprese. Per questo caso il rimedio corretto non è quello di una sentenza costitutiva che tenga luogo dell'obbligo di concludere un contratto, in quanto il contratto è già stato perfezionato. Il rimedio che avrebbe dovuto azionare l'acquirente è quello di ottenere una sentenza di accertamento.

Nel periodo intercorrente tra conclusione del contratto preliminare e conclusione del contratto

definitivo può capitare che una delle parti cambi idea e non intenda più concludere il definitivo. I rimedi che vengono in considerazione sono quelli della risoluzione oppure del recesso. Per quanto concerne la risoluzione, occorre che l'altra parte sia inadempiente. L'articolo 1453, cod. civ., consente alla parte adempiente di chiedere la risoluzione del contratto in caso di inadempimento (grave) dell'altra parte. Rimane poi la possibilità di recedere dal contratto. Il recesso prescinde da inadempimenti della controparte e consiste in una semplice dichiarazione con la quale si pone termine al contratto preliminare e ci si libera dall'obbligo di concludere il contratto definitivo. Il recesso, tuttavia, è consentito solo se il contratto preliminare lo prevede (articolo 1373, cod. civ.).

La risoluzione del contratto preliminare di cessione di partecipazioni

Un caso di risoluzione del contratto preliminare di compravendita di partecipazione societaria è stato trattato, molto recentemente, dal Tribunale di Milano^[10]. Dopo un lungo periodo di trattative (un anno e un mese), viene concluso tra le parti un contratto preliminare, denominato "accordo quadro". L'accordo quadro prevede il futuro perfezionamento di ulteriori accordi tra le parti concernenti l'affidamento da una prima società a una seconda società della gestione dei reparti dedicati alla vendita al pubblico di profumeria ubicati presso i punti vendita della prima società, l'acquisto da parte della prima società dei beni facenti parte del magazzino della seconda, la concessione da parte della prima società alla seconda società di una opzione di acquisto della totalità delle partecipazioni di una società di nuova costituzione alla quale conferire il ramo d'azienda dell'attività di profumeria. L'accordo quadro viene firmato il 29 ottobre 2018 e la parte acquirente versa un deposito cauzionale di 500.000 euro. Nel dicembre 2018 vengono scambiate bozze di contratto per la finalizzazione del contratto definitivo, ma le parti non raggiungono l'accordo sul nuovo contratto. Durante l'istruttoria emerge che è la seconda società a voler cambiare buona parte delle condizioni contrattuali già pattuite nell'accordo quadro. In particolare, l'acquirente non vuole più acquistare l'intero magazzino, vuole pagare solo un prezzo simbolico per il ramo d'azienda e esige dal venditore una garanzia bancaria di 8 milioni. Queste condizioni non vengono accettate dal venditore. Nasce così una causa, nel corso della quale il Tribunale di Milano dichiara la risoluzione dell'accordo quadro per inadempimento dell'acquirente. L'acquirente ha inserito delle modificazioni nella bozza di contratto definitivo totalmente avulse rispetto a quanto il venditore poteva legittimamente aspettarsi, in violazione del canone di buona fede. Conseguentemente condanna l'acquirente a restituire il deposito cauzionale di 500.000 euro che era stato versato al momento della conclusione dell'accordo quadro. Il giudice milanese condanna l'acquirente a risarcire al venditore anche i costi sostenuti per le trattative.

Un altro caso di risoluzione del contratto preliminare di compravendita di partecipazione societaria è stato esaminato dal medesimo Tribunale di Milano^[11]. Tizio promette, con contratto preliminare, di vendere il 25% di una Srl di cui è socio a una società immobiliare. Il contratto preliminare prevede il pagamento di 1 milione di euro per il 25% del capitale. Sono articolate le tempistiche di pagamento del prezzo, in quanto 40.000 euro sono da versarsi alla

stipula del medesimo preliminare e la restante parte del prezzo a mezzo di 13 rate nel corso del tempo. In (solo parziale) esecuzione del contratto preliminare la società immobiliare versa in tutto 144.701,08 euro. Il venditore cambia peraltro idea sulla vendita della propria partecipazione e non si presenta davanti al notaio nel giorno previsto. La società immobiliare, nella more, fallisce e il curatore del fallimento agisce in giudizio nei confronti del venditore per ottenere la declaratoria di risoluzione del contratto e la restituzione degli importi anticipati in vista della vendita, che non si è però perfezionata. Il giudice milanese esamina il testo del contratto ed emerge che la data prevista per il rogito notarile (30 giugno 2014) era stata espressamente indicata come termine essenziale. Il testo del contratto preliminare conteneva la clausola secondo cui la partecipazione sarà *“trasferita contestualmente alla sottoscrizione del rogito notarile da stipularsi entro e non oltre il 30 giugno 2014; tale termine deve intendersi essenziale nell’interesse di entrambe le parti pena la decadenza degli effetti del presente atto”*. La legge prevede che *“se il termine fissato per la prestazione di una delle parti deve considerarsi essenziale nell’interesse dell’altra, questa ... se vuole esigerne l’esecuzione nonostante la scadenza del termine, deve darne notizia all’altra parte entro tre giorni”* (comma 1 dell’articolo 1457, cod. civ.); *“in mancanza, il contratto s’intende risolto di diritto”* (comma 2 dell’articolo 1457, cod. civ.). Nel caso di specie è fuori di dubbio che il contratto stabilisca l’essentialità del termine. Il Tribunale di Milano dichiara dunque la risoluzione del contratto preliminare di compravendita delle quote. La risoluzione implica le restituzioni delle prestazioni che sono state effettuate. Di conseguenza il promittente venditore viene condannato a restituire alla Srl promissaria acquirente gli importi incassati.

^[1] Sulle lettere di intenti cfr. L. C. Mazzone, *“Sulla qualificazione giuridica della lettera d’intenti”*, in Rivista giuridica del lavoro e della previdenza sociale n. 1/2014, II, pag. 86 e ss.; S. Tersilla, *“La lettera d’intenti nella trattativa per l’acquisizione di un pacchetto azionario di riferimento”*, in Diritto del commercio internazionale, n. 2-3/2003, pag. 507 e ss.; L. Trabacca, *“Lettera di intenti e preliminare “aperto” di cessione di partecipazioni sociali”*, in Giurisprudenza italiana, n. 5/2024, pag. 1051 e ss..

^[2] In tema di responsabilità precontrattuale nella vendita di partecipazioni societarie cfr. F. Castronovo, *“La responsabilità precontrattuale della e nella parte complessa: la posizione del singolo socio nella compravendita di partecipazioni sociali”*, in Banca borsa titoli di credito, n. 5/2022, I, pag. 712 e ss.; E. Morino, *“Acquisizioni societarie e responsabilità precontrattuale”*, in Giurisprudenza italiana, n. 10/2018, pag. 2177 e ss.; A. Tina, *“Note in materia di trasferimento di partecipazioni societarie (di controllo o rilevanti) e tutela dell’acquirente, tra responsabilità precontrattuale, dolo incidente e integrazione del contratto secondo buona fede e correttezza”*, in Banca borsa titoli di credito, n. 2/2023, II, pag. 184 e ss..

^[3] Cassazione n. 7545/2016.

^[4] Tribunale di Bologna, 5 ottobre 2021, in giurisprudenzadelleimprese.it.

^[5] Tribunale di Torino, 28 maggio 2020, in giurisprudenzadelleimprese.it.

^[6] Cassazione n. 24625/2015.

^[7] Tribunale di Milano, 13 marzo 2023, in giurisprudenzadelleimprese.it.

^[8] Tribunale di Milano, 17 maggio 2021, in giurisprudenzadelleimprese.it.

^[9] Tribunale di Milano, 30 novembre 2023, in giurisprudenzadelleimprese.it.

^[10] Tribunale di Milano, 11 aprile 2024, in giurisprudenzadelleimprese.it.

^[11] Tribunale di Milano, 29 febbraio 2024, in giurisprudenzadelleimprese.it.

Si segnala che l'articolo è tratto da "[La rivista delle operazioni straordinarie](#)".

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Deducibilità dei compensi amministratori a cassa allargata

di **Alessandro Bonuzzi**

Convegno di aggiornamento

Novità modello redditi società di capitali

Scopri di più

L'**attività di amministratore di una società esercente attività d'impresa** può essere remunerata attraverso la corresponsione di un compenso riconducibile ai **redditi assimilati** ai redditi di lavoro dipendente (co.co.co.), oppure al reddito di **lavoro autonomo**, laddove la mansione di amministratore **rientri nell'oggetto dell'attività professionale svolta**, essendo per essa necessarie **competenze tecnico-giuridiche** direttamente collegate con l'attività di lavoro autonomo esercitata.

Anche nei casi in cui il compenso dell'amministratore assuma la natura di reddito **assimilato** a quello di lavoro dipendente, il periodo d'imposta di **deducibilità** va individuato in applicazione del **principio di cassa**.

Ai sensi dell'[articolo 95, comma 5, Tuir](#), infatti, i **compensi spettanti agli amministratori** sono deducibili nell'esercizio in cui sono **corrisposti**. Il fine del Legislatore è quello di far **coincidere** il periodo d'imposta in cui i compensi sono **assoggettati a tassazione in capo all'amministratore** con quello in cui gli stessi sono dedotti dal reddito della società erogante ([circolare n. 57/E/2001](#)).

Con ciò, **consentendo la deducibilità al momento della corresponsione**, vengono scongiurati **arbitraggi** consistenti nella deducibilità per competenza del costo del compenso in capo alla società e nel rinvio della tassazione al momento della **percezione da parte dell'amministratore co.co.co.**

Sempre con l'obiettivo di garantire la **simmetria** tra deducibilità in capo alla società e imponibilità in capo all'amministratore, trova applicazione anche in capo alla società il cosiddetto **principio di cassa allargata** sulla base del quale si considerano percepiti nel periodo d'imposta anche le somme e i valori in genere, corrisposti dai datori di lavoro entro il **giorno 12 del mese di gennaio** del periodo d'imposta successivo a quello cui si riferiscono.

Così, ad esempio, **per l'anno 2024 il reddito dell'amministratore co.co.co. è formato da:**

- i **compensi percepiti dall'1.01.2024 al 31.12.2024** riferiti a prestazioni **svolte nel corso**

del 2024;

- i compensi percepiti **entro il 12.01.2025** per prestazioni **rese nel 2024**.

Invece, i compensi percepiti **successivamente al 12.01.2025**, sebbene riferiti a prestazioni rese nel 2024, concorreranno alla formazione del **reddito 2025**.

Specularmente, dal **lato della società**, i **compensi degli amministratori co.co.co** riferiti a prestazioni rese nel 2024 ed **erogati entro 12.01.2025**, sono **deducibili dal reddito d'impresa 2024**. Di contro, i compensi degli amministratori erogati **dal 13.01.2025**, sono deducibili dal **reddito d'impresa 2025 della società**, ancorché riferiti a **prestazioni rese nel 2024**.

Il principio di cassa allargata **non è applicabile** nei confronti del **lavoratore autonomo** che svolge la **mansione di amministratore** rientrante nell'oggetto della propria attività, per la quale sono necessarie competenze tecnico-giuridiche direttamente collegate con l'attività di **lavoro autonomo esercitata**.

Ne consegue che per la società sono deducibili nel 2024 i compensi professionali corrisposti e quindi **pagati nel periodo 1.01.2024 – 31.12.2024**. D'altro canto, lo **stesso criterio** trova applicazione in capo all'amministratore professionista: il suo reddito 2024 è determinato sulla base di **quanto incassato nel periodo 1.01.2024 – 31.12.2024**.

Anno di riferimento	Periodo di pagamento del compenso	Tassazione in capo all'amministratore	Deducibilità in capo alla società
Amministratore 2024 e co.co.co.	01.01.2024 – 12.01.2025	2024	2024
	13.01.2025 – 31.12.2025	2025	2025
Amministratore 2024 e professionista	01.01.2024 – 31.12.2024	2024	2024
	01.01.2025 – 31.12.2025	2025	2025

OPERAZIONI STRAORDINARIE

La disciplina fiscale della scissione con scorporo

di **Laura Mazzola**

OneDay Master

Scissione mediante scorporo

Scopri di più

La **scissione** è l'**operazione opposta alla fusione**, mediante la quale una **società viene divisa**, in due o più società, e le azioni o **quote delle nuove società** vengono **attribuite ai soci della vecchia società**.

L'[articolo 2506, cod. civ.](#), prevede due tipi di scissione:

- la **scissione totale**, nella quale l'intero patrimonio della società scissa viene trasferito a due o più società beneficiarie. A seguito della scissione totale, **la società scissa si estingue** e la precedente attività prosegue in capo alle società beneficiarie, ciascuna per le attività oggetto di scissione;
- la **scissione parziale**, nella quale viene trasferita ad uno o più società beneficiarie soltanto una parte del patrimonio della società scissa. In questo caso **la società scissa non si estingue**, ma prosegue la propria attività **senza la parte di attività/passività trasferite** alle società beneficiarie.

Ai sensi dell'[articolo 173, Tuir](#), all'operazione di scissione è applicabile il **regime naturale di neutralità fiscale**.

In particolare, la disposizione definisce nel dettaglio gli aspetti relativi alla neutralità dell'operazione specificando che:

- nella determinazione del **reddito delle società partecipanti** alla scissione **non si tiene conto dell'avanzo o del disavanzo**, conseguenti al **rapporto di cambio delle azioni** o quote ovvero **all'annullamento di azioni** o quote;
- **i maggiori valori iscritti**, per effetto dell'eventuale disavanzo riferibile all'annullamento e al concambio di una partecipazione, **non sono imponibili nei confronti della beneficiaria**;
- **i beni ricevuti dalla scissa sono valutati fiscalmente in base all'ultimo valore riconosciuto** ai fini delle imposte sul reddito;
- **il cambio delle partecipazioni originarie non costituisce né realizzo, né distribuzione di plusvalenze o di minusvalenze, né conseguimento di ricavi** per i soci della società

scissa;

- **il valore fiscalmente riconosciuto dei fondi di accantonamento della società scissa si considera già dedotto** dalle beneficiarie e, in caso di scissione parziale, anche dalla stessa scissa, in proporzione alle quote in cui risultano attribuiti gli elementi del patrimonio **a cui i fondi si riferiscono**;
- **le riserve in sospensione d'imposta**, iscritte nell'ultimo bilancio della società scissa, **devono essere ricostituite dalle beneficiarie secondo quote proporzionali**. Se la sospensione d'imposta dipende da eventi che riguardano **specifici elementi patrimoniali della scissa**, le riserve devono essere ricostituite dalle beneficiarie che acquisiscono tali elementi;
- **alle perdite fiscali delle società**, che partecipano alla fusione, **si applicano le disposizioni previste per le fusioni**, considerando la società scissa in modo analogo alle società incorporate o fuse e le società beneficiarie in modo analogo alla **società incorporante o risultante dalla fusione**.

Il **regime di neutralità fiscale** delle operazioni di fusione e scissione, in base al quale i beni ricevuti (dalle beneficiarie nella scissione e dalla società incorporante o risultante dalla fusione nell'operazione di fusione) sono valutati **fiscalmente in base all'ultimo valore riconosciuto** ai fini delle imposte sui redditi, impone al contribuente di far risultare la **riconciliazione tra valori di bilancio civilistici e valori fiscalmente riconosciuti** da apposito **prospetto nella dichiarazione dei redditi**.

La disciplina fiscale della **scissione mediante scorporo ex [articolo 2506.1, cod. civ.](#)**, è contenuta nel **[comma 15-ter, dell'articolo 173, Tuir](#)**, ai sensi del quale l'operazione è regolata dalle norme previste dall'**[articolo 173, Tuir](#)**, per le scissioni cosiddette "*tradizionali*", salvo le specifiche deroghe e integrazioni previste.

Ai sensi dell'**[articolo 173, comma 15-ter, Tuir](#)**, **le attività e passività oggetto di scorporo** (compreso l'avviamento, laddove il patrimonio assegnato costituisca un'azienda):

- **assumono in capo alle società beneficiarie il valore fiscalmente riconosciuto che esse avevano in capo alla società scissa** alla data di efficacia della scissione, ai sensi dell'**[articolo 2506-quater, lettera b\), cod. civ.](#)**;
- **si considerano possedute dalle società beneficiarie anche per il periodo di possesso della società scissa**, ai sensi dell'**[articolo 2506-quater, lettera c\), cod. civ.](#)**;
- **assumono**, in capo alla società scissa, quale valore delle partecipazioni nella società beneficiaria ricevute in cambio, **un importo pari alla differenza tra il valore fiscalmente riconosciuto delle attività e quello delle passività oggetto di scorporo**, anche se non configurano un'azienda, rilevato alla **data di efficacia della scissione**, ai sensi dell'**[articolo 2506-quater, cod. civ.](#)**.

Nel caso in cui le **attività e passività** oggetto di scorporo **costituiscano un'azienda**:

- ai fini del computo del periodo di possesso delle partecipazioni ricevute dalla società

scissa, occorre tenere conto anche del periodo di possesso dell'azienda oggetto di **scorporo**, ai sensi dell'[articolo 173, comma 15-ter, lettera c\), Tuir](#);

- le partecipazioni ricevute dalla società scissa si considerano iscritte come **immobilizzazioni finanziarie** nel bilancio in cui risultavano iscritte le attività e passività dell'azienda, ai sensi dell'[articolo 173, comma 15-ter, lettera d\), Tuir](#).

Nell'ipotesi in cui il bene oggetto di scorporo sia una **partecipazione**, l'[articolo 173, comma 15-ter, lettera d\), Tuir](#), prevede, ai fini del regime di *participation exemption (pex)*, che la partecipazione **ricevuta in cambio nella società beneficiaria**:

- venga acquisita dalla società scissa con la medesima classificazione in bilancio della **partecipazione scorporata**;
- conservi il periodo di possesso della partecipazione oggetto di scorporo.

Infine, in caso di **scorporo di beni diversi dalle partecipazioni** o di attività e passività non costituenti un complesso aziendale, le partecipazioni ricevute dalla società scissa possono beneficiare del regime *pex* se e quando siano integrati tutti i requisiti richiesti dall'[articolo 87, Tuir](#).

La disciplina delle società di comodo e il diritto della detrazione dell'Iva

di Luciano Sorgato

OneDay Master

Regimi iva speciali: modalità particolari di applicazione dell'imposta

Scopri di più

La Corte di Cassazione, con la [sentenza n. 7137/2025](#), si è pronunciata sulla **rilevanza della disciplina delle società di comodo in ordine alla detrazione dell'Iva**. Nel rappresentare il relativo principio di diritto non ha potuto eludere le sovrastanti coordinate interpretative della Corte di Giustizia Europea.

Come noto, in ordine all'Iva, alla presunzione di inoperatività consegue, per effetto dell'[articolo 30, comma 4, L. 724/1994](#), che il soggetto passivo resta privato del diritto di chiedere il **rimborso dell'eccedenza di credito risultante dalla dichiarazione**, ovvero di utilizzare tale eccedenza in compensazione orizzontale o di cederla a terzi, residuando unicamente il **diritto di riportarla a scomputo dell'Iva a debito relativa ai periodi di imposta successivi**. In base alla medesima disposizione, il diritto a riportare tale eccedenza a scomputo dell'Iva a debito relativa ai periodi di imposta successivi è, tuttavia, negato qualora **per tre periodi di imposta consecutivi la società o l'ente non operativo non effettui operazioni rilevanti ai fini dell'Iva non inferiore all'importo che risulta dall'applicazione delle percentuali previste per il test di operatività**.

In ordine a tale preclusione, corre l'obbligo di considerare come la condizione di non operatività del soggetto non **possa ostruire il diritto di detrazione** e di rimborso dell'Iva. In particolare, il principio di detrazione che se si riverbera nel diritto di riporto a nuovo o di rimborso del credito Iva, non può essere sovrastato dalla **inoperatività del soggetto** (Corte di giustizia UE, sentenza 29 febbraio 1996, C-110/94 "Inzo", ove viene chiarito che salvo nei casi di situazioni fraudolente o abusive, la **qualità di soggetto passivo Iva non può essere revocata con effetto retroattivo**, qualora in considerazione dei risultati delle indagini di mercato svolte preliminarmente **non si decida di passare alla fase operativa e di mettere in liquidazione alla società**, di modo che l'attività economica prevista non viene a generare operazioni imponibili ai fini Iva). Ancora, sempre per il giudice europeo (sentenza 15 gennaio 1998, causa C-37/95 "Ghent Coal Terminal"), la **prospettiva del ribaltamento a valle a mezzo le operazioni imponibili**, quale elemento giustificativo della detrazione Iva a monte, non dev'essere intesa come **presupposto indefettibile del diritto del riporto a nuovo o del rimborso dell'eccedenza dell'Iva**, in quanto per la Corte UE (testualmente): "Il diritto alla detrazione rimane acquisito qualora, a

causa di circostanze estranee alla sua volontà, il soggetto agente non abbia mai fatto uso dei suddetti beni e servizi (sui quali ha operato il diritto della detrazione iva) per realizzare operazioni imponibili”.

Ancora più illuminante fu il **caso spagnolo deciso dalla Corte di giustizia UE con la sentenza 21 marzo 2000** (cause riunite C-110/98 e C-147/98, causa nota come “*caso Gabalfrisa*”).

Il caso sottoposto ai giudici comunitari (e risolto con la sentenza citata) ha riguardato la legittimità della **norma spagnola che impediva il riconoscimento del diritto della detrazione in assenza dell'esecuzione di operazioni imponibili** da parte del soggetto passivo Iva. Più in dettaglio, la norma spagnola (articolo 37, L. 37/1992, istitutiva del sistema Iva spagnolo) subordinava l'esercizio del diritto della detrazione al **soddisfacimento di particolari condizioni** e, in particolare, all'inizio dello **svolgimento abituale delle operazioni imponibili** entro un dato termine. Dichiarando la incompatibilità della norma con il sistema Iva comunitario i Giudici UE hanno osservato: “*Occorre anzitutto osservare che, secondo una costante giurisprudenza, il diritto della detrazione previsto dagli artt. 17 e seguenti della sesta direttiva costituisce parte integrante del meccanismo dell'iva e, in linea di principio, non può essere soggetto a limitazioni ... l'art. 17, osta quindi ad una normativa nazionale che subordina l'esercizio della detrazione iva pagata da un soggetto iva prima dell'inizio dello svolgimento abituale delle operazioni imponibili a talune condizioni e che sanziona il mancato rispetto di tali condizioni con la perdita del diritto alla detrazione ...*”.

Ancora più di recente, la Corte di Giustizia UE, Sez. III, 07/03/2024, n. 341/2022 ha avuto modo di rappresentare:

1. l'articolo 9, § 1, Direttiva 2006/112/CE, deve essere interpretato nel senso che esso **non può condurre a negare la qualità di soggetto passivo Iva al soggetto che**, nel corso di un determinato periodo d'imposta, **effettui operazioni rilevanti ai fini dell'Iva** il cui valore economico **non raggiunge la soglia fissata da una normativa nazionale**, corrispondente ai ricavi che possono ragionevolmente attendersi dalle **attività patrimoniali di cui tale persona dispone**, posto che per determinare la qualità di soggetto passivo rileva “*esclusivamente il fatto che detta persona eserciti effettivamente un'attività economica e ... sfrutti un bene materiale o immateriale per ricavarne introiti aventi carattere di stabilità*”. Nessuna disposizione della Direttiva Iva subordina il diritto della detrazione al requisito che l'importo delle operazioni rilevanti ai fini dell'Iva, effettuate a valle da un soggetto passivo nel corso di un determinato periodo, raggiunga una certa soglia e, anzi, al contrario, il diritto alla detrazione dell'Iva è garantito, **indipendentemente dai risultati delle attività economiche del soggetto passivo interessato**, fatta salva l'ipotesi in cui ricorra una frode o un abuso del diritto.
2. l'articolo 167, Direttiva 2006/112/CE, in unione con i principi di neutralità dell'Iva e di proporzionalità devono essere interpretati nel senso che **essi ostano a una normativa nazionale in forza della quale il soggetto passivo è privato del diritto alla detrazione dell'Iva assolta a monte**, a causa dell'importo, considerato insufficiente, delle operazioni rilevanti ai fini dell'Iva effettuate da tale soggetto passivo a valle.

Alla luce di quanto sopra rappresentato, come peraltro anche evidenziato dalla Corte di Cassazione ([n. 22249/2024](#)), l'[articolo 30, L. 724/1994](#), assolve alla funzione di disincentivare le evasioni. Tuttavia, tale presunzione, si fonda su un criterio, quello di una **soglia di ricavi**, che **è estraneo a quelli raccordabili alla dimostrazione di un'evasione** o di un abuso, poiché prescinde da una valutazione della realtà effettiva delle operazioni rilevanti ai fini Iva ed è ancorata solo al parametro della “*valutazione del volume*” degli affari (§ 39), per cui essa eccede quanto necessario per conseguire l'obiettivo di prevenire le evasioni e gli abusi.

Il diritto della detrazione Iva spetta, quindi, se nel, periodo d'imposta controverso, indipendentemente dal volume delle operazioni, dallo scopo e dai risultati, **l'impresa abbia effettivamente esercitato un'attività economica**, intesa come comprensiva di ogni attività di produzione, commercializzazione o prestazione di servizi, per ricavarne introiti aventi carattere di stabilità e la società medesima abbia impiegato i beni e servizi acquistati per le sue operazioni soggette ad imposta. Quello che rileva è che **le sue operazioni non partecipano di una frode o non integrino**, ai fini unionali, un abuso, inteso anche **come realizzazione di una costruzione artificiosa**.

Per la Cassazione in esame vale, quindi, il principio di diritto “*L'art. 30, L. 794 del 1994, ai fini IVA, va disapplicato, non potendosi far derivare la privazione del diritto di detrazione dall'entità delle operazioni realizzate dalla contribuente ma solo ove la situazione sia riconducibile ad una frode o ad un abuso, alla luce degli stessi principi affermati dalla Corte unionale*”.

Tale principio non viene dalla Corte di cassazione **allargato al comparto delle imposte dirette**, in quanto ricadente, quest'ultimo, sotto la **sola sovranità impositiva nazionale**. Tuttavia, chi scrive ritiene che l'obbligazione tributaria, nel momento in cui trasborda le coordinate che le derivano dalla capacità contributiva ed **incide su un compendio patrimoniale del contribuente tutelato dal diritto rinforzato sulla proprietà** (pur esso di rango costituzionale), anche se determinabile secondo moduli determinativi affrancati dal giudizio del giudice europeo, non **rimanga sprovvisto di tutela comunitaria**.

In ordine al diritto della proprietà, si deve considerare come a livello comunitario la Corte EDU, sentenza 25 giugno 2013, Gall c. Ungheria, ricorso n. 49570/11, abbia statuito che, in connessione con **la tutela della proprietà**, trovi applicazione l'articolo 1, Prot. 1, CEDU, ogni qualvolta **venga a manifestazione nello Stato membro la sproporzione dell'imposizione fiscale propulsiva di forme di confisca della proprietà**. I congegni impositivi sottesi alla disciplina delle società di comodo oltre ad essere privi di qualsiasi intrinseca logicità in ordine al rapporto inferenziale “*obbligazione tributaria – presupposto d'imposta*”, assumono, proprio per la mancanza di riscontro di un autentico fatto economico, la **chiara sembianza di forme di confisca della proprietà**

Si deve anche sottolineare, come i principi dell'ordinamento europeo rilevino pienamente sotto il versante dell'[articolo 117, comma 1, Costituzione](#), il quale testualmente dispone che “*la potestà legislativa è esercitata dallo Stato e dalle Regioni nel rispetto della Costituzione, nonché dei vincoli derivanti dall'Ordinamento comunitario*”. Risulta essere assolutamente consolidata

l'opinione (si cfr F.Gallo, *"I principi di diritto tributario: problemi attuali"*, in Rass. Trib., 2008) per cui l'[articolo 117, Costituzione](#), ha reso i principi generali del diritto comunitario parametri di legittimità (costituzionale) delle norme del diritto interno. La **norma domestica deve essere, in primis, interpretata in via adeguatrice ai principi costituzionali** (secondo il canone elaborato dalla Corte Costituzionale) e, quindi, pure a quelli comunitari, ovvero censurata, **in quanto illegittima per contrasto con i predetti principi**.

La Convenzione europea dei diritti dell'Uomo (nei quali è incluso il diritto della proprietà), per effetto del Trattato di Lisbona ratificato e reso esecutivo con legge 2 agosto 2008, n° 130, ha assunto lo stesso valore giuridico vincolante dei Trattati, divenendo, quindi, vero e proprio principio costituzionale dell'Ordinamento Comunitario.

Per la giurisprudenza della Corte di Giustizia *"la Comunità costituisce un ordinamento giuridico di nuovo genere nel campo del diritto internazionale, nei confronti del quale gli Stati membri hanno rinunciato ai loro poteri sovrani"*. Tale ordinamento, al quale appartengono sia il Trattato di Roma, sia il diritto comunitario derivato, **è indipendente e autonomo rispetto agli ordinamenti giuridici degli Stati membri**, nel senso che non deriva da questi ultimi, pur essendo integrato in essi, e tale autonomia costituisce il fondamento teorico da cui derivano **le due colonne portanti del diritto comunitario: la validità e l'applicabilità diretta delle norme comunitarie** e la loro **prevalenza sul diritto nazionale**.

In dottrina (A. Giovannini) si è sottolineato come la strada più coerente per valutare la conformità del nostro sistema a quello dell'Unione dev'essere ricercata nell'[articolo 3, Costituzione](#), e nella regola del controlimito in esso rinvenibile. Riferirsi all'[articolo 3, Costituzione](#), significa, infatti, assumere come fondante il **paradigma per cui all'identità sostanziale degli interessi individuali da proteggere**, come per quelli collegati all'Iva e alle imposte sui redditi, deve corrispondere identità di strumenti e di tutele. La derivazione comunitaria del tributo (Iva) non è motivo sufficiente per giustificare una diversità di trattamento, giustificabile solo con la diversità degli interessi tutelati. L'[articolo 3](#), scrutinato dal punto di vista della ragionevolezza, va attratto nella **categoria dei contri limiti costituzionali**, per così dire, alla rovescia. Il controlimito è generalmente inteso come barriera, come principio di chiusura all'applicazione diretta nel nostro ordinamento da parte del giudice nazionale dei principi dei trattati (o di loro interpretazioni giurisprudenziali), quando contrastanti con i principi costituzionali nazionali. Il controlimito, più in particolare, è **una norma interna di matrice costituzionale che si oppone a quelle europee**, perché appresta maggiori garanzie individuali di quelle offerte dalle regole e principi comunitari. L'interpretazione della legge nazionale, quindi, passa dal vaglio della Corte Costituzionale, la quale deve dare **prevalenza al controlimito interno rispetto alle regole dell'Unione** se le reputa con esso confliggenti *"per difetto"*, in quanto portatrici di minori tutele. Se tale è il principio d'unione delle leggi europee e delle leggi nazionali il **controlimito deve operare alla rovescia**: poiché la legge nazionale contrasta con la disciplina dell'Unione, per come interpretata dalla Corte di Giustizia, anziché *"chiudere"*, l'[articolo 3, Costituzione](#), deve *"aprire"* al diritto europeo. A fronte di un interesse identico a quello proprio delle imposte armonizzate (Iva), l'[articolo 3, Costituzione](#), consente, per le non armonizzate (imposte sui redditi), di giungere ad una **tutela**

più ampia per il contribuente, dato che la sua limitazione soltanto ad **alcuni settori impositivi contrasta proprio con il principio della ragionevolezza** e con i principi posti a presidio della sua integrità patrimoniale, senz'altro protetti dalla nostra Carta. In questo senso, l'[articolo 3, Costituzione](#), diventa “*valvola di adeguamento*”: in apertura, anziché in chiusura, ed in questo modo trovano piena applicazione anche gli [articoli 24](#) e [97, Costituzione](#), coinvolti proprio per il tramite dell'[articolo 3, Costituzione](#).

Se, quindi, per l'Iva il giudice di Cassazione nella sentenza in esame ha ritenuto che valga il principio di diritto: *“L'art. 30, L. 794 del 1994, ai fini IVA, va disapplicato, non potendosi far derivare la privazione del diritto di detrazione dall'entità delle operazioni realizzate dalla contribuente, ma solo ove la situazione sia riconducibile ad una frode o ad un abuso, alla luce degli stessi principi affermati dalla Corte unionale”*, tale disapplicazione, per il tramite del filtro dei rappresentati principi di diritto comunitario, non possono non valere anche per il comparto delle dirette.

Considerazioni in materia di assetti adeguati, principi ESG e modello 231

di **Federico Paganotto - Unione Giovani Commercialisti ed Esperti Contabili di Vicenza,**
Martina Savegnago

Convegno di aggiornamento

Impatto della sostenibilità per le PMI

Scopri di più

L'[articolo 2086, comma 2, cod. civ.](#), costituisce norma precettiva primaria alla quale l'imprenditore deve conformare la propria attività di gestione.

In ragione di tale disposizione, l'imprenditore ha il dovere di **organizzare la propria attività d'impresa dotandosi di adeguati assetti organizzativi**, amministrativi e contabili volti a garantire la continuità aziendale, prevedendo non solo gli elementi che possano **impattare negativamente sulla continuità stessa** ma predisponendo, altresì, i mezzi **per reagire in modo tempestivo** ed efficace e ripristinare, quindi, la **continuità**.

Gli adeguati assetti possono condurre all'applicazione dei principi ESG e del modello ex D.Lgs. 231/2001, anche nel caso in cui gli stessi non siano imposti dalla legge.

La chiave di lettura dell'adeguatezza degli assetti passa necessariamente per una valutazione dell'efficacia, intesa come **capacità di gestire le risorse in modo ottimale**, ed efficienza, nel senso di garantire che l'impresa raggiunga i suoi obiettivi e possa prevenire **eventuali criticità**; lettura che necessariamente trova integrazione nel dettato dell'[articolo 3, Codice](#), ove al **comma 3** il Legislatore specifica alcuni criteri per definire adeguate le misure e gli assetti in funzione della rilevazione tempestiva della **crisi d'impresa**.

Tuttavia, la lettura della norma rende, altresì, chiara la consapevolezza del Legislatore, derivante dalla **complessità e dinamicità dell'attività d'impresa**, che il principio dell'adeguatezza degli assetti non possa essere delimitato a priori, ma che debba essere **ancorato alla natura e alla dimensione dell'attività d'impresa**; criteri che sono, a tal fine, espressamente dettati dall'[articolo 2086, comma 2, cod. civ.](#)

In tal senso, quindi, si pone una **questione preliminare**: se nell'istituire gli assetti, che necessariamente devono essere realizzati anteriormente all'emersione della crisi, l'imprenditore possa **applicare anche disposizioni di legge cui non sarebbe tenuto**.

La giurisprudenza ha già preso posizione, rilevando come non è *“in sé rilevante la circostanza che la società non sarebbe obbligata alla tenuta delle scritture contabili di magazzino considerato il sospetto dell'inadeguatezza del gestionale utilizzato”* così che *“gli assetti organizzativi e contabili ... non solo non hanno comportato una veritiera rappresentazione delle rimanenze di magazzino nei bilanci predisposti ... ma anche che ... l'inattendibilità si protrae su dati dell'esercizio in corso ...”* (Tribunale Venezia, Sezione Specializzata in materia di imprese, 11 maggio 2022, Est. Boccuni).

Ne consegue che il **contenuto del principio gestorio può prevedere il recepimento di soluzioni normative** cui l'imprenditore non sarebbe obbligato, ma che il **criterio dell'adeguatezza rende, di fatto, obbligatorio**.

Un esempio è dato sia dalla *Corporate Sustainability Reporting Directive* o CSRD (Direttiva 2022/2464) che dalla normativa sulla **responsabilità degli enti ex D.Lgs 231/2001**, le quali, peraltro, come si vedrà risultano tra loro collegate.

Una delle principali novità della CSRD consiste nel fatto che **le informazioni sulla sostenibilità non saranno più relegate a documenti separati**, come i tradizionali bilanci di sostenibilità redatti su base volontaria, ma dovranno essere **integrati nella relazione sulla gestione**, documento che accompagna il bilancio d'esercizio e che costituisce parte integrante degli **obblighi informativi imposti agli amministratori**.

Tale impostazione mira a superare la **distinzione tra performance economico-finanziaria e impatti ESG** e favorisce una gestione aziendale che tenga conto **in modo organico dei fattori di rischio e delle opportunità derivanti dalla sostenibilità**.

Nel contempo, gli amministratori risultano responsabili di quanto indicato nella relazione sulla gestione per le informazioni non veritiere.

Più in particolare, il Legislatore europeo con la CSRD imporrà alle **imprese di grandi dimensioni l'obbligo di integrare le informazioni di sostenibilità nella propria reportistica aziendale**, al fine di garantire una trasparenza completa e accessibile in materia ESG e sulle strategie adottate per la loro gestione: le grandi imprese, anche non quotate, saranno obbligate a includere nella **propria rendicontazione informazioni relative all'impatto ambientale**, sociale e di *governance* della propria attività, qualora superino alcuni parametri.

Pur essendo non obbligate in modo diretto, anche le PMI non quotate, potranno doversi conformare agli obblighi di sostenibilità. È sufficiente pensare, ad esempio, a **società appartenente alla filiera produttiva che richieda certificazioni inerenti alla sostenibilità**, la quale dovrà assoggettarsi agli obblighi di sostenibilità per rimanere parte di detta filiera.

Altro esempio è dato dalla normativa dettata dal Legislatore con il D.Lgs. 231/2001. È noto che tale normativa non è prevista come obbligatoria dal Legislatore. Tuttavia, la ivi richiesta predisposizione dell'organigramma e del funzionigramma, costituiscono la **base stessa della**

creazione di un assetto organizzativo ed amministrativo.

Si aggiunga che il codice etico richiesto dal D.Lgs 231/2001 costituisce punto di congiunzione con la CSRD. Infatti, l'ESRS G1-1 – *Business conduct* – richiede che **l'impresa debba comunicare le proprie iniziative per definire**, sviluppare e promuovere non solo una cultura di impresa, ma anche **politiche relative agli aspetti della condotta dell'impresa stessa**.

Trattasi di circostanza che, anche alla luce degli ulteriori principi ESRS G1 "*Business conduct*", risulta essere assai contigua a quella **espressa dal codice etico di cui al D.Lgs. 231/2001**, il quale si colloca ad un livello più alto del modello organizzativo che ispira.

In definitiva, dalla lettura della normativa ex D.Lgs. 231/2001 emerge che i modelli organizzativi c.d. "*MOG*" altro non sono che **l'applicazione dei principi etici contenuti nel codice etico**.

Detti principi sono sostanzialmente simili a quelli espressi in materia di sostenibilità dal Legislatore comunitario nella direttiva CSRD, la quale a propria volta richiama quali principi i **nuovi standard europei per la rendicontazione societaria di sostenibilità**.

Ne consegue, quindi, che il **principio di adeguatezza degli assetti non potrà ispirarsi semplicemente alla continuità**: dal quadro così delineato pare doversi dedurre che la continuità dovrà essere letta anche alla luce dei principi di sostenibilità.

Con ciò non si intende affermare una conseguente obbligatoria applicazione della **rendicontazione di sostenibilità o del modello 231**: a parere di chi scrive, appare evidente che sia la rendicontazione di sostenibilità che l'adozione del modello 231 debbano costituire **elementi di valutazione ai fini dell'istituzione di adeguati assetti**, anche nel caso in cui i parametri per l'obbligatoria adozione degli stessi non siano nel caso specifico presenti.

PROFESSIONISTI

Intelligenza artificiale e studi professionali: una nuova eradi **Andrea De Donato** – Consulente di BDM Associati SRL

L'**intelligenza artificiale** sta trasformando gli studi professionali, introducendo strumenti capaci di aumentare l'efficienza e allo stesso tempo migliorare la qualità del servizio erogato ai clienti.

Per i **commercialisti** e i **consulenti del lavoro** significa poter ridurre il tempo speso in attività ripetitive e dedicarsi a servizi di consulenza più strategici e personalizzati.

Grazie all'uso di tecnologie avanzate, è possibile gestire grandi volumi di dati con maggiore precisione, anticipare le esigenze dei clienti e offrire soluzioni più mirate.

Questa evoluzione non riguarda solo le grandi aziende, ma sta diventando accessibile anche agli studi di piccole e medie dimensioni. I *software* di nuova generazione sono progettati per essere intuitivi e integrabili con i sistemi già in uso, rendendo la transizione verso l'automazione più semplice di quanto si possa immaginare.

Automazione dei processi negli studi professionali

L'**automazione** sta rivoluzionando il modo in cui vengono svolte molte attività all'interno degli studi professionali. I *software* più innovativi consentono di gestire in modo rapido e sicuro la registrazione delle fatture, l'analisi di bilancio e il controllo della conformità fiscale. Questi strumenti non solo riducono il rischio di errori, ma permettono anche di velocizzare i processi, rendendo il lavoro più fluido e meno soggetto a imprevisti.

L'**analisi dei dati** è un altro aspetto fondamentale: l'intelligenza artificiale è in grado di elaborare enormi quantità di informazioni in tempi molto ridotti, individuando tendenze e criticità che altrimenti potrebbero sfuggire. Questo offre ai professionisti un supporto prezioso nelle decisioni strategiche, migliorando la capacità di previsione e la pianificazione finanziaria.

L'automazione consente anche di migliorare la **gestione del tempo** all'interno dello studio.

Alcuni strumenti basati sull'IA possono programmare automaticamente appuntamenti, organizzare le attività e inviare promemoria ai clienti, evitando dimenticanze e ottimizzando la comunicazione.

Strumenti IA per consulenti del lavoro

Per i **consulenti del lavoro**, l'intelligenza artificiale offre un supporto concreto nella gestione delle risorse umane e nella consulenza aziendale. Le piattaforme avanzate permettono di monitorare le prestazioni dei dipendenti, pianificare percorsi di formazione su misura e gestire le pratiche contrattuali in modo più rapido e preciso.

Nel settore del **recruiting**, gli algoritmi di selezione automatica analizzano i curriculum e identificano i candidati migliori per una posizione, ottimizzando i tempi di assunzione e migliorando la qualità delle risorse umane inserite in azienda. Inoltre, chatbot intelligenti e assistenti virtuali semplificano la comunicazione con i dipendenti, fornendo risposte immediate a domande su ferie, buste paga e normative.

Le piattaforme gestionali più avanzate integrano già funzionalità di intelligenza artificiale per automatizzare molti aspetti della consulenza del lavoro. Infatti, i principali *software* gestionali attualmente in commercio hanno già implementato moduli specifici per semplificare la gestione delle buste paga e garantire la conformità alle normative, riducendo il rischio di errori e velocizzando le operazioni quotidiane.

Altro aspetto rilevante riguarda, come accennato, la **conformità alla normativa**. L'IA può monitorare automaticamente le modifiche legislative e segnalare ai consulenti eventuali aggiornamenti, evitando così il rischio di sanzioni e migliorando l'adeguamento alle nuove disposizioni di legge.

Strumenti IA per commercialisti

Anche il settore della **contabilità e fiscalità** sta beneficiando enormemente delle innovazioni introdotte dall'intelligenza artificiale. I **sistemi di riconoscimento ottico dei caratteri (OCR)** digitalizzano rapidamente documenti come bilanci e dichiarazioni fiscali, rendendo l'accesso ai dati più immediato e riducendo il tempo necessario per l'elaborazione delle informazioni.

Gli **algoritmi predittivi** aiutano a identificare possibili rischi finanziari e anomalie nei flussi di cassa, consentendo ai commercialisti di fornire ai clienti un supporto più accurato e tempestivo.

Le piattaforme di **automazione**, invece, semplificano la gestione delle dichiarazioni fiscali e la

rendicontazione finanziaria, migliorando la *compliance* normativa e riducendo il margine di errore.

Anche in questo caso, i principali *software* gestionali utilizzati dagli studi di commercialisti stanno già integrando moduli basati sull'IA per rendere la contabilità più efficiente. Grazie a queste innovazioni, è possibile automatizzare la riconciliazione bancaria, gestire con maggiore precisione la fatturazione elettronica e migliorare la reportistica, fornendo ai clienti analisi più dettagliate e personalizzate.

Un'altra funzione interessante riguarda la **previsione finanziaria**. Alcuni *software* avanzati analizzano i dati contabili e forniscono suggerimenti su come ottimizzare la gestione delle risorse aziendali, evidenziando opportunità di investimento o aree di rischio.

L'intelligenza artificiale non è più una prospettiva futura, ma una realtà che sta già trasformando gli studi professionali. Per commercialisti e consulenti del lavoro, adottare queste tecnologie significa non solo migliorare l'efficienza e la qualità dei servizi, ma anche acquisire un vantaggio competitivo fondamentale in un mercato in continua evoluzione.

Investire in strumenti basati sull'IA consente di offrire una consulenza più mirata, ridurre il rischio di errori e ottimizzare il tempo di lavoro. La **digitalizzazione** degli studi professionali è un passo inevitabile, e chi saprà sfruttare al meglio queste opportunità sarà in grado di offrire un valore aggiunto sempre maggiore ai propri clienti.