

Publicazione trimestrale  
Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in a.p. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB (VARESE)  
ISSN 0485-2281  
Anno LXXIV

N. 2 - Aprile-Giugno 2023



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

# RIVISTA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

*Rivista pubblicata con il patrocinio del  
Consiglio Nazionale dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili  
Accreditata presso l'Accademia Italiana di Economia Aziendale*

 **GIUFFRÈ**  
GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE

## COMITATO DIRETTIVO

GIUSEPPE BERNONI - ANTONIO CANU - MARCELLA CARADONNA - SERGIO CAMELLA - ERNESTO FRANCO CARELLA - MICHELE CASINI - VITTORIO CODA LINO DE VECCHI - SERGIO GALIMBERTI - ALBERTO GIUSSANI - LUIGI GUATRI MICHAELA MARCARINI - MASSIMO MIANI - GIOVANNI NAPODANO - ANTONIO ORTOLANI - UGO POLLICE - ANGELO PROVASOLI - ALESSANDRO SAVORANA GIOVANNI SIANO - ALESSANDRO SOLIDORO - AMIR SONGHORIAN - GIANBATTISTA STOPPANI - TULLIO TURRI - ROBERTA ZORLONI

## COMITATO SCIENTIFICO

PAOLO ANDREI - LUIGI BORRÈ - GIORGIO BRUNETTI - FABIO BUTTIGNON SILVANO CORBELLA - FRANCO DALLA SEGA - MARA FACCIO - GIOVANNI MARIA GAREGNANI - GIORGIO GOTTI - PIETRO MAZZOLA - FRANCESCO PODDIGHE LUCIO POTITO - LORENZO POZZA - MARCO REBOA - UGO SOSTERO - MARCO TROMBETTA - GABRIELE VILLA

## REDAZIONE

**DOTTRINA:** GIOVANNI MARIA GAREGNANI (COORDINATORE)

**ATTUALITÀ E PRATICA PROFESSIONALE:** MASSIMILIANO NOVA (COORDINATORE):

- PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI E INTERNAZIONALI: MICHELE CASÒ - MASSIMILIANO SEMPRINI

- PRINCIPI DI VALUTAZIONE AZIENDALE: ANDREA AMADUZZI - GIOVANNI LIBERATORE

- CORPORATE GOVERNANCE: ROSALBA CASIRAGHI - NICOLÒ ZANGHI

- ALTRI TEMI IN MATERIA ECONOMICO-AZIENDALE: MASSIMILIANO NOVA

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO COMMERCIALE: MARIO NOTARI - MARCO VENTORUZZO

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA CONCORSUALE: ALESSANDRO SOLIDORO

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO PENALE D'IMPRESA: ENRICO BASILE - LUCA TROYER

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA TRIBUTARIA: FRANCESCO TUNDO - GIUSEPPE ZIZZO

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO EUROPEO E INTERNAZIONALE: GIUSEPPE MARINO

**ALTRI TEMI D'INTERESSE PER LA PROFESSIONE:**

- ANDAMENTO CONGIUNTURALE: ALBERTO FADELLI

- SEGNALAZIONI BIBLIOGRAFICHE: ELENA FORNARA

## SEGRETERIA DI REDAZIONE

VALENTINA CORTELLAZZI - STEFANO PASETTO

## DIREZIONE

MARCO REBOA (direttore responsabile) - GIOVANNI MARIA GAREGNANI (direttore scientifico)

MASSIMILIANO NOVA (co-editor responsabile di Attualità e Pratica Professionale)

MICHELE CASÒ (co-editor) - SILVANO CORBELLA (co-editor)

GIULIANO IANNOTTA (co-editor) - ANGELO RUSSO (co-editor)

## OBIETTIVI EDITORIALI

La sezione "dottrina" della Rivista ospita contributi originali, afferenti all'attività professionale del commercialista, in tema di economia aziendale, *corporate governance*, *financial e managerial accounting*, *auditing* e controllo interno, concernenti sia il settore privato che il settore pubblico.

I contributi, selezionati in base ad una procedura di doppio referaggio anonimo, devono prevedere dapprima un chiaro inquadramento del tema ed il conseguente obiettivo del lavoro, per poi esplicitare la metodologia di indagine, le ipotesi di lavoro, le conclusioni raggiunte sul punto da precedenti lavori di dottrina; a chiudere, l'esposizione dei risultati ottenuti e le conclusioni.

I contributi possono essere basati sia su ricerche empiriche, sia su indagini condotte con taglio prevalentemente deduttivo; in entrambi i casi, devono essere chiaramente esplicitati gli elementi di novità o di avanzamento delle conoscenze cui il lavoro consente di pervenire.

La sezione "attualità e pratica professionale" ospita invece contributi dal taglio operativo relativi a temi comunque di interesse professionale, riguardanti sia le aree tematiche che afferiscono alla sezione "dottrina" sia alle aree dell'attualità e della giurisprudenza in tema di diritto civile, commerciale, fallimentare, penale commerciale, tributario, comunitario e internazionale. I contributi sono selezionati dai redattori.

---

**DIREZIONE E REDAZIONE:** Corso Europa, 11 - 20122 Milano - e-mail: redazione-rdc@odcec.mi.it.

**AMMINISTRAZIONE:** casa editrice Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A.,

via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano - tel. 02/38.089.1 - fax 02/38089432

**Internet:** <http://www.giuffre.it> - e-mail: [vendite@giuffrefl.it](mailto:vendite@giuffrefl.it)

**PUBBLICITÀ:** casa editrice Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A.,

Servizio Pubblicità - via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano - tel. 02/38.089.335 - fax 02/38089426

e-mail: [periodici@giuffrefl.it](mailto:periodici@giuffrefl.it)

---

# RIVISTA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

PUBBLICATA A CURA DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI MILANO

---

## SOMMARIO

Pag.

### Attualità e pratica professionale

#### PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI E INTERNAZIONALI

« *IFRS 17: aspetti principali della “rivoluzione” dei bilanci assicurativi* » (di STEFANIA SALA) ..... 209

« *La sistematicità degli ammortamenti nel bilancio di esercizio, tra prassi contabile e deroghe del legislatore* » (di ALESSANDRO SAVOIA) ..... 229

« *OIC 34 Ricavi: il nuovo principio contabile per la rilevazione dei ricavi in vigore dal 1<sup>a</sup> gennaio 2024* » (di MASSIMILIANO SEMPRINI e FABIOLA SAIA) ..... 245

#### PRINCIPI DI VALUTAZIONE AZIENDALE

« *Valutazione di imprese complesse in contesti complessi. Approfondimenti sui modelli di business e sui contesti competitivi. Riflessi sui modelli e sugli strumenti di valutazione* » (di EUGENIO COMUZZI) ..... 265

#### CORPORATE GOVERNANCE

« *L'adeguatezza degli assetti aziendali alla luce del Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza* » (di LORENZO NOSELLOTTI e LUIGI TOLOMEI) ..... 283

*Attualità in tema di: Quaderno Consob su Tokenizzazione di azioni e azioni token – Richiamo Consob sulla vigilanza sul governo societario e sulle operazioni con parti correlate – Orientamento Consob su OPA e maggiorazione del diritto di voto – Rapporto Consob sulla corporate governance delle società quotate – Working paper di Banca d'Italia sulle “politiche dei dividendi” delle banche europee – D.L. 5 dicembre 2022, n. 187, avente a oggetto “Misure urgenti a tutela dell'interesse nazionale nei settori produttivi strategici” – Proroga delle assemblee “a distanza” e sospensione degli obblighi di ricapitalizzazione per perdite – Documento di ricerca Assirevi con le linee guida per la predisposizione da parte della società di revisione della propria relazione sui bilanci di sostenibilità – Circolare Assonime sulla nuova disciplina Whistleblowing.* ..... 299

## GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO COMMERCIALE

*Massime in tema di: Onere del giudice di estendere il suo esame alla ratifica del verbale di assemblea per verificare se sia stata eliminata la precedente causa di invalidità e se tale deliberazione sia stata adottata in conformità alla legge e allo statuto – L'azione pauliana di cui agli artt. 2901 ss c.c. non può essere esercitata nei confronti di atti endosocietari posti in essere da società di capitali rappresentati da delibere modificative dello statuto – Supersocietà di fatto e sua distinzione dalla holding di fatto – Natura, commerciale o agricola, di un'impresa agrituristica: requisiti – Irrilevanza della protrazione di fatto dell'esercizio dell'attività del consorzio con attività esterna cancellato dal registro delle imprese – Non applicabilità dell'art. 2043 c.c. alla responsabilità degli amministratori per il compimento di nuove operazioni in caso di società sciolta – Capacità di una società di persone inattiva, ma ancora iscritta nel registro delle imprese di compiere tutti gli atti che la riguardano – Condizioni affinché il contratto concluso in conflitto di interessi integri l'illecito di cui all'art. 2476 c.c. – Trasformazione in società di capitali successiva alla prestazione della garanzia fideiussoria: esclusione dell'automatica determinazione del peggioramento delle condizioni patrimoniali della società debitrice – Azione di responsabilità ex art. 2497 c.c. verso enti che esercitano attività di direzione e coordinamento di altre società.....* 305

## GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA CONCURSUALE

« *Gestione ad opera del curatore della bonifica dei terreni inquinati e dei rifiuti speciali, onere che ricade sul curatore e costi che gravano sulla massa, alla luce della sentenza n. 3077/2023 Cassazione Civile Sezioni Unite e della sentenza n. 3/2021 Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato* ». Nota alla sentenza delle Sezioni Unite Civili della Corte di Cassazione, del 1° febbraio 2023, n. 3077 (di GIORGIA VIGNA TAGLIANTI) ..... 332

*Massime in tema di: Fallimento – Istanza di fallimento disciplinata dalla legge fallimentare – Successiva domanda di regolazione della crisi – Disciplina applicabile – Tempus regit actum; Concordato Minore – Debiti promiscui – Unica procedura – Ammissibilità; Fallimento – Requisiti – Piccolo Imprenditore – Irrilevanza; Natura della composizione negoziata della crisi; Fallimento – Opposizione allo stato passivo ex D.Lgs 169/2007 – Impugnazione incidentale – Inammissibilità; Fallimento – Scioglimento contratti pendenti – Indebito oggettivo – Tassa di registro atti giudiziari – Misura fissa; Composizione negoziata della crisi – Misure protettive e cautelari – Segnalazioni alla centrale rischi.....* 339

## GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO PENALE D'IMPRESA

« *"Tregua fiscale" o rinnovo alle "calende greche": la nuova causa di non punibilità "transitoria" relativa ai reati di omesso versamento e i reverberi sulla disciplina della crisi d'impresa* » (di LUCA TROYER e MELISSA TETTAMANTI). 343

<i>Massime in tema di: Lavoro – Prevenzione infortuni – Destinatari delle norme – Strutture aziendali complesse – Responsabilità penale – Delega di funzioni e delega gestoria – Differenze – Fattispecie; Persona giuridica – Società – In genere – Disciplina della responsabilità degli enti ex lege n. 231 del 2001 – Sospensione del procedimento con messa alla prova – Applicabilità – Esclusione; Reati tributari – sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte – Sequestro – Confisca – Individuazione del profitto confiscabile – Casistica; Reato fallimentari – Bancarotta per operazioni dolose – Sistemático inadempimento delle obbligazioni fiscali e previdenziali – Casistica. ....</i>	368
--	-----

## GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA TRIBUTARIA

<i>« Il giudizio di inerenza tra fatto e diritto ». (di GIUSEPPE ZIZZO) .....</i>	371
---	-----

## GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO EUROPEO E INTERNAZIONALE

<i>« La Suprema Corte neerlandese si pronuncia sull'applicabilità dell'articolo 10 della Convenzione Paesi Bassi-Germania: l'imponibilità dei redditi da lavoro dipendente tra Stato di residenza e quello della fonte ». Nota alla sentenza della Suprema Corte dei Paesi Bassi, Case n. 21   00747 (di ANDREA MONACI) .....</i>	375
---	-----

*Massime della Corte di Giustizia dell'Unione Europea tema di:*

*IVA: Rinvio pregiudiziale – Fiscalità – Imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Articoli 14, 15 e 24 – Punti per la ricarica di veicoli elettrici – Messa a disposizione dell'apparecchiatura destinata alla ricarica di veicoli elettrici, fornitura dell'energia elettrica necessaria nonché fornitura di assistenza tecnica e di servizi informatici – Qualificazione come “cessioni di beni” o come “prestazione di servizi”; Rinvio pregiudiziale – Fiscalità – Imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Articolo 2, paragrafo 1, lettera c) – Prestazioni di servizi effettuate a titolo oneroso – Articolo 9, paragrafo 1 – Nozioni di “soggetto passivo” e di “attività economica” – Comune che gestisce la bonifica dall'amianto a titolo gratuito per i suoi residenti, proprietari di immobili, a richiesta degli stessi – Rimborso al comune mediante una sovvenzione del voivodato competente per un importo compreso tra il 40% e il 100% delle spese – Articolo 13, paragrafo 1 – Non assoggettamento dei comuni per le attività od operazioni che esercitano in quanto pubbliche autorità; Rinvio pregiudiziale – Fiscalità – Imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Articolo 2, paragrafo 1, lettere a) e c) – Cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate a titolo oneroso – Articolo 9, paragrafo 1 – Nozioni di “soggetto passivo” e di “attività economica” – Comune che gestisce lo sviluppo delle energie rinnovabili nel suo territorio a favore dei suoi residenti, proprietari di un bene immobile, che hanno manifestato l'intenzione di dotarsi di impianti di energie rinnovabili – Contributo da parte loro pari al 25% dei costi sovvenzionabili, senza poter superare il valore massimo concordato tra il comune e il proprietario interessato – Rimborso del comune mediante una sovvenzione*

<i>del voivodato competente pari al 75% dei costi sovvenzionabili – Articolo 13, paragrafo 1 – Assenza di assoggettamento dei comuni per le attività o le operazioni svolte in veste di autorità pubblica; Rinvio pregiudiziale – Sistema comune di imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Articolo 12, paragrafi 1 e 2 – Cessione, effettuata anteriormente alla prima occupazione, di un fabbricato o di una frazione di fabbricato e del suolo pertinente – Assenza di disposizioni di diritto interno che prevedano le modalità di applicazione del criterio legato alla prima occupazione – Articolo 135, paragrafo 1, lettera j) – Esenzioni – Cessione, dopo la trasformazione, di un fabbricato che è stato occupato per la prima volta anteriormente alla trasformazione – Dottrina amministrativa nazionale che assimila i fabbricati che hanno subito modifiche importanti a fabbricati nuovi; Rinvio pregiudiziale – Sistema comune d'imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Esenzione dall'IVA – Articolo 135, paragrafo 1, lettera a) – Esenzione delle operazioni di assicurazione e di riassicurazione – Articolo 136, lettera a) – Esenzione delle cessioni di beni destinati esclusivamente ad un'attività esente – Nozione di "operazioni di assicurazione" – Rivendita di relitti di autoveicoli incidentati acquistati presso gli assicurati – Principio di neutralità fiscale; Rinvio pregiudiziale – Sistema comune d'imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Articolo 138, paragrafo 1 – Esenzioni connesse alle operazioni intracomunitarie – Cessioni di beni – Principi di neutralità fiscale, di efficacia e di proporzionalità – Soddisfacimento dei requisiti sostanziali – Termine di presentazione delle prove; Rinvio pregiudiziale – Potere di esecuzione del Consiglio dell'Unione europea – Articolo 291, paragrafo 2, TFUE – Sistema comune di imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Articoli 28 e 397 – Soggetto passivo che agisce in nome proprio ma per conto terzi – Fornitore di servizi tramite mezzi elettronici – Regolamento di esecuzione (UE) n. 282/2011 – Articolo 9-bis – Presunzione – Validità; Rinvio pregiudiziale – Sistema comune d'imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Costruzione di un complesso immobiliare da parte di un'associazione senza personalità giuridica – Contratto di associazione – Vendita degli appartamenti di detto complesso immobiliare da parte di taluni associati – Determinazione del soggetto passivo debitore dell'imposta – Principio della neutralità fiscale – Diritto alla detrazione dell'IVA; Rinvio pregiudiziale – Fiscalità – Imposta sul valore aggiunto (IVA) – Direttiva 2006/112/CE – Articolo 90 – Base imponibile – Riduzione – Assicuratore che versa un indennizzo agli assicurati per crediti non pagati, comprendente l'IVA – Normativa nazionale che rifiuta a tale assicuratore, in quanto successore giuridico, la riduzione della base imponibile – Principio di neutralità fiscale – Principio di effettività. ....</i>	379
<i>Accise: Rinvio pregiudiziale – Accise – Direttiva 2008/118/CE – Articolo 16, paragrafo 1 – Autorizzazione ad operare a titolo di deposito fiscale di prodotti soggetti ad accisa – Provvedimenti di sospensione in successione – Natura penale – Articoli 48 e 50 della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea – Principio della presunzione d'innocenza – Principio del ne bis in idem – Proporzionalità. ....</i>	381

*Tassazione prodotti energetici: Rinvio pregiudiziale – Tassazione dei prodotti energetici e dell'elettricità – Direttiva 2003/96/CE – Articolo 14, paragrafo 1, lettera a) – Articolo 21, paragrafo 3, seconda e terza frase – Elettricità utilizzata per produrre elettricità e per mantenere la capacità di produrre elettricità – Esenzione – Portata – Coltivazioni minerarie a cielo aperto – Elettricità utilizzata per il funzionamento degli impianti di stoccaggio di combustibile e dei mezzi di trasporto.....* 383

*Imposizioni interne: Rinvio pregiudiziale – Imposizioni interne – Articolo 110 TFUE – Autoveicoli – Tassa sugli autoveicoli – Veicoli d'occasione importati dagli altri Stati membri – Veicoli d'occasione esportati verso altri Stati membri – Rimborso all'esportazione di detta tassa – Limitazione di tale rimborso ai veicoli messi in circolazione meno di dieci anni prima. ....* 386

*Attualità in tema di:*

*Consiglio “Economia e finanza” (ECOFIN) – Decisione n. 6375/23 – Quattro nuovi Stati fanno ingresso nella blacklist UE, tra cui la Federazione russa. .* 388

*Ministero dell'economia e delle finanze dello Stato italiano e Dipartimento federale delle finanze della Confederazione svizzera – Comunicato stampa del Dipartimento federale delle finanze della Confederazione svizzera – Significative evoluzioni su una possibile uscita della Confederazione svizzera dalla blacklist nazionale. ....* 389

## **Altri temi di interesse per la professione**

### **ANDAMENTO CONGIUNTURALE**

*L'economia statunitense è rimasta solida nel primo trimestre del 2023, ma la crescita del PIL è stata solo dell'1,3% (annualizzata). E, del resto, l'aumento dei costi di finanziamento gravava già sui costi aziendali e, sul fronte dell'inflazione statunitense, sebbene siano stati compiuti progressi, il parametro continua a rimanere persistente tanto che le prospettive di quest'anno vengono aumentate al 4,3%. Non è un caso che la Fed ha alzato il tasso di riferimento al 5-5,25% e, secondo le attuali previsioni, si potrebbe avere un ulteriore aumento di tasso probabilmente a luglio prima di stabilizzarsi per il resto dell'anno.*

*L'Eurozona, per parte sua, ha superato la crisi energetica in gran parte indenne, aumentando leggermente il proprio PIL dello 0,3% nel primo trimestre del 2023 e sfuggendo così a una recessione tecnica. In questo ambito, la debole fiducia dei consumatori dovrebbe essere compensata dall'occupazione record e dall'aumento dei salari, mentre la produzione industriale:*

*— se, da un lato, potrebbe risentire dei tassi più elevati (la BCE per frenare l'inflazione (core) potrebbe aumentare i tassi ufficiali di altri 25 punti base per tre volte, portando il tasso sui depositi al 4%);*

*— dall'altro, potrebbe ricevere slancio dal miglioramento delle catene di approvvigionamento e dalla ripresa della Cina.*



*È quindi possibile mantenere la crescita del PIL dello 0,8% per il 2023 mentre nel medio termine, con il portafoglio ordini in esaurimento e l'acquisizione di nuovi ordini in rallentamento, ci si attende una crescita del PIL più contenuta. L'approvvigionamento energetico rimane un tema, aumentando il rischio di nuovi picchi dei prezzi. Il lento calo dell'inflazione invece indica una capacità produttiva ridotta. In ordine all'inflazione europea, nonostante l'attività posta in essere dalla BCE, pare improbabile riuscire a ricondurla al 2% nel 2024, mentre più probabile appare che si attesti al 2,5%.*

*Spostando infine lo sguardo sull'Asia, in Cina, la crescita del PIL su base annua nel primo trimestre 2023 si è attestata al 4,5% e la crescita dovrebbe continuare, anche se in modo irregolare, e guadagnare ampiezza nel secondo semestre di quest'anno, per poi perdere slancio nel 2024 alla luce delle questioni irrisolte relativamente ad esempio all'approvvigionamento energetico, al settore immobiliare strutturalmente indebolito e all'aumento del debito pubblico). Il trend del Giappone risulta anch'esso positivo alla luce della ripresa della domanda interna e la vicinanza alla Cina dovrebbe favorire il mantenimento del medesimo con un'inflazione che nel 2024 dovrebbe raggiungere l'obiettivo del 2% prefissato dalla Banca Centrale del Giappone . . . .* 391

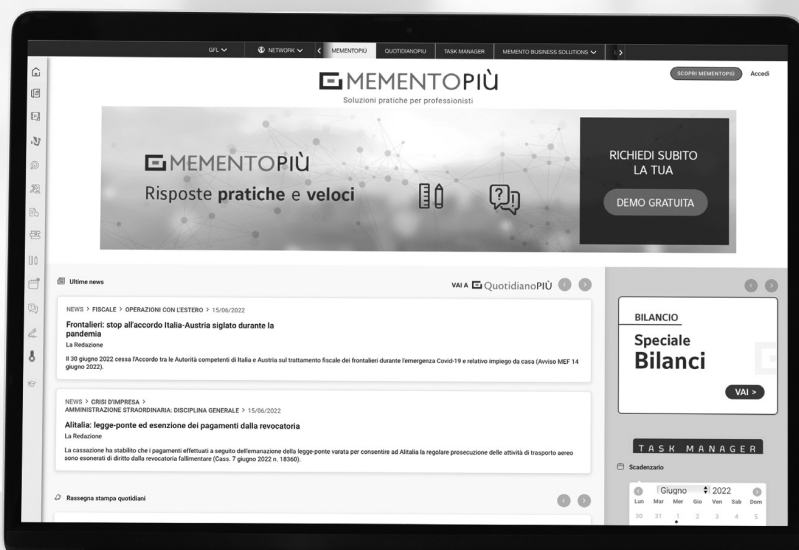
## SEGNALAZIONI BIBLIOGRAFICHE

<i>Contabilità e bilanci</i> . . . . .	401
<i>Diritto commerciale</i> . . . . .	402
<i>Diritto tributario</i> . . . . .	404
<i>Finanza aziendale</i> . . . . .	406
<i>Valutazione d'azienda</i> . . . . .	406



# MEMENTOPIÙ






La risposta alle tue domande  
in materia di lavoro, fisco e contabilità



Per maggiori informazioni  
[mementopiu.it](https://mementopiu.it)



GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE

segui su     



## IUS - Societario

La materia IUS che si occupa di tutte le fasi della vita delle società, dalla costituzione allo scioglimento, con riferimento sia a società quotate e bancarie, che a PMI e start up innovative. Particolare attenzione è riservata al funzionamento degli organi sociali (ruolo e responsabilità di soci, amministratori e sindaci) e al capitale sociale. La materia integra aggiornamenti, approfondimenti, codici e formulari commentati, strumenti calcolo e risposte a quesiti.

Il comitato scientifico guidato da Angelo Mambriani, Giuseppe Rescoi, Salvatore Sanzo, Alessandro Solidoro e Umberto Tombari, con il supporto delle redazioni scientifiche locali, garantisce la qualità dei contenuti pubblicati, con aggiornamenti e approfondimenti quotidiani.

**Scommettiamo che ti innamorir?**

 **IUS**

[ius.giuffrefl.it](http://ius.giuffrefl.it)



## **PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI E INTERNAZIONALI**

### **IFRS 17: ASPETTI PRINCIPALI DELLA “RIVOLUZIONE” DEI BILANCI ASSICURATIVI**

di STEFANIA SALA

#### **1. Premessa.**

La Commissione Europea ha omologato, con il Regolamento (UE) n. 2021/2036 del 19 novembre 2021, il principio contabile IFRS 17 *Contratti assicurativi*, nella versione pubblicata dall’International Accounting Standards Board (“IASB<sup>®</sup> Board”) il 18 maggio 2017 e successivamente modificata il 25 giugno 2020. L’IFRS 17, che sostituisce il principio IFRS 4 *Contratti assicurativi*, è entrato in vigore con i bilanci degli esercizi che hanno inizio a partire dal 1° gennaio 2023. È stata consentita l’applicazione anticipata alle entità che già applicavano l’IFRS 9 *Strumenti finanziari* o che iniziano ad applicare tale principio dalla data di prima applicazione dell’IFRS 17. Per maggiori dettagli sulle modalità di prima applicazione dell’IFRS 17 si rinvia al paragrafo 8.

Il nuovo principio IFRS 17 introduce elementi di notevole dettaglio e complessità in aggiunta a cambiamenti sostanziali nella valutazione dei contratti assicurativi, interessando profondamente il mercato assicurativo. Il nuovo principio rappresenta un cambiamento radicale rispetto all’IFRS 4, ormai non più applicabile, che si fondava su un limitato set di linee guida di alto livello relative alla rilevazione, valutazione e presentazione dei contratti assicurativi, rimandando nella sostanza ai criteri di contabilizzazione previsti dai principi contabili nazionali.

L’applicazione dell’IFRS 17 dovrebbe consentire una maggiore comparabilità dei bilanci delle entità che detengono contratti assicurativi e garantire, inoltre, la possibilità di confrontare le modalità di rilevazione delle attività di investimento delle Compagnie di assicurazione con quelle di altri operatori, in quanto comporta anche l’applicazione del principio contabile internazionale

IFRS 9 *Strumenti finanziari* per il quale, invece, era possibile avvalersi di un regime di esenzione.

Tra le principali novità introdotte dal nuovo principio si segnalano, nello specifico:

- valutazione delle riserve tecniche a valori correnti;
- trasformazione della stima del profitto atteso dei contratti assicurativi in una grandezza avente riconoscimento contabile; l'IFRS 17 introduce il concetto di profitto atteso dei contratti assicurativi che deve essere riconosciuto nel prospetto dell'utile/(perdita) dell'esercizio lungo la vita del contratto;
- introduzione del concetto di “portafoglio di contratti assicurativi” a sua volta suddiviso in “gruppi di contratti assicurativi”;
- nuova rappresentazione nel prospetto dell'utile/(perdita) dell'esercizio significativamente differente rispetto al passato e più allineata a una logica “per margini”.

Tali modifiche rappresentano un importante cambiamento nei criteri contabili attualmente utilizzati dai gruppi assicurativi e riassicurativi presenti in Europa, con conseguenze rilevanti sui bilanci, sui processi a presidio della misurazione e del controllo dei dati contabili storici e prospettici, sulle competenze delle risorse coinvolte nei processi amministrativo-contabili, sulle modalità di comunicazione dei risultati ai mercati finanziari e soprattutto sugli indicatori chiave nell'analisi dei bilanci dei gruppi assicurativi e riassicurativi.

L'introduzione e l'adozione di un nuovo principio contabile porta con sé numerose complessità e prevede due momenti chiave: la data di transizione (“transition date”) e la data di applicazione iniziale (“effective date”). L'effective date è la data ufficiale di entrata in vigore del principio contabile. A partire da tale data le Compagnie dovranno utilizzare le nuove metriche per la classificazione, misurazione e contabilizzazione dei contratti assicurativi; nel caso dell'IFRS 17, salvo il caso di applicazione anticipata, la data di applicazione iniziale obbligatoria coinciderà con il 1 gennaio 2023, per le Compagnie con esercizio coincidente con l'anno solare.

La transition date coincide con la data di inizio dell'esercizio immediatamente precedente alla data di applicazione di iniziale; pertanto, sempre nel caso di Compagnie con esercizio coincidente con l'anno solare, coinciderà con il 1 gennaio 2022.

Pertanto, nel caso di esercizio coincidente con l'anno solare, le Compagnie dovranno redigere una prima situazione patrimoniale di “First Time Adoption” al 1° gennaio 2022 (sui dati al 31 dicembre 2021) ed una situazione contabile completa con i dati riferiti al 31 dicembre 2022, necessaria per rappresentare i dati comparativi del bilancio dell'esercizio con chiusura al 31 dicembre 2023, in conformità al nuovo principio IFRS 17. Così facendo si esplica la vera e propria fase di transition che consentirà la comparabilità con la prima situazione contabile al 31 dicembre 2023 redatta secondo le nuove

metodologie. Naturalmente, con riferimento al bilancio al 31 dicembre 2022, la società continuerà ad applicare le metriche previste dall'IFRS 4.

Il presente articolo non ha l'ambizione di indirizzare tutti gli aspetti e le complessità che possono scaturire dall'adozione del nuovo principio, ma si propone di elencare i principali aspetti trattati dallo stesso, per fornire al lettore di bilancio gli strumenti utili per poter approcciare la delicata fase di analisi del bilancio di gruppi assicurativi o riassicurativi.

## 2. Obiettivo e ambito di applicazione dell'IFRS 17.

L'IFRS 17 definisce i principi per la rilevazione, la valutazione, la presentazione e l'informativa di bilancio in relazione ai contratti assicurativi e si pone come obiettivo quello di garantire che le entità forniscano informazioni pertinenti per far comprendere agli utilizzatori del bilancio gli effetti dei contratti assicurativi sulla situazione patrimoniale-finanziaria, sul risultato economico e sui flussi finanziari dell'entità.

Un contratto assicurativo è definito come un “*contratto in base al quale una delle parti (l'emittente) accetta un rischio assicurativo significativo da un'altra parte (l'assicurato) concordando di indennizzare l'assicurato nel caso in cui lo stesso subisca danni conseguenti a uno specifico evento futuro incerto (l'evento assicurato)*”. [IFRS 17.A]

In un contratto assicurativo, l'evento assicurato è un evento futuro incerto che potrebbe avere un impatto negativo sull'assicurato e il relativo rischio, detto rischio assicurativo, è trasferito dall'assicurato all'emittente dello stesso contratto assicurativo.

Il rischio assicurativo è diverso dal rischio finanziario. Un contratto non è assicurativo se lo stesso espone l'emittente al solo rischio finanziario ma non a un rischio assicurativo significativo. Al contrario, i contratti che espongono l'emittente a un rischio finanziario e a un rischio assicurativo significativo sono contratti assicurativi <sup>(1)</sup>.

Circa il concetto di significatività, il rischio assicurativo è significativo solo se esiste uno scenario che ha sostanza economica in cui, sulla base del valore attuale, esiste la possibilità che un emittente possa subire un danno causato dall'evento assicurato e corrispondere importi aggiuntivi significativi rispetto a quanto sarebbe stato corrisposto se l'evento assicurato non si fosse verificato.

L'ambito di applicazione dell'IFRS 17 è simile all'IFRS 4, ovvero si applica a tutti i contratti assicurativi. Tuttavia, l'IFRS 17 si concentra maggiormente sulla tipologia di contratto, piuttosto che sulla tipologia del-

---

<sup>(1)</sup> Ad esempio, un contratto di assicurazione sulla vita con un tasso di rendimento minimo garantito (rischio finanziario) e un indennizzo in caso di morte significativamente superiore rispetto al capitale investito dall'assicurato (rischio assicurativo) è un contratto assicurativo.

l'entità emittente. Pertanto, il nuovo principio si applica a tutte le entità a prescindere dalla relativa qualificazione, da un punto di vista regolamentare, come società assicurative.

### 3. Livello di aggregazione dei contratti assicurativi.

Con l'IFRS 17, la rilevazione e valutazione in bilancio dei contratti assicurativi emessi da un'entità deve avvenire per gruppi di contratti assicurativi. Ogni gruppo rappresenta quindi l'unità contabile (*"unit of account"*) per l'applicazione dell'IFRS 17.

Il processo di aggregazione dei contratti assicurativi in gruppi può essere sintetizzato nelle seguenti fasi:

- *Fase 1*: identificazione dei portafogli di contratti assicurativi;
- *Fase 2*: suddivisione dei portafogli in gruppi, ognuno dei quali non può includere contratti emessi a più di un anno di distanza (cosiddetta "classificazione in coorti annuali <sup>(2)</sup>");
- *Fase 3*: suddivisione delle coorti annuali nei seguenti gruppi:
  - contratti assicurativi che sono onerosi al momento della rilevazione iniziale, ove esistenti;
  - contratti assicurativi che al momento della rilevazione iniziale non hanno alcuna possibilità significativa di diventare onerosi in seguito, ove esistenti;
  - contratti assicurativi non inclusi nei due sottogruppi precedenti.

---

<sup>(2)</sup> L'IFRS 17 si applica ai contratti assicurativi, ai contratti di riassicurazione, nonché ai contratti di investimento con elementi di partecipazione discrezionale agli utili. Esistono molti contratti di assicurazione vita e di risparmio vita, che presentano elementi di partecipazione diretta e discrezionali, in quanto consentono la condivisione dei rischi e dei flussi finanziari tra diverse generazioni di assicurati.

Il parere sull'omologazione dello European Financial Reporting Advisory Group ("EFRAG") ha concluso che l'IFRS 17 soddisfa i criteri di adozione previsti dall'articolo 3, paragrafo 2, del Regolamento (CE) n.1606/2002, ma non ha però raggiunto un consenso sul fatto che il raggruppamento dei contratti caratterizzati da mutualizzazione intergenerazionale e congruità dei flussi finanziari in coorti annuali soddisfi i criteri di omologazione tecnica o contribuisca al bene pubblico europeo. Ciò è in linea con i pareri espressi dai diversi portatori di interessi con riferimento al parere di omologazione dell'EFRAG e con i pareri degli esperti degli Stati membri in seno al comitato di regolamentazione contabile.

A parere dei soggetti precedentemente citati, l'obbligo di utilizzare la coorte annuale come unità contabile per gruppi di contratti assicurativi e di contratti di investimento non sempre riflette il modello di business, né le caratteristiche giuridiche e contrattuali dei contratti caratterizzati da mutualizzazione intergenerazionale e congruità dei flussi finanziari.

Per tale ragione, il regolamento comunitario di omologazione ha previsto la possibilità, per le entità che applicano gli IFRS così come omologati dall'Unione Europea, di non applicare l'obbligo di raggruppamento in coorti annuali dei contratti caratterizzati da mutualizzazione intergenerazionale e congruità dei flussi finanziari. Se un'entità si avvale di tale esenzione, dovrà indicarlo nelle note al bilancio fornendo altre informazioni esplicative come, ad esempio, i portafogli ai quali è stata applicata l'esenzione.

Entro il 31 dicembre 2027 la Commissione Europea riesaminerà la scelta sulla suddetta esenzione, tenendo anche conto della post implementation review che sarà condotta dallo IASB Board dopo l'entrata in vigore dell'IFRS 17.

## 4. Rilevazione e valutazione dei contratti assicurativi emessi da un'entità.

### 4.1. Rilevazione.

L'entità deve rilevare il gruppo di contratti assicurativi che essa emette a partire dalla prima delle seguenti date:

- a) la data d'inizio del periodo di copertura assicurativa del gruppo di contratti;
- b) la data nella quale è dovuto il primo pagamento da parte di un assicurato titolare di un contratto compreso nel gruppo;
- c) in caso di gruppo di contratti onerosi, la data nella quale il gruppo diventa oneroso.

### 4.2. Valutazione.

L'IFRS 17 prevede un modello generale di valutazione ("*General Measurement Model*"), noto anche come "*Building Block Approach*" ("BBA"), che introduce un quadro completo e coerente di valutazione dei contratti assicurativi in grado di fornire le informazioni che riflettono le diverse caratteristiche dei contratti stessi e le modalità con cui gli emittenti di contratti assicurativi ne ricavano profitto (o perdita).

Il *General Measurement Model* si applica a tutti i gruppi di contratti assicurativi che rientrano nel perimetro dell'IFRS 17, con le seguenti semplificazioni o modifiche:

a) un'entità può, in via opzionale, semplificare la valutazione di un gruppo di contratti assicurativi utilizzando il metodo dell'allocazione dei premi ("*Premium Allocation Approach*" o "PAA", descritto nel successivo paragrafo 4.2.2) se, e solo se:

- il periodo di copertura di ciascun contratto nel gruppo di contratti assicurativi non supera un anno; o
- l'entità si aspetta ragionevolmente che il PAA produca una valutazione della passività per copertura residua per un gruppo di contratti assicurativi che non differirebbe sostanzialmente dalla valutazione che sarebbe ottenuta applicando il *General Measurement Model*;

b) un'entità deve valutare obbligatoriamente i contratti assicurativi con elementi di partecipazione diretta ("*direct participating contracts*") utilizzando il metodo delle variazioni del valore contabile del margine sui servizi contrattuali ("*Variable Fee Approach*" o "VFA", descritto nel successivo paragrafo 4.2.3);

c) i contratti di investimento con elementi di partecipazione discrezionali emessi da un'entità che emette anche contratti assicurativi sono valutati applicando il *General Measurement Model*, con alcune modifiche che riguar-



dano la data di prima iscrizione, i limiti contrattuali e l’allocazione del margine sui servizi contrattuali (“*Contractual Service Margin*” o “CSM<sup>(3)</sup>”);

d) come meglio si vedrà nel paragrafo 5, i contratti di riassicurazione detenuti da un’entità vengono valutati in base al *General Measurement Model* con alcune modifiche. I contratti di riassicurazione emessi da un’entità devono, invece, essere valutati in base al *General Measurement Model* senza modifiche, oppure in via opzionale applicando il PAA, se i criteri di ammissibilità sono soddisfatti.

Nei paragrafi successivi verrà descritto ogni modello di misurazione.

#### 4.2.1. General Measurement Model.

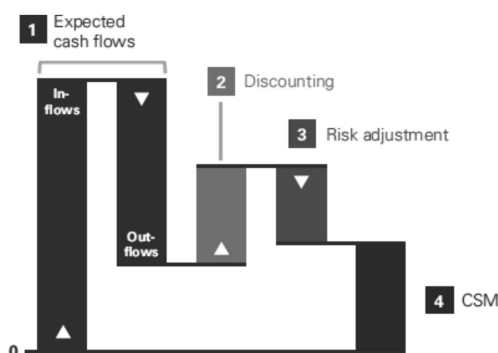
Il primo modello di misurazione in trattazione è quello Generale, il cosiddetto Building Block Approach.

La passività (o attività) rilevata per un gruppo di contratti assicurativi è valutata, in sede di rilevazione iniziale, come somma di:

a) flussi finanziari di adempimento (“*fulfilment cash flows*” o “FCF”), che sono una stima, corretta per il rischio, esplicita, imparziale e ponderata in base alle probabilità, del valore attuale dei flussi di cassa attesi che sorgono in sede di adempimento del contratto da parte dell’entità; e

b) margine sui servizi contrattuali (“*contractual service margin*” o “CSM”), che è l’importo che rappresenta l’utile atteso non realizzato che l’entità rileverà, nel corso del tempo, nell’utile/(perdita) dell’esercizio man mano che i servizi assicurativi verranno forniti.

I FCF sono costituiti dalle seguenti componenti:



<sup>(3)</sup> Il margine sui servizi contrattuali è la “componente del valore contabile dell’attività o della passività relativa a un gruppo di contratti assicurativi che rappresenta l’utile non realizzato che l’entità rileverà una volta che avrà fornito i servizi assicurativi previsti dai contratti assicurativi inclusi nel gruppo”

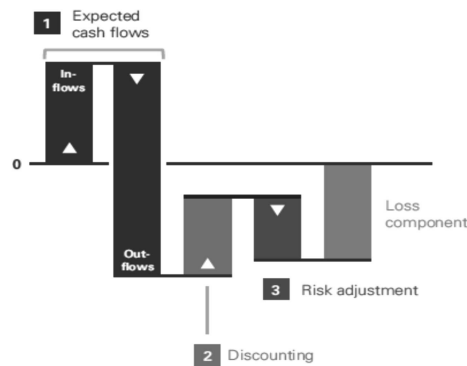
i) le stime dei flussi finanziari attesi in entrata e in uscita che deriveranno dall'adempimento dei contratti da parte dell'entità — (Blocco 1);

ii) una rettifica che rifletta il valore temporale del denaro — ovvero l'attualizzazione — e i rischi finanziari relativi ai flussi di cassa attesi (nella misura in cui non siano già inclusi nelle stime dei flussi di cassa attesi) — (Blocco 2);

iii) un aggiustamento che rifletta la compensazione che l'entità richiede per sopportare l'incertezza circa l'importo e la tempistica dei flussi finanziari derivanti dal rischio non finanziario — (Blocco 3).

La somma algebrica delle componenti dei FCF di un gruppo di contratti assicurativi profittevoli porta a un flusso di cassa netto positivo ("CSM") — (Blocco 4). Il CSM è l'importo uguale e opposto a tale flusso di cassa netto positivo e rappresenta l'utile non realizzato che l'entità rileverà nell'utile/(perdita) dell'esercizio man mano che i servizi assicurativi verranno forniti (4).

Se dal calcolo del CSM dovesse emergere un flusso di cassa netto negativo, allora il gruppo di contratti assicurativi è definito oneroso. In tal caso è rilevata immediatamente una perdita nell'utile/(perdita) dell'esercizio pari all'intero flusso di cassa netto negativo. In tali circostanze, ne consegue che il valore contabile della passività assicurativa per il gruppo di contratti sia pari ai flussi di cassa di adempimento e il CSM del gruppo sia pari a zero.



Successivamente alla rilevazione iniziale, la passività complessiva di un gruppo di contratti assicurativi risulta composta da:

(4) Ai fini di una migliore comprensione si propone un caso esemplificativo di contabilizzazione di un contratto profittevole. Polizza con copertura biennale per la quale il premio atteso è pari a €600 e per la quale ci si attende un valore attuale netto atteso di uscite per €158 dati da un sinistro da €80 e spese di gestione di €10 nel primo anno e un sinistro da €70 e spese di gestione di €10 nel secondo anno. Il tasso di sconto è pari al 5% e il Risk Adjustment pari a €120. La combinazione dei tre blocchi: (1) flussi di cassa in entrata pari a €600 (2) flussi di cassa in uscita attualizzati pari a €158 e (3) aggiustamento per il rischio pari a €120 fa emergere un utile inespresso (CSM) pari a €322. Alla rilevazione iniziale, pertanto per questo contratto non verrà rilevata alcuna componente di utile a conto economico.

— *Passività per copertura residua (“LRC”)* data dai FCF relativi agli eventi assicurati di futuro accadimento e l’utile non realizzato che l’entità rileverà nell’utile/(perdita) dell’esercizio man mano che i servizi assicurativi verranno forniti (CSM);

— *Passività per sinistri accaduti (“LIC”)* data dai FCF dei sinistri assicurati accaduti e i cui indennizzi non sono ancora stati pagati, inclusi gli eventi assicurati che si sono verificati ma non sono ancora stati denunciati dagli assicurati.

I FCF sono rimisurati a ogni data di bilancio per riflettere le stime basate sulle ipotesi correnti. Le variazioni nelle stime dei flussi di cassa relative agli adempimenti contrattuali sono rilevate nell’utile/(perdita) dell’esercizio o nelle altre componenti del conto economico complessivo (“OCI”) o, in alcuni casi, adeguano il CSM in base alla loro natura.

A titolo esemplificativo, le variazioni dei flussi di cassa che attengono ad eventi passati e correnti sono definiti come “experience adjustment” i cui effetti sono riconosciuti a conto economico; mentre le variazioni dei flussi di cassa che attengono a eventi futuri aggiustano il CSM fintanto che il gruppo di contratti resta profittevole. Dal momento in cui il gruppo di contratti diventa oneroso, le variazioni vengono riflesse a conto economico.

#### 4.2.2. *Premium Allocation Approach.*

L’entità, invece del General Measurement Model, può applicare per la valutazione dei contratti assicurativi e utilizzare il metodo semplificato del Premium Allocation Approach se, alla creazione del gruppo di contratti, si verifica una delle seguenti condizioni:

a) l’entità ritiene ragionevolmente che la valutazione della passività per la copertura residua risultante da tale semplificazione non sarebbe significativamente diversa da quella che si otterrebbe applicando il General Measurement Model; o

b) il periodo di copertura di ciascun contratto del gruppo non supera dodici mesi.

In generale, il PAA misura la passività per copertura residua con una metodologia simile alla rilevazione della componente di riserva *pro-rata temporis* attualmente utilizzata con l’IFRS 4, come di seguito indicato:

— *valutazione alla rilevazione iniziale*: l’importo dei premi eventualmente ricevuti al momento della rilevazione iniziale dedotti eventuali flussi finanziari connessi alla sola acquisizione del contratto di assicurazione a detta data, più o meno eventuali importi derivanti dall’eliminazione contabile a detta data di eventuali attività per flussi finanziari connessi all’acquisizione dell’assicurazione e qualsiasi altra attività o passività precedentemente rilevata per flussi finanziari connessi al gruppo di contratti <sup>(5)</sup>

<sup>(5)</sup> La passività per copertura residua misurata utilizzando il PAA è formata dal premio

— *valutazione successiva alla data di chiusura del periodo di riferimento*: il valore contabile iniziale è aggiustato per le seguenti componenti:

- (+) premi ricevuti nel corso del periodo
- (-) flussi finanziari connessi all'acquisizione dell'assicurazione
- (+) eventuali importi relativi all'ammortamento dei flussi finanziari connessi all'acquisizione dell'assicurazione rilevati come costi nel periodo di riferimento
- (+) eventuali rettifiche della componente di finanziamento (qualora applicabile)
- (-) importo rilevato come ricavi assicurativi per servizi forniti in detto periodo
- (-) eventuali componenti di investimento pagate o trasferite alla passività per sinistri accaduti.

Indipendentemente dall'utilizzo del modello semplificato (PAA), l'entità deve comunque valutare la presenza di contratti onerosi all'interno del portafoglio. In presenza di un gruppo di contratti onerosi, la valutazione della passività per residua copertura deve essere effettuata in base al *General Measurement Model*.

#### 4.2.3. *Variable Fee Approach.*

I *direct participating contracts*, o anche contratti assicurativi con elementi di partecipazione diretta, sono contratti assicurativi che rappresentano sostanzialmente contratti di servizi di gestione degli investimenti, nell'ambito dei quali l'entità si impegna a fornire un rendimento dell'investimento in funzione del rendimento degli attivi sottostanti gli impegni contrattuali. Ne consegue che, sono definiti tali i contratti assicurativi per i quali:

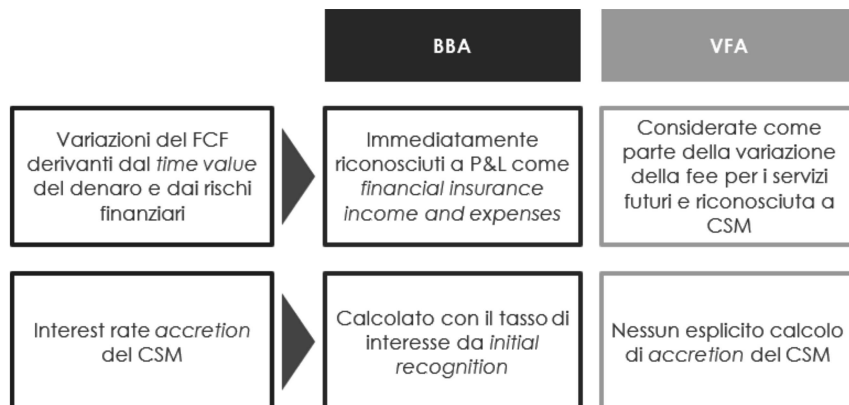
- a) le condizioni contrattuali specificano che l'assicurato partecipa a una quota di un *pool* chiaramente definito di attivi sottostanti;
- b) l'entità si attende di pagare all'assicurato un importo pari a una quota sostanziale dei rendimenti derivanti dal *fair value* degli attivi sottostanti; e
- c) l'entità si attende che ogni variazione degli importi da pagare all'assicurato sia attribuibile per una percentuale considerevole alla variazione del *fair value* degli elementi sottostanti.

La *fee* variabile per il servizio offerto (che rappresenta il CSM per questo tipo di contratti) è definita come quella *fee* che rappresenta la parte di rendimento atteso dell'entità, generata dagli attivi sottostanti, meno ogni flusso di cassa atteso da riconoscere agli assicurati.

---

ricevuto al netto di eventuali flussi di cassa relativi all'acquisizione dei contratti stessi, a differenza del GMM secondo il quale essa è pari ai flussi di cassa netti attualizzati ed aggiustati per tenere conto del margine di rischio insito nei contratti stessi. Quanto detto vale in virtù del fatto che il PAA è utilizzabile quando esso costituisce una valida approssimazione del GMM.

Il VFA risulta allineato al Building Block Approach in sede di rilevazione iniziale dei contratti partecipativi, mentre diverge in sede di valutazione successiva del CSM, come indicato nel seguente grafico:



Le modifiche al *General Measurement Model* per la valutazione successiva riflettono il fatto che l'entità fornisce servizi connessi alla gestione degli investimenti e riceve un corrispettivo per tali servizi determinato in funzione del rendimento degli attivi sottostanti (la cosiddetta *variable fee*). Le variazioni dell'importo relativo alla quota spettante all'entità del *fair value* degli attivi sottostanti sono considerate come parte della fee per i servizi futuri e comportano pertanto una rettifica del CSM.

## 5. Contratti di riassicurazione detenuti.

Le novità introdotte dall'IFRS 17 per la contabilizzazione dei contratti di riassicurazione sono rilevanti solo per i contratti di riassicurazione detenuti da un'entità, che in questo caso svolge il ruolo di cedente. Ai contratti di riassicurazione emessi, se non diversamente specificato, dovrà essere applicato il *General Measurement Model*, salvo la possibilità di applicare il PAA se le condizioni per tale applicazione sono soddisfatte.

L'entità deve rilevare il gruppo di contratti di riassicurazione detenuti a partire dalla prima delle seguenti date:

a) la data d'inizio del periodo di copertura del gruppo di contratti di riassicurazione detenuti; e

b) la data in cui l'entità rileva un gruppo di contratti assicurativi qualificati come contratti onerosi sottostanti al contratto di riassicurazione.

L'entità deve rinviare la rilevazione del gruppo di contratti di riassicurazione detenuti che offrono una copertura proporzionale fino alla data in cui sia inizialmente rilevato ogni contratto assicurativo sottostante, se tale data

è successiva all'inizio del periodo di copertura del gruppo di contratti di riassicurazione detenuti.

### 5.1. Valutazione.

L'entità può utilizzare il *Premium Allocation Approach* per semplificare la valutazione del gruppo di contratti di riassicurazione detenuti, se alla creazione del gruppo:

- l'entità ritenga ragionevole che la conseguente valutazione non produrrebbe un risultato significativamente diverso da quello che si otterrebbe applicando il *General Measurement Model*; o
- il periodo di copertura di ciascun contratto del gruppo di contratti di riassicurazione detenuti non superi un anno.

L'entità ai fini della stima del valore corrente dei flussi finanziari futuri relativi al gruppo di contratti di riassicurazione detenuti deve utilizzare ipotesi coerenti con quelle utilizzate per stimare il valore corrente dei flussi finanziari futuri relativi al/ai gruppo/i di contratti assicurativi sottostanti. Inoltre, l'entità deve includere, nelle stime del valore corrente dei flussi finanziari futuri relativi al gruppo di contratti di riassicurazione detenuti, l'effetto del rischio di inadempimento dell'emittente del contratto di riassicurazione, compresi gli effetti di garanzie reali e di perdite dovute a controversie.

Al momento della rilevazione iniziale l'entità deve rilevare la perdita netta o l'utile netto per l'acquisto del gruppo di contratti di riassicurazione detenuti come CSM valutato a un importo pari alla somma:

- a) dei flussi finanziari di adempimento;
- b) dell'importo eliminato contabilmente alla medesima data delle attività o passività rilevate in precedenza per i flussi finanziari relativi al gruppo di contratti di riassicurazione detenuti;
- c) dei flussi finanziari che sorgono a tale data; e
- d) degli eventuali proventi rilevati nell'utile/(perdita) dell'esercizio per il recupero delle perdite rilevate in sede di rilevazione iniziale di contratti sottostanti qualificati come contratti onerosi.

L'importo pagato per ottenere un contratto di riassicurazione solitamente supera il valore attuale rettificato per il rischio atteso dei flussi di cassa generati dal contratto stesso, e tale differenziale rappresenta generalmente la remunerazione del rischio dell'entità che emette il contratto di riassicurazione. Pertanto, per l'entità che detiene il contratto di riassicurazione, si avrà normalmente al momento della rilevazione iniziale un CSM negativo, che rappresenta un costo netto di acquisto della riassicurazione.

Tuttavia, può anche verificarsi un CSM positivo che rappresenta un guadagno netto sull'acquisto della riassicurazione. Tale utile netto, che rappresenta una riduzione del costo di acquisto della riassicurazione, non è rilevato nell'utile/(perdita) dell'esercizio al momento della rilevazione iniziale

del gruppo, ma è sospeso a patrimonio netto, differito nel tempo e rilasciato a conto economico in funzione del servizio reso.

L'IFRS 17 si sofferma poi sulla correlazione tra le variazioni dei contratti assicurativi e le variazioni dei relativi contratti di riassicurazione, contemplando diverse casistiche.

Il primo caso è quello di un'entità che rileva una perdita al momento della rilevazione iniziale dei contratti sottostanti contemporaneamente o successivamente alla stipula di un contratto di riassicurazione detenuto: in tal caso l'entità rettifica il CSM dei contratti di riassicurazione detenuti per compensare in tutto o in parte tale perdita. Contestualmente, l'entità rileva il corrispondente importo nell'utile/(perdita) dell'esercizio e stabilisce una componente di recupero delle perdite dell'attività per la restante copertura prevista dai contratti di riassicurazione.

Il secondo caso si ha quando si assiste ad una variazione nei FCF futuri allocati a un gruppo di contratti sottostanti al contratto di riassicurazione detenuto che non rettifica il CSM, ma è imputato nell'utile/(perdita) dell'esercizio: in tal caso le corrispondenti variazioni nei FCF futuri dei contratti di riassicurazione detenuti sono imputate anch'esse nell'utile/(perdita) dell'esercizio.

Infine, il principio contempla la circostanza in cui si assiste a variazioni nei FCF del contratto di riassicurazione detenuto che risultano dalle variazioni del rischio di inadempimento del riassicuratore: esse non si riferiscono al servizio futuro e non hanno una correlazione con il contratto sottostante, pertanto sono rilevate immediatamente nell'utile/(perdita) dell'esercizio.

## **6. Presentazione in bilancio.**

### **6.1. Presentazione nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria.**

L'entità deve presentare separatamente nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria il valore contabile dei portafogli di:

- a) contratti assicurativi emessi che sono attività;
- b) contratti assicurativi emessi che sono passività;
- c) contratti di riassicurazione detenuti da un'entità (che costituiscono attività); e
- d) contratti di riassicurazione emessi da un'entità (che costituiscono passività).

### **6.2. Presentazione nel prospetto del risultato economico.**

L'entità deve disaggregare nelle seguenti voci gli importi rilevati nei



prospetti dell'utile/(perdita) d'esercizio e delle altre componenti di conto economico complessivo (di seguito "prospetto/i del risultato economico"):

a) il risultato dei servizi assicurativi, comprendente i ricavi assicurativi e i costi per servizi assicurativi; e

b) i ricavi finanziari o i costi finanziari di assicurazione.

L'entità deve presentare i ricavi o costi relativi ai contratti di riassicurazione detenuti separandoli dai ricavi o costi relativi ai contratti assicurativi emessi.

## 7. Informativa di bilancio.

Le disposizioni in materia di informativa mirano a far sì che nelle note al bilancio l'entità fornisca informazioni integrative che, di concerto con le informazioni fornite nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, nel/i prospetto/i del risultato economico e nel rendiconto finanziario, diano agli utilizzatori del bilancio gli elementi per valutare l'effetto che i contratti rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17 hanno sulla situazione patrimoniale-finanziaria, sul risultato economico e sui flussi finanziari dell'entità.

A tal fine, all'entità è richiesto di fornire informazioni quantitative e qualitative su tutti i seguenti elementi:

a) importi rilevati in bilancio;

b) giudizi significativi e modifiche di tali giudizi; e

c) natura ed entità dei rischi derivanti dai contratti assicurativi.

### 7.1. Importi rilevanti in bilancio.

Di seguito si fornisce una sintesi delle principali novità in termini di obblighi informativi introdotte con l'IFRS 17 in merito agli importi rilevanti in bilancio:

a) le riconciliazioni che illustrino il movimento del valore contabile netto dei contratti rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17 nel periodo di riferimento a causa dei flussi finanziari e dei ricavi e dei costi rilevati nel/i prospetto/i del risultato economico;

b) le riconciliazioni tra i saldi di apertura e di chiusura nei suoi differenti elementi e in base al modello di misurazione utilizzato (qualora sia stato applicato o meno il PAA);

c) la riconciliazione del saldo di apertura e di chiusura dei flussi finanziari connessi all'acquisizione dei contratti assicurativi, rilevati aggregando le informazioni a un livello coerente con quello utilizzato per la riconciliazione dei contratti assicurativi (si veda precedente punto a)) e indicando separatamente tutte le perdite per riduzione di valore e i relativi recuperi;

- d) per i contratti assicurativi che non sono stati valutati con il PAA:
- analisi delle componenti relative ai ricavi assicurativi rilevati nel periodo di riferimento;
  - effetto sul prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria dei contratti assicurativi emessi e dei contratti di riassicurazione detenuti rilevati per la prima volta nel periodo di riferimento, e il loro effetto nel momento della rilevazione iniziale sui vari elementi che concorrono a formare la misurazione dei contratti assicurativi;
- e) l'importo totale dei ricavi finanziari o dei costi finanziari di assicurazione nel periodo di riferimento. In particolare, l'entità deve spiegare il rapporto tra i ricavi finanziari o i costi finanziari di assicurazione e il rendimento degli investimenti sulle sue attività, per consentire agli utilizzatori del bilancio di valutare le fonti dei ricavi finanziari o dei costi finanziari rilevati nel/i prospetto/i del risultato economico;
- f) informazioni che consentano agli utilizzatori del bilancio di individuare l'effetto dei gruppi di contratti assicurativi valutati alla data di transizione applicando il metodo dell'applicazione retroattiva modificata o il metodo del *fair value* (come di seguito meglio spiegati) sul margine sui servizi contrattuali e sui ricavi assicurativi in periodi successivi.

## **7.2. Giudizi significativi formulati ai fini dell'applicazione dell'IFRS 17.**

L'entità deve indicare i giudizi significativi formulati dalla direzione aziendale ai fini dell'applicazione dell'IFRS 17, nonché i relativi cambiamenti. In particolare, l'entità deve presentare gli input, le ipotesi e le tecniche di stima utilizzati, tra cui:

- a) i metodi utilizzati per valutare i contratti assicurativi rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17 e i processi per stimare gli input di tali metodi. Se fattibile, l'entità deve anche fornire informazioni quantitative sugli input;
- b) le eventuali modifiche dei metodi e dei processi per la stima degli input utilizzati per valutare i contratti, la ragione di ogni modifica e il tipo di contratti interessati.

## **7.3. La natura e l'entità dei rischi derivanti da contratti assicurativi.**

L'entità deve indicare nelle note al bilancio i rischi assicurativi e i rischi finanziari derivanti dai contratti assicurativi e il modo in cui sono gestiti. Per rischi finanziari si intendono di norma, ma non unicamente, il rischio di credito, il rischio di liquidità e il rischio di mercato.

Per ogni tipo di rischio derivante dai contratti rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17, l'entità deve fornire:

- a) le esposizioni ai rischi e la loro origine;
- b) gli obiettivi, le politiche e i processi di gestione dei rischi e i metodi utilizzati per valutare i rischi;
- c) qualsiasi modifica dei due punti precedenti rispetto al periodo precedente;
- d) informazioni quantitative sintetiche sull'esposizione al rischio alla fine del periodo di riferimento.

## 8. Data di entrata in vigore e disposizioni transitorie.

Come già detto in premessa, l'IFRS 17 entra in vigore con i bilanci degli esercizi che hanno inizio a partire dal 1° gennaio 2023. L'applicazione anticipata è consentita alle entità che già applicano l'IFRS 9 o che iniziano ad applicare tale principio dalla data di prima applicazione dell'IFRS 17.

L'IFRS 17 definisce con il termine "*data di applicazione iniziale*" la data di inizio dell'esercizio in cui l'entità applica per la prima volta l'IFRS 17 (ad esempio, 1° gennaio 2023, se l'IFRS 17 non è applicato in via anticipata) e con il termine "*data di transizione*" la data di inizio dell'esercizio immediatamente precedente la data di applicazione iniziale.

L'IFRS 17 ha definitivamente sostituito l'IFRS 4 e non saranno più applicabili le modifiche all'IFRS 4, introdotte nel 2016, che prevedevano:

- l'esenzione temporanea dall'IFRS 9; e
- l'approccio *overlay*.

Dalla data di applicazione iniziale dell'IFRS 17, pertanto, le entità devono applicare obbligatoriamente anche l'IFRS 9.

Se alla data di applicazione iniziale dell'IFRS 17 un'entità applicava già l'IFRS 9 (con o senza l'approccio *overlay*), tale entità può modificare la designazione e la classificazione delle attività finanziarie sulla base dei fatti e delle circostanze esistenti alla data di applicazione iniziale dell'IFRS 17. La ri-designazione e riclassificazione delle attività finanziarie deve essere effettuata retroattivamente, utilizzando le disposizioni transitorie dell'IFRS 9, considerando come data di applicazione iniziale quella dell'IFRS 17.

### 8.1. Disposizioni transitorie per la prima applicazione dell'IFRS 17.

La regola generale prevede che l'IFRS 17 sia applicato per la prima volta in modo retroattivo, come se il principio fosse sempre esistito. Se l'entità dimostra che l'applicazione retroattiva integrale sia impossibile da implementare, potrà utilizzare uno dei due seguenti approcci alternativi:

- a) l'approccio retroattivo modificato; o
- b) l'approccio del *fair value*.

### 8.1.1. Applicazione retroattiva integrale.

Il processo di applicazione retroattiva dell'IFRS 17 nel bilancio di un'entità inizia con la preparazione del prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria alla data di transizione, che è l'inizio del periodo immediatamente precedente la data di applicazione iniziale. Ad esempio, la data di transizione dell'IFRS 17 sarà il 1° gennaio 2022 (data di apertura del periodo comparativo) per le entità che hanno una chiusura annuale al 31 dicembre e applicano per la prima volta l'IFRS 17 dal 1° gennaio 2023.

Per applicare retroattivamente l'IFRS 17, alla data di transizione l'entità deve:

- a) identificare, rilevare e valutare ciascun gruppo di contratti assicurativi come se l'IFRS 17 fosse sempre stato applicato;
- b) identificare, rilevare e valutare le attività per i flussi finanziari connessi all'acquisizione dei contratti assicurativi come se l'IFRS 17 fosse sempre stato applicato;
- c) eliminare contabilmente i saldi che non esisterebbero se l'IFRS 17 fosse sempre stato applicato; e
- d) rilevare l'eventuale differenza netta nel patrimonio netto.

Nell'ambito dell'applicazione retroattiva dell'IFRS 17, è concessa alle entità la facoltà di applicare l'approccio del fair value a un gruppo di contratti assicurativi con caratteristiche di partecipazione diretta se, e solo se, l'entità:

- a) sceglie di applicare l'opzione di mitigazione del rischio al gruppo di contratti assicurativi prospetticamente dalla data di transizione; e
- b) ha utilizzato derivati, contratti di riassicurazione detenuti o strumenti finanziari non derivati valutati al FVTPL per mitigare il rischio finanziario derivante dal gruppo di contratti assicurativi prima della data di transizione.

### 8.1.2. Metodo dell'applicazione retroattiva modificata.

Il metodo dell'applicazione retroattiva modificata mira a consentire all'entità di arrivare a un risultato il più possibile vicino a quello che avrebbe ottenuto con l'applicazione retroattiva, basandosi sulle informazioni ragionevoli e dimostrabili disponibili senza eccessivi costi o sforzi. Di conseguenza, l'entità che applica questo metodo deve:

- utilizzare informazioni ragionevoli e dimostrabili e, in caso di impossibilità a ottenere tali informazioni, l'entità deve applicare il metodo del *fair value*;
- utilizzare il più possibile informazioni che avrebbe utilizzato in caso di applicazione retroattiva integrale, nella misura in cui possa ottenerle senza eccessivi costi o sforzi.

Il metodo dell'applicazione retroattiva modificata prevede alcune semplificazioni rispetto al metodo dell'applicazione retroattiva integrale con riferimento ai seguenti aspetti:

a) valutazioni sui contratti assicurativi o gruppi di contratti assicurativi, che in base al metodo di applicazione retroattiva integrale si sarebbero dovute effettuare alla data di stipula o alla data di rilevazione iniziale;

b) determinazione del margine sui servizi contrattuali o della componente di perdita dei gruppi di contratti assicurativi senza elementi di partecipazione diretta;

c) determinazione del margine sui servizi contrattuali o della componente di perdita dei gruppi di contratti assicurativi senza elementi di partecipazione diretta;

d) determinazione dei ricavi o costi finanziari di assicurazione.

Un'entità potrà utilizzare le modifiche sopra indicate nelle circostanze in cui non disponga delle informazioni ragionevoli o dimostrabili necessarie per l'applicazione retroattiva integrale dell'IFRS 17.

In particolare, se un'entità non è in grado di raccogliere le informazioni disponibili alla data di stipula o di rilevazione iniziale di un contratto assicurativo, dovrà effettuare le seguenti valutazioni necessarie per la prima applicazione dell'IFRS 17, utilizzando le informazioni disponibili alla data di transizione di tale principio:

— identificare dei gruppi di contratti assicurativi, per i quali è, inoltre, consentita l'inclusione dei contratti emessi a più di un anno di distanza;

— verificare se il contratto assicurativo rientri nella definizione di contratto assicurativo con elementi di partecipazione diretta;

— individuare i flussi finanziari discrezionali per i contratti assicurativi senza elementi di partecipazione diretta;

— verificare se il contratto di investimento rientri nella definizione di contratto di investimento con elementi di partecipazione discrezionale rientrante nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17.

### 8.1.3. Metodo del *fair value*.

Per applicare il metodo del *fair value*, l'entità deve determinare il margine sui servizi contrattuali o la componente di perdita della passività per residua copertura alla data di transizione come la differenza tra il *fair value* del gruppo di contratti assicurativi e i flussi finanziari di adempimento valutati entrambi alla data di transizione.

## 8.2. IAS 8 e l'informativa resa nei bilanci 2022.

Secondo lo IAS 8, alle compagnie è richiesto di dare informativa sulle informazioni note o ragionevolmente quantificabili rilevanti per determinare i possibili impatti dei nuovi principi contabili nei bilanci dell'esercizio di prima applicazione dei principi stessi.

Da un'analisi condotta su un campione di imprese di assicurazione è emerso che:

— circa le informazioni qualitative sugli impatti attesi di introduzione dei due nuovi principi applicabili ai bilanci degli esercizi a partire dal 1° gennaio 2023, alcuni gruppi hanno fornito informativa solo circa le politiche contabili ad alto livello, ma molti altri hanno anche indicato le modalità con cui hanno determinato le loro scelte contabili chiave e come sono giunti alle loro valutazioni;

— per quanto riguarda le informazioni quantitative circa gli impatti sul patrimonio netto di apertura IFRS 17 (e IFRS 9) al 1° gennaio 2022 confrontato con il patrimonio netto di chiusura IFRS 4 al 31 dicembre 2021, alcuni operatori hanno fornito informazioni quantitative, o almeno informativa direzionale sulla profittabilità e i nuovi KPIs.

Il Contractual Service Margin rappresenta, come già detto, il profitto non realizzato per i gruppi di contratti assicurativi profittevoli. Le dimensioni di tale grandezza sono varie, anche in funzione del modello di misurazione utilizzato. Per certo si può riconoscere che il CSM sarà un contributore chiave ai profitti futuri delle compagnie di assicurazione. Sarà rilasciato come utile o perdita in funzione dei servizi assicurativi forniti in ogni periodo di reporting.

Rispetto a quanto osservato fino ad oggi, l'applicazione dei tre modelli di misurazione differisce in maniera sostanziale in base alle caratteristiche dei prodotti assicurativi oggetti di misurazione e rilevazioni.

È ragionevole attendersi, e lo si sta osservando dall'analisi dell'informativa resa nei bilanci consolidati 2022, un utilizzo massivo del metodo PAA, modello semplificato, dai principali player di mercato per tutti quei prodotti assicurativi relativi ai rami danni di durata inferiore all'anno ma anche per quelli superiori all'anno con la consapevolezza che deve essere dimostrata che l'applicazione di tale semplificazione non comporta variazioni significative rispetto all'utilizzo del BBA.

Per quanto riguarda i prodotti vita legati a Gestione Separata, date le caratteristiche descritte al paragrafo 4.2.3, ha predominato l'applicazione del VFA.

L'applicazione di un modello piuttosto che l'altro, in fase di transition, ha comportato effetti differenti tra il business vita ed il business danni per effetto delle variazioni di patrimonio netto nei bilanci dei principali Gruppi Assicurativi.

In particolare, per le compagnie che operano nel business vita è ragionevole attendersi una generale riduzione del Patrimonio netto dei principali player per effetto dell'iscrizione del CSM come passività assicurativa che riflette la marginalità futura.

Per le compagnie che offrono prodotti relativi ai rami danni di durata annuale, è invece ragionevole attendersi un miglioramento del Patrimonio netto per effetto delle diverse ipotesi alla base della determinazione della LIC rispetto alla riserva sinistri attualmente prevista dal IFRS 4, per effetto di un impatto maggiore della curva di attualizzazione.

Per quanto riguarda i prodotti danni con durata pluriennale per i quali viene applicato il BBA, tale effetto potrebbe essere parzialmente compensato da una maggiore attribuzione dei costi di struttura all'interno delle passività assicurative.

## 9. Conclusione.

L'introduzione del nuovo principio IFRS 17 (accompagnato per i motivi sopra descritti dall'IFRS 9) costituisce per certo una molteplice sfida, riguardando non solo tematiche contabili, ma anche attuariali, informatiche e organizzative. Il fattore di successo in tale contesto sarà inevitabilmente la capacità da parte delle Compagnie di comprendere tempestivamente le nuove logiche e le sottostanti metriche al fine di acquisire una capacità di lettura critica dei nuovi prospetti e di comunicazione verso il mercato e gli stakeholders. Come detto, l'IFRS 17 introduce rilevanti novità nei prospetti contabili delle Compagnie, sia in termini di stato patrimoniale sia di conto economico, rivedendo la logica valutativa delle riserve tecniche, degli utili futuri e delle metriche finanziarie utilizzate dagli stakeholder e dagli analisti per le valutazioni dell'impresa assicurativa. Si passa quindi da una logica equity based, principale driver utilizzato dagli analisti e dall'azionariato, ad un nuovo concetto introdotto di profitto atteso. Le nuove metriche di valutazione delle imprese assicurative, sia per la situazione di discontinuità con il passato che per le nuove logiche introdotte, possono rappresentare dei momenti di criticità nella lettura, interpretazione ed analisi dei nuovi indicatori finanziari da parte degli stakeholder interni ed esterni alle Compagnie. Da qui l'esigenza di avere una platea di lettori di bilancio preparata ai requisiti del nuovo principio.





# LA SISTEMATICITÀ DEGLI AMMORTAMENTI NEL BILANCIO DI ESERCIZIO, TRA PRASSI CONTABILE E DEROGHE DEL LEGISLATORE

di ALESSANDRO SAVOIA

## 1. Premessa.

Con la legge 29 dicembre 2022, n. 197 (c.d. legge di bilancio 2023) il legislatore è intervenuto nuovamente in materia di bilancio di esercizio. Lo ha fatto, in particolare, incrementando la quota annua di ammortamento dei fabbricati strumentali per le imprese operanti nei settori del commercio di prodotti di consumo al dettaglio <sup>(1)</sup>. Una disposizione che riguarda il bilancio dell'esercizio appena iniziato, il 2023, oltre a quelli dei quattro esercizi successivi.

Le suddette disposizioni non sono peraltro le uniche che interesseranno la sfera degli ammortamenti delle imprese nel bilancio dell'esercizio del 2023.

L'art. 3, comma 8-*bis*, del d.l. 29 dicembre 2022, n. 198 (c.d. Decreto Milleproroghe) ha infatti nuovamente <sup>(2)</sup> modificato la disciplina della sospensione dell'ammortamento delle immobilizzazioni materiali e immateriali estendendo anche al 2023 <sup>(3)</sup> le disposizioni originariamente introdotte dall'art. 60, commi da 7-*bis* a 7-*quinquies*, del d.l. 14 agosto 2020, n. 104, in considerazione (allora) dell'impatto del *lockdown* imposto per il contenimento della pandemia da Covid-19 <sup>(4)</sup>.

Gli interventi del legislatore non paiono tuttavia coordinati con la prassi contabile nazionale, e rischiano di compromettere il dettato dell'art. 2423, comma 2, del c.c. sulla rappresentazione chiara, veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria dell'impresa, nonché del suo risultato di esercizio.

---

<sup>(1)</sup> Cfr. L. FORNERO - S. LATORRACA, *Incremento dell'ammortamento dei fabbricati strumentali nel commercio al dettaglio*, in *www.eutekne.info*, 31 dicembre 2022.

<sup>(2)</sup> La norma era già stata oggetto di precedenti proroghe: dapprima per l'anno 2021, ad opera dell'art. 1, comma 711, della legge 30 dicembre 2021, n. 234 (c.d. legge di bilancio 2022); quindi per l'anno 2022, per effetto dell'art. 5-*bis* del d.l. 27 gennaio 2022, n. 4, convertito con la legge 28 marzo 2022, n. 25 (c.d. Decreto "Sostegni *ter*").

<sup>(3)</sup> Per un primo commento F. ROSCINI VITALI, *Sospensione ammortamenti estesa anche ai bilanci 2023*, in *Il Sole 24 Ore*, 03.01.2023, p. 22.

<sup>(4)</sup> Per un critico esame del provvedimento cfr. L. DE ANGELIS, *Sulla "sospensione temporanea" degli ammortamenti*, in *Le Società*, 1, 2021, p. 83 e ss.

Per comprendere meglio la portata dei provvedimenti in questione, è quindi opportuno soffermarsi sulla funzione e la finalità del cosiddetto “ammortamento” ai fini della determinazione del risultato economico dell’impresa.

## 2. Il contributo dei fattori produttivi alla generazione del reddito.

Nella economia aziendale gli investimenti delle imprese possono essere identificati nei cosiddetti fattori produttivi a fecondità ripetuta, o ad uso durevole, i quali si contrappongono usualmente a quelli a fecondità semplice, o di consumo singolo <sup>(5)</sup>.

Sia gli uni, che gli altri, partecipano al processo produttivo dell’azienda, contribuendo alla generazione di quei beni o servizi dalla cui vendita la stessa si prefigge di conseguire in ultima analisi il reddito.

Il contributo fornito alla determinazione del reddito da parte dei diversi fattori produttivi è tuttavia differente.

Per quanto riguarda i fattori produttivi a fecondità semplice, tipicamente rappresentati da materie prime, merci, servizi di vario genere, prestazioni di lavoro, *etc.*, il contributo apportato è sicuramente di più immediata percezione <sup>(6)</sup>.

Essi sono infatti destinati a essere “consumati” successivamente alla loro acquisizione nell’ambito del processo produttivo dell’impresa. Guardando ad esempio ad una impresa industriale, il processo produttivo porterà ad una trasformazione fisico-tecnica dei fattori produttivi a fecondità semplice impiegati i quali, al termine dello stesso, diventeranno il “prodotto” dell’impresa.

Con la vendita del bene, o del servizio, che l’impresa ha prodotto, o ha acquistato, vi sarà il realizzo immediato, direttamente sul mercato, degli investimenti effettuati dall’impresa, e quindi il recupero dei costi sostenuti per i fattori a fecondità semplice.

Il processo produttivo dell’impresa richiede tuttavia anche l’acquisto di fattori produttivi diversi dai precedenti i quali, per contro, non esauriscono la loro utilità nel corso di un solo esercizio. Si tratta, ad esempio, di immobili, impianti, marchi, brevetti, *etc.* i quali, a differenza dei fattori produttivi in precedenza descritti, sono caratterizzati dal fatto che rilasceranno la propria utilità sempre nell’ambito del processo produttivo dell’impresa, ma in un arco temporale più ampio, generalmente della durata di più anni.

Essi, inoltre, sono caratterizzati dal fatto di fare parte della organizzazione permanente dell’impresa, al punto da qualificare anche la “dimensione fisica” della stessa. Non sono quindi di norma destinati alla vendita, né

---

<sup>(5)</sup> Per maggiori approfondimenti si rinvia a A. SAVOIA, *Gli investimenti e i contributi pubblici nel bilancio dell’impresa*, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2022, p. 39 e ss.

<sup>(6)</sup> Si veda M. BARTOLINI, *Gli acquisti di beni a fecondità semplice*, in G. SAVIOLI - M. BARTOLINI (a cura di), *Contabilità d’impresa*, FrancoAngeli, Milano, 2005, p. 93.

peraltro alla trasformazione, ma sono direttamente impiegati come strumenti di produzione (7).

Per tali fattori produttivi non vi sarà pertanto un recupero diretto del costo sostenuto con la loro cessione sul mercato. Ciò interverrà invece solo in modo indiretto, attraverso i ricavi ottenuti dalla vendita dei beni, o dei servizi, che tali fattori hanno contribuito a generare, ma dei quali, a ben vedere, non fanno parte (8).

Non vi sarà, in altri termini, la possibilità di contrapporre il costo sostenuto per la loro acquisizione con i relativi ricavi di vendita. Bensì, nel rispetto del principio della competenza economica alla base della determinazione del reddito d'impresa, si renderà opportuno ripartire il relativo costo fra tutti gli esercizi nei quali tali fattori produttivi concorreranno alla produzione dei ricavi dell'impresa. Solo eccezionalmente questi valori potranno essere oggetto di svalutazione (9).

Secondo il codice civile i fattori produttivi a fecondità ripetuta coincidono, in linea di principio, con quegli "elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente" per i quali l'art. 2424-bis, comma 1, ne richiede l'iscrizione nell'ambito delle immobilizzazioni dello stato patrimoniale (10). Nella prospettiva del diritto contabile sarà quindi la destinazione oggettiva, o soggettiva, che sarà data dall'imprenditore ad un determinato bene rispetto all'utilizzazione durevole di questo nell'ambito del processo produttivo — e non la sua natura — a farlo qualificare come una immobilizzazione (11). Non sarà, in altre parole, la natura tecnica di un particolare bene e decretarne la sua collocazione nella categoria delle immobilizzazioni, ma la « decisione del soggetto economico in relazione alla attività esercitata dalla impresa » (12). Da ciò ne consegue che, ad esempio, un fabbricato potrà in taluni casi essere il risultato della produzione per l'azienda di costruzioni, mentre in altri, ed in particolare quando l'impresa lo utilizza per l'esercizio della sua attività, lo stesso rappresenterà un fattore produttivo a fecondità ripetuta.

(7) Così F. GIUNTA - M. PISANI, *La contabilità generale*, Maggioli, Santarcangelo di Romagna, 2018, p. 224; S. GARDINI, *Le immobilizzazioni immateriali e materiali*, in G. SAVIOLI - M. BARTOLINI (a cura di), *op. cit.*, p. 247.

(8) Cfr. G. SAVIOLI, *Il bilancio di esercizio secondo i principi contabili nazionali*, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2022, p. 91.

(9) In tal senso F. SUPERTI FURGA, *Il bilancio di esercizio secondo la normativa europea*, Giuffrè, Milano, 2017, p. 66.

(10) Così N. DI CAGNO, *Le attività patrimoniali. Le immobilizzazioni materiali*, in N. DI CAGNO - S. ADAMO, *Il bilancio di esercizio delle imprese societarie*, Cacucci, Bari, 2021, p. 215.

(11) Più diffusamente B. QUATRARO, *I bilanci di esercizio, consolidato, straordinari e speciali*, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2020, p. 359; G. STRAMPELLI, *Diritto contabile*, Giappichelli, Torino, 2022, p. 86; B.M. SCARABELLI, *Art. 2424-bis*, in M. IRREIRA (a cura di), *Bilancio*, Zanichelli, Bologna, 2022, p. 176; L. DE ANGELIS, *Elementi di diritto contabile*, Giuffrè, Milano, 2015, p. 43.

(12) Cfr. A. PALMA, *Le valutazioni*, in A. PALMA (a cura di), *Il bilancio di esercizio*, Giuffrè, Milano, 2016, p. 202.

### 3. Il processo di ammortamento nel codice civile e nella prassi contabile nazionale.

Si è visto in precedenza come, al fine di rispettare il principio della competenza economica, l'impresa sia tenuta a ripartire il costo dei fattori produttivi a utilizzo durevole lungo i vari esercizi nell'ambito dei quali questi concorreranno alla produzione dei ricavi dell'impresa.

Questo particolare procedimento tecnico-contabile prende il nome di *ammortamento*, e la relativa disciplina è contenuta nell'art. 2426, comma 1, n. 2 del c.c. il quale prevede che *“il costo delle immobilizzazioni, materiali e immateriali, la cui utilizzazione è limitata nel tempo deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio in relazione con la loro residua possibilità di utilizzazione. Eventuali modifiche dei criteri di ammortamento e dei coefficienti applicati devono essere motivate nella nota integrativa”*.

Ulteriori e più dettagliate indicazioni tecniche sono inoltre fornite dall'Organismo Italiano di Contabilità nell'ambito del principio contabile dedicato alle immobilizzazioni materiali (OIC 16), le quali sono sostanzialmente riproposte <sup>(13)</sup> anche nell'ambito del principio contabile relativo alle immobilizzazioni immateriali (OIC 24).

Nelle suddette disposizioni, e nella prassi contabile sopra indicata, il redattore del bilancio trova pertanto le regole da seguire per implementare un corretto procedimento di ammortamento, il quale — in generale — non può prescindere dalla:

- individuazione dei beni da assoggettare ad ammortamento;
- determinazione del valore da ammortizzare;
- determinazione del periodo di ammortamento;
- individuazione dei criteri tramite cui determinare l'ammortamento.

Gli ultimi tre elementi, in particolare, consentono di determinare il cosiddetto *piano di ammortamento*.

### 4. L'individuazione dei beni da ammortizzare.

Per quanto concerne il primo elemento, va rilevato come la norma faccia riferimento alle *“immobilizzazioni, materiali e immateriali, la cui utilizzazione è limitata nel tempo”*. Da ciò ne consegue, come indicato dall'OIC 16, che saranno ammortizzati solo i beni passibili di deterioramento attraverso l'uso, anche quelli temporaneamente non utilizzati (§ 57), mentre saranno escluse tutte quelle immobilizzazioni la cui vita economica è sostanzialmente illimitata nel tempo.

Nell'ambito delle immobilizzazioni materiali, ne sono un esempio le opere

---

<sup>(13)</sup> Nel prosieguo, per mera semplicità espositiva, si farà riferimento alle sole previsioni contenute nell'OIC 16, evidenziando — laddove esistenti — eventuali sostanziali diversità tra i due principi contabili.

d'arte e i terreni (§ 58), questi ultimi salvo i casi in cui abbiano un'utilità destinata ad esaurirsi nel tempo come nel caso delle cave e dei siti utilizzati per le discariche (§ 60).

Non sono invece oggetto di ammortamento (§ 79) le immobilizzazioni materiali nel momento in cui queste sono destinate alla vendita. In tal caso l'OIC 16 prevede espressamente che tali immobilizzazioni siano riclassificate in un'apposita voce preceduta da numero romano da iscrivere nell'attivo circolante, ai sensi dell'art. 2423-ter comma 3, del c.c., e quindi valutate al minore tra il valore netto contabile e il valore di realizzazione desumibile dall'andamento del mercato <sup>(14)</sup>.

La disciplina dei beni destinati alla vendita trova inoltre applicazione ai cespiti obsoleti e in generale ai cespiti che non saranno più utilizzati o utilizzabili nel ciclo produttivo in modo permanente. Anche tali beni, oltre a non essere più oggetto di ammortamento, saranno valutati al minore tra il valore netto contabile e il valore recuperabile.

## 5. La determinazione del valore da ammortizzare.

Per quanto concerne il secondo elemento, ossia il *valore da ammortizzare*, questi è rappresentato di norma dal *valore originario*, il quale è di regola dato dal costo di acquisto (o di produzione) dell'immobilizzazione.

Tale valore deve essere tuttavia ridotto del *valore residuo*, da intendersi con il valore di presumibile realizzo della stessa immobilizzazione al termine della sua vita utile. Tale valore deve essere stimato da parte del redattore del bilancio inizialmente, nel momento della redazione del piano di ammortamento, avendo a riferimento i prezzi realizzabili sul mercato attraverso la cessione di immobilizzazioni similari, sia per caratteristiche tecniche, che per processo di utilizzazione cui sono state sottoposte.

Rimane vero che il valore residuo, oltre ad essere di difficile determinazione, è spesso così esiguo rispetto al valore da ammortizzare che di esso, nell'esperienza pratica, molte volte non si tiene conto <sup>(15)</sup>.

<sup>(14)</sup> È il caso di evidenziare come l'Organismo Italiano di Contabilità tratti espressamente la fattispecie dei beni destinati alla vendita, ed il conseguente cambio di destinazione dal comparto delle immobilizzazioni a quello dell'attivo circolante, nell'ambito dell'OIC 16 con riferimento alle immobilizzazioni materiali, dell'OIC 20 per quanto concerne i titoli di debito e dell'OIC 21 relativamente alle partecipazioni.

Nulla viene detto, invece, per quanto concerne il cambio di destinazione delle immobilizzazioni immateriali. Caso probabilmente poco diffuso nella pratica, ma invero comunque oggetto della prassi contabile internazionale. Si veda più diffusamente A. SAVOIA, *op. cit.*, p. 134 e ss.

<sup>(15)</sup> Ancor più stringenti sono le previsioni contenute nell'OIC 24 il quale al § 64 prevede che "Il valore residuo di un bene immateriale si presume pari a zero, a meno che:

— vi sia un impegno da parte di terzi ad acquistare il bene immateriale alla fine della sua vita utile; o

— sia dimostrabile l'esistenza di un mercato del bene dal quale trarre un valore oggettivo che permetta di effettuare una stima attendibile del valore realizzabile dall'alienazione dell'attività immateriale al termine della vita utile e:

## 6. La determinazione del periodo di ammortamento.

Relativamente al terzo elemento va annotato che la durata del periodo di ammortamento coincide con la *vita utile* del fattore produttivo a utilizzo durevole, intendendosi con tale dizione il periodo di tempo durante il quale l'impresa prevede di poter utilizzare l'immobilizzazione.

L'OIC 16 al § 63 precisa al riguardo che la residua possibilità di utilizzazione non deve essere correlata alla *durata fisica* dell'immobilizzazione, quanto piuttosto alla sua *durata economica*, cioè al periodo in cui si prevede che il cespite potrà fornire un utile contributo per lo svolgimento economico dei processi produttivi.

Tale periodo, di non semplice quantificazione, è normalmente inferiore alla durata fisica ed è ragionevolmente stimato sulla base di vari elementi<sup>(16)</sup>, quali:

- il deterioramento fisico legato al trascorrere del tempo;
- il grado di utilizzo;
- l'esperienza relativa alla durata economica dei cespiti dell'impresa e del settore in cui questa opera;
- stime dei produttori del cespite;
- perizie;
- l'obsolescenza del cespite (ricorrenza dei cambiamenti tecnologici, nuove tecnologie prevedibili al momento della stima, *etc.*) e del prodotto per cui viene usato;
- la correlazione con altri cespiti: se un cespite è acquisito per migliorare la funzionalità di un altro cespite originario, ma non ne prolunga in modo apprezzabile la vita, il nuovo cespite deve essere ammortizzato sulla residua possibilità di utilizzazione del cespite originario;
- i piani aziendali per la sostituzione dei cespiti;
- fattori ambientali;
- la condizioni di utilizzo, quali i turni di produzione, il corretto utilizzo, il livello tecnico del personale addetto, i luoghi di utilizzo (aperti o chiusi, umidi o asciutti), *etc.*;
- le politiche di manutenzione e riparazione: un'inadeguata manuten-

- 
- *il valore residuo può essere determinato facendo riferimento a tale mercato; e*
  - *è probabile che tale mercato esisterà alla fine della vita utile dell'attività.*

*Il valore residuo di un onere pluriennale è sempre pari a zero*<sup>7</sup>.

<sup>(16)</sup> Nell'ambito delle immobilizzazioni immateriali il legislatore interviene espressamente per identificare una vita utile massima inderogabile di cinque anni per i costi di impianto e di ampliamento, e una vita utile di massima per i costi di sviluppo e per l'avviamento, da determinarsi in primo luogo con l'ausilio di piani, e ove ciò non sia possibile, avendo a riferimento durate prestabilite. Queste previsioni, unitamente ad altre disposizioni che interessano talune immobilizzazioni immateriali, quali quelle che disciplinano il limite di distribuzione dei dividendi o il necessario consenso del collegio sindacale alla capitalizzazione, sono tutte ispirate al principio della prudenza, e volte a limitare «comportamenti eccessivamente disinvolti su poste la cui utilità futura è comunque oggetto di decisioni discrezionali e, entro certi limiti, difficilmente verificabili». Cfr. A. QUAGLI, *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Giappichelli, Torino, 2018, p. 86

zione può ridurre la durata economica del cespite, una manutenzione diligente può prolungarla, ma non indefinitamente;

— fattori economici o legali che impongono limiti all'uso del cespite.

Al § 71 lo *standard setter* nazionale tratta, inoltre, del caso in cui la vita utile di un'immobilizzazione materiale è indefinita, ossia non si è in condizione di stimarne la durata, ancorché il bene in questione abbia pure sempre una durata nel tempo limitata. Si pensi, ad esempio, al caso di taluni fabbricati storici esistenti da secoli e utilizzati da parte di imprese.

Anche in siffatta ipotesi ciò non impedisce che l'immobilizzazione venga assoggettata ad un processo di ammortamento. Si dovrà in tal caso procedere alla sua determinazione, anche in misura convenzionale, su base prudenziale tenendo conto di tutti gli elementi a disposizione <sup>(17)</sup>.

## 7. L'individuazione dei criteri tramite cui determinare l'ammortamento.

Per quanto previsto dalle disposizioni del codice civile il redattore del bilancio deve procedere con un ammortamento *sistematico* delle immobilizzazioni materiali e immateriali.

Il ricorso ad un metodo sistematico e razionale di determinazione dell'ammortamento fa sì che la ripartizione del costo di un'immobilizzazione, nel periodo della sua stimata vita utile, avvenga indipendentemente dai risultati conseguiti nell'esercizio. Con ciò evitando che il redattore del bilancio possa essere portato, in taluni esercizi a ridurre il costo annuo dell'ammortamento

<sup>(17)</sup> Con riferimento alla stima della vita utile dei cespiti aziendali l'esperienza pratica ci porta tuttavia a prendere atto di come la disciplina tributaria continui da oltre trent'anni a inquinare il bilancio di esercizio.

In tal senso dispone l'art. 102, comma 2, del t.u.i.r. il quale prevede, con riferimento alla deducibilità delle quote di ammortamento dei beni materiali strumentali per l'esercizio dell'impresa, che *“la deduzione è ammessa in misura non superiore a quella risultante dall'applicazione al costo dei beni dei coefficienti stabiliti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze pubblicato nella Gazzetta Ufficiale, ridotti alla metà per il primo esercizio. I coefficienti sono stabiliti per categorie di beni omogenei in base al normale periodo di deperimento e consumo nei vari settori produttivi”*.

In altre parole, indipendentemente dal fatto che l'impresa provveda a determinare il corretto ammortamento del proprio bene sulla base delle indicazioni della prassi contabile, identificando la più adeguata vita utile dello stesso, essa non potrà dedurre un costo superiore a quello determinato sulla base di percentuali stabilite nel lontano 31 dicembre 1988 con un decreto emanato dall'allora Ministero delle Finanze.

Fatto 100 l'ammortamento calcolato in base alle indicazioni dell'OIC 16, e dato 70 quello determinato sulla base dei coefficienti ministeriali, l'impresa si troverebbe a imputare nel proprio conto economico un maggior costo di 30 (evidenziando conseguentemente un peggior risultato dell'esercizio) a fronte del quale non avrebbe alcun beneficio in termini di minori imposte. Con ciò portando nella maggior parte dei casi all'utilizzo di aliquote di ammortamento coincidenti a quelle ministeriali.

Al di là dell'opportunità di continuare a preservare norme fiscali che altro non fanno che impedire la corretta redazione del rendiconto annuale delle imprese in un sistema di tassazione delle stesse sempre più orientato a derivare la base imponibile da bilanci redatti sulla base dei corretti principi contabili, ciò che pare ormai anacronistico è ancorare a tutt'oggi la vita utile dei beni a stime fatte decenni orsono in tutt'altro contesto economico e tecnologico.



al fine di aumentare l'utile dell'esercizio (o ridurre la perdita), o viceversa ad incrementarlo al fine di conseguire l'opposto obiettivo di contenere il risultato di periodo. Ad esempio, per celare ai soci la reale redditività dell'azienda.

L'utilizzo di un metodo sistematico dovrebbe evitare, in altri termini, l'adozione da parte del redattore di politiche di bilancio <sup>(18)</sup> strumentali al raggiungimento di determinati risultati.

A tal riguardo è lo stesso Organismo Italiano di Contabilità nell'ambito dell'OIC 11, il principio contabile dedicato alle finalità e ai postulati di bilancio, a richiamare l'esigenza di un comportamento neutrale da parte del redattore del bilancio. In particolare, al § 8 laddove precisa che “[...] la neutralità, ancorché non espressamente prevista dagli articoli di legge, costituisce un corollario della rappresentazione veritiera e corretta. Il principio di neutralità richiede che il bilancio sia scevro da distorsioni preconcelte nell'applicazione dei principi contabili o da sperequazioni informative a vantaggio solo di alcuni dei destinatari primari del bilancio”.

Più nel dettaglio l'OIC 16 al § 62 rammenta in proposito che la sistematicità dell'ammortamento è definita nello stesso piano di ammortamento, il quale deve essere funzionale alla residua possibilità di utilizzazione dell'immobilizzazione.

La determinazione del piano di ammortamento presuppone tuttavia la conoscenza non solo del valore da ammortizzare, e della residua possibilità di utilizzazione, in precedenza illustrati, ma anche del cosiddetto criterio o *metodo di ammortamento*.

E sarà proprio il metodo di ammortamento, da scegliersi tra quelli previsti dall'OIC 16, ad assicurare una razionale e sistematica imputazione del valore dei cespiti durante la stimata vita utile dei medesimi.

A tal riguardo l'OIC 16 al § 65 disciplina un primo metodo, quello *a quote costanti*.

Ancorché la sistematicità dell'ammortamento non presupponga necessariamente l'utilizzo di un metodo di ripartizione del costo del bene a quote costanti, tale metodo è considerato dallo stesso Organismo Italiano di Contabilità quello da preferire per il calcolo dell'ammortamento.

Tale metodo si basa sull'ipotesi semplificatrice che l'utilità del bene oggetto di ammortamento si ripartisca nella stessa misura per ogni anno di vita utile del bene stesso.

Nell'esperienza pratica esso rappresenta il metodo più diffuso per varie ragioni. Per la sua facile applicazione, perché favorisce la comparabilità dei bilanci, e ultimo ma non meno importante, perché riflette le modalità di ammortamento previste dal legislatore fiscale <sup>(19)</sup>.

In alternativa al metodo appena illustrato il redattore del bilancio può

<sup>(18)</sup> Cfr. C. CINCOTTI, *Politiche di bilancio e limiti al sindacato giudiziario*, in *Giur. Comm.*, 1, 2021, p. 91 e ss.; G. RACUGNO, *Politiche di bilancio, criteri di ragionevolezza e doveri di trasparenza*, in *Giur. Comm.*, 4, 2013, p. 732 e ss.

<sup>(19)</sup> Si veda nota 17.

applicare il *metodo a quote decrescenti*, anch'esso disciplinato al § 65 dell'OIC 16.

Ciò potrà accadere in tutti quei casi in cui l'immobilizzazione è maggiormente sfruttata nella prima parte della vita utile, considerato peraltro che l'efficienza tecnica potrebbe ridursi nel corso del tempo e che i costi di manutenzione potrebbero nel frattempo aumentare di anno in anno a seguito dell'invecchiamento del bene.

L'OIC 16 non ammette invece l'utilizzo del *metodo a quote crescenti*, in quanto tende a porsi in contrasto con il principio della prudenza.

La ripartizione del costo a quote crescenti porterebbe infatti a rilevare ammortamenti di importo inferiore i primi anni di utilizzo del bene, e conseguentemente — a parità di altri fattori — maggiori risultati, a fronte di maggiori ammortamenti alla fine del periodo di ammortamento.

L'OIC 16 non consente inoltre l'utilizzo di metodi dove le quote di ammortamento sono commisurate ai ricavi o ai risultati d'esercizio dell'impresa o di un suo ramo o divisione.

È invece possibile ammortizzare l'immobilizzazione materiale secondo il cosiddetto *metodo per unità di prodotto*.

Questo metodo muove dal presupposto che una immobilizzazione partecipa alla produzione dell'impresa in misura variabile, e differente in ogni esercizio. Da ciò ne consegue il fatto che gli ammortamenti possano essere determinati in misura tale da riflettere, di volta in volta, i diversi volumi di impiego dei cespiti nei processi svolti <sup>(20)</sup>.

## 8. La modifica del piano di ammortamento.

Il piano di ammortamento può subire nel corso del tempo delle modifiche. Ciò a seguito della revisione del valore residuo del bene, o della vita utile dello stesso, o per modifica del criterio di ammortamento.

Più in generale, tutti gli elementi alla base del piano di ammortamento originario devono essere oggetto di periodica verifica, e il piano stesso dovrà essere rivisto nel caso in cui siano intervenuti cambiamenti tali da richiedere una modifica delle stime effettuate nella determinazione della residua possibilità di utilizzazione.

Del resto, è il principio contabile OIC 29 a ricordare come il processo di stima sia intrinseco alla formazione del bilancio e come lo stesso sia, per sua natura, soggettivo. Allo stesso tempo la revisione di una stima deve essere

---

<sup>(20)</sup> Maggiori dettagli su questo metodo di ammortamento sono contenuti in una bozza di comunicazione pubblicata dall'Organismo Italiano di Contabilità a seguito di una richiesta di chiarimento da parte di talune imprese in merito alla possibilità di passare a tale criterio di ammortamento in conseguenza dell'effetto del *lockdown* nel corso del 2020, che aveva limitato l'uso delle immobilizzazioni. Si veda ORGANISMO ITALIANO DI CONTABILITÀ, *Metodi di ammortamento*, Bozza di Comunicazione, 16 luglio 2020.

considerata un evento normale e ordinario nel procedimento di formazione del bilancio (§ 34), e non deve invece essere trattata alla stregua di altre e diverse fattispecie, quali le correzioni di errori o i cambiamenti di principi contabili.

I cambiamenti delle stime sono peraltro una fisiologica conseguenza delle ulteriori informazioni che potranno essere acquisite con il trascorrere del tempo da parte del soggetto preposto alla predisposizione del bilancio, le quali consentiranno di rivedere, in modo critico e oggettivo, i presupposti o i fatti sui quali era fondata la stima originaria. Ed è proprio il corretto uso del sopravvenuto supporto documentale che dovrebbe impedire che una fisiologica revisione di una stima possa sfociare nell'« uso disinvolto della discrezionalità valutativa »<sup>(21)</sup>.

Con riferimento alle immobilizzazioni materiali lo stesso legislatore all'art. 2426, comma 1, n. 2 prevede espressamente la possibilità di *“eventuali modifiche dei criteri di ammortamento e dei coefficienti applicati”*, fermo restando l'obbligo di dare evidenza in nota integrativa delle relative motivazioni.

Per quanto concerne il trattamento contabile da applicare ai cambiamenti di stima l'OIC 29 indica al § 36 che tali cambiamenti devono essere rilevati nel bilancio dell'esercizio in cui questi si verificano.

Nello specifico gli effetti del cambiamento di stima per quanto indicato al successivo § 37 saranno *“classificati nella voce di conto economico prevista dall'OIC 12 o da altri principi contabili”*.

Ogni qualvolta verrà modificato il piano di ammortamento ne seguirà pertanto una modifica delle quote di ammortamento relative all'esercizio in corso e di quelle degli esercizi successivi.

La revisione della vita utile delle immobilizzazioni materiali, nello specifico, è disciplinata dall'OIC 16, il quale al § 72 prevede che *“il cambiamento della vita utile dei cespiti per avvenuti mutamenti nelle condizioni originarie di stima è un cambiamento di stime contabili”*, ed interviene nell'ambito di un procedimento di ammortamento già in essere.

Da ciò ne consegue che a parità degli altri elementi che riguardano il piano di ammortamento, un allungamento della vita utile avrà come conseguenza una riduzione della quota di costo afferente all'ammortamento dell'anno di revisione della stima e di quelli successivi. Si pensi all'impianto con un valore netto contabile di 100, per il quale la vita utile residua viene rideterminata in cinque anni, rispetto agli originari due: in tal caso l'ammortamento dell'esercizio, e di quelli successivi, verrebbe riparametrato in 20, in luogo di 50.

## 9. La proroga della sospensione degli ammortamenti.

Dopo aver illustrato le logiche sottostanti alla definizione del piano di

---

<sup>(21)</sup> Cfr. F. GIUNTA - M. PISANI, *Il bilancio*, Maggioli, Santarcangelo di Romagna, 2020, p. 83.

ammortamento, e la funzione di questo ai fini della corretta determinazione del risultato di esercizio, il redattore del bilancio può comprendere la portata della ennesima proroga che ha riguardato la disciplina sulla sospensione degli ammortamenti originariamente prevista dall'art. 60, commi da 7-*bis* a 7-*quinqüies*, del d.l. 14 agosto 2020, n. 104.

La norma in questione si inserisce in quell'insieme di provvedimenti emergenziali adottati da legislatore, in piena pandemia da Covid-19, i quali — intervenendo sul bilancio di esercizio — hanno cercato di limitare l'impatto economico e finanziario della crisi sui conti delle imprese.

Si ricorderanno i provvedimenti che hanno introdotto una deroga al presupposto della continuità aziendale <sup>(22)</sup>, quelli attraverso i quali si è data la possibilità di rivalutare i beni di impresa <sup>(23)</sup>, nonché quello in commento che ha consentito alle imprese di non rilevare a conto economico, in tutto o in parte, l'ammortamento delle immobilizzazioni materiali e immateriali. Questi ultimi due hanno rappresentato, in particolare, un duplice intervento funzionale a limitare i costi rilevati a conto economico, e conseguentemente a ridurre la perdita di periodo (o ad aumentarne l'utile), e ad incrementare il patrimonio netto delle società, con l'evidente fine di rinviare problematiche di ricapitalizzazione delle imprese.

Con riferimento a questa problematica si aggiungano, infine, le ulteriori disposizioni attraverso le quali venivano temporaneamente sospese le norme del codice civile afferenti ai provvedimenti da assumere in caso di erosione del capitale sociale per perdite <sup>(24)</sup>.

Più nel dettaglio, le disposizioni del provvedimento in esame consentono ai soggetti che non adottano i principi contabili internazionali, anche in deroga all'art. 2426, comma 1, n. 2) del c.c., di non effettuare fino al 100% dell'ammortamento annuo del costo delle immobilizzazioni materiali e immateriali, mantenendo il loro valore di iscrizione, così come risultante dall'ultimo bilancio annuale regolarmente approvato. A fronte dell'esposizione in bilancio di maggiori utili (o minori perdite) funzionali a preservare un più elevato livello di patrimonio netto in periodi di crisi, il legislatore ha inoltre previsto l'obbligo di accantonare utili in misura pari agli ammortamenti non addebitati a conto economico in una apposita riserva indisponibile <sup>(25)</sup>.

<sup>(22)</sup> Per maggiori dettagli si veda A. SAVOIA, *La continuità aziendale e le valutazioni nel bilancio di esercizio delle imprese in crisi, tra prassi contabile e provvedimenti emergenziali*, in *Società*, 6, 2021, p. 722 e ss.

<sup>(23)</sup> Tra i tanti, M. BOLOGNESI - S. DE GIOIA, *Rivalutazione dei beni d'impresa: l'ammortamento nel periodo di rivalutazione*, in *Bilancio e Revisione*, 8, 2021, p. 50 e ss.; C. MEZZABOTTA, *Rivalutazione di beni intangibili e norme anti-COVID-19: i rischi*, in *Bilancio e Revisione*, 12, 2021, p. 29 e ss.

<sup>(24)</sup> Si veda CNCDEC - FNC, *La sospensione degli ammortamenti ai sensi del decreto "agosto" e la disciplina delle perdite ai sensi del decreto liquidità*, Documento di ricerca, 17 marzo 2021, p. 20 e ss.; C. CREMONA - M. TINTI, *Perdite da COVID-19: il trattamento in prospettiva di continuità aziendale*, in *Bilancio e Revisione*, 6, 2021, p. 45 e ss.; S. TRETTEL - S. VERNA, *Le misure emergenziali in materia di "perdite rilevanti"*, in *Bilancio e Revisione*, 4, 2021, p. 13 e ss.

<sup>(25)</sup> Per maggiori dettagli sugli aspetti operativi della disposizione si veda A. SAVOIA, *Una*

Sin dall'origine il provvedimento in questione aveva destato perplessità in dottrina<sup>(26)</sup>. Chi ne aveva mosso critiche, dopo aver ricordato che la quota annua di ammortamento di un cespite rappresenta la parte del costo di quello specifico bene gravante su un determinato esercizio, aveva evidenziato che « non iscriverla nel bilancio — o, più propriamente, nel conto economico del bilancio — di quell'esercizio integra violazione di due fra i postulati fondamentali che presiedono alla formazione del bilancio: la verità e la prudenza ». La violazione della verità in quanto « non vi vien fatto figurare un elemento economico esistente (nella specie, un costo della produzione) », mentre la violazione della prudenza sarebbe da riferire al fatto che « quell'elemento economico è stato sottovalutato fino al suo azzeramento ». Peraltro, addebitando tale ammortamento ad un successivo esercizio ne risulterebbe « l'ulteriore violazione del principio di redazione consistente nella competenza economico-temporale, in quanto quel costo non ricadrebbe nel conto economico dell'esercizio di competenza, bensì in quello di un diverso esercizio ».

Da tutto ciò ne sarebbe conseguito — nell'ambito dell'ordinaria disciplina codicistica — la predisposizione di un bilancio irregolare, ossia non idoneo a fornire una rappresentazione chiara, veritiera e corretta della situazione economica, patrimoniale e finanziaria della società di cui all'art. 2423, comma 2, del c.c. con conseguentemente nullità della relativa deliberazione di approvazione.

La gravità del momento, e la straordinarietà degli eventi che stavano colpendo il sistema economico, ha tuttavia indotto il legislatore a introdurre una norma speciale idonea a consentire la sospensione degli ammortamenti, e con essa a salvaguardare la validità del bilancio di esercizio in deroga alle norme generali previste dall'art. 2423 e ss. del c.c.

Pare tuttavia evidente come l'azzeramento degli ammortamenti esteso in modo generalizzato a tutte le imprese e senza alcun riferimento a parametri economico-tecnici abbia portato, in taluni casi, a modifiche dei piani di ammortamento del tutto scoordinate dalle buone prassi indicate dell'Organismo Italiano di Contabilità in precedenza illustrate. Al punto che, secondo taluna dottrina, la deroga prevista alle disposizioni dell'art. 2426 dovrebbe essere addirittura interpretata « come deroga alla necessità che il periodo d'ammortamento coincida con la vita utile del cespite »<sup>(27)</sup>.

Benché la norma fosse stata introdotta nel 2020 per contenere l'impatto sui bilanci delle imprese dell'impatto della situazione economica conseguente alla pandemia, con specifica previsione, sin dall'origine, di una sua possibile proroga laddove l'evoluzione della pandemia lo avesse reso opportuno, va

---

*ulteriore proroga alla sospensione degli ammortamenti*, in *Bilancio e Revisione*, 3, 2023, p. 13 e ss.

<sup>(26)</sup> Così L. DE ANGELIS, *op. cit.*, 2021, p. 84.

<sup>(27)</sup> Cfr. G. CAPODAGLIO - V.S. DANGARSKA, *Legge 30 dicembre 2021, n. 234 proroga, con modifiche, la sospensione degli ammortamenti per le imprese in crisi*, in *Ristrutturazioni Aziendali*, 25 gennaio 2022, p. 4.

tuttavia evidenziato come negli anni successivi il legislatore sia intervenuto in ben quattro occasioni con provvedimenti che ne hanno esteso l'ambito temporale dapprima ai bilanci 2021 e poi a quelli del 2022, oltre ad apportarne alcune modifiche <sup>(28)</sup>.

L'ultimo intervento in ordine di tempo è da riferirsi al d.l. 29 dicembre 2022, n. 198 attraverso il quale l'applicazione della normativa in esame è stata estesa anche ai bilanci 2023.

Ad oggi, peraltro, l'estensione della deroga non risulta più collegata agli effetti della pandemia.

In un contesto economico di "permacrisi" <sup>(29)</sup>, caratterizzato dal susseguirsi senza soluzione di continuità di una serie di potenti *shock*, quali la pandemia, il conflitto in Ucraina e da ultimo la crisi energetica, l'intervento del legislatore ha consentito e consentirà l'impiego della deroga non solo a soggetti che se ne sono avvalsi, in modo pieno o parziale, a partire dal 2020 a causa della pandemia, ma anche da parte di soggetti che in precedenza non hanno ritenuto opportuno farne utilizzo <sup>(30)</sup>, istituendo di fatto (si passi il parallelismo) una sorta di "permaderoga" <sup>(31)</sup> alla sistematicità dell'ammortamento <sup>(32)</sup>, ed alla disciplina generale sul bilancio di esercizio.

<sup>(28)</sup> Dapprima con l'art. 1, comma 711, della legge 30 dicembre 2021, n. 234 (legge di bilancio 2022) ne ha ampliato la portata all'esercizio successivo, ossia ai bilanci 2021 per i soggetti con esercizio coincidente con l'anno solare. Tale estensione, tuttavia, era stata in un primo momento limitata alle sole imprese che nell'esercizio in corso al 15 agosto 2020 "non hanno effettuato il 100 per cento dell'ammortamento annuo del costo delle immobilizzazioni materiali e immateriali". Con ciò alimentando tra gli operatori e in dottrina motivo di discriminazione tra le imprese, e non pochi dubbi interpretativi.

Parte di questi hanno quindi trovato soluzione a seguito dell'ulteriore intervento riferibile all'art. 3, comma 5-*quinqüesdecies*, del d.l. 30 dicembre 2021, n. 228 convertito dalla legge 25 febbraio 2022, n. 15, attraverso il quale è stato modificato quanto in precedenza previsto dalla legge di bilancio 2022, eliminando ogni riferimento al comportamento contabile tenuto nel 2020.

L'estensione al 2022 è invece da ricondurre a quanto previsto dall'art. 5-*bis* del d.l. 7 gennaio 2022, n. 4 convertito con modificazioni dalla legge 28 marzo 2022, n. 25, attraverso il quale è stato modificato il disposto dell'art. 60, comma 7-*bis*, del d.l. n. 104/2020, sostituendo, nel primo periodo, le parole "nell'esercizio in corso alla data di entrata in vigore del presente decreto" con quelle "negli esercizi in corso al 31 dicembre 2021 e al 31 dicembre 2022", ed eliminando l'ultimo periodo che prevedeva "in relazione all'evoluzione della situazione economica conseguente alla pandemia di SARS-CoV-2, l'applicazione delle disposizioni del presente comma è estesa all'esercizio successivo a quello di cui al primo periodo".

<sup>(29)</sup> Al concetto di *permacrisis* ha fatto riferimento il presidente della BCE nel suo intervento, *Macroprudential policy in Europe: building resilience in a challenging environment*, in occasione della sesta conferenza annuale dell'*European Systemic Risk Board* tenutasi nel dicembre 2022.

<sup>(30)</sup> Si veda S. LATORRACA, *Ammortamenti sospesi ad ampio raggio*, in *www.eutekne.info*, 31 marzo 2022, per la quale «potrebbe essere il caso, ad esempio, in specie per quanto attiene al 2022, delle imprese che subiscono gli effetti del conflitto in Ucraina e delle conseguenti sanzioni imposte alla Russia, oppure delle imprese costrette a rallentare la produzione a causa dell'incremento dei prezzi delle fonti energetiche o delle difficoltà di approvvigionamento di materie prime o semilavorati».

<sup>(31)</sup> In modo speculare va vista anche l'ennesima proroga della normativa sulla "sterilizzazione" delle perdite prevista originariamente dall'art. 6 del d.l. 8 aprile 2020, n. 23 convertito dalla legge 5 giugno 2020, n. 40. In forza dell'art. 3, comma 9, del d.l. n. 198/2022 la disciplina prevede da ultimo che anche alle perdite civilistiche emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2022 "non si applicano gli articoli 2446, secondo e terzo comma, 2447, 2482-bis, quarto, quinto e sesto comma, e 2482-ter del codice civile e non opera la causa di



Con tutte le conseguenze che ne derivano sulla capacità di un bilancio privo di ammortamenti — per assurdo anche per quattro anni consecutivi — di poter assolvere a quella funzione di fornire con chiarezza, ed in modo veritiero e corretto, la rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria e il risultato economico dell'esercizio di una determinata impresa.

## 10. La modifica delle quote annuali di ammortamento.

Il secondo dei provvedimenti che interessano la determinazione degli ammortamenti da rilevare a conto economico è quello contenuto nell'art. 1, comma 65, della legge di bilancio 2023, in base al quale le quote di ammortamento del costo dei fabbricati strumentali per l'esercizio delle imprese, operanti nel settore del commercio di beni al dettaglio (alimentari e non, ivi compresi i grandi magazzini, tabacco ed elettronica) sono deducibili in misura non superiore a quella risultante dall'applicazione al costo degli stessi fabbricati del coefficiente del 6 per cento.

La maggiore deducibilità delle quote di ammortamento si applica, poi, anche alle società immobiliari di gestione aderenti al regime di tassazione di gruppo di cui agli artt. 117 e ss. del t.u.i.r. (c.d. consolidato fiscale).

In tal caso l'art. 1, comma 67, della legge di bilancio 2023 stabilisce che le imprese, operanti nei predetti settori il cui valore del patrimonio è prevalentemente costituito da beni immobili diversi dagli immobili alla cui produzione o al cui scambio è effettivamente diretta l'attività dell'impresa (cioè dai c.d. immobili merce) e diversi dagli impianti e dai fabbricati utilizzati direttamente nell'esercizio d'impresa, aderenti al consolidato fiscale, possono avvalersi dell'incremento dell'ammortamento in relazione ai fabbricati concessi in locazione a imprese operanti nei settori in precedenza indicati e aderenti al medesimo regime di tassazione di gruppo.

Per la piena operatività delle disposizioni in commento si è quindi dovuto attendere, ai sensi di quanto previsto dal successivo comma 68, all'emanazione di un apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate, intervenuta in data 22 marzo 2023 <sup>(33)</sup>. Con tal provvedimento sono ora disciplinate le modalità applicative della misura in esame e il rapporto con le disposizioni civilistiche.

Va in primo luogo annotato come il provvedimento all'art. 4, comma 1, confermi la necessità di dover rispettare il disposto dell'art. 109, comma 4, del t.u.i.r., ossia della preventiva imputazione a conto economico, ai fini della

---

*scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e 2545-duodecies del codice civile*". Gli adempimenti ivi previsti sono quindi posticipati all'assemblea che approverà il bilancio 2027.

<sup>(32)</sup> Si veda anche V. RUSSO - M. MASUMECI, *Dalla "sistematicità" dell'ammortamento (con poche eccezioni) alle "sospensioni emergenziali"*, in *Bilancio e Revisione*, 8-9, 2021, p. 3 e ss.

<sup>(33)</sup> Provvedimento Agenzia delle Entrate del 22 marzo 2023, n. 89458.

fruizione fiscale, dell'ammortamento maggiorato. In altri termini, per godere della deducibilità fiscale del maggior ammortamento consentito dal legislatore una impresa dovrà necessariamente modificare l'ammortamento annuo iscritto nel conto economico sulla base della nuova e maggiore misura prevista dalla legge di bilancio 2023. L'art. 4, comma 2, del provvedimento precisa inoltre che *“la maggiorazione [...] è deducibile, nel rispetto dei limiti ivi indicati, nell'ipotesi di modifica al piano di ammortamento civilistico operato nell'esercizio di prima applicazione della stessa”*. Vi è quindi l'espresso richiamo alla modifica del piano di ammortamento che dovrà effettuare l'impresa, nel rispetto delle disposizioni civilistiche, per poter fruire del maggior costo.

In tale prospettiva è opportuno richiamare la relazione tecnica alla legge di bilancio 2023 la quale precisava che *“la maggior misura (dal 3 al 6 per cento) è consentita, comunque, nel rispetto dei principi contabili”* e che le disposizioni in questione sono applicabili *“limitatamente per il periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2023 e per i quattro successivi”*.

Per quanto visto nei precedenti paragrafi in merito alla modifica del piano di ammortamento, dopo aver appurato le indicazioni contenute nel provvedimento attuativo, non si può che aderire alle perplessità emerse in dottrina <sup>(34)</sup>.

Pare infatti difficile ipotizzare, a parere di chi scrive, di poter implementare una modifica della vita utile “a tempo”, funzionale a cogliere per cinque anni l'incremento di aliquota prevista dal legislatore, nel rispetto di logiche economico-tecniche, e non esclusivamente fiscali.

Di estrema importanza diventa a questo punto il punto di vista dell'Organismo Italiano di Contabilità.

A tal riguardo si evidenzia come lo *standard setter* nazionale sia già intervenuto in passato per analizzare sotto il profilo tecnico contabile le disposizioni afferenti alla sospensione degli ammortamenti in precedenza illustrata <sup>(35)</sup>. Preso atto della chiara indicazione del legislatore circa la possibilità di derogare alle disposizioni civilistiche in materia di ammortamenti, l'Organismo Italiano di Contabilità in quella occasione è intervenuto per fornire indicazioni operative sulla conseguente gestione contabile della sospensione degli ammortamenti e sulla informativa da fornire in nota integrativa da parte delle imprese fruitrici della deroga.

Con riferimento al provvedimento da ultimo analizzato il legislatore ha

<sup>(34)</sup> Tra i primi commenti al provvedimento si veda A. GERMANI - F. ROSCINI VITALI, *L'ammortamento al 6% obbliga a cambiare il piano*, in *Il Sole 24 Ore*, 24 marzo 2023, p. 33 i quali in merito alla modifica del piano di ammortamento evidenziano come «questo passaggio è quello che creerà verosimilmente i maggiori problemi applicativi. Perché presuppone la modifica, da supportarsi e motivarsi civilisticamente, del piano di ammortamento. Ma è lecito domandarsi cosa si dovrà fare al termine del periodo di beneficio, perché un dietrofront appare poco sostenibile».

<sup>(35)</sup> Cfr. ORGANISMO ITALIANO DI CONTABILITÀ, *Documento Interpretativo 9, Legge 13 ottobre 2020, n. 126 “Disposizioni transitorie in materia di principi di redazione del bilancio - sospensione ammortamenti”*, aprile 2021.



fatto tuttavia una scelta ben differente. Al redattore del bilancio non è più consentito di operare in deroga alle disposizioni codicistiche in materia di bilancio di esercizio, ma è richiesto di agire nel rispetto dei principi contabili.

In considerazione di quanto ampiamente illustrato nel corso del presente contributo, non pare così irragionevole attendersi, questa volta, un critico intervento dell'Organismo Italiano di Contabilità sulle disposizioni contenute nella legge di bilancio 2023.

## OIC 34 RICAVI: IL NUOVO PRINCIPIO CONTABILE PER LA RILEVAZIONE DEI RICAVI IN VIGORE DAL 1° GENNAIO 2024

di MASSIMILIANO SEMPRINI e FABIOLA SAIA

### 1. Panoramica dell'OIC 34: Ricavi.

Il consiglio di Gestione dell'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) in data 19 aprile 2023 ha approvato la versione definitiva del principio contabile OIC 34 "Ricavi". Fino a questo momento, i principi contabili italiani non prevedevano uno specifico standard che definisse le regole per il riconoscimento dei ricavi, sia con riferimento al momento della loro rilevazione che della loro misurazione, ancorché questo argomento sia ritenuto dagli organi di controllo notoriamente rilevante.

I redattori del bilancio hanno, fino ad oggi, individuato le regole di contabilizzazione dei ricavi nei riferimenti contenuti nel principio contabile OIC 15 "Crediti" <sup>(1)</sup> e nell'OIC 12 "Composizione e schemi di bilancio d'esercizio" <sup>(2)</sup>. Un'eccezione è costituita dall'OIC 23 "Lavori in corso su

---

<sup>(1)</sup> L'OIC 15 al par. 29 prevede "I crediti originati da ricavi per operazioni di vendita di beni sono rilevati in base al principio della competenza quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:

— il processo produttivo dei beni è stato completato; e

— si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici.

Salvo che le condizioni degli accordi contrattuali prevedano che il trasferimento dei rischi e benefici avvenga diversamente: (a) in caso di vendita di beni mobili, il trasferimento dei rischi e benefici si verifica con la spedizione o consegna dei beni stessi; (b) per i beni per i quali è richiesto l'atto pubblico (ad esempio, beni immobili) il trasferimento dei rischi e benefici coincide con la data della stipulazione del contratto di compravendita; (c) nel caso della vendita a rate con riserva della proprietà, l'art. 1523 c.c. prevede che il compratore acquista la proprietà della cosa con il pagamento dell'ultima rata di prezzo, ma assume i rischi dal momento della consegna. Pertanto, la rilevazione del ricavo e del relativo credito avvengono alla consegna, indipendentemente dal passaggio di proprietà.

I crediti originati da ricavi per prestazioni di servizi sono rilevati in base al principio della competenza quando il servizio è reso, cioè la prestazione è stata effettuata".

<sup>(2)</sup> L'OIC 12 al par. 49 con specifico riferimento alla classificazione del Valore della produzione prevede "I ricavi di vendita dei prodotti e delle merci o di prestazione dei servizi relativi alla gestione caratteristica sono rilevati al netto di resi, sconti, abbuoni e premi, nonché delle imposte direttamente connesse con la vendita dei prodotti e la prestazione dei servizi (articolo 2425-bis, comma 1, del codice civile). L'articolo 2425-bis, comma 1, si riferisce agli sconti di natura commerciale (ad esempio, gli sconti incondizionati indicati in fattura, gli sconti di quantità o qualità). Gli sconti commerciali sono rilevati a rettifica della voce A1 dei ricavi.

ordinazione <sup>(3)</sup>” che prevede l’utilizzo del “metodo della percentuale di completamento” o del “criterio della commessa completata” per la rilevazione dei ricavi di commessa. Appare tuttavia indubbio che la prassi contabile italiana in materia di iscrizione dei ricavi è stata pressoché esclusivamente orientata all’impostazione giuridico-formale degli accordi ed ai conseguenti effetti fiscali, nonostante la presenza del postulato della “sostanza dell’operazione e del contratto da seguire nella rilevazione delle transazioni” richiamato dall’art. 2423-*bis* comma 1.

L’OIC, con l’introduzione dell’OIC 34 “Ricavi”, si pone come obiettivo principale l’individuazione di un unico modello di rilevazione dei ricavi, applicabile a qualunque prestazione fornita ai clienti (beni o servizi) ed in ogni settore di attività (ad eccezione delle commesse). L’OIC 34 ha un’architettura *principle-based* (ossia, definisce i criteri per la rilevazione dei ricavi senza disciplinare regole specifiche per le singole fattispecie o settori di riferimento — salvo alcune eccezioni).

Il postulato di fondo dell’OIC 34 richiede che ogni impresa riconosca i ricavi in modo da rappresentare fedelmente il processo di trasferimento di beni e servizi ai clienti e in una misura che rappresenti effettivamente il corrispettivo che essa si attende di ottenere in cambio dei beni e dei servizi forniti. Il concetto è in effetti semplice e immediato, ma si vedrà come l’obiettivo di fondo apra a una serie di complessità applicative e interpretative non indifferenti, anche in termini di ricadute sul sistema delle imprese.

Il nuovo principio contabile entrerà in vigore per i bilanci relativi agli esercizi aventi inizio dal 1° gennaio 2024 e sarà applicabile a tutte le transazioni che comportano la rilevazione di un ricavo derivante dalla vendita di beni e dalla prestazione di servizi indipendentemente dalla loro classificazione nel conto economico. Il principio risulta applicabile quindi sia ai ricavi della voce A1 — *Ricavi delle vendite e delle prestazioni* che a quelli non aventi natura caratteristica e pertanto iscritti nella voce A5 — *Altri ricavi e proventi*. Rimangono invece esclusi dall’ambito di applicazione del principio contabile

---

*Gli sconti di natura commerciale sono concordati generalmente al momento della vendita del bene o della prestazione del servizio”.*

Il par. 50 dello stesso standard prevede inoltre “Le rettifiche di ricavi di competenza dell’esercizio sono portate a riduzione della voce ricavi. Le rettifiche riferite a ricavi di precedenti esercizi e derivanti da correzioni di errori o cambiamenti di principi contabili sono rilevate ai sensi dei paragrafi 47-53 e 15-20 dell’OIC 29 “Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzione di errori, fatti intervenuti dopo la data di chiusura dell’esercizio””.

<sup>(3)</sup> I lavori in corso su ordinazione sono definiti dal par. 5 dell’OIC 23 come “un contratto, di durata normalmente ultrannuale, per la realizzazione di un bene (o una combinazione di beni) o per la fornitura di beni o servizi non di serie che insieme formino un unico progetto, ovvero siano strettamente connessi o interdipendenti per ciò che riguarda la loro progettazione, tecnologia e funzione o la loro utilizzazione finale. I lavori su ordinazione sono eseguiti su ordinazione del committente secondo le specifiche tecniche da questi richieste. I lavori in corso su ordinazione sono normalmente affidati con contratti di appalto o altri atti aventi contenuti economici simili (ad esempio, la vendita di cosa futura, alcuni tipi di concessioni amministrative) concernenti la realizzazione di opere, edifici, strade, ponti, dighe, navi, impianti, la fornitura di servizi direttamente correlati alla realizzazione di un’opera (ad esempio, servizi di progettazione) o la fornitura di più beni o servizi pattuiti come oggetto unitario”.

n. 34 i ricavi derivanti da lavori in corso su ordinazione, i quali continueranno a seguire le disposizioni del principio contabile n. 23 “Lavori in corso su ordinazione”, ed i ricavi derivanti da cessioni di azienda, fitti attivi, ristorni e dalle transazioni che non hanno la finalità di compravendita.

Coerentemente con il piano di semplificazione avviato dall’OIC, il quale è volto a valutare come i principi contabili nazionali possano essere resi maggiormente fruibili dalle imprese di minori dimensioni, è stato previsto che non occorra rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione ed informativa qualora l’applicazione delle disposizioni abbia effetti irrilevanti nel contesto di una rappresentazione veritiera e corretta. Le società che redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell’art 2435-bis del codice civile <sup>(4)</sup> nonché le società che redigono il bilancio delle micro-imprese ai sensi dell’art 2435-ter del codice civile <sup>(5)</sup>, possono non applicare talune disposizioni previste dal principio contabile n. 34 e beneficiare di alcune semplificazioni.

L’OIC 34 definisce anche le regole transitorie per la sua prima applicazione, prevedendo che i relativi effetti siano contabilizzati secondo quanto disposto dall’OIC 29 “Cambiamenti dei principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzioni di errori, fatti intervenuti dopo la chiusura dell’esercizio” per i cambiamenti di principi contabili, vale a dire retroattivamente, lasciando però l’alternativa di un’applicazione prospettica, e per certi versi semplificata, per i soli contratti stipulati a far data dal 1 gennaio 2024.

Si effettua un’applicazione retroattiva quando il nuovo principio conta-

---

(4) Le società, che non abbiano emesso titoli negoziati in mercati regolamentati, possono redigere il bilancio in forma abbreviata quando, nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non abbiano superato due dei seguenti limiti:

- 1) totale dell’attivo dello stato patrimoniale: 4.400.000 euro;
- 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 8.800.000 euro;
- 3) dipendenti occupati in media durante l’esercizio: 50 unità.

(5) Sono considerate micro-imprese le società di cui all’articolo 2435-bis che nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non abbiano superato due dei seguenti limiti:

- 1) totale dell’attivo dello stato patrimoniale: 175.000 euro;
- 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 350.000 euro;
- 3) dipendenti occupati in media durante l’esercizio: 5 unità.

Fatte salve le norme del presente articolo, gli schemi di bilancio e i criteri di valutazione delle micro-imprese sono determinati secondo quanto disposto dall’articolo 2435-bis. Le micro-imprese sono esonerate dalla redazione:

- 1) del rendiconto finanziario;
- 2) della nota integrativa quando in calce allo stato patrimoniale risultino le informazioni previste dal primo comma dell’articolo 2427, numeri 9) e 16);
- 3) della relazione sulla gestione: quando in calce allo stato patrimoniale risultino le informazioni richieste dai numeri 3) e 4) dell’articolo 2428.

Non sono applicabili le disposizioni di cui al quinto comma dell’articolo 2423 e al numero 11-bis del primo comma dell’articolo 2426.

Le società che si avvalgono delle esenzioni previste del presente articolo devono redigere il bilancio, a seconda dei casi, in forma abbreviata o in forma ordinaria quando per il secondo esercizio consecutivo abbiano superato due dei limiti indicati nel primo comma.

Agli enti di investimento e alle imprese di partecipazione finanziaria non si applicano le disposizioni previste dal presente articolo, dal sesto comma dell’articolo 2435-bis e dal secondo comma dell’articolo 2435-bis con riferimento alla facoltà di comprendere la voce D dell’attivo nella voce CII e la voce E del passivo nella voce D.

bile è applicato anche a fatti e operazioni avvenuti prima del 1 gennaio 2024. Ai sensi dell'OIC 29, l'applicazione retroattiva di un nuovo principio contabile comporta, ai soli fini comparativi, la rideterminazione degli effetti che si sarebbero avuti nel bilancio comparativo come se da sempre fosse stato applicato il nuovo principio contabile. Pertanto, ai soli fini comparativi, la società deve rettificare il saldo di apertura del patrimonio netto dell'esercizio precedente ed i dati comparativi dell'esercizio precedente (ivi incluso il risultato dell'esercizio) come se il nuovo principio fosse sempre stato applicato.

L'OIC 34 consente anche un'ulteriore opzione, non prevista dall'OIC 29. L'OIC 34 fornisce la possibilità di applicare retroattivamente il principio, senza modificare i dati comparativi dell'esercizio 2023, rilevando gli eventuali effetti solo nel patrimonio netto iniziale al 1 gennaio 2024.

## 2. Il modello delle 4 fasi.

Elemento dirompente che emerge dalla lettura del nuovo principio è il modello delle quattro fasi, ovvero l'approccio introdotto per il riconoscimento dei ricavi (sia per la vendita di beni che la prestazione di servizi), il quale richiede un'analisi accurata del contratto. In particolare, l'introduzione dell'OIC 34 comporta per le società la rilevazione dei ricavi mediante l'applicazione di un modello così composto:

- Fase 1: determinazione del prezzo complessivo del contratto;
- Fase 2: identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione;
- Fase 3: allocazione del prezzo tra le diverse unità elementari di contabilizzazione;
- Fase 4: riconoscimento dei ricavi per vendita di beni e/o prestazioni di servizi.

Pur non essendo previste sequenzialmente all'interno del principio, la descrizione delle fasi è necessaria per fornire un *modus operandi* nell'analisi di tutti i contratti, ed ancora di più nel caso di contratti particolarmente complessi, permettendo quindi la definizione di un'unica chiave di lettura contabile dei contratti a parità di condizioni.

L'impatto derivante dall'applicazione del principio sarà dirompente soprattutto nel contesto dei contratti complessi e richiederà un elevato livello di giudizio professionale.

Tutte le fasi del modello dovrebbero essere considerate nella valutazione di ciascun contratto, a meno che una o più fasi dello stesso risultino, dopo specifica analisi, chiaramente non applicabili o irrilevanti. Si consideri, ad esempio, un contratto per il quale la società abbia determinato che l'unità elementare di contabilizzazione sia una sola. In tale circostanza, la fase relativa all'allocazione del prezzo alle diverse unità elementari di contabilizzazione non sarà evidentemente applicabile e la società potrà passare direttamente alla fase successiva. O ancora, un contratto che non preveda premi,

sconti o altri elementi di variabilità del corrispettivo. In questo caso, la società non avrà difficoltà nella determinazione del prezzo complessivo del contratto, non dovrà stimare i corrispettivi variabili e potrà passare direttamente all'identificazione delle unità elementari di contabilizzazione procedendo, qualora necessario, all'allocazione del prezzo complessivo a ciascuna di esse.

## **2.1. Fase 1: Determinazione del prezzo complessivo del contratto.**

Il prezzo complessivo del contratto è definito dall'OIC 34 par 5 come l'importo del corrispettivo contrattualmente previsto per i beni o servizi che saranno trasferiti al cliente. Nella determinazione del prezzo complessivo la società deve tener conto di tutti i corrispettivi variabili previsti dal contratto.

Il prezzo complessivo del contratto chiaramente è influenzato dalla natura, dai tempi e dall'importo del corrispettivo dovuto dal cliente e discende dalle clausole contrattuali (lo scenario più semplice prevede un prezzo fisso da corrispondere secondo i termini di pagamento comuni per il settore di appartenenza — comunque inferiore ai 12 mesi). In alcuni casi, il prezzo complessivo non è immediatamente riscontrabile dal contratto in quanto figlio della combinazione di effetti complessi, quali:

- (a) il corrispettivo variabile;
- (b) la componente finanziaria inclusa nel corrispettivo (per termini di pagamento oltre i 12 mesi);
- (c) il corrispettivo non monetario;
- (d) il corrispettivo da riconoscere al cliente.

Il concetto di variabilità non è banale. Rientrano nella definizione di corrispettivo variabile gli sconti, riduzioni, abbuoni, premi di risultato e penali. Il corrispettivo può considerarsi variabile anche quando è subordinato al verificarsi o meno di un evento futuro fuori dal controllo della società, come avviene, ad esempio, nei casi di prodotti venduti per i quali è stato concesso al cliente il diritto alla restituzione o un bonus fisso erogato al raggiungimento di un determinato risultato.

Al fine di stimare il corrispettivo variabile, il principio prevede l'utilizzo di due diversi metodi, consentendo al *preparer* di applicare il metodo che meglio consente di stimarne l'importo, ma richiedendo che tale metodo debba poi essere applicato in modo uniforme su tutta la durata del contratto. I metodi consentiti dal principio possono essere così sintetizzati:

- (a) Il metodo della media ponderata — prevede il calcolo della media ponderata della probabilità di accadimento dei possibili scenari. Può essere appropriato nel caso in cui la società preveda che possano realizzarsi più di due scenari;
- (b) Il metodo dell'importo più probabile — prevede la scelta dell'importo più probabile in una forchetta di possibili importi del corrispettivo. Tale criterio si applica nel caso in cui un contratto abbia solo due possibili scenari

(ad esempio, il contratto prevede una penale di importo fisso nel caso di ritardata consegna).

La scelta di uno dei metodi sopra descritti non deve essere casuale ma alle società è richiesto di utilizzare il metodo che potrà meglio prevedere l'importo del corrispettivo cui avrà diritto.

Nel valutare l'ammontare di un corrispettivo variabile, inoltre, devono essere considerate tutte le informazioni disponibili (storiche, prassi commerciali, elementi contrattuali e dati previsionali ecc.) di cui la società dispone e dovrebbe essere identificato un numero ragionevole di possibili importi di corrispettivo.

In alcuni contratti, è previsto che la società venda un prodotto ad un cliente concedendogli un diritto di reso. Tale casistica è analizzata dall'OIC 34 par 26 il quale prende in considerazione le casistiche ove la restituzione sia connessa ad un bene funzionante per il quale sia previsto il rimborso dell'importo pagato<sup>(6)</sup>. I criteri individuati sono innovativi rispetto al metodo utilizzato dai *prepares* per rilevare tale fattispecie prima dell'introduzione dell'OIC 34.

Per contabilizzare la vendita di prodotti con diritto di restituzione, la società dovrà innanzitutto comprendere se sia possibile effettuare una valutazione per portafoglio di contratti di vendita con caratteristiche similari (i.e. valutazione per "massa"). Nel caso ciò non sia possibile, è richiesto alle società di rilevare il ricavo di vendita soltanto quando sia ragionevolmente certo che il cliente non procederà con la restituzione del bene (ovvero alla data di scadenza del reso, nel caso in cui il bene non fosse restituito).

Nel caso in cui sia possibile effettuare una valutazione per "massa" la società dovrà effettuare i seguenti passaggi<sup>(7)</sup>:

— iscrivere i ricavi relativi ai beni che la società non si aspetta saranno restituiti. Quindi, per contro, i ricavi relativi ai prodotti per i quali la società si attende un reso non devono essere iscritti;

— iscrivere un fondo oneri futuri per gli importi che dovranno essere rimborsati ai clienti, utilizzando per la stima il metodo della media ponderata;

— iscrivere una giacenza di magazzino (fittizia rispetto alle effettive giacenze fisiche), eventualmente in una voce separata se di importo rilevante, al valore contabile originario del bene venduto (ovvero, se non attendibilmente misurabile, al costo medio), al netto dei costi previsti per il recupero di tali prodotti, comprese potenziali diminuzioni di valore subite dai prodotti oggetto di restituzione. Successivamente, i.e. al termine di ciascun esercizio,

---

<sup>(6)</sup> Nulla è detto con riferimento ai casi di diritto di reso che prevedono:

— rimborso parziale

— concessione di un credito per un acquisto successivo.

<sup>(7)</sup> La medesima rilevazione deve essere effettuata nel caso in cui non sia possibile effettuare una rilevazione per "massa" e non si ritiene ragionevolmente certo che il bene venduto non sarà restituito.



la valutazione di tali giacenze iscritte dovrebbe essere rivista, tenendo conto delle nuove previsioni sulla restituzione dei prodotti.

Le complessità introdotte per la gestione del ricarico tra le giacenze di magazzino delle vendite con diritto di reso non sono tuttavia richieste per le società che redigono il bilancio in forma abbreviata. Tali società possono semplicemente iscrivere in riduzione dei ricavi un fondo oneri per un importo pari alla differenza tra l'importo che si prevede di rimborsare al cliente e il costo del bene venduto che si prevede di ricevere.

La decisione di contabilizzare i corrispettivi variabili — sconti, abbuoni, penalità e resi — e gli importi pagati al cliente a riduzione dei ricavi è coerente con le disposizioni dell'art 2425-*bis* del codice civile <sup>(8)</sup>, nonché con il vigente OIC 12.

Finora si è detto dei corrispettivi variabili che comportano una riduzione dei ricavi di vendita. In tale contesto è necessario precisare che il principio è estremamente restrittivo nel caso in cui i corrispettivi variabili siano incrementali rispetto ai corrispettivi originari: essi possono essere rilevati come ricavi solo nel momento in cui divengono ragionevolmente certi. Questo approccio è coerente con il postulato della prudenza, previsto dal codice civile e dall'OIC 11, che richiede cautela nella rilevazione di componenti positivi di reddito in condizioni di incertezza.

Altro aspetto da tenere in considerazione nel determinare il prezzo complessivo del contratto è correlato agli effetti del valore temporale del denaro. Qualora la tempistica dei pagamenti concordata tra le parti fornisca al cliente, o alla società, un vantaggio significativo nel finanziare il trasferimento di beni o servizi, il contratto contiene una componente finanziaria significativa ed è pertanto richiesta l'attualizzazione dei flussi finanziari attesi. Termini di pagamento con scadenza oltre i 12 mesi dal momento della rilevazione iniziale, senza corresponsione di interessi o con interessi significativamente diversi dal tasso di interesse di mercato sono indicatori della presenza di una componente finanziaria inclusa nel corrispettivo. Ovviamente è rimandata al *preparer* la valutazione della significatività di una componente finanziaria e questa valutazione dovrebbe essere effettuata nel contesto del contratto individuale piuttosto che, ad esempio, nel contesto di un portafoglio di contratti simili.

Specifiche discipline sono poi previste nel caso in cui il regolamento del corrispettivo sia non monetario. Quando un cliente regola un corrispettivo in una forma diversa dal denaro, la società è tenuta a valutare il corrispettivo non monetario (o la promessa di corrispettivo non monetario) al valore corrente realizzabile di mercato delle attività ricevute a tale titolo. Si pensi ad esempio ad un contratto di vendita che prevede l'erogazione di un servizio e, in cambio del servizio, il cliente promette lo sviluppo di una campagna

---

<sup>(8)</sup> L'art. 2425-*bis* del codice civile prevede che “i ricavi e proventi, i costi e gli oneri devono essere indicati al netto di resi, degli sconti, abbuoni e premi [...]”.



pubblicitaria. O ancora, un contratto di fornitura di beni a fronte dei quali non viene corrisposto denaro bensì un numero di azioni ordinarie della società cliente. Appare dunque evidente la rilevanza che assume la determinazione del corrispettivo non monetario previsto in tali accordi contrattuali, lasciando di fatto al *preparer* la responsabilità della definizione di un valore di mercato senza individuare metodologie di riferimento per la determinazione piuttosto che un rimando ai principi contabili internazionali che, come noto, includono un principio apposito per la definizione del *fair value* (IFRS 13 - *Fair Value Measurement*). Benché la casistica non sia molto diffusa nel contesto italiano, è cruciale tenere in considerazione aspetti quali la data di misurazione del corrispettivo non monetario nonché la variabilità dello stesso in quanto dette stime rappresenteranno il prezzo complessivo del contratto e dunque il ricavo da iscrivere in bilancio.

Da ultimo, per quanto riguarda gli eventuali importi dovuti al cliente, il principio introduce una distinzione dalla quale seguirà una diversa modalità di rilevazione della fattispecie in bilancio. In particolare, gli importi dovuti al cliente a fronte dei quali la società non riceve in cambio una prestazione da parte del cliente (per esempio le *slotting fees* pagate alla grande distribuzione per definire il posizionamento dei prodotti sugli scaffali, ove le successive vendite ai clienti finali di tali beni saranno a beneficio esclusivo della grande distribuzione) sono contabilizzati a riduzione del prezzo complessivo, mentre saranno da rilevare come costo qualora la società riceva una controprestazione (un bene o un servizio come da qualunque altro fornitore). Anche in questo caso l'analisi è imperniata sull'unità elementare di contabilizzazione (aspetto che sarà analizzato dettagliatamente nel seguito): appare chiaro che gli importi dovuti al cliente a fronte dei quali la società non riceve in cambio una prestazione (che non costituiscono un'unità elementare di contabilizzazione) sono stati assimilati a sconti e pertanto ne è richiesta una rappresentazione a riduzione dei ricavi di vendita.

## **2.2. Fase 2: Identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione.**

Una volta che la società abbia stabilito quale sia il prezzo complessivo del contratto, il passo successivo è quello di identificare all'interno del contratto le unità elementari di contabilizzazione, vale a dire i beni, servizi o altre prestazioni promessi al cliente. Questo esercizio dovrebbe essere svolto dalla prospettiva del cliente; per esempio in un servizio di *outsourcing* il cliente è interessato a tale servizio, indipendentemente dal fatto che il fornitore potrebbe dover svolgere delle specifiche attività per settare la modalità in cui fornire questo servizio (per il cliente quest'ultima attività è priva di valore).

Si pensi ad esempio ad un contratto attraverso il quale la società si impegna alla vendita di beni e all'erogazione di un servizio di manutenzione sugli stessi. Poiché la fornitura di servizi di manutenzione è un impegno a

trasferire servizi in futuro, è parte dello scambio negoziato con la controparte: tale servizio è “distinto” rispetto alla vendita dei beni — in quanto il bene è in grado di funzionare indipendentemente dal servizio di manutenzione e quest’ultimo potrebbe essere erogato dalla società o da una terza parte — di conseguenza la società dovrebbe concludere che le unità elementari di contabilizzazione incluse nell’accordo sono due, la vendita del bene e la vendita del servizio di manutenzione.

Il principio sottolinea che *“la segmentazione del contratto è necessaria in quanto da un unico contratto di vendita possono scaturire più diritti e più obbligazioni da contabilizzare separatamente”*, dal momento che le diverse prestazioni promesse al cliente potrebbero comportare la rilevazione di ricavi in esercizi differenti (infatti l’individuazione delle singole unità elementari di contabilizzazione non è richiesta quando tutte le prestazioni previste dal contratto di vendita vengono effettuate nello stesso esercizio).

L’OIC 34 non fornisce una chiara definizione di unità elementare di contabilizzazione ma la si può desumere in via indiretta, identificando le fattispecie da non considerare come unica unità elementare di contabilizzazione:

— i beni e i servizi previsti dal contratto che sono integrati o interdipendenti tra loro. Ciò accade quando i singoli beni o servizi non possono essere utilizzati separatamente dal cliente ma solo in combinazione gli uni agli altri;

— le prestazioni previste dal contratto che non rientrano nelle attività caratteristiche della società. Il principio riporta l’esempio delle operazioni e concorsi a premio, in cui il cliente abbia diritto a ricevere esclusivamente beni o servizi differenti rispetto a quelli venduti dalla società. In tal caso, l’operazione ed il concorso a premi sono identificati come delle fattispecie accessorie alla vendita di beni o servizi e pertanto il relativo costo che la società prevede di sostenere per la corresponsione del premio è rilevato a fondo oneri futuri, senza rettificare i ricavi (come già oggi avviene nella prassi contabile).

A parere di chi scrive, dunque, l’OIC mira alla separazione di beni e servizi espressamente indicati nel contratto ma anche all’individuazione, e successiva separazione, delle promesse non esplicitamente espresse nel contratto. Di solito beni e servizi da trasferire al cliente sono espressamente identificati nel contratto, tuttavia, non sempre è così. Esistono situazioni in cui le obbligazioni che la società dovrà soddisfare non sono esplicitamente indicate negli accordi. Un contratto con un cliente potrebbe includere impegni impliciti, cioè derivanti dalle usuali prassi commerciali della società. Ai fini della corretta individuazione delle unità elementari di contabilizzazione, la società dovrà considerare anche le obbligazioni implicite e valutare se queste, al momento della stipula del contratto, creino nel cliente una valida aspettativa che le stesse saranno soddisfatte. A titolo esemplificativo, si pensi ad una società che ha storicamente fornito servizi di manutenzione senza ulteriori spese — a titolo gratuito — ai clienti finali che acquistano i prodotti della società da uno specifico distributore. La società non indica esplicitamente i servizi di manutenzione durante la negoziazione con il distributore ed il

contratto finale tra la società ed il distributore non specifica i termini e le condizioni di tali servizi. Tuttavia, in base alla prassi commerciale della società, alla stipula del contratto, la società determina di aver assunto un impegno implicito a fornire servizi di manutenzione come parte dell'accordo di vendita stipulato con il distributore. In altre parole, la prassi consolidata della società di fornire questi servizi crea valide aspettative nei clienti — sia nel distributore che nei clienti finali — di conseguenza, la società identifica la fornitura dei servizi di manutenzione come una unità elementare di contabilizzazione distinta rispetto alla cessione dei beni ai distributori, all'interno dell'unico contratto con il distributore.

Se un bene fornito o un servizio erogato non ha i requisiti per essere considerato distinto, la società dovrà aggregare tale bene o servizio con altri beni o servizi previsti all'interno del contratto, fino a quando non individuerà un insieme di beni o servizi che potrà essere considerato distinto.

Ovviamente, l'identificazione delle unità elementari di contabilizzazione assume rilevanza quando ciascuna delle prestazioni previste dal contratto di vendita viene effettuata con modalità di esecuzione e tempi di soddisfacimento della prestazione differenti, perché tali aspetti hanno conseguenze rispetto al momento in cui la porzione di ricavo deve essere contabilizzata. Di conseguenza in presenza di contratti non particolarmente complessi dove la separazione delle singole unità elementari di contabilizzazione produce effetti irrilevanti ovvero se le diverse prestazioni sono rese contestualmente, la società può non applicare quanto descritto in precedenza.

### **2.3. Fase 3: Allocazione del prezzo tra le diverse unità elementari di contabilizzazione.**

Una volta comprese le obbligazioni/promesse incluse all'interno di un contratto, il terzo step richiesto dall'OIC 34 è quello inerente all'allocazione del prezzo tra le diverse unità elementari di contabilizzazione. L'obiettivo è quello di attribuire una parte del corrispettivo ad ogni singola attività/promessa. In altre parole, il prezzo complessivo del contratto dovrà essere allocato a ciascuna unità elementare di contabilizzazione in proporzione al prezzo di vendita di ognuna di esse.

In linea di principio, l'allocazione in base al prezzo di vendita richiede un calcolo da effettuare per ogni contratto contenente più di unità elementare di contabilizzazione. Questa disposizione dell'OIC ha evidentemente una portata assai estesa, determinando un significativo aggravio di lavoro per le società con un numero molto elevato di contratti complessi, non perseguibile senza l'adeguamento dei sistemi informativi esistenti.

Passando ad esaminare più da vicino il criterio di allocazione del prezzo, si osserva che il fulcro dell'allocazione è individuabile nel prezzo al quale la società fornirebbe separatamente al cliente un bene o un servizio. Il nuovo principio, infatti, prevede si faccia riferimento al prezzo di vendita delle

single unità elementari di contabilizzazione. Quest'ultimo è il prezzo previsto contrattualmente a meno che non differisca significativamente dal listino prezzi, tenuto conto degli sconti normalmente praticati.

Se il prezzo di riferimento non è direttamente osservabile, deve essere comunque stimato ed i metodi adeguati a stimare il prezzo di riferimento includono:

(a) metodo di valutazione dei prezzi di mercato — questo approccio consente di fare riferimento ai prezzi del mercato in cui opera la società. È consentito, ad esempio, prendere come riferimento i prezzi praticati dai concorrenti della società per beni o servizi simili aggiustandoli per riflettere i costi e i margini della società;

(b) metodo dei costi attesi più margine — partendo dai costi attesi per soddisfare l'obbligazione assunta (costi sostenuti o da sostenere per adempire il contratto) a cui si devono poi aggiungere margini considerati appropriati per quel bene o servizio;

(c) metodo residuale — si sottrae dal prezzo complessivo del contratto il valore dei prezzi di vendita per le componenti del contratto che risultano osservabili e per differenza si determina il prezzo a sé stante degli altri beni o servizi inclusi nel contratto, per i quali non è stato identificato uno specifico prezzo di riferimento.

È tuttavia consentito il ricorso al costo sostenuto per determinare il prezzo di vendita delle unità elementari di contabilizzazione nel caso in cui la società non riesca, attraverso i metodi sopra argomentati, a stimarlo attendibilmente.

Come si è visto, è richiesto che il prezzo complessivo del contratto sia allocato a ciascuna unità elementare di contabilizzazione in proporzione al prezzo di vendita di ognuna di esse. Tuttavia, l'individuazione del prezzo di vendita di ciascuna unità elementare di contabilizzazione può dare evidenza di uno sconto implicito applicato al cliente. Tale evento si manifesta quando la somma dei prezzi di vendita delle singole prestazioni del contratto supera il corrispettivo complessivo. In tali casi il principio prevede che lo sconto sia assegnato proporzionalmente a tutte le unità elementari di contabilizzazione identificate nel contratto, a meno che non ci sia un'evidenza osservabile utile a concludere che l'intero sconto non si riferisca a tutte le prestazioni del contratto.

L'esempio 6 — Contabilizzazione sconto ed allocazione dello sconto incluso in appendice all'OIC 34 sembra utile per agevolare la comprensione di quanto descritto.

Una società che produce e vende i prodotti A, B C stipula un contratto con un cliente per un prezzo totale pari ad euro 1.000. Da listino prezzo gli stessi hanno i seguenti prezzi:	
Prodotto	Prezzo
A	400
B	350

C	350
<b>Totale</b>	<b>1.100</b>

Il contratto include quindi uno sconto implicito di euro 100 che la società alloca proporzionalmente alle singole unità elementari di contabilizzazione. Tuttavia, poiché la società è solita vendere insieme i prodotti B e C per un prezzo pari ad euro 600 ed il prodotto A ad un prezzo pari ad euro 400, la società alloca lo sconto di euro 100 ai soli prodotti B e C.

Le considerazioni precedentemente esposte rendono evidente che anche i corrispettivi variabili, che formano il prezzo complessivo del contratto, devono essere allocati alle unità elementari di contabilizzazione. Incentivi, premi di risultato, abbuoni, penalità e resi sono da attribuire all'intero contratto o ad una o più parti dello stesso, a seconda dei fatti e delle circostanze.

#### 2.4. Fase 4: Riconoscimento dei ricavi per vendita di beni e/o prestazioni di servizi

Determinato il prezzo complessivo del contratto, identificate le unità elementari di contabilizzazione ed allocato il corrispettivo a ciascuna di esse, le società potranno procedere con la rilevazione del ricavo. Principio cardine che guida il riconoscimento del ricavo è la competenza economica: le indicazioni fornite dell'OIC 34 sono del tutto in linea con quelle già presenti, seppur in termini generali, nell'OIC 11 "Finalità e postulati del bilancio d'esercizio" <sup>(9)</sup> nonché nell'OIC 15 "Crediti" <sup>(10)</sup>.

Un aspetto rilevante introdotto dal nuovo principio è la distinzione, con le conseguenti differenti ricadute in termini di rilevazione contabile, fra vendite di beni e prestazioni di servizi.

Con riferimento alla vendita di beni, il principio prevede, quale presupposto per la rilevazione del ricavo, il rispetto di due requisiti:

- (a) il trasferimento sostanziale, e non formale, dei rischi e benefici connessi alla vendita;
- (b) la capacità di determinare in modo attendibile l'ammontare dei ricavi oggetto della prestazione.

In altre parole, il momento per la rilevazione dei ricavi rivenienti dalla

<sup>(9)</sup> Il par 31 dell'OIC 11 prevede che "i crediti originati da ricavi per operazioni di vendita di beni sono rilevati in base al principio della competenza quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:

- il processo produttivo dei beni è stato completato; e
- si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici".

<sup>(10)</sup> L'OIC 15 al par 29 prevede che "i crediti originati da ricavi per operazioni di vendita di beni sono rilevati in base al principio della competenza quando si verificano entrambe le seguenti condizioni: i) il processo produttivo dei beni è stato completato; e ii) si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici. [...]

[...] I crediti originati da ricavi per prestazioni di servizi sono rilevati in base al principio della competenza quando il servizio è reso, cioè la prestazione è stata effettuata".

vendita dei beni rimane saldamente ancorato al trasferimento dei rischi e benefici alla controparte. Va sottolineato che con riferimento al trasferimento dei rischi, il principio non fornisce un elenco di quali rischi debbano essere considerati dalle società. È lasciata al redattore del bilancio la valutazione di merito su detto trasferimento, pur indicando che è necessaria un'analisi delle clausole contrattuali ed il ricorso all'esperienza storica. Più dettagliata invece è la delineazione del trasferimento dei benefici alla controparte. Tali benefici sono intesi come trasferimento della capacità di decidere dell'uso del bene e di ottenere i relativi benefici in via definitiva; benefici anche in termini di flussi di cassa potenziali (entrate o minori uscite di disponibilità liquide) che la società potrebbe ottenere direttamente o indirettamente, in diversi modi, per esempio utilizzando il bene per produrre altri beni o per fornire servizi, utilizzando il bene per aumentare il valore di altre attività, utilizzando l'attività per estinguere debiti o ridurre altri oneri oppure vendendo o scambiando l'attività.

L'esempio 11 — Vendite con consegna differita incluso in appendice all'OIC 34 appare utile per agevolare la comprensione di quanto sinora argomentato.

Una società alla data del 01.01.202X conclude un contratto con il proprio cliente per la vendita di un macchinario e di alcuni pezzi di ricambio particolarmente ingombranti. Il prezzo complessivo del contratto è pari a euro 60.000. Al 31.12.202X la società consegna il macchinario al cliente che ne prende pieno possesso. Tuttavia, i pezzi di ricambio, per accordi con il cliente, rimangono presso la società venditrice per due anni, in quanto il cliente al momento non ha spazio nel proprio magazzino. Al 31.12.202X il cliente ha pieno titolo legale sui pezzi di ricambio e la società venditrice non può utilizzare quei beni. La società venditrice non è responsabile per il deterioramento fisico e tecnologico dei pezzi di ricambio, è responsabile solo in caso di furto dei pezzi di ricambio. La società effettua una valutazione del contratto e individua tre unità elementari di contabilizzazione:

- Vendita del macchinario
- Vendita dei pezzi di ricambio
- Servizio di custodia dei pezzi di ricambio

La società alloca il prezzo complessivo del contratto alle 3 unità elementari di contabilizzazione utilizzando il proprio listino prezzi. L'allocazione è la seguente:

- Macchinario: euro 40.000
- Pezzi di ricambio: euro 15.000
- Servizio di custodia per due anni: euro 5.000

Alla data di chiusura del bilancio la società venditrice conclude che è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita del macchinario e dei pezzi di ricambio (l'unico rischio che resta in capo alla società venditrice è il rischio di furto valutato come remoto). Pertanto al 31.12.202X la società rileva ricavi per euro 55.000 per la vendita del macchinario e dei pezzi di ricambio. I ricavi relativi al servizio di custodia, saranno rilevati pro-quota nei due esercizi successivi.

Passando alla trattazione dei ricavi per prestazioni di servizi, il principio prevede il riconoscimento a conto economico in base allo stato di avanzamento della prestazione solamente quando siano rispettate entrambe le seguenti condizioni:

(a) il diritto al corrispettivo, sulla base degli accordi con la controparte, matura man mano che la prestazione è eseguita; e

(b) l'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente.

Quando vengono soddisfatti i criteri di cui sopra, pare evidente che la società soddisfa la sua obbligazione lungo la durata contrattuale e, di conseguenza, i ricavi possono essere riconosciuti lungo il periodo dell'accordo, valutando lo stato avanzamento rispetto alla prestazione completata.

Il principio, peraltro, stabilisce che deve essere applicato un unico metodo di valutazione dello stato di avanzamento delle prestazioni lungo la durata contrattuale, da applicare in modo coerente in contesti di prestazioni simili ed in circostanze analoghe.

Il principio introduce un certo numero di possibili metodi di valutazione dello stato di avanzamento:

(a) proporzione tra le ore di lavoro svolto alla data di bilancio e le ore complessive di lavoro stimate per effettuare il lavoro;

(b) proporzione dei costi sostenuti alla data di bilancio e i costi totali stimati per la prestazione;

(c) proporzione tra i servizi effettuati alla data di bilancio e i servizi totali previsti nel contratto.

Nel determinare il metodo appropriato per la rilevazione dello stato di avanzamento, dovrebbe essere presa in considerazione la natura del servizio che la società si è impegnata ad erogare al cliente.

I ricavi relativi ad una prestazione di servizi soddisfatta lungo la durata contrattuale sono rilevati solo se la società è in grado di valutarne fedelmente lo stato avanzamento e ciò non è possibile quando la società non ha a disposizione informazioni attendibili per le valutazioni necessarie. In tali circostanze il principio è perentorio: il ricavo per il servizio prestato potrà essere rilevato solo quando la prestazione sarà definitivamente ultimata (in linea con il metodo della commessa completata previsto dall'OIC 23).

A titolo esemplificativo si pensi ad un contratto nel quale è richiesta l'erogazione di un programma strutturato di training per un corrispettivo totale di Euro 3.500. Il servizio di training rappresenta un'unica unità elementare di contabilizzazione soddisfatta lungo la durata contrattuale. La società utilizza un metodo degli input basato sui costi sostenuti per valutare lo stato avanzamento dell'operazione. Si ipotizzi dunque che, nell'esempio in questione, i costi totali stimati dalla società ammontino ad Euro 2.500 e che al termine dell'esercizio di riferimento la società abbia sostenuto costi per complessivi Euro 500.

Appare evidente quindi che, al termine dell'esercizio, lo stato avanzamento della prestazione è al 20 per cento cioè  $500 \div 2.500$ . Di conseguenza la società rileverà ricavi per Euro 700 (pari cioè a  $20\% \times 3.500$ ), costi della produzione per Euro 500. ed un margine di Euro 200.

## **2.5. Espediente pratico — raggruppamento di contratti**

L'OIC 34 richiede la contabilizzazione separata di ogni singolo contratto



e la suddivisione di ciascun contratto di vendita per singola unità elementare di contabilizzazione ma è previsto un espediente pratico che permette di applicare il Principio a un portafoglio di contratti con caratteristiche simili; tale espediente pratico può però essere utilizzato solo se il gruppo di contratti è stato negoziato in modo congiunto con un unico obiettivo commerciale e se il prezzo di un contratto dipende dai prezzi o dalle prestazioni incluse in un altro contratto.

Il motivo di tale semplificazione è che alcune società gestiscono un numero elevato di contratti con i clienti e offrono una vasta gamma di possibili combinazioni di prodotti e servizi (ad esempio, nel settore delle telecomunicazioni le società offrono molteplici combinazioni di *devices* ed opzioni tariffarie) conseguentemente l'applicazione di alcune delle disposizioni del principio potrebbe essere molto onerosa.

Sotto un profilo pratico, tuttavia, il principio non disciplina in modo specifico cosa si intenda con contratti aventi "unico obiettivo commerciale": nell'aggregazione dei contratti, la società dovrà perciò utilizzare criteri oggettivi e verificabili. Nel determinare quali contratti possano essere raggruppati potrebbe essere utile considerare le caratteristiche che producono le conseguenze contabili più significative nella rilevazione dei ricavi, quali ad esempio, il momento della rilevazione del ricavo e gli importi da contabilizzare.

In linea generale, maggiore sarà la specificità dei criteri che una società utilizza per aggregare i propri contratti, più sarà facile concludere che i risultati derivanti dall'approccio per raggruppamenti non dovrebbero significativamente differire dall'applicazione del principio ad ogni singolo contratto piuttosto che all'intero raggruppamento.

## **2.6. Rilevazione successiva: le modifiche contrattuali.**

Dopo la stipula del contratto possono manifestarsi situazioni nelle quali è necessaria una modifica contrattuale. Queste ultime possono interessare sia l'oggetto che il prezzo (o entrambi) di un contratto.

Il prezzo della transazione può cambiare per diverse ragioni, tra cui la risoluzione di eventi incerti o altre modifiche alle circostanze della transazione. Il principio prevede che ogni successiva variazione del corrispettivo della transazione sia da allocare alle prestazioni non soddisfatte o parzialmente soddisfatte immediatamente dopo la modifica in base al medesimo criterio di ripartizione utilizzato alla stipula del contratto. Di conseguenza, il prezzo della transazione non viene riassegnato per riflettere le variazioni nei prezzi allocati a ciascuna unità elementare di contabilizzazione dopo l'avvio del contratto.

Quando la modifica contrattuale, invece, aumenta la portata del precedente accordo richiedendo prestazioni addizionali per un corrispettivo aggiuntivo, la società dovrà contabilizzare detta modifica contrattuale come un



contratto separato. In tal caso, quindi il trattamento del contratto originario non subisce modifiche ai fini dell'OIC 34.

### **3. Principali differenze rispetto al principio contabile internazionale IFRS 15 *Revenues from contracts with customers***

L'OIC aveva avviato un progetto di *restyling* dei principi contabili nazionali in fase di recepimento della Direttiva 34 del 2013 emanata dall'Unione Europea. L'OIC aveva pubblicato nel 2016 un set di principi contabili nazionali rinnovato a seguito delle disposizioni della Direttiva, presentando il contenuto con un formato e un'impostazione uniforme e perlopiù allineata ai principi contabili internazionali. Le modifiche avevano riguardato la quasi totalità dei principi esistenti alla data e i cambiamenti apportati non hanno avuto un mero significato estetico bensì si era cercato di semplificare la lettura dei documenti e di favorire, ove possibile, un allineamento con il set di principi contabili internazionali IAS/IFRS.

In tale contesto si colloca la pubblicazione del nuovo principio contenente le disposizioni sui ricavi. Struttura e contenuti del nuovo OIC 34 "Ricavi" appaiono fortemente convergenti con i disposti dell'IFRS 15 *Revenues from contracts with customers*, applicato a partire dal 2018, benché permangano alcune differenze relative agli argomenti trattati in precedenza.

In primo luogo, va sottolineato che l'ambito di applicazione dei due principi contabili è differente. L'IFRS 15 ha sostituito principalmente lo IAS 18 *Revenue*, principio contabile relativo alle vendite di beni e prestazioni di servizi, e lo IAS 11 *Construction contracts*, contenente le linee guida per la contabilizzazione delle commesse. L'IFRS 15 ha introdotto quindi un unico modello di rilevazione dei ricavi rivenienti da contratti con i clienti mentre, come indicato in precedenza, l'OIC 34 si pone l'obiettivo di dettare le linee guida da applicarsi alle sole vendite di beni e servizi lasciando escluse dal suo ambito di applicazione le costruzioni su commessa.

Dalla comparazione dei due set di principi contabili emergono alcuni punti chiave da tenere in considerazione con specifico riferimento alle costruzioni su commessa, di seguito esposti:

(a) applicando l'OIC 23 (che non si discostava significativamente dallo IAS 11) se un contratto contiene una promessa di vendere al cliente beni e servizi (ad esempio, una serie di beni complessi e servizi di manutenzione nel corso del tempo) non è presente una regola univoca di ripartizione del contratto in maniera tale da riconoscere i ricavi per ciascun bene e servizio distinto. L'IFRS 15, invece, indica una precisa linea guida in merito alle modalità in base a cui identificare le *performance obligations* (definite unità elementari di contabilizzazione nell'OIC 34). Secondo il principio contabile internazionale occorre determinare se i beni e i servizi possano essere individualmente identificati.

(b) L'OIC 23 non prevede disposizioni specifiche con riferimento al trattamento delle diverse forme di corrispettivi variabili, come, a titolo di esempio, bonus da ricevere, *claims*, penali da pagare, indicizzazione dei prezzi. L'IFRS 15, in maniera allineata ai nuovi disposti dell'OIC 34, stabilisce un approccio a due fasi: *i*) stimare i corrispettivi variabili, usando il metodo della media ponderata o l'importo più probabile e *ii*) includere l'importo stimato dei corrispettivi variabili nel prezzo di transazione solo nella misura in cui tale importo sia altamente probabile (l'OIC 34 ne consente la rilevazione solo nel caso in cui tale corrispettivo sia considerato ragionevolmente certo, vale a dire una soglia di confidenza maggiore).

(c) L'approccio utilizzato per la contabilizzazione delle componenti finanziarie nelle transazioni con i clienti è differente nei due set di principi contabili. Nel contesto dei principi contabili italiani, poche entità aggiustano i ricavi quando i clienti effettuavano pagamenti anticipati. L'IFRS 15, invece, richiede l'aggiustamento dei ricavi in presenza di componenti finanziarie significative, se l'entità è finanziata dal proprio cliente (in caso di pagamento anticipato), o se lo finanzia (in presenza di pagamenti differiti).

In secondo luogo si sottolinea come l'OIC 34 non fornisca una definizione di contratto stipulato con la clientela, in contrapposizione con l'IFRS 15 che, invece, prevede un primo e fondamentale step di analisi volto all'identificazione del contratto, quale primo presupposto per il riconoscimento del relativo ricavo (nell'IFRS 15 ci si riferisce al modello delle 5 fasi).

Per contratto l'IFRS 15 intende l'accordo tra due o più parti che crea diritti e obbligazioni *enforceable*, che può essere in forma scritta, orale o derivare implicitamente dalle pratiche commerciali abituali dell'entità. L'*enforceability* dei diritti e delle obbligazioni nel contratto è disciplinata dalla legge. L'IFRS 15 inoltre identifica l'esistenza di un contratto solo alla presenza di specifiche condizioni. In particolare *i*) le controparti devono aver approvato il contratto stesso e devono impegnarsi a rispettare le rispettive obbligazioni *ii*) l'entità deve essere in grado di individuare i diritti di ciascuna delle parti per quanto riguarda i beni o servizi da trasferire *iii*) la società deve essere in grado di individuare le condizioni di pagamento dei beni e servizi da trasferire *iv*) il contratto deve avere sostanza commerciale e *v*) l'incasso del corrispettivo deve essere probabile.

In terzo luogo, è da notare altresì che i principi contabili internazionali, con l'IFRS 15, hanno abbandonato, per il riconoscimento dei ricavi, il criterio del passaggio dei rischi e dei benefici confermato di fatto nel contesto dei principi contabili italiani, privilegiando il criterio del trasferimento del controllo di un bene/servizio. Diversamente dall'OIC 34, che contiene differenti criteri per la rilevazione dei ricavi rivenienti dalla vendita di beni e dalla prestazione di servizi, l'IFRS 15 applica un unico modello — basato sul controllo — per la determinazione del momento di iscrizione dei ricavi derivanti dalla vendita di beni o dall'erogazione di servizi. Secondo l'IFRS 15 per controllo di un'attività si intende la capacità del proprietario della stessa

di dirigerne l'utilizzo e di ottenerne sostanzialmente tutti i benefici economici residui dallo stesso. Controllo implica anche la capacità di escludere a terzi di dirigerne l'utilizzo ed ottenerne i benefici derivanti. L'IFRS 15 prevede i seguenti indicatori del passaggio del controllo dell'attività e, quindi, per l'iscrizione del ricavo sono: 1) l'entità cedente ha il diritto, al momento della cessione, al pagamento dell'attività — il cliente è in quel momento obbligato a pagare l'attività in quanto ha ottenuto la capacità di dirigerne l'utilizzo e ottenerne tutti i rimanenti benefici; 2) il cliente ottiene il titolo legale all'attività, ove il titolo legale può indicare quale parte contrattuale ha la capacità di dirigerne l'uso e di restringerne l'utilizzo ad altri. Perciò il trasferimento del titolo legale di un'attività implica nella maggior parte dei casi che il cliente ne ha ottenuto il controllo; 3) l'entità ha trasferito il possesso fisico dell'attività. In taluni casi, il possesso fisico del bene può non coincidere con il controllo dello stesso. Si pensi ad esempio ai contratti di riacquisto e di consegna in conto deposito nei quali il cliente o il depositario possono avere il possesso fisico del bene benché non ne abbiano il controllo; 4) il cliente detiene i rischi e benefici significativi tipici della proprietà dell'attività, ove il trasferimento dei rischi e benefici può indicare che il cliente ha ottenuto la capacità di dirigerne l'utilizzo e ottenerne i benefici. In alcuni casi, la presenza di uno dei rischi non trasferiti (ad es. un servizio di manutenzione) potrebbe sottintendere un'obbligazione contrattuale separata rispetto al trasferimento del bene; 5) il cliente ha accettato il bene.

Pertanto, il trasferimento dei rischi e benefici significativi è soltanto uno degli indicatori del trasferimento del controllo. Nella prassi si osserva che nel 95% dei casi vi è coincidenza tra il momento di trasferimento dei rischi e benefici significativi ed il trasferimento del controllo.

Ulteriore differenza tra i due principi contabili è relativa al momento del riconoscimento dei ricavi. Secondo l'OIC 34, i ricavi vengono riconosciuti automaticamente lungo la durata contrattuale ed in base allo stato avanzamento se la transazione si riferisce alla fornitura di una prestazione di servizio. Per l'IFRS 15, invece, i ricavi sono da riconoscere *over the time*, vale a dire lungo la durata del contratto, se può essere dimostrato che:

(a) il cliente simultaneamente riceve e consuma i benefici derivanti dalla prestazione all'entità nel momento stesso in cui tale prestazione viene erogata. Si pensi ad esempio ai servizi di *outsourcing* amministrativi;

(b) la prestazione fornita dall'entità crea o migliora un bene (ad esempio, i lavori in corso), che il cliente controlla man mano che l'attività è creata o migliorata;

(c) la prestazione erogata dall'entità, non crea un bene che l'entità stessa potrebbe usare per un uso alternativo (ad esempio vendendo il bene ad un altro cliente) e che l'entità abbia diritto al pagamento della prestazione completata fino alla data considerata (e non soltanto al rimborso dei costi).

Se nessuna di queste tre condizioni risulta soddisfatta, i ricavi devono

essere rilevati *at a point in time*, vale a dire nel momento del trasferimento del controllo del bene/servizio al cliente.

Le società sono chiamate ad effettuare un'analisi attenta degli accordi contrattuali e verificare la conformità con i tre criteri sopra riportati per determinare se l'impegno espresso nel contratto a produrre e trasferire beni al cliente sia una *performance obligation* soddisfatta lungo la durata contrattuale o in un preciso momento.

Da ultimo, vale la pena sottolineare come l'IFRS 15, le sue guide applicative e le interpretazioni sviluppatesi dal 2018 potranno essere utilizzati in chiave interpretativa nell'implementazione dell'OIC 34.

#### 4. Conclusioni.

Considerando le argomentazioni riportate in precedenza, l'impatto dell'OIC 34 sulle entità che predispongono il bilancio secondo i principi contabili nazionali sarà pervasivo e richiederà un processo di analisi articolato e complesso dei contratti con i clienti. La prima grande sfida sarà la fase di raccolta dei contratti e diagnosi dei principali impatti rivenienti dal nuovo principio. Tale analisi avrà ad oggetto i contratti maggiormente significativi con riferimento al proprio business. L'ultima fase del processo di transizione richiederà la quantificazione degli impatti e la valutazione sulla modalità di gestione degli stessi, anche attraverso una potenziale modifica ai sistemi informativi. Infine, a seconda della rilevanza degli impatti, il *preparer* dovrà valutare la modalità di prima applicazione più efficace ed efficiente tra le alternative disponibili, vale a dire applicazione solo prospettica per i soli contratti stipulati a far data dal 1 gennaio 2024, applicazione retroattiva con modifica dei dati comparativi dell'esercizio 2023 ovvero applicazione retroattiva con rilevazione degli impatti sul patrimonio netto di apertura al 1 gennaio 2024.

L'entrata in vigore dell'OIC 34 determinerà la necessità di adattare i sistemi informativi (come già ricordato sopra) ed il sistema di controllo interno al processo di riconoscimento dei ricavi rispetto al modello delle 4 fasi introdotte dall'OIC 34, oltreché la necessità/opportunità di rivedere e di riscrivere le previsioni contrattuali in maniera più coerente rispetto ai dettami del novato principio (come avvenuto con l'introduzione dell'IFRS 15).

Una grande sfida, una grande opportunità di crescita per la prassi contabile italiana, di fatto rappresentato da un ulteriore passo nel processo di avvicinamento fra i principi contabili nazionali e quelli internazionali.



# PRINCIPI DI VALUTAZIONE AZIENDALE

## VALUTAZIONE DI IMPRESE COMPLESSE IN CONTESTI COMPLESSI. APPROFONDIMENTI SUI MODELLI DI BUSINESS E SUI CONTESTI COMPETITIVI. RIFLESSI SUI MODELLI E SUGLI STRUMENTI DI VALUTAZIONE

di EUGENIO COMUZZI

### 1. Obiettivo.

L'incremento delle forme di complessità che interessano le imprese (forme di complessità che investono la strategia, i modelli di business, le operazioni e i processi, la struttura di supporto di un'impresa) e gli ambienti in cui operano le imprese (forme di complessità che investono i contesti competitivi, i mercati, i competitors) presuppone un'attenzione crescente per i modelli di business e i drivers che intendiamo sottoporre a valutazione, il valore e i valori economici che intendiamo determinare, i modelli e i tecnicismi che intendiamo usare nei processi di misurazione.

Nasce l'esigenza di usare chiavi interpretative sempre più coerenti con forme di complessità crescente per ricavare indicazioni più solide e strutturate sulle variabili alla base della creazione di valore economico, sul carattere dinamico che assume la relazione tra valore economico e drivers, sui molteplici stadi che scandiscono la traiettoria evolutiva dell'impresa, sulle proposte metodologiche che possono assumere rilievo nella misurazione del valore economico.

Il punto non è tanto tecnico quanto concettuale e metodologico, o meglio, è prima di tutto concettuale e metodologico, diventa poi tecnico.

Su queste considerazioni si innestano alcune azioni meritevoli di attenzione. Tra queste:

- la riflessione sul concetto di valutazione economica e l'individuazione di configurazioni di valore utili per la sostenibilità del valore finale;
- la riflessione sul concetto di strato di valore rispetto al tempo e l'identificazione di strati utili per la sostenibilità del valore finale;
- la riflessione sul concetto di strato di valore rispetto al modello di

business dell'impresa e l'identificazione di strati utili per la sostenibilità del valore finale.

## **2. Valutazione economica e valori economici in contesti complessi. Limiti della valutazione economica e configurazioni di valore per la sua sostenibilità.**

La valutazione economica d'impresa riflette l'impostazione concettuale e metodologica secondo la quale, in prospettiva economica, un bene vale per la sua capacità di soddisfare bisogni ossia di produrre utilità per il suo fruitore oggi e in futuro (Hicks, 1946; Fisher, 1969; Olivotto, 1983; Comuzzi, 2015). Nella prospettiva economica l'impresa, come qualsiasi altro bene o fattore, ha dunque un valore economico in relazione alla sua capacità di produrre risultati capaci di soddisfare aspettative oggi e in futuro.

Su questa impostazione si innestano però alcune considerazioni meritevoli di approfondimento.

### **2.1. Limiti, vincoli, semplificazioni della previsione in presenza di condizioni complesse e con crescente complessità.**

Prima di tutto vanno riconosciuti i limiti, i vincoli e le semplificazioni a cui siamo costretti in presenza di contesti sempre più complessi.

Se l'impostazione economica impone una lettura chiaramente prospettica, questa lettura è oggi fortemente ridotta (lo è sempre stata ma oggi lo è in misura maggiore) o addirittura compromessa dalla complessità delle imprese e delle loro traiettorie (semplicità o complicazione d'impresa verso varietà crescente delle parti e delle relazioni tra le parti, differenziazione diffusa, presenza crescente di relazioni uno a molti, ...) e dalla complessità degli ambienti circostanti e delle loro evoluzioni (ripetitività o ripetibilità verso incertezza diffusa, variabilità sconosciuta, unicità dei fenomeni, imprevedibilità, cambiamento caotico, ...).

La capacità di osservare e misurare in prospettiva le dinamiche strategiche, gestionali, strutturali di un'impresa e le traiettorie degli ambienti circostanti è oggi decisamente ridotta sia sul lato temporale (capacità di lettura temporale sempre più compresse e caotiche) sia sul lato del contenuto (capacità di lettura in profondità del modello di business e delle caratteristiche d'ambiente sempre più contenute).

La complessità si caratterizza attraverso l'intreccio di svariati fattori e fenomeni che rendono sempre più ridotta la capacità di previsione.

La tabella 1 sintetizza alcune delle forme di complessità che possono caratterizzare l'ambiente e l'impresa. L'intreccio di più fattori produce importanti effetti sulla valutazione economica d'impresa, mettendo in discussione gran parte degli strumenti di valutazione adottati.



La constatazione che il valore economico può diventare sintesi dell'assetto strategico, gestionale, strutturale attuale (SGS esistente, identificato come caratterizzante l'impresa oggi in assenza di azioni correttive), formato sulla base di scelte e decisioni compiute, che hanno prodotto nell'ultimo periodo, stanno producendo, produrranno nel breve termine risultati, costituisce un'evidente semplificazione frutto dei limiti indicati. D'altra parte, anche la constatazione che il valore economico può diventare sintesi dell'assetto strategico, gestionale, strutturale attuale e prospettico di breve termine (SGS esistente, identificato come caratterizzante l'impresa oggi in assenza di azioni correttive), formato sulla base di scelte e decisioni compiute, in fase di compimento, di prossimo compimento che hanno prodotto nell'ultimo periodo, stanno producendo, produrranno nel breve termine risultati, costituisce un'altra evidente semplificazione frutto dei limiti indicati.

TABELLA 1 – Valutazione economica in situazioni complesse

<b>Varietà dei fenomeni</b>	<b>Variabilità dei fenomeni</b>	<b>Velocità dei fenomeni Intensità</b>
Semplicità Poche parti rilevanti	Variabilità conosciuta Cambiamento ripetitivo	Velocità contenuta, costante
Vaghezza Imprecisione dei confini	Variabilità conosciuta e sconosciuta Cambiamento aperto ma limitato	Rapidità crescente dei fenomeni
Varietà delle parti Differenziazione delle parti	Variabilità conosciuta e sconosciuta Cambiamento aperto ma rilevante	Rapidità crescente di manifesta- zione dei cambiamenti
Varietà delle relazioni Connessione tra le parti	Variabilità sconosciuta Cambiamento aperto Contraddittorietà, unicità, imprevedibilità Shock ambientali	
Ambiguità Relazioni uno a molti	Variabilità sconosciuta Cambiamento caotico Shock ambientali	
Relazioni causa-effetto Causalità circolare dei fenomeni		

Fonte: ns. elaborazione.

Questi limiti vanno metabolizzati nella prospettiva della valutazione.

Una prima considerazione da porre richiama la consapevolezza che una previsione per quanto accurata possa essere ha un orizzonte temporale oggi molto contenuto. La portata segnaletica di una previsione può essere circoscritta oggi a qualche anno; molto dipende dall'evoluzione dell'ambiente, dalle dinamiche dell'impresa, dal modello di business dell'impresa, dallo stato o dal momento di vita dell'impresa (evoluzione all'interno di scelte SGS di fondo definite, evoluzione in presenza di mutamento delle scelte SGS di fondo,

evoluzione all'interno di una traiettoria di mantenimento degli assetti, evoluzione all'interno di traiettorie di crescita, decrescita, declino, crisi, cambiamento importante e radicale, ...).

Una seconda considerazione, strettamente legata alla prima, richiama l'importanza di analizzare in profondità e in chiave critica la saldatura tra passato, presente e futuro. In contesti complessi, nasce la forzatura e il limite di considerare il futuro come una rilettura del passato e del presente, o addirittura, una rilettura ripetitiva del passato più recente.

## **2.2. Presupposti per il governo e la riduzione dei limiti della previsione in presenza di condizioni complesse e con crescente complessità.**

Su questi limiti si possono inserire alcune considerazioni di metodo e di strumento. Tra tutte:

— *Segmentazione e analisi dell'asse temporale prospettico in più periodi.*

In questa prospettiva rileva innanzitutto l'individuazione di più periodi d'osservazione (segmentazione anche spinta nell'immediato per cogliere mutamenti di struttura EF e di struttura della rischiosità d'impresa). Nasce poi una lavorazione differenziata per dettaglio e profondità, per approcci e strumenti di previsione, per *assumptions* alla base delle stime e previsioni. Il primo o i primi periodi prospettici, vale a dire l'asse temporale più vicino al momento della previsione e della valutazione, richiamano approcci che permettono di analizzare le strutture d'impresa e d'ambiente in dettaglio e profondità. La lettura è al tempo stesso sistemica e di dettaglio, di sintesi e di profondità. Sotto il profilo strumentale, il periodo in esame richiama il ruolo del piano strategico, gestionale, strutturale dell'impresa che deve essere validato o rigettato dal valutatore o del piano impostato dallo stesso valutatore (Piano SGS o piano industriale), della previsione analitica di profondità lungo le diverse parti ambientali e aziendali, di approcci di rappresentazione dei fenomeni differenziati, di tecniche e strumenti impostati sull'uso di simulazioni, varianti, scenari, sensitività. Il secondo periodo d'osservazione, vale a dire il segmento successivo a quello esaminato precedentemente, può essere affrontato attraverso approcci impostati sul mantenimento delle variabili rilevanti e sulla compressione e riduzione delle altre. Le dinamiche dell'impresa e dell'ambiente presentano contorni e contenuti leggibili con livelli di precisione e profondità più bassi rispetto a quelli precedenti. La lettura può essere ancora sistemica e di dettaglio, di sintesi e di profondità, ma con livelli via via più sfumati e contenuti rispetto al periodo precedente. Sotto il profilo strumentale, il periodo in esame richiama il ruolo dell'eventuale estensione del piano SGS, l'utilizzo della previsione analitica con livelli di profondità sempre più contenuti lungo le diverse parti ambientali e aziendali (estensione oltre il piano, estensione extra piano), l'uso di approcci differenziati, di tecniche e strumenti di simulazione, scenarizzazione, sensi-

tività, schemi alternativi. Il terzo periodo e quelli successivi conducono alla semplificazione e al riconoscimento della costanza delle variabili fondamentali. La capacità di previsione si riduce e crescono le *assumptions* alla base del calcolo economico.

— *Utilizzo di un approccio qualitativo, descrittivo e quantitativo, teso a identificare l'ambiente, il contesto competitivo e il modello di business dell'impresa.*

— *Utilizzo di un approccio qualitativo, descrittivo e quantitativo, finalizzato a individuare le strutture di ricavo e costo, di entrata e uscita, di capitale investito e capitale finanziato espressive dell'impresa al momento della valutazione e in chiave prospettica.* Esso rappresenta l'attività fondamentale, tesa a precisare, da un lato, la struttura dei ricavi, costi e risultati che concretizza oggi il modello di business dell'impresa sulla base delle scelte strategiche, gestionali, strutturali effettuate e, dall'altro, la struttura di piano ossia la struttura del primo periodo prospettico; si pone così l'esigenza di trovare la saldatura tra passato, presente e futuro. È appena il caso di sottolineare la rilevanza di questa azione. L'identificazione della struttura oggi e di quella del primo domani, alimentano le letture dei periodi successivi tra cui quello del *continuing value* o del *terminal value*. Pertanto una costruzione distorta produce effetti non marginali sulla formazione del valore.

— *Uso di approcci impostati su tecniche di simulazione, proponibili nella logica deterministica e probabilistica.* La simulazione è una metodologia conoscitiva ed esplorativa di supporto ai processi di misurazione e decisione in quanto consente l'identificazione di un insieme di varianti, alternative e soluzioni rispetto alle dinamiche ambientali e aziendali. Essa è destinata alla rappresentazione delle dinamiche sulla base di ipotesi di lavoro di volta in volta differenti. Con l'approccio in esame si vengono così a creare situazioni diverse sulla base della variazione di una o poche variabili. L'approccio può essere interpretato anche come un processo per mezzo del quale un soggetto individua un insieme di input, variabili d'impresa e d'ambiente, e gli effetti da questo prodotti sullo stato, sulle dinamiche e sul raggiungimento dei livelli di performance.

— *Uso di approcci fondati su modelli e tecniche di scenarizzazione.* La scenarizzazione è una metodologia conoscitiva ed esplorativa che può essere interpretata come unione di strumenti e processi o come tecnica. Nella prospettiva della valutazione economica si può fare riferimento ad un sistema strutturato per l'organizzazione di un quadro di riferimento, nel quale collocare le risposte dell'impresa a un insieme di assetti mutevoli: scenari diversi per quanto concerne ambiente e impresa. La scenarizzazione può essere interpretata come la descrizione più o meno dettagliata di un insieme di stati futuri che riguardano l'impresa e l'ambiente, al fine di consentire l'approfondimento delle relazioni causali tra i fenomeni ambientali e le decisioni aziendali. La costruzione di scenari prevedibili-tendenziali, scenari obiettivo, scenari temuti e forzati e il loro inserimento all'interno di impostazioni *as it*

*is* e *as it may be* possono costituire importanti accorgimenti tecnici di integrazione nel processo di valutazione.

— *Utilizzo di approcci fondati su costruzioni Montecarlo.* Anche l'approccio Montecarlo può essere interpretato come una particolare metodologia conoscitiva ed esplorativa. Lo strumento consente di affrontare il problema della complessità elevata relativamente ai valori assunti da un certo numero di parametri ritenuti rilevanti e simulando statisticamente un elevato numero di possibili combinazioni dei valori che i parametri chiave possono assumere in conseguenza dell'attribuzione di determinate distribuzioni di probabilità.

— *Utilizzo di altre costruzioni tra cui impostazioni multi attributo, logiche neurali, costruzioni fuzzy.*

### **2.3. Più valori attuali realizzabili e meno valori attuali potenziali in condizioni complesse e con crescente complessità.**

Sulle considerazioni svolte si possono innestare altre osservazioni. La prima porta a constatare che in presenza di contesti sempre più complessi il valore economico si forma a partire da valori attuali realizzabili, dove la componente riferibile al passato e al presente diventa prevalente. La lettura prospettica tende così a diventare una rilettura dell'esistente. In altri termini, la difficoltà di sostenere valori economici potenziali, fortemente ancorati alle condizioni prospettiche d'impresa, porta ad una prevalenza di valori economici attuali realizzabili, fortemente ancorati al passato e al presente. Ancora una volta deve essere analizzata in chiave critica la saldatura tra passato, presente e futuro, dove il futuro è sempre più spesso una rilettura del passato e del presente, o addirittura, una rilettura ripetitiva del passato più recente.

### **2.4. Più configurazioni di valore in presenza di condizioni complesse e con crescente complessità.**

La seconda evidenza è l'esigenza di definire una configurazione di valore da privilegiare nella valutazione, la sua coniugazione con le caratteristiche dell'impresa, il suo legame con le caratteristiche dell'ambiente, le metodologie e i modelli valutativi alla sua base.

*Valore stand alone e valore as it is, dentro le scelte SGS.*

Il valore nella prospettiva di un'impresa *stand alone* e con lettura *as it is* costituisce la base del processo valutativo complessivo. La prospettiva in esame implica l'utilizzo di un modello valutativo capace di cogliere la produzione di risultati in prospettiva e coerenti con le scelte SGS passate e attuali dell'impresa (traiettoria o traiettorie dell'impresa così com'è; lettura degli effetti prodotti dalle scelte SGS compiute e in fase di compimento sulle strutture EF).

Nell'impostazione *stand alone* e *as it is* si presuppone una lettura anali-

tica del modello di business in un intorno del momento valutativo (portafoglio dei business e portafoglio degli strumenti di finanziamento, tipologia dei prodotti, portafoglio dei clienti, portafoglio dei fornitori, modalità di produzione e cessione dei prodotti, effetti sui processi e sulle attività, effetti sulla dimensione e composizione della struttura) e una lettura altrettanto analitica delle strutture di ricavo, costo e reddito, di entrata, uscita e risultato monetario, di capitale investito e finanziato che ne scaturiscono. L'obiettivo è determinare la struttura o le strutture che identificano le traiettorie dell'impresa nell'ultimo periodo, e in senso più ampio, le scelte strategiche di fondo e le decisioni operative messe in atto nell'ultimo periodo.

Nell'impostazione *stand alone* e *as it is* si presuppone l'uso di costruzioni analitiche che comportano: 1. la stima dei flussi di risultato reddituale o finanziario-monetario lungo l'asse temporale prospettico in aderenza ad una lettura *as it is* (ROC al netto delle imposte; FCFO al netto delle imposte; EBITDA al netto delle imposte; altre variabili intermedie tese a catturare di volta in volta i tratti caratterizzanti dell'impresa e i drivers espressivi della creazione o distruzione di valore economico della stessa); 2. la stima di uno o più tassi di attualizzazione coerenti con le caratteristiche SGS e con il profilo di rischiosità dell'impresa lungo l'asse temporale prospettico e aderenti ad una lettura *as it is* (CMPC con costruzioni differenziate per costo del debito, costo dell'*equity*, struttura finanziaria); 3. la definizione dell'orizzonte temporale prospettico e la collocazione temporale del *continuing value* (*continuing value* e *terminal value*). Tutte le variabili oggetto di stima e di calcolo economico vengono misurate assumendo come termine di riferimento una lettura *as it is*, vale a dire una valutazione che tenda ad esprimere l'impresa così com'è.

Nell'impostazione in esame la valutazione cattura il cambiamento continuo e incrementale all'interno di un sentiero definito.

*Valore stand alone e valore as it is aggiustato, dentro le scelte SGS.*

Rispetto all'impostazione in oggetto diventa utile aggiungere nel processo di valutazione alcune nuove configurazioni.

La prima alimenta costruzioni *as it is* attraverso correzioni per esprimere compiutamente gli assetti SGS e gli assetti EF sulla base di scelte compiute. Si tratta di rileggere le caratteristiche delle scelte SGS e delle relative concretizzazioni rimodulando gli assetti EF, non sempre pienamente espressi nel periodo temporale preso in esame. Si tratta di rivedere le strutture EF, prima di tutto le strutture di ricavo e di costo, sulla base di accordi presi e di contratti stipulati non compiutamente espressi dalle dinamiche EF oggi.

La seconda alimenta costruzioni *as it is* attraverso correzioni necessarie per riesprimere gli assetti SGS e gli assetti EF sulla base delle scelte compiute. In altri casi si tratta di rivedere le strutture EF, prima di tutto le strutture di ricavo e di costo, sulla base di condizioni discrezionali che non esprimono le effettive condizioni dell'impresa nell'ultimo periodo.

*Valore stand alone e valore as it may be, dentro le scelte SGS.*

La costruzione sposta il baricentro sul valore dell'impresa *stand alone* ma con lettura *as it may be*, all'interno delle caratteristiche SGS che l'impresa ha definito sulla base di scelte compiute o in fase di compimento e con effetti sui risultati passati, attuali e naturalmente prospettici. Il valore economico tende ad incorporare i risultati di interventi correttivi tesi a cogliere opzioni non esercitate, criticità non rimosse, potenzialità non sfruttate dal management aziendale ma restando all'interno di scelte SGS definite dall'impresa e dunque di assetti stabiliti dall'impresa. Siamo all'interno del perimetro delle scelte aziendali, identificando ciò che si sarebbe potuto fare e non è stato fatto (operato del management attuale dell'impresa).

TABELLA 2 - Valutazione economica e valori.  
Tipologie di valore alla base della valutazione d'impresa in contesti complessi

<b>Valore economico Valutazione economica</b>	<b>Impresa</b>
Valore o valutazione <i>as it is</i> , dentro le scelte SGS	Valore economico come sintesi di condizioni e di assetti strategici, gestionali, strutturali d'impresa (SGS) invariati. Impresa con le sue traiettorie, risultato di scelte SGS passate e attuali compiute dal management e con riflessi sui risultati attuali e prospettici.
Valore o valutazione <i>as it is</i> aggiustato 1, dentro le scelte SGS	Valore economico come sintesi di condizioni e di assetti strategici, gestionali, strutturali d'impresa (SGS) invariati. Impresa con le sue traiettorie, risultato di scelte SGS passate e attuali compiute dal management e con riflessi sui risultati attuali e prospettici. Correzioni apportate sulla base di accordi, contratti, operazioni, condizioni non pienamente espressi nelle dinamiche EF a disposizione.
Valore o valutazione <i>as it is</i> aggiustato 2, dentro le scelte SGS	Valore economico come sintesi di condizioni e di assetti strategici, gestionali, strutturali d'impresa (SGS) invariati. Impresa con le sue traiettorie, risultato di scelte SGS passate e attuali compiute dal management e con riflessi sui risultati attuali e prospettici. Correzioni apportate sulla base di strutture di ricavo e costo non pienamente espresse nelle dinamiche EF a disposizione.
Valore o valutazione <i>as it may be</i> All'interno delle scelte SGS d'impresa	Valore economico in quanto sintesi di condizioni e di assetti strategici, gestionali, strutturali d'impresa (SGS) sottoposti a interventi correttivi tesi a cogliere opzioni non esercitate, criticità non rimosse, potenzialità non sfruttate dal management aziendale all'interno di scelte SGS definite dall'impresa e di assetti aziendali definiti. Impresa con le sue traiettorie risultato di scelte SGS passate e attuali e con azioni correttive e migliorative all'interno delle scelte compiute dal management aziendale.

<b>Valore economico Valutazione economica</b>	<b>Impresa</b>
Valore o valutazione <i>as it may be</i> Al di fuori delle scelte SGS d'impresa	Valore economico in quanto sintesi di condizioni e di assetti strategici, gestionali, strutturali d'impresa (SGS) sottoposti a interventi correttivi tesi a cogliere opzioni non esercitate, criticità non rimosse, potenzialità non sfruttate dal management aziendale al di fuori di scelte SGS definite dall'impresa e di assetti aziendali definiti. Impresa con le sue traiettorie risultato di scelte SGS passate e attuali e con azioni correttive al di fuori delle scelte compiute dal management aziendale.

Fonte: ns. elaborazione.

L'utilizzo di un modello primario di tipo reddituale o finanziario, per cogliere la capacità di produrre flussi di risultato in prospettiva e coerenti con le scelte SGS passate e attuali dell'impresa (traiettorie dell'impresa sulla base di possibili azioni di miglioramento dentro il perimetro delle scelte aziendali fatte), e l'utilizzo di costruzioni analitiche a tre o più stadi comporta tecnicismi e processi di stima analoghi a quelli propri di un'impostazione *as it is* ma con rimodulazione delle stime riguardanti le strutture di ricavo e costo e di entrata e uscita per accogliere gli effetti delle azioni migliorative esercitate. In sintesi, in chiave comparativa con l'impostazione precedente: 1. rimodulazione della stima del flusso di risultato; 2. mantenimento della stima del tasso o dei tassi di attualizzazione; 3. mantenimento della determinazione dell'orizzonte e del CV o TV.

Nell'impostazione in esame la valutazione coglie il cambiamento continuo e incrementale e alcune prime azioni correttive, all'interno del sentiero definito. Essa consente di fornire integrazioni al valore in logica *as it is* e può diventare garanzia di sostenibilità del valore *as it is* stesso.

TABELLA 3 - Valutazione economica e valori.

Tipologie di valore alla base della valutazione allargata d'impresa in contesti complessi

<b>Valore economico Valutazione economica</b>	<b>Impresa stand alone</b>	<b>Impresa nel portafoglio del venditore</b>	<b>Impresa nel portafoglio dell'acquirente</b>
Valore o valutazione <i>as it is</i> , dentro le scelte SGS	Valore <i>as it is</i>	Valore delle sinergie Valore <i>as it is</i>	Valore delle sinergie Valore <i>as it is</i>
Valore o valutazione <i>as it is</i> aggiustato, den- tro le scelte SGS	Valore <i>as it is</i> aggu- stato	Valore delle sinergie Valore <i>as it is</i> aggu- stato	Valore delle sinergie Valore <i>as it is</i> aggu- stato
Valore o valutazione <i>as it may be</i> Dentro le scelte	Valore <i>as it may be</i> all'interno delle scelte SGS d'impresa	Valore delle sinergie Valore <i>as it may be</i> al- l'interno delle scelte SGS d'impresa	Valore delle sinergie Valore <i>as it may be</i> al- l'interno delle scelte SGS d'impresa



<b>Valore economico Valutazione economica</b>	<b>Impresa stand alone</b>	<b>Impresa nel portafoglio del venditore</b>	<b>Impresa nel portafoglio dell'acquirente</b>
Valore o valutazione <i>as it may be</i> Fuori delle scelte	Valore <i>as it may be</i> al di fuori delle scelte SGS d'impresa	Valore delle sinergie Valore <i>as it may be</i> al di fuori delle scelte SGS d'impresa	Valore delle sinergie Valore <i>as it may be</i> al di fuori delle scelte SGS d'impresa

Fonte: ns elaborazione.

*Valore stand alone e valore as it may be, oltre le scelte SGS.*

L'ampliamento sposta il baricentro sul valore dell'impresa *stand alone* con lettura *as it may be*, al di fuori delle caratteristiche SGS definite dall'impresa. Il valore economico tende in questo caso ad incorporare non solo i risultati che potrebbero derivare dall'esercizio di opzioni non esercitate, dalla rimozione di criticità non rimosse, dallo sfruttamento di potenzialità non sfruttate dal management aziendale, ma anche i risultati di azioni SGS provenienti dal nuovo management. Il perimetro in questa terza impostazione si allarga. Siamo al di fuori del perimetro delle scelte aziendali, riconoscendo non solo ciò che si sarebbe potuto fare e non è stato fatto, ma anche l'insieme delle nuove azioni. Siamo all'interno di azioni di cambiamento dove lo stesso può assumere intensità diverse al punto da richiamare vere e proprie azioni di trasformazione SGS importante o radicale. L'utilizzo di un modello primario di tipo reddituale o finanziario e l'utilizzo di costruzioni analitiche a tre o più stadi, comporta tecnicismi e processi di stima analoghi a quelli identificati nelle due impostazioni precedenti ma con rimodulazione anche importante dei flussi di risultato e dei tassi. In sintesi, in chiave comparativa con l'impostazione precedente: 1. rimodulazione anche importante della stima del flusso di risultato prospettico; 2. mantenimento o rimodulazione del tasso o dei tassi di attualizzazione, sulla base di possibili mutamenti del profilo di rischiosità dell'impresa; 3. mantenimento della determinazione dell'orizzonte e del CV o TV.

Le tabelle 2 e 3 forniscono proposte di valore su cui riflettere in una prospettiva di valutazione economica in contesti complessi.

Si delineano in questo modo diverse configurazioni di valore economico che costituiscono i perni intorno ai quali può oscillare il valore di un'impresa o di una parte d'impresa e, conseguentemente, anche il valore di una partecipazione totalitaria o di maggioranza. Il valore d'impresa può assumere dunque dimensioni diverse tra gli estremi. Il primo è espresso da un valore *as it is*, nelle differenti configurazioni fornite; il secondo è rappresentato da valori *as it may be*, nelle due impostazioni tracciate. Lo spostamento verso valori *as it may be* potrebbe essere interpretato come il differenziale incrementale per l'acquisto dell'impresa intera o per l'acquisto di una partecipazione di controllo sull'impresa. Ma questo stesso risultato differenziale impli-

cherebbe inevitabilmente lo spostamento della riflessione sulla percezione di un di più da riconoscere in via astratta, sulla percezione di un di più da sostenere e, infine, sulla volontà di accettare e condividere un di più in chiave negoziale.

### **3. Valori economici e strati di valore economico in contesti complessi. Uso di strati di valore nella sostenibilità del valore rispetto al tempo.**

In una prospettiva di valutazione economica in contesti sempre più complessi può assumere un ruolo metodologico rilevante la misurazione di un valore economico come somma di più strati riferibili ad assi temporali diversi.

Se nel modello generale di riferimento si assume come centrale un modello reddituale (in alternativa un modello reddituale esteso, un ibrido finanziario-reddituale, sue variazioni) (a confronto un impianto patrimoniale, per la validazione un modello impostato su multipli), l'impresa viene valutata sulla base della sua capacità di produrre reddito. Il modello è pertanto impostato sull'attualizzazione dei flussi di reddito prospettici (frutto di scelte SGS attuate o in fase di attuazione), riferibili a periodi diversi e tesi a cogliere il valore dell'impresa in quanto assetto funzionante.

Diventa così rilevante una costruzione tesa a cogliere il valore del portafoglio dei business principali (entity value, valore PBP) impostata su tre o più periodi (nella figura si rappresenta la base impostata su tre periodi), con un periodo di piano caratterizzato da osservazioni analitiche delle strutture prospettiche di ricavo, costo e risultato (estensione a due, tre, quattro esercizi prospettici) (dettaglio e profondità delle strutture pronunciati), un periodo di estensione del piano impostato su osservazioni analitiche e sintetiche (estensione a due, tre, quattro esercizi prospettici) (dettaglio e profondità contenuti, ricorso a sintesi su variabili marginali), un periodo destinato ad accogliere un *continuing* o *terminal value* impostato su osservazioni sintetiche e semplificate (estensione al medio termine) (sintesi e identificazione di condizioni di invarianza).

L'utilizzo di una costruzione impostata su più strati (tre o più periodi prospettici) consentirebbe così una lettura del valore impostata su diversi livelli di sostenibilità con ricadute sulla formazione del prezzo. Gli strati iniziali, quelli riferibili ai periodi più vicini al momento della valutazione (previsioni analitiche e di profondità), assumerebbero caratteri di maggiore sostenibilità, sosterebbero meglio la formazione del prezzo prospettando minori spazi di negoziazione. Al contrario, gli strati intermedi e terminali, quelli riferibili ai periodi più lontani rispetto al momento della valutazione, assumerebbero caratteri di minore sostenibilità, sosterebbero meno il prezzo alimentando maggiori spazi di negoziazione.

La figura 1 riassume una costruzione su più strati rispetto al tempo. Essa presuppone una segmentazione dell'asse temporale prospettico su più periodi

(tre o più periodi), con l'obiettivo di gestire in forma diversa le stime di risultato e di tasso.

FIGURA 1 - Valutazione economica. EV o valore PBP come somma di strati di valore rispetto al tempo. Applicazione del modello reddituale o di sue varianti

$$EV, PBP = \sum_{t=1}^n \frac{ROC NT_t}{(1 + CMPC_1)^t} + \frac{\sum_{t=r}^z \frac{ROC NT_t}{(1 + CMPC_2)^t}}{(1 + CMPC_1)^n} + CV$$

P1. Lettura impresa, ambiente, mercati  
Piano analitico SGS, Piano aziendale  
o del valutatore  
Previsione analitica  
Mantenimento

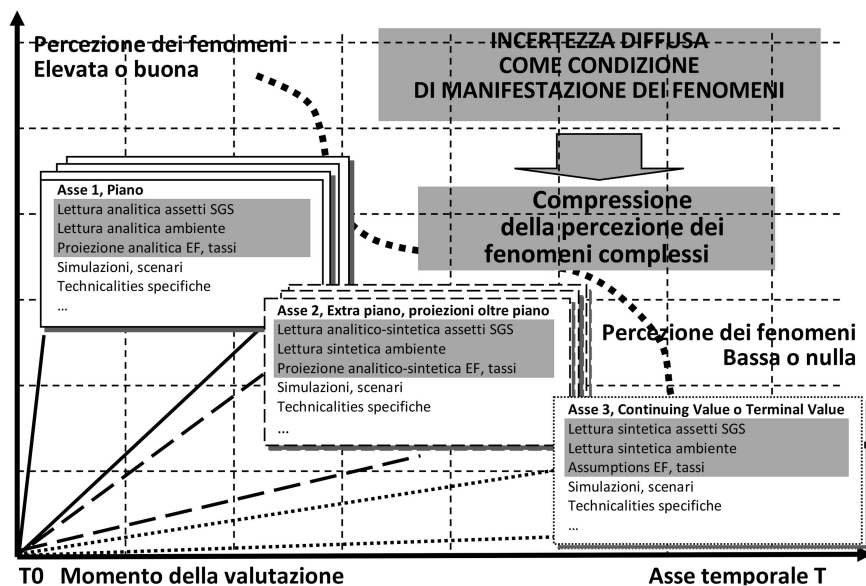
P2. Lettura impresa, ambiente, mercati  
Extra Piano SGS  
Previsione analitico-sintetica  
Compressione della profondità  
Spinta alle assumptions  
Mantenimento, riduzione, semplificazione

P3. Lettura impresa, ambiente, mercati  
Continuing o terminal value  
Previsione sintetica  
Non trattabilità dei problemi  
Utilizzo di sole assumptions  
Riduzione, semplificazione, costanza  
delle variabili

EV = Enterprise value. Valore economico d'impresa riferibile al solo PBP  
ROC NT = Reddito operativo caratteristico netto imposta ricollegabile al solo PBP  
CMPC 1 = Costo medio ponderato del capitale acquisito-investito relativo al periodo 1  
CMPC 2 = Costo medio ponderato del capitale acquisito-investito relativo al periodo 2  
CV o TV = Continuing value o terminal value da sottoporre ad attualizzazione  
Costruzione a tre o più stadi

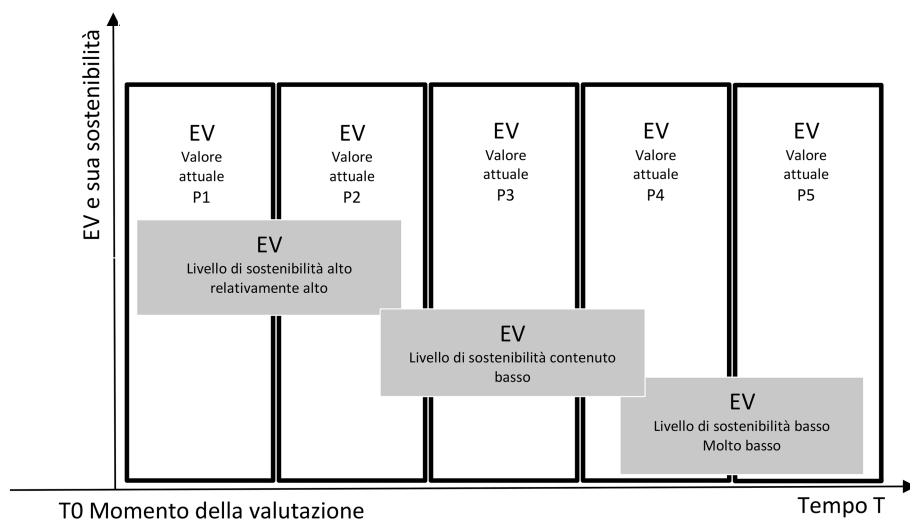
Fonte: ns. elaborazione.

FIGURA 2 - Valutazione economica. EV o valore PBP come somma di strati di valore rispetto al tempo. Applicazione del modello reddituale o di sue varianti



Fonte: ns. elaborazione.

FIGURA 3 - Valutazione economica. EV o valore PBP come somma di strati di valore rispetto al tempo. Applicazione del modello reddituale o di sue varianti



Fonte: ns. elaborazione.

Le figure 2 e 3 evidenziano l'uso di più stadi da cui scaturiscono altrettanti strati di valore e il grado di sostenibilità attribuibile.

#### 4. Valori economici e strati di valore economico in contesti complessi. Uso di strati di valore nella sostenibilità del valore rispetto al modello di business.

In una prospettiva di valutazione economica in contesti sempre più complessi può assumere un ruolo metodologico rilevante la misurazione di un valore anche come somma di più strati riferibili al modello di business.

La stima dei flussi di risultato (ROC netto imposta, FCFO-ROC netto imposta, EBITDA netto imposta) lungo i tre o più periodi definiti segue l'impostazione della costruzione fornita in apertura: determinazione analitica delle strutture di ricavo e costo nel primo periodo; mista ossia analitica o sintetica in relazione alla rilevanza della variabile e del driver sottostante nel secondo periodo; sintetica e semplificata in quanto impostata su condizioni di costanza dei fattori e dei fenomeni nei periodi successivi.

La stima del tasso di attualizzazione (CMPC) porta al riconoscimento di un unico tasso se l'assetto risulta stabile e non suscettibile di mutamenti. Si presuppone l'assenza di variazioni di assetto e dunque di condizioni di rischio. Diversamente in presenza di importanti cambiamenti si possono anche considerare diversi tassi in coerenza con mutamenti delle condizioni strategiche, gestionali, strutturali e conseguentemente delle condizioni di rischio.

Nell'impostazione *as it is* il valutatore presuppone una lettura analitica del modello di business che contraddistingue l'impresa in un intorno del momento valutativo (portafoglio dei business e portafoglio degli strumenti di finanziamento per la sua sostenibilità, tipologia dei prodotti venduti, portafoglio dei clienti, portafoglio dei fornitori, modalità di produzione e cessione dei prodotti, effetti sui processi e sulle attività, effetti sulla dimensione e composizione della struttura) e una lettura altrettanto analitica delle strutture di ricavo, costo e risultato che ne scaturiscono. L'obiettivo è determinare la struttura che identifica la traiettoria dell'impresa nell'ultimo periodo, e in senso più ampio, le scelte strategiche di fondo e le decisioni operative messe in atto.

Nell'impostazione *as it is* il processo di interpretazione e correzione delle strutture presuppone l'identificazione di una o più traiettorie che contraddistinguono l'impresa nell'ultimo periodo e presumibilmente nel periodo prospettico di breve termine. In questo processo diventano decisive le attività tese a identificare la struttura caratterizzante l'impresa. In sintesi: le attività di revisione contabile e di bilancio in senso stretto tese a verificare il rispetto dei principi contabili e di bilancio; le attività di rettifica tese a rimodulare la struttura e la composizione dei ricavi ponendo in osservazione i ricavi riferibili all'intero portafoglio, i ricavi per tipologia di business e la loro ripetibilità, i ricavi ripetibili e non, i ricavi straordinari e non; le attività di rettifica tese a rimodulare la struttura e la composizione dei costi ponendo in osservazione i costi dell'intero portafoglio, i costi ripetibili e non, i costi discrezionali e non, i costi straordinari e non. È il processo di determinazione della struttura caratterizzante l'impresa oggi e in prospettiva *as it is* quella che definisce il piano e l'estensione di piano; per alcuni con un lessico piuttosto discutibile si tratta di un processo di normalizzazione del reddito.

Nell'impostazione *as it is* l'asse temporale di lettura e di identificazione della struttura di ricavi e costi caratterizzante l'impresa può essere contenuto in presenza di assetti stabili e di modelli di business che presuppongono strutture di ricavo e costo prevalentemente ripetibili. L'asse diventa esteso in presenza di assetti instabili, con cambiamenti anche importanti e con modelli di business caratterizzati da ricavi e costi con marcati livelli di non ripetibilità.

Nell'impostazione *as it is* diventano così decisive le attività di:

- osservazione e comprensione del modello di business e della sua evoluzione;
- individuazione e studio dei drivers rilevanti e delle relazioni tra drivers rilevanti alla base del modello di business;
- determinazione delle strutture di ricavo, costo e risultato che concretizzano il modello di business anche in chiave di evoluzione;
- determinazione delle strutture di ricavo, costo e risultato sulla base delle attività di revisione e correzione, con l'obiettivo di identificare quella o quelle più rappresentative della realtà osservata;
- determinazione delle strutture di ricavo, costo e risultato prospettiche, di piano, di estensione del piano e di proiezione di medio termine;
- determinazione di strati di valore scomponendo il modello dei business in parti ritenute rilevanti ai fini della determinazione del valore: speci-

ifiche strutture di ricavo e costo, ASA, altri drivers ritenuti rilevanti nella formazione del valore d'impresa.

L'uso di costruzioni impostate sugli strati del valore viene sintetizzato nelle figure 4 e 5.

FIGURA 4 - Valutazione economica. EV o valore PBP come somma di strati di valore rispetto al modello di business. Applicazione del modello reddituale o di sue varianti

$$EV, PBP = EV RIC - EV STRUTT COSTO A - EV STRUTT COSTO 2 \pm ALTRO$$

$$EV, RIC = \sum_{t=1}^n \frac{RIC NT_t}{(1 + CMPC_1)^t} + \frac{\sum_{t=r}^z \frac{RIC NT_t}{(1 + CMPC_2)^t}}{(1 + CMPC_1)^n} + CV$$

$$EV, STRUTT COSTO 1 = \sum_{t=1}^n \frac{COSTI 1 NT_t}{(1 + CMPC_1)^t} + \frac{\sum_{t=r}^z \frac{COSTI 1 NT_t}{(1 + CMPC_2)^t}}{(1 + CMPC_1)^n} + CV$$

$$EV, STRUTT COSTO N = \sum_{t=1}^n \frac{COSTI N NT_t}{(1 + CMPC_1)^t} + \frac{\sum_{t=r}^z \frac{COSTI N NT_t}{(1 + CMPC_2)^t}}{(1 + CMPC_1)^n} + CV$$

EV = Enterprise value. Valore economico d'impresa riferibile al solo PBP  
 RIC NT = Ricavo, strutture specifiche di ricavo netto imposta ricollegabile al solo PBP, indicazione e azione su drivers  
 COSTI 1, 2, 3, ... = Costo, strutture specifiche di costo netto imposta, indicazione e azione su drivers  
 CMPC 1 = Costo medio ponderato del capitale acquisito-investito d'impresa relativo al periodo 1  
 CMPC 2 = Costo medio ponderato del capitale acquisito-investito d'impresa relativo al periodo 2  
 CV o TV = Continuing value o terminal value da sottoporre ad attualizzazione  
 Costruzione a tre o più stadi

Fonte: ns. elaborazione.

FIGURA 5 - Valutazione economica. EV o valore PBP come somma di strati di valore rispetto al modello di business. Applicazione del modello reddituale o di sue varianti

$$EV, PBP = EV ASA 1 + EV ASA 2 + \dots + EV ASA N - EV STRUTT DI SUPP$$

$$EV, Valore ASA = \sum_{t=1}^n \frac{ROC NT_t}{(1 + CMPC_1)^t} + \frac{\sum_{t=r}^z \frac{ROC NT_t}{(1 + CMPC_2)^t}}{(1 + CMPC_1)^n} + CV$$

$$EV, Valore ASA = \sum_{t=1}^n \frac{Ris interm NT_t}{(1 + CMPC_1)^t} + \frac{\sum_{t=r}^z \frac{Ris interm NT_t}{(1 + CMPC_2)^t}}{(1 + CMPC_1)^n} + CV$$

$$EV, Valore strutture = \sum_{t=1}^n \frac{COSTI STRUTT SUPP NT_t}{(1 + CMPC_1)^t} + \frac{\sum_{t=r}^z \frac{COSTI STRUTT SUPP NT_t}{(1 + CMPC_2)^t}}{(1 + CMPC_1)^n} + CV$$

EV = Enterprise value. Valore economico di ASA  
 ROC NT = Reddito operativo caratteristico netto imposta o altro risultato di ASA  
 CMPC 1 = Costo medio ponderato del capitale acquisito-investito d'impresa relativo al periodo 1  
 CMPC 2 = Costo medio ponderato del capitale acquisito-investito d'impresa relativo al periodo 2  
 CV o TV = Continuing value o terminal value da sottoporre ad attualizzazione  
 Costruzione a tre o più stadi

Fonte: ns. elaborazione.

La preferenza per un'impostazione su più strati qui trova supporto per tre ordini di motivi: un primo di tipo tecnico-valutativo, poiché la lavorazione circoscritta a specifiche parti e l'uso di modelli e tecniche coerenti con le caratteristiche delle parti permette un uso di stime più rigoroso, più preciso e più sostenibile; un secondo di tipo tecnico-valutativo, in quanto la scomposizione in parti permette di avere una percezione importante dei drivers, delle loro combinazioni, delle loro relazioni e degli strati che vanno a formare il valore finale; un terzo di tipo operativo-negoziale, in quanto la lavorazione su specifiche parti permette un diverso trattamento delle stesse in sede negoziale.

La preferenza per un'impostazione su più strati qui trova supporto nell'esigenza di cogliere più in profondità i drivers e le relazioni tra drivers nella determinazione del valore finale.

L'utilizzo di una costruzione impostata sugli strati del valore viene sintetizzata nella figura 6.

FIGURA 6 - Valutazione economica. EV o valore PBP come somma di strati di valore rispetto al modello di business. Applicazione del modello reddituale o di sue varianti

<b>Variabile</b>	<b>Modello principale centrale</b>	<b>Modello principale di confronto</b>	<b>Modello di controllo</b>	<b>Altre impostazioni</b>
Valore Portafoglio business primari PBP <i>Entity value</i>	Modello reddituale e sue varianti	Modello patrimoniale	Modello dei multipli	Focus su singoli <i>asset</i> o <i>drivers</i>
Valore Portafoglio business secondari PBS se di pertinenza dell'impresa e oggetto di negoziazione	Modello di valutazione specifico coerente con le caratteristiche del business			
Valore Indebitamento finanziario verso banche FD, se di pertinenza dell'impresa e oggetto di negoziazione	Valore nominale o modello di valutazione specifico			
Valore Indebitamento finanziario verso soci FD, se di pertinenza dell'impresa e oggetto di negoziazione	Valore nominale o modello di valutazione specifico			
Valore Indebitamento finanziario verso altri FD, se di pertinenza dell'impresa e oggetto di negoziazione	Valore nominale o modello di valutazione specifico			
<i>Surplus cash</i> Se oggetto di negoziazione	Valore nominale			
Valore finale <i>Equity value</i>	Valore come somma degli specifici valori			

Fonte: ns elaborazione.



## Bibliografia

- BETTON S., ECKBO B. E., THORBURN K. S., (2009), *Merger negotiations and the toehold puzzle*, *Journal of Financial Economics*, 91(2), 158-178.
- CAPRIO L., CROCI E., (2008), *The determinants of the voting premium in Italy: The evidence from 1974 to 2003*, *Journal of Banking & Finance*, 32(11), 2433-2443.
- CAPRIO, L., FLOREANI, A., RADAELLI, L., (1994), *I trasferimenti del controllo di società quotate in Italia: un'analisi empirica dei prezzi e dei risultati per gli azionisti di minoranza*, *Finanza imprese e mercati*, 3, 355-394.
- COMUZZI E. (2005), *Valore, complessità, imprese*, Giappichelli, Torino.
- COMUZZI E. (2015), *Complessità, valore e imprese: Valutazione d'azienda*, Giappichelli, Torino.
- COMUZZI E. (2018), *La valutazione d'azienda. Modello valutativo di riferimento*. Comuzzi E., Zanin F., (a cura di), *La valutazione delle aziende, dei gruppi, delle parti aziendali*, Giuffrè, Milano.
- COMUZZI E. (2021), *Valore e performance. VBMS, SPMS e modelli multidimensionali. Strumenti per il controllo strategico e operativo in contesti complessi*, Giappichelli, Torino.
- COMUZZI E., ZANIN F., (2017), *Valutazione economica di aziende, ASA e asset aziendali. Riflessioni metodologiche, criticità, problemi aperti*, *Rivista dei dottori commercialisti*, Ottobre-Dicembre 2017
- COMUZZI E., ZANIN F., (2018), *La valutazione dei gruppi impropri*. Comuzzi E., Zanin F., (a cura di), *La valutazione delle aziende, dei gruppi, delle parti aziendali*, Giuffrè, Milano.
- CORUM A. A., LEVIT D., (2019), *Corporate control activism*, *Journal of Financial Economics*, 133(1), 1-17.
- DAMODARAN A., (2005), *The value of synergy*. Available at SSRN 841486.
- DAMODARAN A., (2006), *The Cost of Distress: Survival, Truncation Risk and Valuation*, Stern School of Business, New York.
- DAMODARAN A., (2007), *The dark side of valuation*. Pearson Education, India.
- DAMODARAN, A. (2011). *The Value of Control: Implications for Control Premia, Minority Discounts and Voting Share Differentials*. *SSRN Electronic Journal*, June, 1-60.
- DAMODARAN A., (2009), *Valuing firm with intangible assets*, Paper acquisibili al seguente indirizzo web: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar>.
- DAMODARAN A., (2002), *Valutazione delle aziende*, Apogeo, Milano.
- DAVILA A., FOSTER G., JIA N., (2015), *The valuation of management control systems in start-up companies: international field-based evidence*, *European Accounting Review*, 24(2), 207-239.
- DYCK A., ZINGALES L., (2004), *Private benefits of control: An international comparison*, *The journal of finance*, 59(2), 537-600.
- DONNA G., (2003), *Gli ingredienti strategici del valore d'impresa. Come incorporare le variabili strategiche nei modelli di valutazione*, *La valutazione delle aziende*, 27.
- DONNA G., (1992), *L'impresa competitiva. Un approccio sistemico*, Giuffrè, Milano, 1992.
- DONNA G., (1999), *La creazione di valore nella gestione dell'impresa*. Carocci, Bari.
- FAZZINI M., (2003), *La valutazione delle aree strategiche di affari in un'ottica integrata*. Vol. 13. Franco Angeli, Milano.
- FERNANDEZ P., (2002), *Valuation methods and shareholder value creation*, Academic Press, London.

- FERNANDEZ P., CARABIAS J. M., (2006), *96 Common errors in company valuations*, IESE Business School, Madrid.
- FISHER I., (1969), *La natura del capitale e del reddito*, Utet, Torino.
- FOS V., JIANG W., (2015), *Out-of-the-money CEOs: Private control premium and option exercises*, *The Review of Financial Studies*, 29(6), 1549-1585.
- GIANFRATE G., (2006), *Il valore del controllo e gli assetti proprietari delle imprese italiane*, EGEA, Milano.
- GUATRI L., (1990), *La valutazione delle aziende. Teoria e pratica a confronto*, Egea, Milano.
- GUATRI L., BINI, M., (2005), *Nuovo Trattato sulla Valutazione delle Aziende*, UBE – Università Bocconi Editore, Milano.
- HICKS J.R., (1946), *Value and Capital*, Clarendon Press, Oxford.
- JARRELL G. A., BRICKLEY J. A., NETTER J. M., (1988), *The market for corporate control: The empirical evidence since 1980*, *Journal of Economic perspectives*, 2(1), 49-68.
- MASSARI M., MONGE V., ZANETTI L., (2004), *Control premium in the presence of rules imposing mandatory tender offers: Can it be measure?*, Working paper, Bocconi.
- MASSARI M., MONGE V., ZANETTI L., (2006), *Control premium in legally constrained markets for corporate control: The Italian case (1993-2003)*, *Journal of Management & Governance*, 10(1), 77-110.
- OLIVOTTO L., (2000), *Valore e sistemi di controllo*, McGraw-Hill, Milano.
- OLIVOTTO L., (1997), *La strategia, i sistemi direzionali e l'orientamento al valore*, *Analisi Finanziaria*, 28.
- OLIVOTTO L., (1995), *Il valore economico d'impresa e i sistemi direzionali*, *Analisi Finanziaria*, 18.
- PRATT S. P., REILLY R. F., SCHWEIHS R. P., (2007), *Valuing a business: the analysis and appraisal of closely held companies*, McGraw-Hill, New York.
- RAPPAPORT A., (1998), *Creating Shareholder Value*, The Free Press, New York.
- RAPPAPORT A., (1987), *La strategia del valore*, Franco Angeli, Milano.
- SALOMONS R., STERKEN E., (2007), *Corporate control rights and the long-run equity risk premium*, *International Financial Markets, Institutions & Money*, 19, 63-76.
- ZINGALES L., (1994), *The value of the voting right: A study of the Milan stock exchange experience*, *The Review of Financial Studies*, 7(1), 125-148.
- ZINGALES L., (2008), *Premio di controllo e conflitti di interesse*, Il Sole 24 ore, Milano.

# CORPORATE GOVERNANCE

## L'ADEGUATEZZA DEGLI ASSETTI AZIENDALI ALLA LUCE DEL CODICE DELLA CRISI DI IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

di LORENZO NOSELLOTTI e LUIGI TOLOMEI (\*)

### 1. Introduzione.

Il Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza, di cui al D.lgs. n. 14 del 2019, che recepisce la Direttiva UE 2019/1023 ("CCII"), ha riformato l'intera disciplina della crisi d'impresa e delle procedure concorsuali. Uno degli obiettivi più significativi che il Legislatore si è posto è quello di far emergere tempestivamente le situazioni di difficoltà dell'impresa, al fine di evitare il degenerare della crisi in insolvenza, assicurando contestualmente che le imprese che affrontano una situazione di crisi dispongano di quanto necessario ad attivarsi per suo superamento.

L'adeguatezza degli assetti aziendali è il principale pilastro individuato per supportare tale obiettivo, ed è proprio in ragione di ciò che nel limitato novero degli articoli del CCII entrati in vigore già a partire dal 2019, è inclusa la novella dell'articolo 2086 <sup>(1)</sup> del Codice civile, che collega il dovere di istituire adeguati assetti aziendali alla rilevazione tempestiva e alla gestione della crisi d'impresa. Come meglio descritto nel seguito gli assetti aziendali non sono un monolito, bensì un complesso interrelato di processi e strumenti dinamico, come del resto è per sua natura anche l'azienda, la cui ampiezza e profondità si collega alle caratteristiche e al grado di complessità dell'azienda stessa. Da tale preliminare considerazione discende logicamente che anche la loro adeguatezza non può che essere analizzata, valutando nel concreto il contesto aziendale all'interno del quale gli assetti sono inseriti.

In considerazione del ruolo cruciale attribuito agli assetti aziendali, a

---

(\*) Partner KPMG Advisory.

<sup>(1)</sup> Art. 2086 c.c. secondo comma L'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, ha il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale.

quasi quattro anni dall'entrata in vigore delle prescrizioni del CCII in materia, viene naturale porsi due ordini di domande: le aziende dispongono di adeguati assetti; quanto l'adeguatezza degli assetti aziendali è correlata agli obiettivi di rilevazione e superamento della crisi che il Legislatore si è posto. Con riferimento al primo ordine di domande è necessario chiedersi quali caratteristiche dovrebbero avere per poter essere considerati adeguati e se le aziende, in particolare le PMI che rappresentano la struttura portante del sistema produttivo italiano, hanno raccolto lo stimolo del Legislatore e stanno adeguando di conseguenza i propri assetti aziendali. Con riferimento al secondo ordine di domande è opportuno chiedersi se esiste, e quanto è forte, una correlazione tra la presenza di adeguati assetti, la corretta individuazione dello strumento per superare la crisi e il successo delle azioni di intervento attuate.

Per provare a fornire alcune risposte ai quesiti di cui sopra sono stati quindi analizzati gli elementi costituenti gli assetti aziendali ed è stato misurato sul campo, con un'analisi empirica svolta su un campione di aziende che hanno affrontato una crisi d'impresa, il livello di adeguatezza e la sua correlazione con l'evoluzione della crisi stessa.

Ci preme ringraziare il Prof. Giovanni Maria Garegnani per aver stimolato l'elaborazione di questo articolo e dato impulso ad alcune considerazioni che sono state approfondite sia nell'analisi delle leading practice sull'assetto organizzativo, amministrativo e contabile sia nell'indagine empirica svolta su un campione di aziende.

## **2. Il perimetro di riferimento per la valutazione dell'adeguatezza degli assetti aziendali.**

La preliminare qualificazione del perimetro entro cui valutare l'adeguatezza degli assetti aziendali è fornita dall'articolo 2086 cc. civile che pone in capo all'Imprenditore, operante in forma societaria ovvero collettiva, il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa. I tre ambiti sui quali il Legislatore focalizza la propria attenzione sono strettamente interconnessi tra loro e sono i medesimi che la prassi aziendalistica<sup>(2)</sup> attenziona e sostanzia con processi e strumenti. Infatti, il loro corretto presidio risulta cruciale per garantire la visibilità e il controllo dei fenomeni aziendali e, di conseguenza, per assicurare la capacità di tempestiva rilevazione della crisi e di intervento da parte del management.

Altro elemento di convergenza tra norma e prassi aziendalistica è il

---

<sup>(2)</sup> Nell'articolo con "prassi aziendalistica" si fa riferimento alla dottrina aziendalistica nonché alle *best practices* in materia di assetti aziendali sviluppate dalle primarie società di consulenza finanziaria/strategica

rilievo posto alla correlazione tra dimensione e complessità aziendale da una parte e modalità di presidio dall'altra, riconoscendo entrambe che, all'incremento della complessità debbano seguire fisiologicamente un rafforzamento e una maggiore pervasività degli strumenti e dei processi aziendali. In merito a tale aspetto, è opportuno rilevare che la dimensione aziendale è solo uno dei molti fattori che influenzano il grado di complessità di un'azienda. Infatti, sebbene naturalmente l'incremento dimensionale porta a una maggiore complessità, ci sono altri fattori (tra cui a titolo esemplificativo è possibile citare il modello di business, il contesto di mercato, l'impatto strategico economico e sociale dell'attività sia *stand alone* sia lungo la propria filiera, etc..) che possono elevare il grado di complessità anche per aziende di dimensioni ridotte. Tale considerazione è fatta propria dal Legislatore che, nel definire l'ambito della norma, ha ritenuto non opportuno porre un limite dimensionale al campo di applicazione, estendendo quindi l'obbligo di adeguati assetti a tutte le imprese.

Definito il perimetro di riferimento è possibile provare a indagare ciascuno dei tre ambiti richiamati dall'articolo 2086 c.c., valutando i processi e gli strumenti che ad essi afferiscono. Lo scopo è quello di misurare il concetto di adeguatezza in base ai due obiettivi chiave che la norma attribuisce agli assetti aziendali, ossia la tempestiva individuazione di situazioni patologiche di crisi e la conseguente attivazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il suo superamento e per il recupero della continuità aziendale.

### 3. L'assetto organizzativo.

L'assetto organizzativo si sostanzia nel sistema di relazioni tra le funzioni aziendali e tra i soggetti che, all'interno dell'azienda, sono chiamati a ricoprire i diversi ruoli gestori, operativi e di controllo. Per poter essere considerato adeguato l'assetto organizzativo deve poter garantire il perseguimento dell'oggetto sociale, assicurare l'immediata e chiara individuazione delle responsabilità e dei compiti di ciascun soggetto all'interno dell'organizzazione e definire le regole poste alla base del processo decisionale.

L'*Organigramma* è lo strumento posto alla base di ciascun assetto organizzativo e rappresenta la mappa dell'organizzazione. La sua mancata formalizzazione rende infatti non chiari e non oggettivi i rapporti gerarchici e funzionali tra i diversi soggetti, ostacolando sia il processo decisionale sia la responsabilizzazione dei singoli. Dalle sue caratteristiche è facile comprendere come esso sia imprescindibile per qualsiasi tipo di organizzazione, seppur la mera presenza di un *Organigramma* di per sé non è bastevole. Infatti, per assolvere correttamente alla propria funzione, esso dovrebbe avere almeno alcune caratteristiche che potrebbero apparire scontate ma che

spesso sono invece assenti, tra cui: la presenza di un vertice organizzativo <sup>(3)</sup> cui l'intera organizzazione, direttamente o indirettamente, risponde; la presenza di un numero ridotto di riporti diretti di tale figura apicale che, accompagnata da un adeguato livello di delega, consenta al vertice di essere interessato prevalentemente dalle questioni strategiche; la coerenza tra i legami gerarchici e il modello di business con riporti di linea per le funzioni primarie e riporti di staff per le funzioni di supporto <sup>(4)</sup>; la presenza di un responsabile individuato per ciascuna funzione, con l'assegnazione alla medesima persona fisica di più ruoli tendenzialmente limitata ad interim temporanei nei momenti in cui si manifestano vacanze di organico.

L'assetto fotografato dall'*Organigramma* è tipicamente declinato da altri strumenti il cui obiettivo è la perimetrazione dei singoli ruoli aziendali e la formalizzazione di poteri e mansioni spettanti a ciascuno all'interno dell'organizzazione. In tale categoria di strumenti rientrano il *Funzionigramma*, che individua le azioni e attività di competenza di ciascun ruolo organizzativo, il *Mansionario*, che descrive in dettaglio le attività di competenza di ciascun ruolo organizzativo, e le *Procedure Aziendali*, che si sostanziano in una serie di regole e principi di comportamento che disciplinano le diverse attività dell'organizzazione. Tali strumenti sono fortemente raccomandati per qualsiasi realtà aziendale seppur il livello di dettaglio e il grado di formalizzazione che può portare a considerare adeguato quanto disponibile è connesso alla dimensione e alla complessità aziendale. A tale scopo è opportuno rilevare che la corretta implementazione di modelli di organizzazione e gestione (MOG), ad esempio ai sensi del d.lgs. n. 231/2001, agevola la definizione di un assetto organizzativo adeguato. Vi è infatti un punto in comune dato dall'approccio basato sulla valutazione e gestione del rischio, con finalità di prevenzione e superamento della crisi per quanto attiene la previsione dell'art. 2086 c.c. e con finalità di prevenzione dei reati per d.lgs. n. 231/2001, obiettivi di fondo che a loro volta hanno aree di sovrapposizione.

Nel valutare l'adeguatezza del grado di formalizzazione delle regole di funzionamento di un'organizzazione, i principali elementi da tenere in considerazione possono essere quelli nel seguito indicati. Il livello di delega attuato: più lo stesso è marcato più è forte l'esigenza per i delegati, a tutti i livelli dell'organizzazione, di conoscere esattamente il contenuto delle proprie mansioni. Il grado di turnover: più è elevata la rotazione del personale più è importante che vi sia un riferimento univoco e formalizzato che guidi le risorse e affianchi la formazione. Il grado di complessità dei processi: circa la complessità è utile premettere che essa è estremamente variabile da un'azienda a un'altra così come da un processo all'altro all'interno della medesima azienda. Normalmente più funzioni aziendali sono coinvolte più il singolo processo deve essere attenzionato, tuttavia, non è possibile predeter-

<sup>(3)</sup> Tipicamente un Amministratore Delegato o Direttore Generale.

<sup>(4)</sup> Per l'individuazione delle funzioni primarie/di supporto il principale modello di riferimento è la catena del valore di Porter.

minare il grado di complessità di un processo e non è infrequente che processi complessi in un contesto aziendale, possono invece non esserlo in un altro <sup>(5)</sup>. La valutazione di quali processi qualificare come complessi deve pertanto essere fatta in base al modello di business, alla numerosità di funzioni coinvolte e alle caratteristiche proprie del processo in esame. La tipologia dei rischi connessi alla non corretta esecuzione di processi “critici”: essa assume una rilevanza propria in quanto pone l’attenzione sulle concrete conseguenze, per l’azienda e per i suoi vertici organizzativi, del mancato presidio organizzativo. Anche in questo caso, non essendo possibile definire per tutte le aziende in modo univoco e aprioristico alcuni processi come critici, è necessario per ogni azienda mappare i rischi connessi alla propria operatività (c.d. *risk assesment*).

L’aspetto dei profili di rischio fornisce lo spunto per citare l’ulteriore fondamentale elemento del controllo sull’organizzazione e sui suoi processi. Infatti, se come sopra indicato risulta necessario disporre di strumenti utili alla corretta formalizzazione dell’assetto organizzativo, parimenti, è necessario strutturare presidi di controllo per verificare in modo continuativo la coerenza dell’assetto organizzativo con le sue finalità e con la realtà aziendale, nonché, il corretto funzionamento dell’organizzazione. I modelli di controllo dovrebbero consentire, pertanto, anche di individuare tutti i rischi connessi all’operatività e fronteggiarli con la previsione di adeguate misure di prevenzione e mitigazione <sup>(6)</sup>.

Nel loro complesso gli assetti organizzativi non producono direttamente informazioni quantitative funzionali alla valutazione dello stato di crisi e all’attivazione delle azioni volte al suo superamento, potendosi da questi ultimi ricavare solamente alcune informazioni inerenti alla presenza di risorse e competenze chiave utili alla conduzione dell’attività d’impresa. Essi svolgono tuttavia un duplice ruolo fondamentale: da un lato garantiscono il corretto funzionamento dell’organizzazione e la sua capacità di perseguimento dell’oggetto sociale; dall’altro risultano abilitanti alla produzione degli output quantitativi degli assetti amministrativi e contabili che, in assenza di un sistema di regole e relazioni adeguato, non sarebbero in grado di produrre i risultati attesi.

#### 4. L’assetto amministrativo.

L’assetto amministrativo si sostanzia nell’insieme dei processi e degli

---

<sup>(5)</sup> Tipico esempio è il processo di credit management che per aziende operanti nel commercio al dettaglio può essere relativamente semplice con larga prevalenza di pagamenti a vista e per aziende industriali con notevole numerosità di clienti e frequente ricorrenza di ordini può essere particolarmente complesso.

<sup>(6)</sup> L’implementazione di un modello ERM (*Enterprise Risk Management*) può fornire uno strumento trasversale per la gestione dei rischi operativi e gestionali.



strumenti, tipicamente in capo alla funzione AFC, necessari per fornire visibilità e controllo quantitativi sui fenomeni aziendali, sia con ottica previsionale (*c.d. forward looking*) sia con ottica consuntiva. I processi e gli strumenti con ottica previsionale devono assicurare al management la visibilità prospettica economica, patrimoniale e finanziaria. In linea con le *best practices*, essi possono essere distinti in base all'orizzonte temporale di riferimento che, oltre a qualificarli, incide anche sui contenuti, sull'approccio di previsione, sulla visibilità e sull'articolazione.

Su orizzonti temporali inferiori ai dodici mesi la prassi aziendalistica prevede lo sviluppo del *Cash Budget* e del *Treasury Forecasting*. Il *Cash Budget* ha l'obiettivo di supportare il tesoriere nella gestione quotidiana in quanto definisce e pianifica gli impegni finanziari di brevissimo termine verificando la presenza di adeguata copertura finanziaria. Tipicamente ha articolazione giornaliera, visibilità settimanale o bi-settimanale e prevede un aggiornamento giornaliero. È un elemento che dovrebbe essere presente in ogni azienda che, tuttavia, potrebbe essere funzionale al proprio obiettivo anche con un processo non formalizzato e uno strumento sviluppato su supporti di produttività individuale. Ciò in realtà aziendali in cui: la numerosità dei flussi di pagamento è contenuta, vi è ampia possibilità di gestire le scadenze, vi è un moderato ricorso a linee finanziarie e/o autoliquidanti, vi è una discreta stabilità e prevedibilità dei flussi di cassa. All'incremento della complessità dovrebbe accompagnarsi invece la formalizzazione del processo e la presenza di uno strumento IT evoluto, preferibilmente integrato con i sistemi informativi aziendali e che rispetti i diversi gradi di segregazione delle responsabilità.

Il *Treasury Forecasting* ha l'obiettivo di fornire una visibilità più ampia dell'evoluzione finanziaria di breve termine dell'azienda. Tipicamente ha articolazione settimanale, visibilità trimestrale (13 settimane) e prevede un aggiornamento mensile. Le previsioni sono sviluppate con metodo diretto (entrate/uscite) e sono basate principalmente sullo sviluppo degli scadenziari attivo e passivo con applicazione dei ritardi medi ottenuti da analisi statistiche sui comportamenti di incasso e pagamento di clienti e fornitori. Le previsioni sono completate nella visibilità dai dati provenienti dagli ordini e dai *Budget* delle funzioni aziendali. L'integrazione dei dati di *Budget* consente di estendere la previsione sino ai sei mesi richiamati dalla norma quale limite minimo per la visibilità in ottica di rilevazione tempestiva della crisi. A tale scopo è opportuno precisare che l'utilizzo crescente di dati di *Budget* <sup>(7)</sup> riduce fisiologicamente l'accuratezza della stima, pertanto, è fondamentale la corretta costruzione dell'esercizio di *Budget* per mantenere l'affidabilità delle previsioni di cassa. Per fornire completezza alla pianificazione lo strumento dovrebbe integrare i flussi di cassa connessi alla gestione operativa con i flussi

---

(7) Che si rende metodologicamente necessario venendo progressivamente a mancare la visibilità degli scadenziari, del portafoglio ordini, etc.

di cassa derivanti dall'utilizzo delle linee finanziarie, in particolare dalla gestione delle linee autoliquidanti (presentazione e scarico portafoglio commerciale). Il *Cash Forecasting* ha un ruolo chiave nel controllo della cassa nel breve termine e nell'assicurare la sostenibilità finanziaria in quanto il suo orizzonte temporale, più ampio rispetto a quello del *Cash Budget*, consente di abbinare all'esercizio di previsione (e quindi alla visibilità dei flussi e degli eventuali squilibri negli stessi) la possibilità di intervento, consentendo di valutare in anticipo quali azioni intraprendere includendo tra esse sia quelle che tipicamente risultano essere nell'ambito di discrezione della tesoreria <sup>(8)</sup> sia quelle che sono al di fuori dello stesso e che possono essere attuate coinvolgendo tempestivamente la direzione e le altre funzioni aziendali <sup>(9)</sup>.

Sull'orizzonte temporale dei dodici mesi si posizionano il *Budget* (Economico e Patrimoniale) e la *Financial Planning*. Il *Budget* è lo strumento di base della pianificazione annuale e qualsiasi azienda, a prescindere dalla dimensione e dalla complessità dovrebbe disporne. Il *Budget* dovrebbe essere predisposto su input del vertice aziendale, che ne dovrebbe definire i macro-obiettivi quantitativi, e sviluppato in un processo iterativo che vede il coinvolgimento delle diverse funzioni aziendali, con il duplice scopo di assicurare commitment sui numeri e accuratezza degli stessi. Tipicamente ha articolazione mensile, visibilità annuale e prevede un aggiornamento trimestrale/semestrale, con aggiustamento delle previsioni a finire sull'esercizio in corso (*Forecast*). Il completamento dell'esercizio di previsione dovrebbe posizionarsi entro l'inizio dell'esercizio pianificato e dovrebbe essere presente una duplice vista: economica e patrimoniale. In aziende che non sperimentano rilevanti discontinuità, di minori dimensioni e che operano su mercati maturi e maggiormente stabili, una minore articolazione (trimestrale e/o semestrale) e/o l'assenza di un *Forecast* potrebbero comunque assicurare un'adeguata visibilità. A tale scopo l'elemento dirimente è l'accuratezza delle previsioni: più i dati prospettici si rivelano non accurati nell'analisi degli scostamenti, che deve essere fatta a consuntivo, più l'articolazione e la riprevisione infra-annuale assumono importanza.

La *Financial Planning* completa il quadro degli strumenti di pianificazione annuale fornendo il riflesso finanziario della pianificazione di Budget. Essa, infatti, è tipicamente sviluppata con il metodo indiretto, attraverso la rendicontazione finanziaria dei flussi prospettici costruita a partire da un Budget economico e patrimoniale. Lo sviluppo delle ipotesi di generazione e liquidazione dei nuovi crediti/debiti è effettuato sulla base di DSO e DPO calcolati su *cluster* di clienti e fornitori il più possibile omogenei con quelli utilizzati nella previsione di tesoreria. Articolazione, visibilità e momenti di aggiornamento sono allineati a quelli del *Budget* essendone come detto uno

<sup>(8)</sup> Ad es.: maggior tiraggio linee finanziarie, politiche di dilazione su fornitori, cessione crediti, finanziamenti Intercompany etc.

<sup>(9)</sup> Ad es.: cessioni straordinarie, ricorso a nuovo indebitamento, de-stock di magazzino, etc.

strumento derivato in termini di input. La *Financial Planning* si colloca in posizione intermedia tra il *Cash Forecast* e il *Piano Industriale*, rappresentando di fatto la declinazione di maggior dettaglio del primo anno di quest'ultimo <sup>(10)</sup>. In ragione di ciò, tipicamente è un elemento che in realtà aziendali con dimensione e complessità ridotta può trovare ampi spazi di sovrapposizione con l'esercizio di pianificazione industriale che, se correttamente effettuato, può supplire all'assenza di una *Financial Planning* senza inficiare l'adeguatezza del complessivo assetto amministrativo.

Su orizzonti temporali di medio e lungo periodo, che eccedono quindi i dodici mesi, la pianificazione economica, patrimoniale e finanziaria è affidata al *Piano Industriale*. Esso integra in un unico strumento le viste economica, patrimoniale e finanziaria. L'ampiezza dell'orizzonte temporale e la vista sinottica che è in grado di offrire qualificano il *Piano Industriale* quale strumento principale per la rilevazione, in ottica *forward looking*, di eventuali squilibri patrimoniali o economico/finanziari, per la valutazione in merito alla sostenibilità dei debiti assunti dall'impresa nonché per la valutazione delle prospettive di continuità. La corretta pianificazione industriale è cruciale in quanto fornisce in modo anticipato la visibilità di eventuali fattori critici e consente pertanto di attivare idonei correttivi prima del manifestarsi degli stessi o, comunque, quando ancora vi sono margini di intervento. La dottrina aziendalistica attribuisce particolare rilevanza alla predisposizione del *Piano Industriale* segnalando come lo stesso debba essere in prima istanza uno strumento con finalità interna di pianificazione, guida e controllo dell'attività d'impresa e solo in seconda istanza uno strumento di comunicazione verso l'esterno. In ragione di ciò, il processo dovrebbe essere strutturato in tutte le realtà aziendali e l'esercizio di pianificazione effettuato tempestivamente a fronte della percezione di mutamenti significativi nelle condizioni estere e/o interne del business e, comunque, anche in condizioni normali con una cadenza regolare che, per aziende dimensionalmente rilevanti e/o ad elevata complessità significa almeno annualmente, per aziende a complessità inferiore può significare anche con frequenza inferiore. Il *Piano Industriale* dovrebbe includere l'analisi interna del modello di business, l'analisi esterna del contesto di mercato e dell'arena competitiva nonché l'evidenza della performance storica in quanto tali elementi dovrebbero essere posti alla base della definizione della strategia futura. La strategia dovrebbe essere declinata in un *action plan* e tradotta in numeri prospettici coerenti, ragionevoli e

---

<sup>(10)</sup> Nelle realtà strutturate, in cui il *Piano Industriale* assume il ruolo di vero e proprio strumento di Strategic Planning, quest'ultimo viene predisposto in un momento temporale antecedente al *Budget* (tipicamente giugno/luglio per il primo e ottobre/novembre per il secondo). Pertanto, pur condividendo i due strumenti le principali linee guida e i driver di sviluppo, le stime sul primo anno potrebbero evidenziare alcune differenze per effetto dell'evoluzione della performance dell'azienda nei mesi intercorrenti tra una previsione e l'altra. Nelle realtà meno strutturate non è infrequente che i due strumenti, se predisposti entrambi, abbiano invece perfetta coincidenza numerica.

sostenibili e dovrebbero essere valutati anche i possibili rischi di esecuzione del piano e i correttivi attuabili per mitigarli in caso di insorgenza.

I processi e gli strumenti con ottica consuntiva, che possono essere ricompresi nel più ampio termine di *Reporting*, hanno l'obiettivo di misurare la performance effettiva e di evidenziare gli scostamenti rispetto alle previsioni, fornendo informazioni utili al management per interpretare le dinamiche di business e prendere le decisioni strategiche e tattiche conseguenti. L'obiettivo di fondo che accomuna questi elementi porta con immediatezza a comprendere come il fattore chiave per valutarne l'adeguatezza sia la tempestività. Infatti, pur dovendo essere presi in considerazione altri fattori rilevanti, quali ad esempio la granularità, la frequenza di disponibilità, l'accuratezza e la comparabilità con i dati previsionali, l'assenza di tempestività compromette irrimediabilmente l'utilità di qualsiasi processo e strumento di consuntivazione. Ciò in quanto un fattore negativo tempestivamente rilevato può essere analizzato e neutralizzato con ridotti impatti. Di converso, la mancata attuazione di interventi correttivi o peggio l'attuazione, in assenza di visibilità, di interventi che si rivelano controproducenti, può portare a produrre danni che sono funzione esponenziale del ritardo di intervento. Per meglio comprendere quanto sopra descritto, basti pensare agli effetti di una difettosità in un componente industriale che, se rilevata tempestivamente, può essere corretta con limitati scarti di produzione del singolo componente ed eventualmente la sostituzione di quelli già assemblati, che rimane comunque confinata all'interno del perimetro aziendale. All'aumentare del ritardo nella rilevazione progressivamente può portare a: incrementa gli scarti di produzione, contagiare i semilavorati e i prodotti finiti, inficiare la qualità dei prodotti venduti causando resi e impatti reputazionali, esporre al rischio di contenziosi e obblighi risarcitori laddove tale difettosità abbia causato danni ai clienti.

In relazione ai destinatari del flusso informativo è possibile distinguere tra reporting operativi, direzionali e istituzionali. I *Reporting operativi* forniscono un'informativa settoriale e relativa a specifiche aree aziendali, dovrebbero avere un elevato grado di dettaglio poiché la loro funzione è quella di guidare l'operatività e analizzare puntualmente le dinamiche micro per efficientare la gestione e/o intercettare fenomeni patologici. I *Reporting direzionali* forniscono un'informativa dell'azienda nel suo complesso, sono rivolti al vertice aziendale e dovrebbero agevolare il processo decisionale di quest'ultimo. Data la loro maggiore ampiezza essi devono essere maggiormente sintetici e contenere i KPI che consentono un'immediata lettura dei trend rilevanti. I *Reporting istituzionali* contengono un'informativa destinata agli stakeholder aziendali <sup>(11)</sup> pertanto il loro contenuto è variabile, in base agli interlocutori, con una rappresentazione maggiormente aggregata al fine di non divulgare informazioni sensibili.

---

<sup>(11)</sup> I.e. finanziatori, clienti e fornitori strategici, enti di controllo, etc.

Nel contesto della consuntivazione, il *Credit Management* merita una specifica menzione in quanto tale elemento, spesso assente o gestito in modo estemporaneo, è invece cruciale nella gestione del ciclo attivo e nella corretta individuazione e tempificazione dei flussi di incasso. L'attività continuativa di monitoraggio dell'anzianità dei crediti, sollecito dei pagamenti, individuazione e gestione delle sofferenze garantisce infatti un'accelerazione dei flussi finanziari in entrata, l'attendibilità degli scadenziari attivi e la tempestiva rilevazione di mancati incassi.

Abilitati da un adeguato assetto organizzativo che ne regola il funzionamento e da un adeguato assetto contabile che genera i dati di input, gli assetti amministrativi nel loro complesso forniscono le informazioni quantitative chiave per la rilevazione dello stato di crisi e sono alla base della possibilità di agire al meglio per il superamento dello stesso. Tutti gli elementi sopra esaminati contribuiscono alla generazione del set informativo, coerente con la *check-list* (lista di controllo) particolareggiata per la redazione del piano di risanamento, utile a costruire un'ipotesi di soluzione della crisi e valutare la ragionevolezza e la perseguibilità della stessa. Tuttavia, è opportuno ribadire che l'adeguatezza degli assetti deve idealmente consentire di rilevare gli eventuali squilibri e i pregiudizi alla continuità prima che gli stessi si verifichino o almeno in anticipo rispetto al manifestarsi dei loro effetti negativi. Pertanto, gli strumenti di consuntivazione devono essere orientati a rilevare e segnalare le anomalie e il peggioramento degli indicatori con tempestiva attuazione di azioni correttive prima che il peggioramento mini la sostenibilità e la continuità mentre lo sviluppo delle previsioni dovrebbe essere sempre affrontato con estremo rigore e spirito critico poiché è proprio dagli strumenti di previsione che transita la rilevazione dello stato di crisi.

## 5. L'assetto contabile

L'assetto contabile si sostanzia nell'insieme dei processi e degli strumenti, che assicurano la corretta rilevazione contabile dei fatti aziendali. L'obiettivo di un adeguato assetto contabile è la capacità di fornire una rappresentazione veritiera, corretta, accurata, tempestiva e analitica della performance consuntiva dell'azienda.

L'adeguatezza dell'assetto contabile è desumibile dall'output che lo stesso è in grado di produrre. I dati consuntivi di contabilità generale dovrebbero essere disponibili mensilmente o almeno trimestralmente ed essere prodotti entro tre/quattro settimane dalla chiusura del periodo di riferimento. Per le aziende con dimensione e complessità ridotta può essere considerata adeguata una chiusura semestrale e un maggior tempo di produzione, comunque inferiore ai due mesi, laddove sia presente un esercizio di pianificazione annuale accurato e un sistema di consuntivazione gestionale utilizzabili come alternativa di monitoraggio della performance. La contabilità generale do-

vrebbe essere riconciliata con i dati gestionali e le situazioni contabili prodotte dovrebbero vedere la corretta imputazione per competenza delle varie voci in modo da rappresentare effettivamente il risultato economico di competenza del periodo.

I sistemi informativi hanno un ruolo chiave nel garantire l'adeguatezza dell'assetto contabile in quanto la qualità e la tempestività delle informazioni dipende imprescindibilmente sia dai processi alla base dell'inserimento dei dati sia dalla qualità e corretto funzionamento dei sistemi. Altro elemento rilevante è il grado di analiticità dei dati consuntivi disponibili. Esso dovrebbe essere sufficiente a garantire la comparabilità con le previsioni per abilitare i processi di *Reporting* e quindi coerente con i driver di pianificazione tipici del business. Nelle aziende di maggiori dimensioni alla contabilità generale deve essere affiancato un sistema di contabilità analitica che, abilitata da un sistema informativo e corrette regole di contabilizzazione e allocazione, consenta di valutare marginalità e profittabilità lungo le diverse dimensioni di sviluppo del business.

Nel loro complesso gli assetti contabili forniscono le informazioni quantitative necessarie per consuntivare la performance aziendale e abilitanti tutti i processi di pianificazione. Tale nesso di causalità rende evidente che l'inadeguatezza dell'assetto contabile è doppiamente dannosa in quanto da un lato impedisce il controllo della performance passata e dall'altro compromette l'utilità degli output previsionali attesi dagli assetti amministrativi.

## 6. L'approccio metodologico dell'analisi empirica

Come facilmente intuibile da quanto sin qui illustrato, l'adeguatezza degli assetti aziendali è desumibile da un complesso di valutazioni articolato e non è agevolmente sintetizzabile in KPI o dati standard reperibili massivamente su una popolazione di aziende. Pertanto, per poter indagare l'adeguatezza degli assetti aziendali e la correlazione con l'evoluzione dei percorsi di superamento dello stato di crisi, la modalità d'indagine scelta vede la raccolta di informazioni su un campione di aziende che hanno affrontato una crisi d'impresa per le quali sono note le caratteristiche, l'evoluzione della crisi e la qualità degli assetti aziendali esistenti al momento in cui la crisi stessa si è palesata.

Sulla base delle operazioni di ristrutturazione direttamente seguite, integrate da ulteriori operazioni raccolte con il contributo di professionisti operanti nell'ambito della crisi d'impresa, è stato pertanto costruito un campione di oltre 220 aziende che, a partire da luglio 2019 (data di entrata in vigore della modifica dell'art. 2086 c.c.), hanno affrontato una crisi e avviato un processo di risanamento/ristrutturazione stragiudiziale. I dati sono stati



raccolti utilizzando un questionario <sup>(12)</sup> contenente specifiche domande sulle caratteristiche dell'azienda e dell'operazione nonché inerenti agli assetti aziendali oggetto di indagine con focus sia su elementi di carattere generale sia sulla presenza e/o qualità dei processi e strumenti che sostanziano tali assetti.

Trattandosi di un'analisi empirica e non di un campionamento statistico, il campione raccolto non riproduce perfettamente la distribuzione delle aziende italiane lungo i driver di segmentazione definiti (fatturato, localizzazione, settore di appartenenza, etc.), tuttavia, lo stesso ha un discreto livello di diversificazione lungo tali driver e, pertanto, ragionevolmente è in grado di offrire una visione bilanciata e rappresentativa. Sotto il profilo geografico delle oltre 220 aziende incluse: il 34% sono localizzate nel Nord Ovest, il 34% nel Nord Est, il 22% nel Centro e il 10% nel Sud e Isole. Sotto il profilo dei settori: il 35% opera nell'industria, il 29% nei servizi, il 24% nelle costruzioni e real estate, e il restante 12% è distribuito tra commercio, e settore primario. Sotto il profilo dello strumento scelto per il percorso di gestione della crisi: il 35% delle aziende ha individuato il piano attestato *ex art. 67 L.F./56 CCII*, il 25% un Accordo di Ristrutturazione *ex art. 182-bis L.F./57 CCII* mentre il restante 40% è equamente distribuito tra Composizioni Negoziato e percorsi diversi non inquadrati in istituti *ex L.F./CCII* Infine, sotto il profilo temporale di avvio dell'operazione il campione vede ca. 40 operazioni nel secondo semestre 2019 e nel 2020, ca. 50 operazioni nel 2021, ca. 70 operazioni nel 2022 e ca. 20 operazioni nel 2023. Il campione di cui sopra è stato analizzato ed elaborato nelle sue caratteristiche principali a cura di KPMG Advisory, e ha restituito i risultati meglio descritti nel seguito.

## 7. Le risultanze dell'analisi empirica.

Il primo dato che emerge dall'analisi evidenzia che c'è ancora molta strada da percorrere, infatti, ca. il 46% del campione non risulta dotato di assetti aziendali che possono essere considerati adeguati. La percentuale sale vertiginosamente sino a raggiungere ca. il 77% se si considerano come adeguate solo le aziende con assetti valutabili come "ottimi" o "buoni". Le percentuali di adeguatezza non evidenziano un miglioramento dal 2019 ad oggi e, anzi, i dati sono in leggero peggioramento. Tale trend sembra suggerire che il rafforzamento dell'articolo 2086 c.c. da solo non sia stato capace di fornire una sufficiente spinta propulsiva all'adeguamento degli assetti aziendali. Di converso i processi di risanamento, e in particolare quelli in cui le aziende sono state accompagnate da advisor finanziari, risultano un valido strumento di accrescimento della cultura aziendale e della sensibilità sul

---

<sup>(12)</sup> Questionari in forma anonima con indicazione dei driver utili alla segmentazione e indagine ma strutturato in modo da non consentire riconoscibilità nominativa della singola operazione.



tema dell'adeguatezza degli assetti. Infatti, le aziende che hanno intrapreso un nuovo percorso di risanamento con alle spalle un precedente percorso di ristrutturazione chiuso con successo presentano adeguati assetti nel 66% dei casi contro un 48% delle aziende che si affacciano per la prima volta a una ristrutturazione.

***“Quasi la metà del campione analizzato evidenzia assetti non adeguati, il percorso di adeguamento appare ancora lungo e il rafforzamento dell’art. 2086 c.c. ad oggi sembra non aver inciso in modo significativo. Nel contesto di carenza di adeguatezza un elemento che appare capace di fare la differenza nel migliorare la qualità degli assetti aziendali è proprio l’attivazione, con il supporto di advisor finanziari qualificati, di un percorso di gestione e superamento della crisi. Esso, tuttavia, interviene non già in ottica preventiva come auspicato dal Legislatore, bensì in un momento patologico in cui la crisi si è già manifestata”.***

Sotto il profilo del collegamento con le variabili di segmentazione del campione, si rileva una prevedibile correlazione positiva tra la dimensione aziendale e l'adeguatezza degli assetti, con una percentuale di adeguatezza sotto il 30% per le aziende sotto i 5 mln di fatturato, in media al 57% per le aziende tra i 5 mln e i 200 mln e pari a ca. l'88% per le aziende oltre i 200 mln. Ragionevolmente le principali motivazioni alla base di tale trend sono l'esigenza di gestire una crescente complessità nonché la progressiva managerializzazione delle organizzazioni. In termini di settore di appartenenza è possibile osservare come costruzioni/real estate e industria nel suo complesso sono meglio posizionate in termini di adeguatezza con dato positivo per ca. il 63% e ca. il 52% del campione rispettivamente. Di converso il settore primario mostra il dato peggiore pari a ca. il 25% seguito a breve distanza da servizi di alloggio e ristorazione (38%) e commercio (39%). Tale risultato <sup>(13)</sup> non sorprende considerato che l'attività industriale tipicamente richiede maggiori presidi di visibilità e controllo per supportare la pianificazione della produzione, tuttavia, pone l'attenzione sul maggior ritardo di alcuni settori e sull'esigenza di attenzionare gli stessi con maggiore enfasi.

***“La crescita dimensionale spinge fisiologicamente le aziende a migliorare i propri assetti aziendali. Tuttavia, in un tessuto economico come quello italiano storicamente composto in prevalenza da PMI e microimprese, si evidenzia la necessità di un cambio di passo, potendo affidare solo in via residuale alla crescita dimensionale il ruolo di propulsore dell’adeguamento degli assetti aziendali. Il settore di appartenenza, e quindi il modello di business sottostante, influenzano il grado di adeguatezza degli assetti aziendali. Il settore primario, il commercio e i servizi di alloggio e ristorazione risultano quelli meno evoluti e quindi più fragili a fronte del palesarsi di uno stato di crisi”.***

La forte interconnessione tra assetto organizzativo, amministrativo e

---

<sup>(13)</sup> Che non si modifica in modo materiale nemmeno limitando l'analisi alle sole aziende con fatturato inferiore a € 50 mln.

contabile appare confermata dai dati in quanto singolarmente analizzati l'assetto organizzativo risulta adeguato nel 69% dei casi, l'assetto contabile nel 64% dei casi e l'assetto amministrativo nel 61% dei casi. Incrociando i dati sui tre assetti è possibile verificare che in presenza di un assetto organizzativo e contabile adeguato oltre il 90% delle aziende dispone anche di un assetto amministrativo adeguato. Di converso, sull'intero campione analizzato è stato riscontrato un unico caso in cui un assetto amministrativo adeguato convive con la non adeguatezza degli altri due assetti. Le percentuali di cui sopra confermano come l'assetto organizzativo e quello contabile abbiano, oltre a una propria funzione indipendente, anche quella di abilitare l'adeguatezza dell'assetto amministrativo. La qualità del management influenza fortemente il livello di adeguatezza complessivo degli assetti aziendali. A fronte di un management valutato come "ottimo" o "buono" l'85% delle aziende analizzate evidenzia assetti adeguati; la percentuale si riduce al 58% con management valutato "sufficiente" e precipita al 5% quando il management è valutato sotto la soglia della sufficienza.

***“Il livello di adeguatezza dei tre ambiti (organizzativo, contabile e amministrativo) vede una forte correlazione nascente dal rapporto tra essi. L'assetto amministrativo è infatti abilitato da un adeguato assetto organizzativo, che ne regola il funzionamento, e da un adeguato assetto contabile, che genera i dati di input per gli strumenti di analisi e previsione. La qualità e la preparazione del management rappresentano un valido trigger per l'avvio dei processi di miglioramento degli assetti aziendali”.***

Tra i gap rilevati i principali afferiscono agli strumenti di pianificazione che maggiormente sarebbero utili a rilevare tempestivamente i segnali di crisi. Sul campione analizzato, infatti, oltre il 52% delle aziende non dispone di un cash forecast strutturato considerabile come adeguato. L'assenza di un processo di pianificazione di cassa ricorrente si riverbera inevitabilmente sulla capacità di predisporre uno emergenziale in caso di necessità, infatti, ca. l'85% delle aziende che ne erano prive non è stato in grado di sviluppare un *Crisis Cash Forecast* adeguato senza l'intervento di un advisor esterno<sup>(14)</sup>. Una situazione ancora peggiore è osservabile per il *Piano Industriale* posto che ca. il 57% delle aziende è risultata priva di un'adeguata pianificazione industriale strutturata e ricorrente. Tale risultato evidenzia che, pur a fronte della rilevanza strategica per la guida del business e all'utilità come sentinella della crisi, la finalità interna del *Piano Industriale* è spesso sottovalutata. La redazione del *Piano Industriale* è infatti effettuata quasi esclusivamente su input di *stakeholder* esterni e spesso segue l'insorgenza della crisi piuttosto che precederla. Anche per i gap di cui sopra il profilo dimensionale è dirimente, infatti ca. il 73% delle aziende fino a 5 mln di fatturato risulta

<sup>(14)</sup> Elemento critico che fa emergere una impreparazione aziendale che potrebbe pregiudicare, *inter alia*, la valutazione preventiva di un Esperto nel contesto di una Composizione Negoziata.

carente nei due strumenti di previsione, percentuale che si riduce a ca. il 53% tra 5 e 100 mln e raggiunge ca. il 38% oltre i 100 mln. Oltre a limitare la visibilità sull'insorgenza della crisi, la non adeguatezza degli assetti inficia e ritarda anche le azioni di intervento <sup>(15)</sup>. Tale assunto è particolarmente evidente considerando ad esempio i tempi medi per la predisposizione della situazione contabile di partenza, base per la definizione del piano d'impresa. Le aziende prive di adeguati assetti impiegano in media 55 giorni per produrla, tempi che quasi si dimezzano (30 giorni) con assetti almeno sufficienti e scendono ulteriormente (24 giorni) con assetti "buoni" o "ottimi", allineandosi a tempistiche coerenti con le *best practices*.

***"I principali gap rilevati sono connessi al Cash Forecast e al Piano Industriale, i due processi e strumenti di pianificazione che maggiormente sarebbero utili a rilevare tempestivamente i segnali di crisi e ad agevolarne il superamento. La mancanza di tali strumenti, e più in generale le carenze negli assetti aziendali, rischiano di produrre anche un ulteriore effetto negativo che si sostanzia nel pregiudicare l'accesso a specifici percorsi di risanamento, tra cui in particolare la nuova Composizione Negoziata per la quale tali strumenti di fatto costituiscono un prerequisito".***

L'adeguatezza degli assetti influenza anche la scelta della procedura individuata per superare la crisi, posto che tra le crisi gestite con procedure *ex art. n. 67/182 L.F./art. 56/57 CCII* la maggioranza delle aziende (ca. il 58%) disponeva di adeguati assetti mentre tra le crisi gestite tramite Composizione Negoziata ovvero senza ricorso a strumenti *ex L.F./CCII* la percentuale di aziende con adeguati assetti si riduce a ca. il 47%. Questo risultato è in apparente contraddizione logica in quanto i processi più "leggeri" dovrebbero essere quelli selezionati dalle aziende meglio posizionate in termini di assetti aziendali, sia per la più tempestiva individuazione della crisi sia per la maggiore capacità di approntare una soluzione credibile e articolata. La possibile motivazione sottostante il fenomeno sopra descritto potrebbe essere un iniziale utilizzo degli strumenti, e in particolare della composizione negoziata, disallineato rispetto a quello previsto dal Legislatore con tentativo di accesso fatto anche in assenza di prospettive concrete per guadagnare tempo e/o provare ad accedere ad alcuni indubbi vantaggi dello strumento quali le misure protettive tipiche e atipiche, la prededuzione sulla nuova finanza esterna o del socio e l'accesso al concordato semplificato. Tale ipotesi sembrerebbe trovare conferma anche nelle statistiche nazionali sulle composizioni negoziate <sup>(16)</sup> che evidenziano un 95% di accessi rifiutati o processi interrotti relativamente alle 188 composizioni chiuse sulle 585 presentate.

<sup>(15)</sup> Altro elemento critico sempre con riferimento alla Composizione Negoziata in quanto l'assenza di un piano potrebbe, da un lato, essere condizione di rifiuto dell'accesso alla procedura, dall'altro, nelle migliori condizioni obbligare a impiegare nella predisposizione dello stesso parte del tempo che il Legislatore concede al debitore per negoziare.

<sup>(16)</sup> Fonte: Rapporto Unioncamere 16/11/2022: La Composizione Negoziata Per la crisi d'impresa - I dati ad un anno dall'avvio. Aggiornamento dati al 03 febbraio 2023.

***“L’adeguatezza degli assetti appare influenzare la scelta della procedura attivata per superare la crisi. Nello specifico, per quanto attiene al nuovo strumento della Composizione Negoziata, si osserva che le aziende che vi hanno aderito mediamente hanno assetti aziendali peggiori rispetto a chi ha attivato direttamente procedure ex art. 67/182 L.F./art. 56/57 CCII Pur considerando che tale opzione è disponibile da poco tempo e la maggior parte delle procedure sono ancora in corso, ciò sembra in apparente contraddizione con le finalità dello strumento stesso. Un track record più lungo potrà offrire una migliore visibilità sulle caratteristiche delle aziende che attivano la Composizione Negoziata e consentire di meglio valutare la correlazione tra l’adeguatezza degli assetti, lo svolgimento e gli esiti della Composizione Negoziata”.***

Oltre alla scelta della procedura l’adeguatezza degli assetti influenza anche gli esiti della stessa ed è in tale ambito probabilmente che è più evidente il divario tra società dotate di adeguati assetti e società sprovviste. Infatti, escludendo le operazioni ancora in corso, il 93% delle aziende con adeguati assetti ha portato a compimento positivamente il percorso di superamento della crisi mentre in presenza di assetti non adeguati la percentuale si riduce al 61% e precipita al 36% se gli assetti aziendali erano qualificabili come “pessimi”. Questo risultato inequivocabile appare giustificare l’attenzione posta dal Legislatore sulla necessità per le aziende uniformarsi alle previsioni del novellato art. 2086 c.c. Pur non essendo misurabile puntualmente, la forte correlazione è ragionevolmente spiegabile da due ordini di motivazioni: più gli assetti risultano adeguati più è possibile intercettare tempestivamente la crisi e attivarsi per risolverla e, inoltre, la presenza di adeguati assetti facilita la soluzione delle crisi ampliando il ventaglio degli istituti accessibili e quindi la possibilità di scelta dello strumento più idoneo e consentendo di produrre tempestivamente piani di risanamento maggiormente solidi e credibili, capaci di trovare accoglimento e sostegno da parte degli stakeholder coinvolti.

***“L’adeguatezza degli assetti risulta essere effettivamente un elemento chiave per intercettare tempestivamente i segnali della crisi e per facilitare la soluzione della stessa. I dati appaiono inequivocabili, oltre il 93% delle aziende dotate di adeguati assetti ha portato a compimento positivamente il proprio percorso di superamento della crisi”.***

## ATTUALITÀ

*CONSOB: pubblicato quaderno giuridico su Tokenizzazione di azioni e azioni token.*

Questa pubblicazione tratta il fenomeno della rappresentazione delle partecipazioni azionarie in *tokens* e delle azioni *tokens* native e consta di quattro sezioni:

1. la cd. *distributed ledger technology* (DLT) e le cripto attività;
2. i profili di diritto societario e dei mercati finanziari connessi alle cripto attività quali rappresentazioni “originarie” o “derivative”;
3. le azioni *tokens* native;
4. le prospettive *de iure condendo* di applicazione della tecnologia DLT nelle infrastrutture di mercato.

Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: <https://www.consob.it/documents/1912911/1916538/qg25.pdf/0cc70f0f-49ac-7ee4-f8cc-c07f7affbf35>

\* \* \*

*CONSOB: richiamo agli operatori di attenzione sulla vigilanza sul governo societario e sulle operazioni con parti correlate.*

CONSOB ha pubblicato un richiamo d’attenzione per gli operatori in materia di “*Vigilanza sul governo societario e sulle operazioni con parti correlate nell’ambito dei prospetti di offerta e ammissione alle negoziazioni*”.

In considerazione del fatto che l’attuale disciplina di legge non prevede l’inclusione fra i documenti e le informazioni da allegare alla domanda di approvazione del prospetto né la bozza di procedura sulle operazioni con parti correlate, né le informazioni sui rapporti rilevanti ai fini dell’indipendenza dei componenti degli organi sociali dell’emittente, CONSOB ha invitato gli emittenti e gli altri soggetti che intervengono nel processo di ammissione a quotazione a prestare attenzione affinché gli aspetti di governo societario, quali la procedura OPC e i requisiti di indipendenza in capo ai componenti degli organi sociali che entreranno in carica alla data di avvio delle negoziazioni, siano in linea con la disciplina delle società quotate.

Alla luce delle proprie competenze di vigilanza in materia di governo societario, CONSOB ha richiamato l’attenzione degli Emittenti sulla circostanza che tali verifiche siano effettuate prima della quotazione.

Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: [https://www.consob.it/documents/1912911/2093952/ra\\_2023\\_01.pdf/4f6889cc-5478-6db4-e94f-303baffa4142?t=1673703033689](https://www.consob.it/documents/1912911/2093952/ra_2023_01.pdf/4f6889cc-5478-6db4-e94f-303baffa4142?t=1673703033689)

\* \* \*

*Banca d'Italia: pubblicato un working paper sulle "politiche dei dividendi" delle banche europee.*

Banca d'Italia ha pubblicato un lavoro che analizza le determinanti delle politiche dei dividendi di un campione di banche europee, con un focus sul ruolo dei requisiti patrimoniali, utilizzando informazioni di bilancio, prudenziali, di mercato e sugli assetti proprietari. La rilevanza dei requisiti è esaminata con riferimento sia al coefficiente patrimoniale di classe 1 (*CET1 ratio*) sia al capitale detenuto in eccesso rispetto al livello minimo imposto dall'autorità di vigilanza (surplus di capitale).

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: [https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2023/2023-1403/en\\_tema\\_1403.pdf](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2023/2023-1403/en_tema_1403.pdf)*

\* \* \*

*CONSOB: pubblicato orientamento su OPA e maggiorazione del diritto di voto.*

CONSOB si è espressa in risposta ad un quesito sull'applicabilità dell'esenzione dall'obbligo di OPA in relazione alla maggiorazione del diritto di voto.

In particolare, rileva il combinato disposto degli articoli 106, comma 5, lettera c, TUF e 49, comma 1, lettera *d-bis*), Regolamento Emittenti, il quale prevede che, nelle società in cui è prevista la maggiorazione del diritto di voto o l'emissione di azioni a voto plurimo, l'obbligo di offerta pubblica di acquisto non sussiste se superamento della soglia è determinato dalla riduzione del numero complessivo dei diritti di voto.

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: <https://www.consob.it/web/area-pubblica/bollettino/documenti/bollettino2023/c0003619.htm>*

\* \* \*

*Ministero dello sviluppo e del made in Italy: pubblicata in Gazzetta Ufficiale la legge di conversione del decreto sulla tutela dell'interesse nazionale nei settori produttivi strategici (cd. Golden Power).*

Publicato in Gazzetta Ufficiale — Serie Generale n. 28 del 3 febbraio 2023 — il testo della Legge 1 febbraio 2023, n. 10, che ha convertito con modificazioni il Decreto Legge 5 dicembre 2022, n. 187, recante "*Misure*

*urgenti a tutela dell'interesse nazionale nei settori produttivi strategici". In particolare, il Decreto (come convertito) introduce nuove disposizioni nell'ambito dei poteri speciali riconosciuti al Governo (cd. *golden power*) con riferimento alle attività economiche nei settori industriali degli idrocarburi e delle comunicazioni, disciplinando altresì le misure economiche connesse all'esercizio del *golden power*.*

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2023/02/03/23G00015/sg>*

\* \* \*

*MEF: assemblee "a distanza" e sospensione degli obblighi di ricapitalizzazione per perdite*

Il Decreto Legge 29 dicembre 2022, come convertito con modificazioni dalla Legge 24 febbraio 2023, n. 14 (Decreto Milleproroghe) ha prorogato il regime straordinario di celebrazione delle riunioni dell'assemblea dei soci di cui all'art. 106 del Decreto Legge 17 marzo 2020, n. 18 (Decreto Cura Italia).

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2023/02/27/23G00021/sg>*

\* \* \*

*Assonime: pubblicato uno studio su assemblee "a distanza"*

Assonime ha pubblicato uno studio dal titolo "*La proroga del regime emergenziale e le assemblee delle società quotate*" che approfondisce la proroga del regime straordinario di celebrazione delle riunioni dell'assemblea dei soci di cui all'art. 106 del Decreto Legge 17 marzo 2020, n. 18 (Decreto Cura Italia), disposta dal Decreto Legge 29 dicembre 2022, come convertito con modificazioni dalla Legge 24 febbraio 2023, n. 14 (Decreto Milleproroghe).

Assonime cita le diverse modalità di organizzazione e svolgimento delle riunioni assembleari consentite dalla normativa straordinaria e sottolinea l'importanza di adottare specifiche misure volte a garantire un adeguato esercizio dei diritti dei soci già sperimentate nel corso degli ultimi due esercizi.

Inoltre Assonime richiama l'opportunità di una riflessione di sistema sull'assemblea delle società, in particolare di quelle quotate, che possa portare a una riconsiderazione della disciplina attualmente vigente.

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: [https://www.assonime.it/\\_layouts/15/Assonime.CustomAction/GetPdfToUrl.aspx?PathPdf=https://www.assonime.it/attivita-editoriale/studi/Documents/approfondimenti%202-2023.pdf](https://www.assonime.it/_layouts/15/Assonime.CustomAction/GetPdfToUrl.aspx?PathPdf=https://www.assonime.it/attivita-editoriale/studi/Documents/approfondimenti%202-2023.pdf)*



\* \* \*

*ASSIREVI: pubblicato un aggiornamento al documento di ricerca “Bilancio di sostenibilità e società di revisione”*

Assirevi ha pubblicato un Documento di Ricerca in materia di “*Relazione della società di revisione indipendente sul bilancio di sostenibilità*”, che aggiorna e sostituisce integralmente il Documento di Ricerca n. 232 del marzo 2020. Il Documento di Ricerca ha la finalità di fornire delle linee guida per la predisposizione, da parte delle società di revisione indipendenti, della propria relazione sui bilanci di sostenibilità predisposti in conformità ai “*Sustainability Reporting Standards*”, definiti dal Global Reporting Initiative (GRI). Il Documento contiene anche un esempio di relazione della società di revisione e un esempio di lettera di attestazione relativi a un bilancio di sostenibilità predisposto in conformità ai predetti *standards* GRI.

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: <http://www.assirevi.com/documenti-assirevi/documenti-di-ricerca/documenti-in-vigore/>*

\* \* \*

*Assonime: pubblicata circolare sulla nuova disciplina Whistleblowing*

(Assonime) ha pubblicato la Circolare n. 12/2023 che illustra le principali novità in materia di *whistleblowing* recentemente introdotte nel quadro normativo nazionale dal Decreto Legislativo 10 marzo 2023, n. 24, recante “*Attuazione della direttiva (UE) 2019/1937 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 23 ottobre 2019 riguardante la protezione delle persone che segnalano violazioni del diritto dell’Unione e recante disposizioni riguardanti la protezione delle persone che segnalano violazioni delle disposizioni normative nazionali*”. Tale Decreto Legislativo abroga la disciplina nazionale previgente in materia di *whistleblowing* e include in un unico testo normativo il regime di protezione dei soggetti che segnalano condotte illecite di cui siano venuti a conoscenza in un contesto lavorativo.

La nuova disciplina entrerà in vigore a far data dal 15 luglio 2023, salvo il termine più ampio del 17 dicembre 2023 previsto per i soggetti del settore privato che abbiano impiegato fino a 249 lavoratori nel corso dell’ultimo anno.

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: [https://www.assonime.it/attivita-editoriale/circolari/Pagine/Circolare-12\\_2023.aspx](https://www.assonime.it/attivita-editoriale/circolari/Pagine/Circolare-12_2023.aspx)*

\* \* \*

*CONSOB: presentato il Rapporto sulla corporate governance delle società quotate italiane*

Il rapporto evidenzia come nel 2022 sia aumentato il numero nelle donne nei CdA, cresciuti il dialogo con gli investitori e l'interesse per l'ambiente.

Per la prima volta il Rapporto analizza le politiche di dialogo con gli azionisti e con gli altri portatori d'interesse (il cosiddetto *engagement*) e l'interesse dei soci per i temi Esg (*Environmental, Social and Governance*). Lo studio rileva che le società del Ftse Mib hanno dato ampiamente seguito alla Raccomandazione del Codice di *Corporate Governance* in merito all'adozione di una politica per la gestione del dialogo con la generalità degli azionisti, pur scegliendo modalità di attuazione eterogenee. Al tempo stesso l'analisi registra, attraverso i verbali assembleari del 2018 e 2019, l'interesse crescente degli azionisti — in particolare nelle aziende ad alta capitalizzazione e in quelle che redigono la Dichiarazione non finanziaria — per le questioni legate alla tutela dell'ambiente, alle relazioni sociali e ai meccanismi di governo delle imprese.

*Maggiori informazioni si possono reperire al seguente indirizzo: <https://www.consob.it/documents/11973/545079/rcg2022.pdf/33d25582-ade3-d06b-7395-654be6cd7e43?t=1682665906755>*



## GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO COMMERCIALE

MASSIME (\*)

*Società — Delibera dell'assemblea — Successiva ratifica — Impugnazione di entrambe in giudizio — Efficacia sanante della ratifica — Valutazione del giudice di merito — Necessità.*

Va considerato, infatti, che la disposizione dell'attuale art. 2377, comma 8, c.c. (analoga a quella contenuta nell'ultimo comma del medesimo articolo nel testo anteriore alla riforma apportatagli dal D.lgs. n. 6 del 2003), — applicabile anche nelle ipotesi di nullità delle deliberazioni assembleari di cui all'art. 2379 c.c. giusta lo specifico richiamo ad esso contenuto nell'ultimo comma di quest'ultimo articolo — secondo cui l'annullamento della deliberazione assembleare “non può aver luogo se la deliberazione impugnata è sostituita con altra presa in conformità della legge e dello statuto”, costituisce una fattispecie di sopravvenuta carenza di interesse delle parti alla naturale conclusione del giudizio, la quale, nel precludere al giudice di far luogo all'annullamento della deliberazione in tutti i casi in cui essa è stata sostituita da altra delibera “conforme alla legge ed allo statuto”, gli attribuisce, pertanto, il potere di verificare se ricorrono le condizioni di legge impeditive della pronuncia di annullamento, al di là delle conclusioni assunte dalle parti. In altri termini, “è onere del giudice estendere il suo esame alla nuova delibera per verificare se sia stata eliminata la precedente causa di invalidità e se tale deliberazione sia stata adottata in conformità alla legge e allo statuto. Poiché una nuova deliberazione nulla o annullabile non sarebbe idonea ad impedire l'annullamento della deliberazione impugnata, il giudice investito del giudizio di impugnazione di una delibera assembleare deve, ai limitati fini della ratifica — rinnovazione, accertare se la deliberazione ratificante sia immune da vizi, anche se contro di essa non sia stata proposta autonoma impugnativa. Nel caso, poi, in cui il vizio da cui sia affetta la delibera impugnata non si riferisca al procedimento di approvazione, ma riguardi la disciplina sostanziale adottata, che si assume essere contraria alla

---

(\*) Massime a cura di Isabella Maffezzoni.

legge o allo statuto, il giudice dovrà verificare se la nuova deliberazione detti una disciplina effettivamente idonea a rimuovere detto vizio”.

Il provvedimento di approvazione della delibera di revoca ai sensi dell’art. 2400, comma 2, c.c. è atto di volontaria giurisdizione costituente la fase necessaria e terminale di una vera e propria sequenza procedimentale preordinata alla produzione dell’effetto della revoca. L’art. 2400, a presidio dell’indipendenza dei sindaci connessa con la tutela di interessi generali affidata alla funzione di controllo da essi esercitata, stabilisce, da un lato, che essi possono essere revocati solo in presenza di giusta causa — a differenza di quanto l’art. 2383 c.c. dispone per gli amministratori —, dall’altro che la obiettiva ricorrenza di tale situazione deve essere in ogni caso verificata dal Tribunale — con la sommarietà propria dei giudizi camerali — perché la fattispecie della revoca venga a compimento. L’esito positivo di tale necessaria verifica sommaria, quale elemento della fattispecie complessa regolata dalla norma codicistica suindicata, opera evidentemente su un piano diverso da quello dell’eventuale successivo giudizio di impugnazione della delibera in sede contenziosa (artt. 2377 e ss. c.c.), del quale costituisce solo il presupposto di ammissibilità. Giudizio che, dunque, non solo non può ritenersi precluso dalla emissione del decreto di approvazione in sede onoraria, ma neppure vincolato dal contenuto della verifica sommaria compiuta in tale sede, che come tale non è suscettibile di acquisire la natura di *res iudicata*.

*Cass. civ., Sez. I, ord., 29 marzo 2023, n. 8816 - Pres. F. A. Genovese - Rel. E. Campese.*

\* \* \*

*Società — Società di capitali — Assemblea — Delibera che modifica lo statuto — Atto endosocietario — Azione revocatoria — Esperibilità — Non sussiste.*

L’azione pauliana di cui agli art. 2901 ss. c.c. non può essere esercitata nei confronti di atti endosocietari posti in essere da società di capitali, anche consortili, rappresentati da delibere modificative dello statuto, tali atti non avendo effetti esterni in termini di incidenza sulla garanzia patrimoniale generale, bensì essendo compiuti unicamente per la gestione dell’attività del soggetto giuridico, e sussistendo d’altronde nella normativa societaria strumenti specifici che ne presidiano la legittimità, mentre l’azione pauliana è comunque esercitabile nei confronti degli atti esterni delle suddette società giuridicamente personalizzate.

*Cass. civ., Sez. III, sent., 3 marzo 2023, n. 6384 - Pres. L. A. Scarano - Rel. C. Graziosi.*

\* \* \*

*Società — Supersocietà di fatto — Comune intento sociale perseguito — Distinzione dalla holding di fatto — Conseguenze.*

La supersocietà di fatto si differenzia dalla holding di fatto perché, mentre nella prima tutti i soci perseguono un comune intento sociale, nella seconda le singole società perseguono l'interesse delle persone fisiche che ne hanno il controllo, le quali, oltre a rispondere, ex art. 2497 c.c., dell'abuso di attività di direzione e coordinamento ai curatori dei fallimenti delle singole società sottoposte a tale attività, possono anche essere, a loro volta, dichiarate fallite, ove ne sia accertata l'insolvenza, a richiesta dei soggetti legittimati.

*Cass. civ., Sez. I, ord., 15 febbraio 2023, n. 4784 - Pres. L. Nazzicone - Rel. E. Campese.*

\* \* \*

*Società — Società di capitali — Fallimento — Esercizio attività agrituristica — Attività agricola per connessione — Individuazione*

L'indagine sulla natura, commerciale o agricola, di un'impresa agrituristica, ai fini della sua assoggettabilità a fallimento, ai sensi dell'art. 1 l. fall., va condotta sulla base di criteri uniformi valevoli per l'intero territorio nazionale, e non già sulla base di criteri valutativi evincibili dalle singole leggi regionali, che possono fungere solo da supporto interpretativo; l'apprezzamento, in concreto, della ricorrenza dei requisiti di connessione tra attività agrituristiche ed attività agricole, nonché della prevalenza di queste ultime rispetto alle prime, va condotto alla luce dell'art. 2135, terzo comma, c.c., integrato dalle previsioni della legge 20 febbraio 2006, n. 96 sulla disciplina dell'agriturismo, tenuto conto che quest'ultima costituisce un'attività para-alberghiera, che non si sostanzia nella mera somministrazione di pasti e bevande, onde la verifica della sua connessione con l'attività agricola non può esaurirsi nell'accertamento dell'utilizzo prevalente di materie prime ottenute dalla coltivazione del fondo e va, piuttosto, compiuta avuto riguardo all'uso, nel suo esercizio, di dotazioni (quali i locali adibiti alla ricezione degli ospiti) e di ulteriori risorse (sia tecniche che umane) dell'azienda, che sono normalmente impiegate nell'attività agricola.

*Cass. civ., Sez. I, ord., 15 febbraio 2023, n. 4790 - Pres. M. Cristiano - Rel. L. Abete.*

\* \* \*

*Consorzio — Consorzio con attività esterna — Cancellazione dal registro delle imprese — Conseguenze — Estinzione — Protrazione di fatto dell'esercizio dell'attività — Irrilevanza.*

La cancellazione dal registro delle imprese del consorzio con attività esterna produce l'effetto costitutivo dell'estinzione irreversibile dell'ente, anche in presenza di crediti insoddisfatti e di rapporti di altro tipo non definiti, irrilevante essendo la protrazione di fatto dell'esercizio dell'attività dopo l'annotamento camerale.

*Cass. civ., Sez. III, ord., 10 marzo 2023, n. 7179 - Pres. L. Rubino - Rel. R. Rossi.*

\* \* \*

*Società per azioni — Scioglimento — Effetti — Divieto di nuove operazioni — Responsabilità degli amministratori — Atti non funzionali alla conservazione del patrimonio sociale — Successivi al verificarsi di una causa di scioglimento ex art. 2486, comma 1, n. 4, c.c. — Disciplina — Natura giuridica — Riconducibilità al paradigma dell'2043 c.c. — Esclusione — Fondamento.*

La responsabilità degli amministratori verso il creditore di società a responsabilità limitata per il compimento di atti gestori non funzionali alla conservazione del patrimonio sociale dopo il verificarsi della causa di scioglimento di cui all'art. 2484, comma 1, n. 4), c.c. è disciplinata nel successivo art. 2486 c.c. e pur avendo natura extracontrattuale non è suscettibile di essere ricondotta allo schema generale dell'art. 2043 c.c., non venendo in evidenza un "fatto illecito" nel senso postulato da detta norma, in quanto gli amministratori agiscono nel compimento delle operazioni pregiudizievoli non in proprio ma in qualità di organi investiti della rappresentanza dell'ente.

*Cass. civ., Sez. I, sent., 8 marzo 2023, n. 6893 - Pres. F. A. Genovese - Rel. M. Vannucci.*

\* \* \*

*Società — Società di persone fisiche — (Nozione, Caratteri, Distinzioni) — Società inattiva ma ancora iscritta nel registro delle imprese — Legittimazione attiva — Capacità di compiere tutti gli atti che la riguardano — Sussistenza.*

La permanenza dell'iscrizione nel registro delle imprese della società di persone di cui sia attestata la sola inattività non comporta né il difetto di legittimazione attiva o passiva rispetto alla titolarità delle sue situazioni né la carenza della sua legittimazione a stare in giudizio, essendo irrilevante che essa sia stata cancellata dall'albo delle imprese artigiane (la cui iscrizione



rappresenta, essenzialmente, la condizione per la concessione delle varie agevolazioni previste a favore di tali tipi di imprese).

In altri termini, ove la società di persone non è (più o ancora) sostanzialmente operativa ma risulti comunque regolarmente iscritta, anche se emerga l'annotazione di essere "inattiva" dalla relativa visura, rimane giuridicamente esistente e conserva, perciò, la piena capacità e legittimazione a compiere tutti gli atti che la riguardano, permanendo gli ordinari effetti pubblicitari correlati alla sua iscrizione.

*Cass. civ., Sez. II, ord., 16 marzo 2023, n. 7642 - Pres. M. Bertuzzi - Rel. A. Carrato.*

\* \* \*

*Società — Società di capitali — Società per azioni — Organi sociali — Amministratori — Responsabilità — In genere.*

In tema di società, il contratto concluso in conflitto di interessi integra l'illecito di cui all'art. 2476 c.c. allorché l'amministratore abbia fatto prevalere un interesse extrasociale, che oltre ad essere incompatibile con quello della società, sia per essa pregiudizievole, alla stregua di una valutazione della condotta, operata secondo un giudizio "ex ante", che tenga conto della mancata adozione delle cautele, delle verifiche e delle informazioni preventive, normalmente richieste per una scelta analoga a quella adottata, nonché della diligenza mostrata nell'apprezzare preventivamente i margini di rischio connessi all'operazione. (Nella specie, la S. C. ha confermato la sentenza della corte territoriale, che aveva escluso il carattere illecito dell'attribuzione, in favore dell'amministratore revocato, di un compenso, stabilito all'esito di una transazione intervenuta a definizione della controversia intrapresa dal medesimo avverso la società).

*Cass. civ., Sez. I, ord., 13 marzo 2023, n. 7279 - Pres. A. Amendola - Rel. L. Nazzicone.*

\* \* \*

*Fideiussione — Estinzione — Liberazione del fideiussore per obbligazione futura — Debitore garantito costituito da una società di persone — Trasformazione in società di capitali successiva alla prestazione della garanzia fideiussoria — Automatica determinazione del peggioramento delle condizioni patrimoniali della società debitrice — Esclusione — Fondamento.*

In tema di fideiussione per obbligazione futura, la liberazione del garante ex art. 1956 c.c., non si determina per la sola circostanza che il debitore garantito si sia successivamente trasformato da società di persone in società

di capitali, atteso che tale evento, di per sé, in ragione della trasformazione di cui all'art. 2498 c.c., non determina alcun peggioramento delle condizioni patrimoniali della società debitrice in riferimento alla responsabilità dei soci della società trasformata, in quanto delle obbligazioni sociali passive anteriori alla trasformazione i soci continuano a rispondere personalmente e illimitatamente (salvo che i creditori sociali non abbiano prestato il proprio consenso alla trasformazione) e per le obbligazioni sociali sorte dopo la trasformazione l'insussistenza di una responsabilità solidale e illimitata dei soci della società di capitali non determina alcun mutamento della consistenza quantitativa e qualitativa dell'indebitamento della società e del suo patrimonio anteriore alla trasformazione.

*Cass. civ., Sez. I, ord., 17 febbraio 2023, n. 5017 - Pres. F. A. Genovese - Rel. M. Vannucci.*

\* \* \*

*Società — Società di capitali — Società per azioni — Organi sociali — Amministratori — Responsabilità — In genere — Azione di responsabilità ex art. 2497 c.c. verso enti che esercitano attività di direzione e coordinamento — Nozione di controllo ex art. 2359 c.c. — Contenuto — Vincolo contrattuale — Necessità — Mera dipendenza economica e tecnologica o erogazione a lungo termine — Esclusione — Accertamento — Sindacabilità in sede di legittimità — Limiti.*

L'azione di responsabilità — prevista dall'art. 2497 c.c., promovibile nei confronti di enti che esercitando attività di direzione e coordinamento di altre società agiscono nell'interesse imprenditoriale proprio o altrui in violazione dei principi di corretta gestione societaria e imprenditoriale delle società medesime, postula che i primi svolgano su queste ultime un controllo rispondente al paradigma dell'art. 2359 c.c., norma che esige — fuori dai casi di dominio o influenza assembleare — che lo stesso si fondi su di un particolare vincolo contrattuale, non essendo sufficiente un mero vincolo di fatto, scaturente da una dipendenza economica e tecnologica delle società asseritamente eterodirette e dall'erogazione del credito a lungo termine a loro favore; il relativo accertamento è riservato al giudice del merito e, scaturendo dalla valutazione delle prove, lo stesso è sindacabile in sede di legittimità solo per vizio motivazionale, nei ristretti limiti dell'art. 360, comma 1, n. 5, c.p.c..

*Cass. civ., Sez. I, ord., 20 marzo 2023, n. 7930 - Pres. C. De. Chiara - Rel. U. L. C. Scotti.*

# GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA CONCORSALE

## GIURISPRUDENZA ANNOTATA

*Tutela e sanzioni inquinamento ambientale — Responsabilità — Principio 'chi inquina paga' — Conseguenze — Misure di messa in sicurezza di emergenza — Imposizione al proprietario del sito incolpevole dell'inquinamento — Esclusione — Fondamento.*

In tema di bonifica e ripristino ambientale dei siti inquinati, l'obbligo di adottare le misure idonee a fronteggiare la situazione di inquinamento è a carico di colui che di essa sia responsabile per avervi dato causa, in base al principio "chi inquina paga"; pertanto, l'obbligo di eseguire le misure di messa in sicurezza di emergenza e di bonifica non può essere imposto al proprietario del sito contaminato incolpevole dell'inquinamento, perché gli effetti a suo carico restano limitati a quanto previsto dall'art. 253 d.lgs. n. 152 del 2006 (codice dell'ambiente) con riguardo a oneri reali e privilegi speciali immobiliari per il rimborso delle spese relative agli interventi effettuati dall'autorità competente e nei limiti del valore di mercato del sito determinato dopo l'esecuzione degli interventi stessi.

*Corte di Cassazione, Sez. Unite Civili, 1° febbraio 2023, n. 3077*

## CORTE DI CASSAZIONE

### SEZIONI UNITE CIVILI

*Udienza del 10 gennaio 2023*  
(OMISSIS)

### RAGIONI DELLA DECISIONE

Considerato che:

1. con i primi due motivi s'invoca una pluralità di violazioni del Decreto Legislativo n. 152 del 2006 (articoli 240, 242, 245, 252), oltre al Decreto Legislativo n. 22 del 1997, articoli 17, 15 DM 471-1999, contestando per un

verso l'applicazione alla vicenda del principio "chi inquina paga" e dunque ogni responsabilità in capo al proprietario/gestore di provvedere alla messa in sicurezza di emergenza (m.i.s.e.) e, dall'altro, l'erronea mancata individuazione del responsabile della potenziale contaminazione;

2. con il terzo e quarto motivo si deduce la violazione degli articoli 2050 e 2051 c.c. e 240 e s. codice ambiente per errata applicazione delle norme sulla responsabilità da custodia o da posizione, essendo la seconda disciplina speciale rispetto a quella civilistica, né sussistendo alcuna presunzione di responsabilità;

3. con il quinto motivo si invoca l'omesso esame di fatto decisivo oggetto di discussione fra le parti, avendo (*Omissis*) lasciato il sito due anni prima della diffida congiunta MATT-commissario governativo del 2010;

4. con il sesto e settimo motivo si denuncia la sentenza per omessa comunicazione ex l. n. 241 del 1990, articolo 7 dell'avvio del procedimento culminato nell'imposizione di m.i.s.e., carenza d'istruttoria con il Ministero-MISE e difetto di motivazione, errore nell'individuazione del sito e confusione tra soggetti interessati e proprietario;

5. con l'ottavo motivo s'invoca la violazione dell'articolo 2697 c.c., non avendo il TSAP valorizzato la consegna da parte di (*Omissis*) degli impianti ai commissari ad acta, circostanza desumibile da quanto prodotto;

6. con il nono motivo si deduce la violazione della l. n. 241 del 1990, articoli 21-*septies*, 242 codice ambiente, 133 c.p.a. e la elusione del giudicato, costituito dalla pronuncia del Consiglio di Stato che aveva con l'ordinanza n. 3223 del 2009 ordinato alla P.A. di verificare le cause dell'inquinamento e così accertarne il responsabile;

7. In via preliminare, va dato atto che il difetto di legittimazione passiva di MISE e Min. Salute, pronunciato dal TSAP (pag. 10) non appare specificamente impugnato da (*Omissis*), ciò rendendo superflua, per difetto d'interesse, l'eccezione reiterata in controricorso dagli enti, nella unitaria costituzione;

8. premettono inoltre queste Sezioni Unite che il ricorso va esaminato, in parziale contrarietà rispetto all'eccezione di pregiudiziale inammissibilità complessiva formulata nell'unitaria difesa dell'Avvocatura dello Stato, secondo il criterio per cui è vero che "l'ambito del sindacato del Tribunale superiore delle acque pubbliche, qualora sia chiamato a pronunciarsi in unico grado sulla legittimità dei provvedimenti amministrativi impugnati, è limitato all'accertamento dei vizi possibili dello svolgimento della funzione pubblica, compresi quelli denotati dalle figure sintomatiche dell'eccesso di potere; esso attiene quindi alla verifica della ragionevolezza e proporzionalità della scelta rispetto al fine e non si estende alle ragioni di merito, dovendosi arrestare dinanzi non solo alle ipotesi di scelte equivalenti ma anche a quelle meno attendibili, purché congruenti con il fine da raggiungere e con le esigenze da governare" (Cass. s.u. 11291-2021); e pur tuttavia, con riguardo alle decisioni rese, in sede di giurisdizione amministrativa, dal TSAP nelle

materie di cui all'articolo 143 del Regio Decreto n. 1775 del 1933 “il ricorso alle Sezioni Unite della Corte di cassazione è esperibile, oltre che per i vizi indicati dall'articolo 201 del citato regio decreto (incompetenza ed eccesso di potere), per ogni violazione di legge, sostanziale e processuale, e non per soli motivi inerenti alla giurisdizione, essendo tale limitazione operante, a norma della Cost., articolo 111 unicamente per le pronunce del Consiglio di Stato e della Corte dei conti” (Cass. s.u. 7833-2020, 2155-2021, 35008-2022);

9. i primi due motivi, afferenti nel loro insieme alla più corretta individuazione degli strumenti di diritto pubblico diretti alla protezione ambientale, sono fondati; è in primo luogo non controverso, secondo l'accertamento del TSAP, che in capo a (*Omissis*), come deciso dal giudice amministrativo in controversia analoga (Consiglio di Stato n. 5076 del 2018, per fattispecie praticamente identica, pag. 12), non sia intervenuta la dimostrazione, ad opera delle competenti P.A., di alcuna correlazione causale tra l'attività svolta in situ e — per via di percolazione dei rifiuti trattati — la determinazione contaminativi del sottosuolo in punto di falda acquifera; è più chiara invece, in secondo luogo, l'opzione interpretativa seguita dal TSAP assumendo le misure di messa in sicurezza d'emergenza come prescrizioni del diritto domestico rientranti tra quelle cautelari, cioè in un contesto di prevenzione e riparazione anticipatoria del danno ambientale che ne ha giustificato, in sentenza, la ascrivibili anche a chi — come (*Omissis*) — non era né imputabile colpevolmente dell'azione inquinante, né in provata assunzione di condotta causalmente determinativa dell'inquinamento stesso; il titolo che allora, in terzo luogo, ha giustificato per il TSAP la legittimità delle citate prescrizioni, pur nel formale distanziamento dalla responsabilità da posizione, è consistito in una peculiare relazione qualificata con il sito (da cui possono scaturire i danni all'ambiente, pag. 13), operando decisamente la proprietà o la detenzione qualificata; infine, in quarto luogo, tale lettura di responsabilità oggettiva è stata ritenuta, nella pronuncia, adeguata alla ragionevole proporzionalità discendente dalla Direttiva 2004/35/CE, secondo un criterio-guida rivolto alla legislazione nazionale pur non espressa né quanto alle prescrizioni né circa il soggetto destinatario delle stesse;

10. la seconda asserzione, nel richiamo ad un indirizzo interpretativo stabile in materia, denuncia in realtà un riferimento solo parziale e comunque non condivisibile, tenuto conto del formante giurisprudenziale che, progressivamente ed invece, si è venuto a sedimentare anche in senso contrario proprio nel dialogo fra la giurisprudenza nazionale, non solo amministrativa e quella Europea attorno al principio chi inquina paga; per come il diritto domestico risulta intermediato dai precetti unionali (in primo luogo la Direttiva 2004/35/CE) non è infatti possibile rinvenire nello stesso codice dell'ambiente alcun obbligo diretto ed esplicito del proprietario, ove non sia autore della condotta contaminante, ad adottare interventi di messa in sicurezza di emergenza, né essi possono transitare tra le misure di precauzione o special-preventive a prescindere dall'accertamento della responsabilità e finendo così

con il mutarsi, in capo al descritto soggetto, in concorrente e sostanziale obbligo di provvedere alla bonifica dell'area interessata;

11. la disciplina multilivello in tema di prevenzione e riparazione del danno ambientale procede invero, con accelerazioni adeguatrici non sempre progressive, dall'applicazione interna — oltre che dell'obiettivo-valore dello sviluppo sostenibile, basato anche su tutela e miglioramento della qualità dell'ambiente, così l'articolo 3 comma 3 Trattato UE — di due principi già presenti nel Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (ora articolo 191 TFUE) per cui la politica dell'Unione contribuisce a perseguire, tra gli altri, salvaguardia, tutela e miglioramento della qualità dell'ambiente, protezione della salute umana, utilizzazione accorta e razionale delle risorse naturali (comma 1), così mirando a un elevato livello di tutela, tenendo conto della diversità delle situazioni nelle varie regioni dell'Unione e fondandosi sui principi della precauzione e dell'azione preventiva... della correzione, in via prioritaria alla fonte, dei danni causati all'ambiente, nonché sul principio "chi inquina paga" (comma 2); la conseguente Direttiva 21 aprile 2004 del Parlamento Europeo e del Consiglio (2004/35/CE) si è proposta di far applicare alle legislazioni nazionali la prevenzione e la riparazione del danno ambientale secondo il ripetuto principio "chi inquina paga" (articoli 1 e 7, All. II), coerentemente con lo sviluppo sostenibile, sancendo che l'operatore la cui attività ha causato un danno ambientale o la minaccia imminente di tale danno sarà considerato finanziariamente responsabile in modo da indurre gli operatori ad adottare misure e a sviluppare pratiche atte a ridurre al minimo i rischi di danno ambientale (cons. 2), dunque privilegiando nettamente l'obiettivo della eliminazione in natura del danno ambientale rispetto alla prospettiva risarcitoria (per equivalente) e fissando una funzionalità altrettanto chiaramente imperniata sulla rilevanza anche giuridica delle attività professionali che presentano un rischio per la salute umana o l'ambiente (cons. 8); ne deriva così che è l'operatore che provoca un danno ambientale o è all'origine di una minaccia imminente di tale danno a dover di massima sostenere il costo delle necessarie misure di prevenzione o di riparazione, mentre il costo dell'intervento di supplenza dell'autorità competente andrebbe posto a carico dell'operatore, includendo il costo della valutazione del danno ambientale ed eventualmente della valutazione della minaccia imminente (cons. 18 e secondo la definizione dell'articolo 2 comma 16); a sua volta, è netta la definizione dell'operatore (articolo 2 comma 6), quale soggetto che esercita o controlla un'attività professionale o al quale sia delegato un potere economico decisivo sul funzionamento tecnico di tale attività;

12. imporre al soggetto inquinatore l'obbligo di riparare il danno o, in alternativa, quello di tenere indenne la comunità territoriale che l'abbia evitato o rimosso, significa pertanto addossare — non in chiave etica ma di efficacia, come rilevato nell'analisi economica di tale sistema — le esternalità negative (conseguenti alla produzione o al commercio di beni e servizi) a carico del soggetto cui sia riferibile l'attività, evitando alterazioni di mercato

(per qualità dei prodotti e livelli di concorrenza), senza oneri per la collettività ovvero costi assunti in via definitiva dall'ente pubblico; viene così scongiurato ogni scenario di alternativa monetizzazione dell'inquinamento, disincentivato dallo scaricarsi sui soli prezzi, senza altri interventi ed invece declinandosi il principio riassuntivo "chi inquina paga" nella riparazione più diretta del danno ambientale (nei contesti di acque, terreno e biodiversità, i soli dell'articolo 2 Direttiva), ad opera dell'autore (operatore in attività classificata pericolosa o terzo imputabile ad altro titolo) o, in sua vece e con recupero dei costi, a cura dell'ente pubblico;

13. il criterio d'imputazione della responsabilità proprio della Direttiva è invero ricavabile per un verso dalla sua valorizzazione di tipo oggettivo, la più efficace a tutela dell'ambiente e tuttavia con la possibilità, permessa agli Stati membri, di mediare le esigenze dello sviluppo economico, costruendo modelli di responsabilità mista, come forme eccezionali di esonero se il danno è riconducibile ad una terza fonte e nonostante ogni misura di sicurezza o per effetto di un ordine dell'autorità (articolo 8 comma 3); parimenti, rileva il principio della colpa del soggetto agente, come previsto dall'articolo 8, comma 4 lettera *a*) e *b*), per il quale l'operatore può essere escluso dal sostenere i costi delle azioni di riparazione assunte secondo la Direttiva se provi che non gli sia attribuibile un comportamento doloso o colposo; per altro verso, e pertanto, ai sensi dell'articolo 3 e per quanto qui d'interesse, la mancata elencazione di un'attività professionale tra quelle pericolose determina che il danno o la sua minaccia implicino una responsabilità solo ai sensi di un preciso criterio d'imputazione psicologico della relativa condotta, nell'ulteriore presupposto di una prova del nesso causale tra attività svolta dall'operatore, come in premessa definito dalla Direttiva e perciò individuabile e danno ambientale;

14. il testo del Decreto Legislativo n. 3 aprile 2006, n. 152 (codice dell'ambiente), anche a seguito di due procedure d'infrazione comunitaria (comunicazione del 31.1.2008 e parere del 26.1.2012) volte a superare il rilievo interno ancora proprio del rimedio della riparazione pecuniaria e le ambiguità sulla responsabilità colposa, ha dunque previsto, in pressoché adesivo allineamento alla citata direttiva, le reazioni ordinamentali al danno ambientale come effettivo ripristino (riparazione primaria) o, a seguire, riparazione complementare e compensativa conformemente ai principi della precauzione, dell'azione preventiva, della correzione, in via prioritaria alla fonte, dei danni causati all'ambiente, nonché al principio "chi inquina paga" (articolo 3-ter); la stessa Corte di cassazione se ne è occupata (nelle pronunce 9012 e 16806 del 2015) innanzitutto chiarendo detti criteri risarcitori; così, la riparazione primaria, ha lo scopo di riportare le risorse e/o i servizi naturali danneggiati alle condizioni originarie; quella complementare, ove essi non tornino alle condizioni originarie, tende a compensare il mancato ripristino completo delle risorse e/o dei servizi naturali danneggiati; la riparazione compensativa pareggia la perdita temporanea di risorse dalla data di verifica del danno a quella in cui la riparazione primaria non abbia prodotto un effetto



completo; ma la definitiva armonizzazione della disciplina italiana rispetto a quella UE ha reso esplicito il conseguente principio per cui “non residua alcun danno ambientale economicamente quantificabile e quindi risarcibile — né in forma specifica, né a maggior ragione per equivalente — ogniqualevolta, avutasi la riduzione al pristino stato, non persista la necessità di ulteriori misure sul territorio reso oggetto dell’intervento inquinante o danneggiante, soltanto il costo (ovvero il rimborso) delle quali potrà essere oggetto di condanna nei confronti dei danneggianti: misure che vanno ora tutte verificate alla stregua della nuova normativa”, con l’importante applicazione officiosa e retroattiva ai giudizi pendenti per fatti anteriori proprio della onnicomprensività del nuovo criterio riparatore a superamento di quello per equivalente (conf. Cass. 14935/2016; così anche Cass. 8662-2017 e Cass. 5705-2013 sui criteri di liquidazione del danno);

15. per l’articolo 311 cod. amb. viene dunque fissata la responsabilità oggettiva di chi gerisce specifiche attività professionali elencate e quella imputabile e soggettiva (per colpa o dolo) in capo a chiunque altro cagioni un danno ambientale (comma 2); l’azione di risarcimento del danno ambientale, inteso come bene pubblico di carattere unitario, costituente autonomo diritto fondamentale, diverso dalla salute, di rilievo costituzionale, oggetto di tutela da parte del giudice ordinario (Corte costituzionale 210 del 1987; 233 del 2009; 85 del 2013) diviene così un’azione di reintegrazione in forma specifica, di competenza esclusiva del Ministero dell’ambiente; a sua volta, l’articolo 298-*bis* distingue, nell’applicazione del codice, danno ambientale o minaccia imminente risalenti ad una delle attività professionali (dell’all. n. 5 della Parte Sesta, che include la gestione dei rifiuti) ovvero ad un’attività diversa, per la seconda richiedendo il caso di comportamento doloso o colposo (comma 1 lett. b); per “operatore”, poi, l’articolo 302 comma 4, intende qualsiasi persona, fisica o giuridica, pubblica o privata, che esercita o controlla un’attività professionale avente rilevanza ambientale oppure chi comunque eserciti potere decisionale sugli aspetti tecnici e finanziari di tale attività, compresi il titolare del permesso o dell’autorizzazione a svolgere detta attività; in adesione testuale al dettato della Direttiva, l’articolo 308 esclude a carico dell’operatore i costi delle azioni di precauzione, prevenzione e ripristino adottate conformemente alle disposizioni di cui alla parte sesta se egli può provare che il danno ambientale o la minaccia imminente di tale dell’osservanza di un ordine o istruzione danno: a) è stato causato da un terzo e si è verificato nonostante l’esistenza di misure di sicurezza astrattamente idonee; b) è conseguenza obbligatoria impartiti da una autorità pubblica, diversi da quelli impartiti a seguito di un’emissione o di un incidente imputabili all’operatore (comma 4); inoltre, l’operatore non è tenuto a sostenere i costi delle azioni di cui al comma 5 intraprese conformemente alle disposizioni di cui alla parte sesta... qualora dimostri che non gli è attribuibile un comportamento doloso o colposo e che l’intervento preventivo a tutela dell’ambiente è stato causato da: a) un’emissione o un evento espressamente consentiti da un’au-

torizzazione conferita ai sensi delle vigenti disposizioni legislative e regolamentari recanti attuazione delle misure legislative adottate dalla Comunità Europea di cui all'allegato 5 della parte sesta... applicabili alla data dell'emissione o dell'evento e in piena conformità alle condizioni ivi previste; b) un'emissione o un'attività o qualsiasi altro modo di utilizzazione di un prodotto nel corso di un'attività che l'operatore dimostri non essere stati considerati probabile causa di danno ambientale secondo lo stato delle conoscenze scientifiche e tecniche al momento del rilascio dell'emissione o dell'esecuzione dell'attività. (comma 5); resta impregiudicata la responsabilità e l'obbligo risarcitorio del trasgressore interessato (comma 6);

16. a queste ipotesi di esimenti (cui si aggiungono le calamità naturali, il conflitto armato) va accostato il pari valore che viene assunto dal cd. inquinamento diffuso, una circostanza che tendenzialmente elide il nesso di causalità tra attività e danno e dunque esclude l'attualità del principio "chi inquina paga"; già nella considerazione di CGUE del 9 marzo 2010 in C378-08, tuttavia, la constatazione dell'assenza nella Direttiva 2004/35/CE di un criterio univoco per accertare la catena causale fra danni e attività di plurimi operatori, aveva indotto il giudice Europeo a riconoscere da un lato la discrezionalità degli Stati membri nel ricostruire la predetta relazione (da determinarsi in sede nazionale quale strumento di necessaria attuazione delle norma Europea, § 55, 65), eventualmente conferendo significatività alla vicinanza dell'attività dell'operatore all'area incisa ovvero alla corrispondenza tra sostanze inquinanti rinvenute e quelle del processo produttivo, anche con ricorso (così C.d.S., sez. IV, 11 marzo 2022, n. 1742) a presunzioni secondo il criterio del "più probabile che non" (peraltro superabili dal soggetto inciso); e tuttavia, dall'altro lato, tale pregnanza deve pur sempre rispondere al bisogno di fissare l'obbligo di riparazione (cioè la più matura reazione ordinamentale al danno o al pericolo di danno) secondo il contributo causale comunque accertato nel produrre il pregiudizio ambientale o la relativa minaccia (§ 54, 57, 64), così come — in attuazione della vigenza temporale della Direttiva — occorre che l'evento l'accidente siano successivo al 30 aprile 2007 ovvero anteriori ma non ultimati negli effetti; ne consegue che a maggior ragione va esclusa una indicazione comunitaria alla riparazione del danno almeno e già per questa via — a carico di chi non abbia svolto l'attività professionale di operatore, bensì venga chiamato a rispondervi nella veste di titolare di diritti dominicali o addirittura, come nel caso, con nesso eziologico escluso dallo stesso giudice dell'accertata condotta, non potendo la mera enunciazione di indizi di posizione, per un'attività non classificata dallo stesso Decreto Legislativo n. 152 del 2006 a rischio d'inquinamento, sostituire di per sé la prova del predetto necessario nesso causale;

17. proprio la cit. CGUE 9 marzo 2010 aveva già ed infatti chiaramente precisato che spetta all'autorità ricercare preventivamente l'origine dell'accertato inquinamento, disponendo "di un potere discrezionale in merito alle procedure e ai mezzi da impiegare, nonché alla durata di una ricerca siffatta"

e dovendo però dimostrare “in base alle norme nazionali in materia di prova, l’esistenza di un nesso di causalità tra l’attività degli operatori cui sono dirette le misure di riparazione e l’inquinamento” (§70); parimenti, una lettura di pur intensa oggettività del principio “chi inquina paga” quale voluto dal legislatore Europeo, collegando i costi di riparazione ambientale all’attività produttiva inquinante, tende a svalutare altre forme relazionali meramente indirette, imperniate ad esempio sull’appropriazione dei vantaggi economici permessi al soggetto per la sua posizione non di sfruttamento dei beni e dunque con attività condotta sugli impianti, bensì di mero diritto sul sito su cui essi insistono; la nozione di operatore di cui all’articolo 2 comma 6 Direttiva appare invero sufficientemente chiara nel suo collegamento ad una attività, esercitata o controllata o anche alla titolarità di un potere economico però decisivo sul funzionamento tecnico dell’iniziativa;

18. per quanto detto, e richiamando nella sua interezza l’articolo 191 comma 2 TFUE, una lettura coordinata del principio “chi inquina paga” ne esige la declinazione integrata con quelli di precauzione e dell’azione preventiva, nonché della correzione, in via prioritaria alla fonte, dei danni causati all’ambiente, potendo così fungere il primo non solo da criterio selettivo della responsabilità, ma anche — come invocato in dottrina — quale limite alla discrezionalità dei pubblici poteri, tutte le volte in cui si intenda limitare attività potenzialmente inquinanti e al fine di tutelare l’ambiente; la conseguente affermazione di un equilibrio che giustifichi in modo proporzionale la stessa limitazione della libertà economica, in ragione degli obiettivi non altrimenti perseguibili, oltre a giustificare procedimenti a base partecipativa dei soggetti incisi dai provvedimenti dell’autorità pubblica e a porne le ragioni di una necessaria motivazione, interferisce pertanto sul perimetro di discrezionalità applicativa che, nella materia, la stessa Direttiva altresì consente agli Stati membri;

19. come chiarito dalla Corte Giustizia nella successiva, e parimenti fondamentale, sentenza 4 marzo 2015 (in C-534/13 (MATTM c. Fipa Group s.r.l.)), la citata Direttiva “non osta a una normativa nazionale... la quale, nell’ipotesi in cui sia impossibile individuare il responsabile della contaminazione di un sito o ottenere da quest’ultimo le misure di riparazione, non consente all’autorità competente di imporre l’esecuzione delle misure di prevenzione e di riparazione al proprietario di tale sito, non responsabile della contaminazione, il quale è tenuto soltanto al rimborso delle spese relative agli interventi effettuati dall’autorità competente nel limite del valore di mercato del sito, determinato dopo l’esecuzione di tali interventi” (così poi ancora CGUE ordinanza 6 ottobre 2015, in C-592-13); accogliendo l’articolazione interrogativa del Procuratore Generale, va valutato allora quale sia lo spazio d’intervento del diritto nazionale che, salvaguardato espressamente dal giudice unionale ove sia scelta una soglia bassa di reattività verso il proprietario non responsabile dell’inquinamento, ospiti invece, ed all’opposto, una legislazione più restrittiva, secondo l’opzione esplicitamente consentita dall’articolo

16 Direttiva; la norma infatti ha cura di precisare che non preclude agli Stati membri di mantenere o adottare disposizioni più severe in materia di prevenzione e riparazione del danno ambientale, comprese l'individuazione di altre attività da assoggettare agli obblighi di prevenzione e di riparazione previsti dalla presente direttiva e l'individuazione di altri soggetti responsabili;

20. si tratta tuttavia di una clausola di salvaguardia, ispirata al principio di correlazione “chi inquina paga” e che deriva dalla traslazione dell'articolo 191, comma 2, TFUE, per il quale la politica dell'Unione in materia ambientale mira a un livello elevato di protezione e però si limita a definire gli obiettivi generali, mentre l'articolo 192 TFUE affida al Parlamento Europeo e al Consiglio dell'Unione Europea, che deliberano secondo la procedura legislativa ordinaria, il compito di decidere le azioni da avviare al fine del raggiungimento di detti obiettivi (così, proprio CGUE C-534/13, § 39-40); la stessa citata pronuncia, peraltro, precisa per un verso che i privati non possono sottrarsi all'applicazione di una normativa nazionale impositiva di oneri ambientali se non sia applicabile nessuna normativa dell'Unione adottata in base all'articolo 192 TFUE, così come lo stesso articolo 191 comma 2 nemmeno può però, per altro verso, essere invocato dalle “autorità competenti in materia ambientale per imporre misure di prevenzione e riparazione in assenza di un fondamento giuridico nazionale” (§ 41);

21. se dunque il presupposto di tale assetto è che il principio “chi inquina paga” può trovare applicazione nelle controversie domestiche nei limiti in cui è attuato dalla Direttiva, cioè l'atto adottato dagli organi deliberanti dell'Unione, va considerato che tale operatività presuppone il confronto con alcune circostanze storiche che però, nella specie di causa, ne escludono l'integrale assunzione; infatti, *ratione temporis*, l'esito è di esclusione applicativa stando alla stessa CGUE in C-534/13 per la quale “dall'articolo 17, primo e secondo trattino... letto in combinato disposto con il suo considerando 30, risulta che tale direttiva si applica unicamente al danno causato da un'emissione, un evento o un incidente verificatosi il 30 aprile 2007 o dopo tale data quando tale danno derivi vuoi da attività svolte in tale data o successivamente ad essa, vuoi da attività svolte precedentemente a tale data ma non terminate prima di essa” (§ 44); questo primo fattore appare contraddetto dall'accertamento, non specificamente contestato in giudizio, per cui (*Omissis*) è rimasta nel sito di discarica dal 2001 con gestione sino al 2003, poi detenendolo a titolo provvisorio, per effetto della risoluzione contrattuale ai sensi del Decreto Legge n. 245 del 2005, articolo 1 “fino alla consegna degli impianti ai nuovi gestori” (pag. 5);

22. si può altresì aggiungere che, per quanto l'articolo 193 TFUE consente che I provvedimenti di protezione adottati in virtù dell'articolo 192 non impediscono ai singoli Stati membri di mantenere e di prendere provvedimenti per una protezione ancora maggiore... compatibili con i trattati... notificati alla Commissione, nemmeno il riepilogo dei principi dell'articolo

192, comma 2, anch'esso aperto alla ricognizione di misure efficaci, sia sul piano territoriale che temporale, giustifica quella parte della sentenza impugnata che assume direttamente da tali norme ispiratrici e quale primario il valore della responsabilità ambientale in termini anche oggettivi ed in capo a soggetto proprietario non autore della condotta inquinante; quei principi, per come posti, esigono piuttosto che gli interventi delle P.A., di prevenzione ed immediata misura, trovino diretta ed esaustiva coerenza in un'interpretazione appunto diretta e derogatoria del codice nazionale in materia, cioè "un fondamento giuridico nazionale" (CGUE C-534/13, § 41); la ragionevole proporzionalità di cui discorre la sentenza TSAP (pag. 13), al di fuori di condizionalità per colpa o dolo del fatto causativo e di finalità sanzionatorie, manifesta infatti un incerto e poco chiaro richiamo valoriale alla responsabilità ambientale oggettiva che sarebbe in generale configurata dalla Direttiva 2004/35/CE; si tratta tuttavia di una semplificazione ermeneutica, tradendo la pronuncia impugnata il diverso precetto concessivo posto dalla Direttiva e per il quale, come visto, sono perseguibili disposizioni più severe, ma per attività e soggetti ivi configurati, pur avendo allora di mira il legislatore nazionale l'effettività del risultato protettivo ambientale, da perseguire, specie se in situazione d'urgenza;

23. è infatti già dubbio che la citata relazione con il diritto nazionale (secondo la rubrica dell'articolo 16 Direttiva) consenta de plano che la prevenzione e la riparazione del danno ambientale, in caso di estensione della responsabilità eventualmente scelta da uno Stato membro, trascini con sé per le fattispecie nazionali così individuate gli stessi principi della Direttiva o non implichi, piuttosto e soltanto, essa non ostacolando regimi più gravi, la possibilità per gli ordinamenti di mere discipline aggiuntive a quelle di necessaria armonizzazione, sempre allo scopo di realizzare un quadro più efficace di prevenzione e riparazione del danno ambientale e però nel rispetto del principio "chi inquina paga" (secondo l'articolo 1, richiamato nel testo dal perimetro concessivo dell'articolo 16); non casualmente la disposizione relazionale, a titolo di esempio chiaro per comprendere il punto di caduta della normazione più severa consentita, enuncia la possibile fissazione di altre attività da assoggettare agli obblighi di prevenzione e di riparazione, locuzione che, per quanto priva dell'aggettivazione professionale di cui agli articoli 2 comma 7 e 3 comma 1 lettera *a*) e *b*), confligge con una nozione statica di rapporto con l'area da parte del soggetto che, essendone solo proprietario e non esercente iniziativa alcuna, difficilmente rientra nell'ipotizzato perimetro estensivo lasciato agli Stati membri dall'articolo 16; parimenti, il principio "chi inquina paga" condiziona altresì la eventuale individuazione di altri soggetti responsabili, cui ancora la disposizione rimanda, ove manchi una connessione dinamica con la produzione del danno ambientale, per la cui prevenzione e riparazione non appare invocabile un legame più immateriale e non anche dispositivo rispetto all'attività esercitata o esercitabile sull'area interessata;

24. in sequenza, va pertanto chiarito se l'interpretazione dell'assetto normativo italiano, al fine conseguente alla progressiva armonizzazione con la Direttiva 2004/35/CE e in sé considerata sia di per sé idonea, per elementi istituzionali originari ed aggiuntivi rispetto al diritto UE, a giustificare una responsabilità del proprietario in quanto tale; allo stato, il confronto va reso rispetto alla giurisprudenza sia civile che amministrativa la quale tuttavia ha spesso escluso, dal diritto ambientale italiano, la sussistenza in via automatica, a titolo di responsabilità oggettiva per fatto altrui, di una responsabilità del proprietario dell'area inquinata e da bonificare, se non si dimostri che questi abbia provocato o contribuito a provocare il danno ambientale; in particolare, con le pronunce n. 21 del 2013 (dell'Adunanza Plenaria) e Sez. VI del 5 ottobre 2016, n. 4099 e 4119, il Consiglio di Stato ha precisato che il Ministero non può imporre al proprietario di un'area contaminata (non responsabile dell'inquinamento) l'obbligo di eseguire le misure di messa in sicurezza di emergenza (m.i.s.e.) e di bonifica, in quanto gli effetti a carico del proprietario incolpevole restano limitati a quanto previsto dall'articolo 253 cod. amb. in tema di oneri reali e privilegi speciali immobiliari (rimborso delle spese relative agli interventi effettuati dall'autorità competente nei limiti del valore di mercato del sito determinato dopo l'esecuzione); il proprietario, in tale quadro, è tenuto soltanto ad adottare le misure di prevenzione idonee a contrastare un evento che abbia creato una minaccia imminente per la salute o per l'ambiente intesa come rischio sufficientemente probabile, secondo il canone causale civilistico, di verifica di un danno sanitario o ambientale al fine di impedire o minimizzare tale minaccia; a sua volta, infatti, l'Amministrazione ha l'obbligo di effettuare le indagini volte all'identificazione del soggetto responsabile dell'evento di contaminazione che diffida a provvedere agli interventi di risanamento (articolo 244), così che al soggetto estraneo alla contaminazione viene soltanto richiesto l'assolvimento di uno specifico obbligo di comunicazione quando riscontri la presenza (attuale o potenziale) di contaminazione (articolo 245, comma 2), mentre l'obbligo di fare rispetto agli interventi di messa in sicurezza, bonifica e ripristino ambientale è limitato all'adozione delle misure di prevenzione che sono funzionali al contrasto nell'immediato del potenziale verificarsi di un danno sotto il profilo ambientale e sanitario (articolo 245, comma 1); quando né il responsabile né altro soggetto interessato intervengono, le opere sono eseguite d'ufficio dall'amministrazione competente in loro danno (articolo 250), mentre — come anticipato — al proprietario incolpevole (come per altro soggetto interessato non responsabile della contaminazione) viene comunque riconosciuta la facoltà di eseguire volontariamente gli interventi di bonifica (articolo 245, comma 1) al fine di limitare le conseguenze patrimoniali che derivano dall'imposizione degli oneri reali sul bene immobile contaminato ("pesi" iscritti ai registri immobiliari, dopo l'approvazione del progetto di bonifica, indicati nel certificato di destinazione urbanistica ex articolo 253, comma 1, così che il bene circola come proprietà in tali termini gravata e proprio la previsione di un



onere reale qualifica l'obbligazione del soggetto come un solvere più che un facere) e del privilegio speciale immobiliare per le spese sostenute (articolo 253, comma 2), che altrimenti graverebbero sul fondo quando gli interventi sono eseguiti in danno (articolo 250); il proprietario incolpevole risponde, in ogni caso, nei limiti del valore di mercato dell'area bonificata, per come risultante dagli interventi (articolo 253, comma 4), in forza di specifico provvedimento in cui l'amministrazione giustifichi l'impossibilità di accertare l'identità del soggetto responsabile ovvero l'impossibilità di esercitare azioni di rivalsa nei confronti di tale soggetto o comunque la loro infruttuosità (articolo 253, comma 3);

25. a tale assetto, come detto, si è pervenuti in forza della citata progressiva armonizzazione legislativa e, poi, all'esito di una serrata dialettica tra la giurisprudenza amministrativa e quella comunitaria in ordine alla portata del principio "chi inquina paga"; nel frattempo, la disciplina domestica si è arricchita di fattispecie d'intervento, variamente dettagliate dalle norme tecniche di corredo e ricostruite nelle sedi giudiziali, per le quali — in questa causa — anche il Procuratore Generale, con riguardo alle m.i.s.e., ha chiesto ridefinirsi un ambito di compatibilità ovvero inclusione nel più vasto genus delle misure preventive o precauzionali a dispetto di una opposta appartenenza, evocata dalla ricorrente e semmai, a quelle di riparazione (per la Direttiva) o già di ripristino (per il codice ambientale); nella prima opzione, la misura, per il suo connotato oggettivo emergenziale, s'imporrebbe in termini di attuazione immediata anche a carico del proprietario incolpevole, tenuto ad adottarla e così a contribuire a prevenire il pregiudizio, evitando la sopportazione solo successiva dell'onere di rimborso delle spese del ripristino ambientale officioso, laddove tale gravame andrebbe a conformare il bene, secondo un vincolo sulla proprietà tanto più coerente oggi con l'emersione costituzionale esplicita dell'ambiente come valore tutelato (Cost., articolo 9) e limite di svolgimento e indirizzo dell'iniziativa economica (Cost., articolo 41); a questa stregua, cui presta adesione — per quanto sintetica — la sentenza impugnata, le norme contemplanti il proprietario, come gli articoli 245 e 244 cod. amb., dovrebbero essere rilette come un coinvolgimento per un verso doveroso (di ogni comunicazione alla P.A. del superamento attualmente possibile delle CSC, le concentrazioni di soglia di contaminazione) per l'attuazione, senza distinzione, di tutte le misure di prevenzione (stante il richiamo all'articolo 242) e, per altro, pienamente partecipativo all'intero iter dell'intervento preventivo (così trovando spiegazione la notifica, appunto anche al proprietario, della m.i.s.e. imposta al responsabile autore materiale);

26. va innanzitutto osservato, per il contesto di lettura residua da affrontare, che il Decreto Legislativo n. 152 del 2006, attuando gli obblighi di risultato stabiliti dalla Direttiva 2004/35/CE, realizza comunque una legge speciale, tendenzialmente regolativa delle fattispecie di responsabilità per danni all'ambiente ed invero lo stesso articolo 298bis comma 1, come visto e così fissando un principio generale, ha riguardo ad una nozione di attività e,



poi, rinvia al sistema della prevenzione e del ripristino ambientale (titolo II parte Sesta), anche per qualsiasi minaccia imminente di danno grave, nonché alla nozione di operatore (con invarianza soggettiva anche per il titolo III, intestato al risarcimento del danno ambientale); si tratta dunque di quelle due nozioni che, già prima facie, impongono uno scrutinio degli adempimenti ipoteticamente gravanti sul proprietario incolpevole che non può focalizzarsi, come pur suggerito nella requisitoria, sulla mera portata sostanziale di una misura d'intervento, la cui astratta applicabilità a qualunque soggetto, proprio perché attività pratica, appare dallo stesso codice in realtà chiaramente intermediata di necessità dalla previsione soggettiva che, nei testi citati ed almeno, correla l'operatore ad una determinata iniziativa economica/attività sull'area, così imputando in modo diverso la compromissione delle matrici ambientali; questa seconda tesi, cui le Sezioni Unite prestano qui adesione, emerge nella sua maggiore plausibilità proprio dall'adeguamento graduale della giurisprudenza amministrativa a quella comunitaria, agevolando la prima e da oltre un decennio, nonostante oscillazioni, la ricognizione di un formante che, selettivamente, si dà carico di non despecializzare le molte e distinte fattispecie del codice ambientale; in tal modo, viene evitato che una riquilificazione oggettiva nei termini della sola funzionalità di una qualunque misura volta a fronteggiare il danno ambientale imminente o attuale traghetti, nella disciplina italiana, una nozione così lata di responsabilità incolpevole e di posizione da svuotare il margine identitario del più sicuro raccordo tra azione contaminante e riparazione alla base del principio per cui "solo chi inquina paga";

27. a tale regola comunque deve prestare ossequio anche una disciplina domestica più severa e che però non intenda dilatare senza confini il precetto, così come solennemente l'apertura del titolo V (bonifica di siti contaminati) afferma in esordio all'articolo 239; così che il testo del successivo articolo 245 (incluso nel titolo), nel dettare gli Obblighi di intervento e di notifica da parte dei soggetti non responsabili della potenziale contaminazione per un verso fa salvi gli obblighi del responsabile della potenziale contaminazione di cui all'articolo 242, mentre, quanto al proprietario o il gestore dell'area che rilevi il superamento o il pericolo concreto e attuale del superamento della concentrazione soglia di contaminazione (CSC), prescrive in via primaria un ben diverso obbligo di 1) comunicazione alla regione, alla provincia ed al comune territorialmente competenti e poi di 2) attuare le misure di prevenzione secondo la procedura di cui all'articolo 242; per il primo obbligo, il codice è coerente con la considerazione istruttoria e notiziale che deve curare l'autorità competente secondo l'articolo 6 comma 4 Direttiva, avendo a mente le persone sul cui terreno si dovrebbero effettuare le misure di riparazione; per il secondo obbligo, si tratta di un rinvio, in realtà, ad un sistema organizzativo (procedure operative ed amministrative) contemplanti innanzitutto e quale soggetto destinatario diretto il ben diverso responsabile dell'inquinamento, tenuto in modo più stringente e sempre, ai sensi dell'articolo 242, e già nelle

prime 24 ore, alle misure necessarie di prevenzione e poi in prosieguo ad altri interventi; il richiamo è dunque ad una procedura (dettata primariamente per altra tipologia soggettiva) ed esso non innova, quanto al proprietario incolpevole, le misure che potrebbero essergli imposte, perché viene mantenuta per questi la formula delle misure di prevenzione; l'articolo 245, così precisato ed in secondo luogo, non vanifica la analitica distinzione — valevole proprio ai fini dell'applicazione dell'intero titolo V — ospitata, quanto alle varie misure, dal precedente articolo 240, che definisce le misure di prevenzione (lettera *i*), riparazione (lettera *l*), messa in sicurezza d'emergenza (lettera *m*) e poi operativa (lettera *n*) e permanente (lettera *o*);

28. in particolare, la m.i.s.e. si definisce come ogni intervento immediato o a breve termine, da mettere in opera nelle condizioni di emergenza di cui alla lettera *t*) in caso di eventi di contaminazione repentini di qualsiasi natura, atto a contenere la diffusione delle sorgenti primarie di contaminazione, impedirne il contatto con altre matrici presenti nel sito e a rimuoverle, in attesa di eventuali ulteriori interventi di bonifica o di messa in sicurezza operativa o permanente (lettera *m*), articolo 240 comma 1 cod. amb.); a sua volta la anteriore lettera *i*) ancora dell'articolo 240 definisce invece le misure di prevenzione come le iniziative per contrastare un evento, un atto o un'omissione che ha creato una minaccia imminente per la salute o per l'ambiente, intesa come rischio sufficientemente probabile che si verifichi un danno sotto il profilo sanitario o ambientale in un futuro prossimo, al fine di impedire o minimizzare il realizzarsi di tale minaccia; inoltre, con riguardo allo stato di conservazione di una specie, anche l'articolo 302 comma 8 cod. amb., nel riprendere più da vicino la nozione di misure di prevenzione dell'articolo 2 comma 10 Direttiva, le ridefinisce come quelle prese per reagire a un evento, un atto o un'omissione che ha creato una minaccia imminente di danno ambientale, al fine di impedire o minimizzare tale danno; la non assimilabilità delle m.i.s.e. alle misure di prevenzione, nonostante anche le prime possano materialmente assolvere ad una finalità di contenimento del danno ambientale, sembra allora e con evidenza correlarsi al fatto che solo le seconde — significativamente all'inizio dell'elenco delle iniziative perseguibili — implicano un danno ancora non presente, su tale senso convergendo le formule della minaccia imminente, il rischio sufficientemente probabile, lo scenario di un futuro prossimo, insieme alle nozioni di impedimento al realizzarsi della minaccia;

29. la m.i.s.e., invece, appare giustificata all'altezza di condizioni di emergenza (*ex* lettera *t*), cioè con eventi verificatisi e dunque necessità di interventi) tali da imporre, finalisticamente, il contrasto ad eventi di contaminazione repentini, dunque con pregiudizio ambientale in itinere, per il quale la misura volge al contenimento, a limitare la diffusione delle relative sorgenti, ad impedire contatti con altre matrici contaminative del sito, in attesa di bonifica o messa in sicurezza di là da venire ma di cui la m.i.s.e. stessa mostra di essere già una prima parte; né può essere accolta l'assimi-

lazione della m.i.s.e. alla più ampia categoria della prevenzione, secondo lo sbrigativo inciso di pag. 13 della sentenza o anche in base alla più argomentata tesi sostenuta dal Procuratore Generale (pag. 10 memoria), sul presupposto di un'identica funzionalità strumentale rispetto al danno ambientale, poiché tale tratto, da un canto, non spiega la cesura concettuale rispetto alla riparazione (lettera *l*) articolo 240 codice) e alle varie misure di messa in sicurezza (lettera *m*, *n*) e *o*) articolo cit.) che paiono accomunate dal presupposto di un fenomeno di danno già iniziato e non solo temuto; d'altro canto, la circostanza per cui la condizione di emergenza (lett. *t*) imponga una strutturazione provvisoria della misura denuncia, anch'essa, non solo un'ontologica distinzione rispetto ai presupposti di un'azione preventiva (per sua natura anteriore al danno-fenomeno) ma nemmeno può dirsi "strumentale ad interventi successivi", tant'è che la citata lettera *m*) espressamente li ipotizza siccome eventuali ulteriori interventi di bonifica o di messa in sicurezza operativa o permanente, con ciò ammettendo che una pronta ed efficace m.i.s.e. possa avere pertanto assunto ben ipotizzabile piena portata bonificatrice; in questo senso, non va ragionevolmente escluso, stando alla sequenza progressivamente grave delle misure di cui all'articolo 240 cod. amb., che già una m.i.s.e. di successo, a danno in corso, esaurisca l'intervento come operazione necessaria e anche definitiva, connotandosi allora anche la immediatezza su piano diverso rispetto alla prevenzione; la descritta esigenza classificatoria e distintiva risulta invero e semmai acuita e non scoraggiata, per quanto complessa, dalla proliferazione denominativa degli istituti regolati ulteriormente dallo stesso cod. amb. che ora prevede, tra gli Allegati al Titolo V della parte Quarta (2000) Allegato 3 — Criteri generali per la selezione e l'esecuzione degli interventi di bonifica e ripristino ambientale, di messa in sicurezza (d'urgenza, operativa o permanente), nonché per l'individuazione delle migliori tecniche d'intervento a costi sopportabili, la figura della messa in sicurezza d'urgenza (non contemplata all'articolo 240) e ne descrive gli interventi siccome mirati a rimuovere le fonti inquinanti primarie e secondarie, ad evitare la diffusione dei contaminanti dal sito verso zone non inquinate e matrici ambientali adiacenti, ad impedire il contatto diretto della popolazione con la contaminazione presente;

30. orbene, al di là dei limiti di armonizzazione della disciplina sulla bonifica dei siti contaminati con quella sul danno ambientale e della incertezza propria di un'indubbia proliferazione degli interventi, tecnici e di prescrizione amministrativa, sono enucleabili taluni elementi tipizzanti e distintivi; tra essi, l'immediatezza (entro 24 ore) e l'entità molto limitata (per complessità tecnica e onere economico) degli interventi di prevenzione, che anche il proprietario incolpevole deve porre in atto, in presenza di una minaccia imminente di danno ambientale, ancora non verificato (per la ristrettezza temporale configgente con un'analisi scientifica esaustiva), ma che risulta come evidenza immediatamente riconoscibile, nonché ed invece la tempestività della m.i.s.e., quale intervento progressivamente necessario ed

urgente che solo il responsabile della contaminazione deve realizzare, in caso di potenziale o accertato superamento delle CSC nell'ambito della disciplina sulla bonifica, in attesa delle ulteriori attività (caratterizzazione, eventuale bonifica/messa in sicurezza operativa e ripristino ambientale), previste dalle procedure contenute nella parte IV del codice dell'ambiente;

31. coerentemente con tali premesse, parte della giurisprudenza amministrativa — in adesione a dottrina maggioritaria — ha sovente escluso un coinvolgimento coattivo del proprietario, per il fenomeno di inquinamento non ascrivibile alla sua sfera, dalle attività di rimozione, prevenzione e messa in sicurezza di emergenza (Consiglio di Stato, VI, 7 novembre 2016, n. 4647; 9 febbraio 2016, n. 550; 10 settembre 2015, n. 4225); in precedenza, in molte occasioni le amministrazioni — specie nei contesti di difficoltà di istruttoria completa e adeguata verifica sull'origine della contaminazione, con la impossibilità di selezione certa del responsabile dell'inquinamento — per non dover far fronte ai costi, anche ingenti, del risanamento ambientale, hanno esteso gli obblighi esigibili dal proprietario incolpevole, imponendogli l'esecuzione degli interventi di messa in sicurezza, bonifica e ripristino ambientale ed una parte delle pronunce dei giudici amministrativi aveva asseverato tale estensione; si trattava invero di contrasti, culminati nella sottoposizione, da parte dell'Adunanza plenaria del Consiglio di Stato e nel corso del 2013, di due rinvii pregiudiziali alla Corte di giustizia (13 novembre, n. 25 e 25 settembre, n. 21) interrogata sulla ostatività o meno dei principi dell'Unione Europea in materia ambientale ad una normativa, come ricostruita, che — in caso di accertata contaminazione del sito e impossibilità di individuare il soggetto responsabile ovvero ottenere da quest'ultimo l'esecuzione degli interventi di riparazione — non consenta alla P.A. di imporre l'esecuzione delle misure di sicurezza d'emergenza e di bonifica al proprietario non responsabile, prevenendo, a suo carico, solo una responsabilità patrimoniale limitata al valore del sito dopo l'esecuzione degli interventi di bonifica; è all'esito di questa complessa elaborazione che la CGUE (nella cit. pronuncia 4 marzo 2015 in C-534/13, resa su ordinanza C.d.S. 8 luglio 2013), ha chiarito che la Direttiva 2004/35/CE deve essere interpretata nel senso che non osta a una normativa nazionale... la quale, nell'ipotesi in cui sia impossibile individuare il responsabile della contaminazione di un sito o ottenere da quest'ultimo le misure di riparazione, non consente all'autorità competente di imporre l'esecuzione delle misure di prevenzione e di riparazione al proprietario di tale sito, non responsabile della contaminazione, il quale è tenuto soltanto al rimborso delle spese relative agli interventi effettuati dall'autorità competente nel limite del valore di mercato del sito, determinato dopo l'esecuzione di tali interventi; la rimessione è evidentemente avvenuta nella ostensione di un indirizzo, poi ripreso dai precedenti sopra segnalati ed altri anteriori e poi di autoconformazione (C.d.S., sez. VI, 18 novembre 2011, n. 2376; C.d.S., sez. V, 16 giugno 2009, n. 3885; C.d.S., sez. II, 30 aprile 2012, parere n. 2038; e poi C.d.S., sez. V, 7 giugno 2017, n. 2724; con aperture C.d.S., sez. V, 8 marzo 2017, n. 1089;

C.d.S., sez. VI, 7 novembre 2016 n. 4647; C.d.S., sez. VI, 5 ottobre 2016, n. 4099; C.d.S., sez. V, 30 luglio 2015, n. 3756), di continuità rispetto alla “unica interpretazione compatibile con il tenore letterale delle disposizioni in esame” (Ad. plen., 13 novembre 2013, n. 25; C.d.S., Ad. plen., 25 settembre 2013, n. 21);

32. la descritta ricostruzione dell’istituto, a sua volta, appare recepita in altra più recente giurisprudenza amministrativa, per quanto non univoca, come precisato nella pronuncia del Cons. Stato, Sez. VI, 4 agosto 2021, n. 5742 per la quale l’Amministrazione non può imporre al proprietario di un’area inquinata, che non sia anche l’autore dell’inquinamento, l’obbligo di realizzare le misure di messa in sicurezza di emergenza e bonifica, di cui all’articolo 240, comma 1, lettera *m*) e *p*), cod. amb., in quanto gli effetti a carico del proprietario incolpevole restano limitati a quanto espressamente previsto dall’articolo 253, in tema di oneri reali e privilegio speciale immobiliare, tale essendo la netta distinzione tra la figura del responsabile dell’inquinamento e quella del proprietario del sito, che non abbia causato o concorso a causare la contaminazione; così che, come ancora ribadito, il proprietario “non responsabile” dell’inquinamento è tenuto, ai sensi dell’articolo 245, comma 2, ad adottare le misure di prevenzione di cui all’articolo 240, comma 1, lettera *i*), ma non le misure di messa in sicurezza d’emergenza e bonifica di cui alle lettere *m*) e *p*) (per Cons. Stato, Sez. V, 29 dicembre 2021, n. 8702); altre pronunce, tuttavia, pur generalmente negando che a carico del proprietario incolpevole possano essere addossati oneri di bonifica (stante la rispettiva natura sanzionatoria), ammettono, con il richiamo al principio di precauzione, l’inerenza anche delle misure di messa in sicurezza d’emergenza tra quelle preventive, potenzialmente gravanti sul proprietario o detentore del sito da cui possano scaturire i danni all’ambiente solo perché egli è tale senza necessità di accertarne il dolo o la colpa (Cons. Stato, Sez. IV, 12 luglio 2022, n. 5863 e 5864; Cons. Stato, Sez. IV, 2 maggio 2022, n. 3426); viene al contempo ribadito che il vigente quadro normativo nazionale non ammette peraltro un criterio di imputazione basato sulla responsabilità di posizione a carico del proprietario incolpevole, restando escluse ipotesi di responsabilità svincolata persino da un contributo causale alla determinazione del danno (Cons. Stato, Sez. V, 7 marzo 2022, n. 1630);

33. per parte sua, questa Corte, applicando la Direttiva 2004/35/CE ed i suoi principi derivati nel cod. amb., in una vicenda afferente ai compiti attribuibili al titolare di una concessione di derivazione di acque ad uso irriguo, ha ritenuto — in sede di analogo scrutinio di una pronuncia del TSAP — che legittimamente rientrano in un’attività di prevenzione quelle, con i correlativi costi, di monitoraggio della qualità delle acque e le operazioni di sospensione della captazione, ove sia rilevato un superamento della CSC, ma va escluso che allo stesso soggetto, “in quanto sicuramente non responsabile del potenziale inquinamento, possa prescrivere, come invece fatto... nel provvedimento impugnato, di adottare tecniche di rimozione dei fattori inqui-

nanti”; ciò laddove esse, “in quanto implicanti misure di riparazione primaria, debbono far carico unicamente al responsabile della contaminazione, ove individuato, in forza del principio “chi inquina paga”” (Cass. s.u. 25039-2021);

34. ai fini di causa, rilevano conseguentemente le ulteriori affermazioni della cit. CGUE 4 marzo 2015: *a*) uno dei presupposti essenziali per l'applicazione del regime di responsabilità istituito dalla Direttiva è l'individuazione di un operatore che possa essere qualificato come responsabile (§49); *b*) spetta in linea di principio all'operatore all'origine del danno ambientale prendere l'iniziativa di proporre misure di riparazione che egli reputi adeguate alla situazione ed è al medesimo che l'autorità competente può imporre di adottare le misure necessarie (§50), soggetto che l'autorità ha l'obbligo di individuare (§ 51); *c*) censendo le attività diverse da quelle professionali (ai sensi dell'articolo 2 comma 6 e 7) l'obbligo dell'autorità competente di accertare un nesso causale si applica, come nel regime di responsabilità ambientale oggettiva degli operatori, anche per la responsabilità ambientale soggettiva da dolo o colpa dell'operatore di cui all'articolo 3, paragrafo 1, lettera *b*) (§55-56), mentre se non può essere dimostrato alcun nesso causale tra il danno ambientale e l'attività dell'operatore, tale situazione rientra nell'ambito dell'ordinamento giuridico nazionale (§59); *d*) l'articolo 16 della Direttiva prevede, conformemente all'articolo 193 TFUE, la facoltà per gli Stati membri di mantenere e adottare disposizioni più severe in materia di prevenzione e riparazione del danno ambientale, compresa, in particolare, l'individuazione di altri soggetti responsabili, ma a condizione che tali misure siano compatibili con i Trattati (§ 61);

35. l'ultima asserzione, per quanto circoscritta ad una condizionalità particolarmente sintetica e però netta, espone così il monito, rivolto agli ordinamenti degli Stati membri, di non supportare innanzitutto sistemi amministrativi in cui sia direttamente la condotta delle autorità ad imporre regimi più stringenti, vale a dire misure diverse da quelle di prevenzione nei confronti del proprietario incolpevole, essendo l'eventuale previsione di spettanza del solo legislatore; se già tale indicazione soddisfa garantisticamente un requisito di tassatività della responsabilità ambientale in capo al soggetto non autore del danno, il profilo selettivo che la sostiene può agevolare, ermeneuticamente, anche l'indagine sulle norme positive che, come nel nostro ordinamento, lascino il dubbio di fattibilità dell'estensione — all'insegna dei principi di precauzione, azione preventiva e correzione in via prioritaria alla fonte, oltre che del principio “chi inquina paga” — di una diversa regola attrattiva; proprio l'intima correlazione del principio da ultimo descritto (di sicura impostazione nella Direttiva) con gli altri di codificazione italiana *ex* articoli 3 *ter* e 301 cod. amb. e con anticipazione programmatica all'articolo 191 par. 2 Trattato CE, che dunque non dovrebbero con esso entrare in collisione, induce — anche per questa via — a risolvere l'interrogativo evitando che l'instaurazione di obblighi più restrittivi sia perseguita, oltre che con scarsa chiarezza di fattispecie nelle rispettive misure, conducendo ad una



possibile sostituzione generalizzata all'effettivo responsabile del danno del diverso soggetto-proprietario non colpevole; ne consegue che considerare le misure di messa in sicurezza di emergenza alla stregua di una sottoclasse delle misure di prevenzione espone ad un contrasto con la stessa sentenza CGUE del 4 marzo 2015 posto che tale assimilazione produrrebbe l'effetto di imporre, nella sostanza, un obbligo di riparazione di un danno già in essere a carico di un soggetto non responsabile della contaminazione che l'ha determinato;

36. osserva altresì il Collegio che, non dissimilmente, anche la Direttiva 2008/99/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 19 novembre 2008 sulla tutela penale dell'ambiente fissa l'esigenza di sanzioni maggiormente dissuasive per le attività che danneggiano l'ambiente, le quali generalmente provocano o possono provocare un deterioramento significativo (cons. 3, articolo 3); si tratta di locuzione più volte ripetuta, come per il caso di qualsiasi azione che provochi il significativo deterioramento di un habitat all'interno di un sito protetto (articolo 3 comma 1 lettera *h*) e risulta coerente anche quando responsabilizza le persone giuridiche per carenze nella sorveglianza o nel controllo in relazione causale con la commissione di un reato (articolo 6 comma 2);

37. a propria volta, un quadro altrimenti vago circa l'accertamento di quali siano gli obblighi di bonifica stabiliti per legge o per ordine dei giudici e delle amministrazioni costituisce circostanza ostativa ad un corretto funzionamento circolare del sistema delle tutele ambientali, posto che esso appare oggi presidiato altresì penalmente, con l. 22 maggio 2015, n. 68 e tra i reati mediante la fattispecie di omessa bonifica; secondo l'articolo 452-*terdecies* c.p. la punizione, salvo che il fatto costituisca più grave reato, concerne la condotta di chiunque, essendovi obbligato per legge, per ordine del giudice ovvero di un'autorità pubblica, non provvede alla bonifica, al ripristino o al recupero dello stato dei luoghi; ne discende come una puntuale definizione degli obblighi da attribuire al responsabile della contaminazione e, rispettivamente, al proprietario incolpevole, agevoli il percorso ricognitivo, con le distinte responsabilità, altresì di un assetto dell'intera materia meglio e doverosamente predicibile;

38. in precedenza, e come accennato, già CGUE 9 marzo 2010, in C-378/08 (investita da TAR Sicilia, con decisione 5 giugno 2008), aveva rinviato al diritto nazionale, per le ipotesi di responsabilità ambientale non direttamente previste dalla Direttiva, aprendo alla possibile desumibilità del nesso causale (per l'inquinamento a carattere diffuso) dalla relazione fra operatore e sito, ma imponendo, con la doverosa sussistenza del requisito perché voluto dal principio "chi inquina paga", la plausibilità degli indizi che diano fondamento alla presunzione, quali la vicinanza dell'impianto dell'operatore all'inquinamento accertato e la corrispondenza tra le sostanze inquinanti ritrovate e i componenti impiegati da detto operatore nell'esercizio della sua attività; con ciò, era affermata la imprescindibilità dell'accertamento del nesso causale;



39. i principi così emersi, per come qui riassunti e a loro volta, scongiurano poi il dubbio di perplessità costituzionale, pur alla stregua della novellazione della Cost., articoli 9 e 41 attuata con la L. 11 febbraio 2022, n. 1; quanto al primo, non appare allo stato irragionevole il sistema distributivo della responsabilità ambientale tuttora vigente, imperniato proprio sul perseguimento della riparazione e fino alla estrema attuazione dell'intervento pubblico sostitutivo rispetto all'inerzia non individuazione del responsabile, quest'ultimo censito in base all'attività potenzialmente contaminante o al nesso causale di altre parimenti interferenti; quanto alla seconda disposizione, la perplessità appare superabile già in ragione del dato testuale che, disciplinando i limiti — oggetto di riserva di legge — dell'iniziativa economica, contraddice un ipotizzabile immediato richiamo altresì ad una situazione soggettiva non contraddistinta da attività a quella riconducibile, posta la staticità della condizione giuridica del proprietario in quanto tale; in realtà, la riserva di legge non solo orienta ad una soluzione coerente con il precetto del giusto processo *ex Cost.*, articolo 111 comma 1, ma risulta ricompresa, ai fini di causa, nella matrice legale di ogni prestazione *ex Cost.*, articolo 23 oltre che nella latitudine dei limiti gravanti sulla proprietà *ex Cost.*, articolo 42 concorrendo ad innalzare, con la certezza del diritto, e dunque sicurezza della medesima decisione anche amministrativa per casi uguali, la cennata prevedibilità della stessa decisione giudiziaria;

40. infine, la specialità della disciplina applicata neutralizza altresì la portata attribuita in sentenza (pag. 14) alla attività di “caratterizzazione” spontanea perseguita dalla ricorrente, posto che l'erroneità del complesso ordine d'intervento impartito a (*Omissis*), mediante gli atti unitariamente impugnati, travolge i connotati dell'inadempimento, non facendo valere la P.A. la circostanza in termini di obbligazione quanto piuttosto di “anticipazione di quell'apporto collaborativo tra privato e P.A. nella gestione dello stato di crisi ambientale”; si tratta di un titolo giustificativo che viene meno in ragione dell'accoglimento dei primi due motivi, apparendo erronea la richiesta di m.i.s.e. a carico di soggetto provatamente estraneo ad un nesso causale con l'inquinamento ed altresì assente una comprovata ricerca del responsabile dell'inquinamento, cui era comunque tenuta l'amministrazione;

41. il terzo e quarto motivo, per un profilo risultano assorbiti, ove la sentenza, erroneamente e come visto, ascrive al proprietario incolpevole una responsabilità oggettiva che prescinde dal nesso causale, oltre che dall'elemento soggettivo; per altro profilo, le censure sono fondate, trascurando la sentenza che l'inapplicabilità degli articoli 2050-2051 c.c. — al di là della non perspicua portata argomentativa assunta dal relativo richiamo nella ratio decidendi di pag. 19 — discende direttamente dalla natura interamente speciale propria del codice dell'ambiente; si è cioè di fronte, dopo l'introduzione della Direttiva 2004/35/CE, ad un corpo normativo appositamente dedicato, come chiarito in dottrina, alla tutela dell'illecito ecologico, ormai slegato dal sistema regolativo dell'illecito civile ordinario di cui agli articoli

2043 e s. c.c., come si evince dalla minuta descrizione tanto del regime di responsabilità quanto dei soggetti responsabili — e tra essi, primariamente, gli operatori professionali — e soprattutto del perimetro di applicazione della disciplina, il quale viene escluso nei casi di fenomeni naturali di carattere eccezionale, incontrollabili o inevitabili; ne discende l'insussistenza di una comunanza operativa fra il regime di responsabilità per danno ambientale di cui alla Parte VI cod. amb. e quello per cose in custodia di cui all'articolo 2051 c.c., mentre la nozione di attività pericolosa dell'articolo 2050 c.c. appare piuttosto trasfigurata nel codice, per altri fini, nella nozione di attività professionale di cui all'articolo 298bis; anche la giurisprudenza amministrativa, valorizzando i compiti di realizzo delle opere di bonifica in capo alle amministrazioni e nella prospettiva dell'attribuzione ad esse del privilegio sul fondo a carico del proprietario incolpevole, ha escluso il possibile ricorso alla responsabilità da custodia a carico di costui (Consiglio di Stato Sez. VI, 9 gennaio 2013, n. 56 e Sez. VI, 18 aprile 2011, n. 2376; con chiarezza rinviando ad una nozione di sussidiarietà, Consiglio di Stato, Sez. V, 30 luglio 2015, n. 3756);

42. la Corte di cassazione, a propria volta, oltre che nella fattispecie della derivazione idrica di cui alla cit. Cass. s.u. 25039/2021, già aveva trattato la questione chiarendo che la disciplina applicabile alla vicenda (interventi diretti alla tutela dell'integrità dell'ambiente lagunare attraverso azioni di disinquinamento, bonifica e/o messa in sicurezza dei siti) pur non dovendo essere individuata in quella di cui al Decreto Legislativo n. 2 aprile 2006, n. 152, priva di carattere retroattivo, ma nell'articolo 17 del Decreto Legislativo n. 22 aprile 1997, n. 22 (vigente al momento dei fatti), era anch'essa ispirata al comune principio per cui l'obbligo di adottare le misure idonee a fronteggiare la situazione di inquinamento è a carico di colui che di essa sia responsabile per avervi dato causa (secondo la formula "chi inquina paga"); per cui anche per Cass. 17045/2018 in capo al proprietario non autore della violazione andava escluso l'obbligo di provvedere direttamente alla bonifica, diversa essendo la facoltà di intervenire volontariamente per evitare le eventuali conseguenze derivanti dai vincoli gravanti sull'area (con argomenti già in Cass. 5705 del 2013); stante il tenore dell'accoglimento dei motivi trattati, risultano assorbiti i restanti;

43. conclusivamente, il ricorso va accolto, con riguardo ai primi quattro motivi, restando assorbiti gli altri, con cassazione della sentenza impugnata e rinvio al TSAP, in diversa composizione, anche per la liquidazione delle spese del procedimento.

P.Q.M.

la Corte accoglie il ricorso, quanto ai primi quattro motivi, con assorbimento dei restanti, cassa e rinvia al TSAP, in diversa composizione, anche per la liquidazione delle spese del procedimento.

**Gestione ad opera del curatore della bonifica dei terreni inquinati e dei rifiuti speciali, onere che ricade sul curatore e costi che gravano sulla massa, alla luce della sentenza n. 3077/2023 Cassazione Civile Sezioni Unite e della sentenza n. 3/2021 Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato** (di GIORGIA VIGNA TAGLIANTI).

Con la sentenza n. 3077 del 1° febbraio 2023, le Sezioni Unite Civili della Corte di Cassazione si sono pronunciate su una questione di estremo interesse e attualità, attinente alla tematica della responsabilità per danno ambientale. Si tratta di un argomento da affrontare con estrema cautela laddove intervenga una procedura concorsuale ed il curatore fallimentare o, oggi, della liquidazione giudiziale, si trovi a dover assumere delle decisioni in merito ad immobili che rientrano nel perimetro della procedura che potrebbero essere inquinati e/o ove vi fossero presenti rifiuti speciali pericolosi.

La giurisprudenza amministrativa in merito si era generalmente espressa nel senso della non responsabilità o responsabilità limitata in capo al curatore, fino alla pronuncia della Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato che con sentenza n. 3 del 26 gennaio 2021 ha emesso una decisione di segno totalmente opposto agli orientamenti precedenti.

Volendo ripercorrere l'orientamento maggioritario totalmente sconvolto dalla citata pronuncia del Consiglio di Stato, ad avviso di chi scrive con decreto dell'8 giugno 2017 il Tribunale di Milano ha chiaramente riassunto e semplificato il complesso tema in questione affermando che: *a)* deve escludersi che il curatore possa qualificarsi come avente causa del fallito nel trattamento di rifiuti, salvo che la produzione dei rifiuti sia ascrivibile specificamente all'operato del curatore (ossia nel caso in cui abbia effettuato l'esercizio provvisorio dell'impresa); *b)* deve escludersi che il curatore possa ritenersi destinatario degli obblighi di ripristino quale "altro detentore" qualificato dei beni ove egli ometta di inventariare tali beni, ovvero, dopo averli inventariati, decida di abbandonarli in quanto beni di nessun valore e fonti di ingentissimi costi per il loro trattamento e smaltimento <sup>(1)</sup>.

Sotto il primo profilo, infatti, il Tribunale milanese ha giustificato l'affermazione in base al percorso logico per il quale è "esclusa una responsabilità del curatore del fallimento quale soggetto obbligato allo smaltimento dei rifiuti prodotti dal fallito, né quale destinatario degli obblighi ripristinatori di cui all'art. 192, comma 3, TUA, non essendo il curatore né l'autore della condotta di abbandono incontrollato dei rifiuti, né l'avente causa a titolo universale del soggetto inquinatore, posto che la società dichiarata fallita conserva la propria soggettività giuridica e rimane titolare del proprio patrimonio, attribuendosi la facoltà di disposizione al medesimo curatore".

Per quanto attiene, invece, il secondo aspetto, essendo i rifiuti, per le loro qualità intrinseche, beni di valore negativo, ossia beni che non attribuiscono

<sup>(1)</sup> Cfr. Tribunale di Milano, 8 giugno 2017, est. dott. Filippo D'Acquino

alcuna utilità alla massa dei creditori e che, al contrario, onerano la curatela del fallimento dei costi di stoccaggio, trattamento e smaltimento previo conferimento (a titolo oneroso) a soggetto a ciò abilitato, è escluso che i rifiuti prodotti dall'imprenditore fallito costituiscano beni da acquisire alla procedura fallimentare per cui, a fronte dell'abbandono degli stessi, nessun ordine di ripristino può essere imposto alla curatela fallimentare (2).

Sembrava, quindi, principio acquisito quello sempre richiamato dal Tribunale di Milano in questione secondo cui *“il curatore del fallimento non può ritenersi né produttore, ancorché come avente causa del fallito, né detentore qualificato (in caso di mancata inventariazione o abbandono dei rifiuti) a termini dell'art. 188 TUA. E in questo senso si è, altresì, orientata la giurisprudenza penale che, riformando un precedente orientamento che considerava il curatore fallimentare responsabile del reato d'abbandono o deposito incontrollato di rifiuti (Cass. pen., sez. III, 12 giugno 2008, n. 37282, Naso), ha ritenuto che, non essendo il curatore del fallimento né rappresentante, né successore del fallito, ma terzo subentrante nell'amministrazione del suo patrimonio per l'esercizio di poteri conferitigli dalla legge, né essendo destinatario di specifici obblighi di sorveglianza come in tema di amianto, non può rispondere di comportamenti assunti dal responsabile dell'inquinamento come anche dal proprietario dell'area cui la violazione sia eventualmente imputabile a titolo di dolo o di colpa, salvo (ancora) l'esercizio provvisorio ex art. 104 L.F. (Cass. pen., sez. III, 16 giugno 2016, n. 40318, Strazzer)”*.

Gli orientamenti sopra descritti sono risultati sostanzialmente consolidati sia in ambito amministrativo che civilistico sino alla sentenza dell'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato n. 3/2021 che sviluppa i concetti di rifiuto e di bonifica ed in un certo senso li accomuna e li sovrappone e stabilisce che *“ricade sulla curatela fallimentare l'onere di ripristino e di smaltimento dei rifiuti di cui all'art. 192 d.lgs. n. 152-2006 e i relativi costi gravano sulla massa fallimentare”*, in quanto il curatore diverrebbe detentore dei beni oggetto della liquidazione. Secondo la predetta pronuncia, sussisterebbe, inoltre, in capo al curatore, l'obbligo di smaltimento e, altresì, l'adempimento della messa in sicurezza di emergenza, essendo i rifiuti abbandonati sorgente primaria di contaminazione. Pertanto, al curatore, quale legittimato passivo all'ordine di rimozione dei rifiuti, potrebbe essere richiesta sia la rimozione dei rifiuti sia la messa in sicurezza di emergenza ex art. 242 comma III del TUA (misura che tale previsione impone ai soggetti responsabili dell'inquinamento) (3).

(2) Cfr. T.A.R. Toscana - Firenze 17 aprile 2009 e T.A.R. Lazio - Latina 12 marzo 2005.

(3) Questo il passaggio saliente della pronuncia in questione del 14 marzo 2022 del Consiglio di Stato: *“Questa Sezione (da ultimo, con sentenza n. 4383 del 2021, cit.) ha affermato che il principio generale di diritto europeo “chi inquina paga” che regola la materia della responsabilità per danno ambientale si declina (per quanto interessa in questa sede) nel senso di seguito indicato:*

a) *la tutela dell'ambiente ruota « intorno al fondamentale cardine della responsabilità del proprietario in chiave dinamica, ossia nel senso di ritenere responsabile degli oneri di bonifica*

Secondo l'Adunanza Plenaria, pertanto, la curatela fallimentare, avendo la custodia dei beni del fallito anche quando non prosegue l'attività imprenditoriale, non può andare esente da responsabilità "lasciando abbandonati i rifiuti risultanti dall'attività imprenditoriale dell'impresa cessata", altrimenti i costi "finirebbero per ricadere sulla collettività incolpevole, in antitesi con il principio comunitario chi inquina paga".

L'Adunanza Plenaria, infine, ha statuito che è pacifico che il curatore non è avente causa del fallito e che non si crea alcun fenomeno successorio sul piano giuridico tra liquidazione e fallito, ma la posizione del medesimo si configura piuttosto come quella di un subentrante nella gestione del suo patrimonio tramite l'esercizio dei poteri conferitigli per legge e, quindi, l'obbligo di rimozione dei rifiuti sussisterebbe in capo al curatore in quanto con l'apertura della liquidazione, tramite l'inventario dei beni dell'impresa, egli diviene detentore dei beni oggetto della medesima, e questo comporta la sua legittimazione passiva all'ordine di rimozione; l'onere di bonifica assume, nell'ottica della Adunanza Plenaria, non tanto un carattere sanzionatorio, quanto piuttosto un meccanismo di reintegro del patrimonio leso, similmente a quanto contemplato dall'art. 2050 c.c. riguardo i danni derivanti da attività pericolose, e dall'art. 2058 c.c. sulla reintegrazione in forma specifica del danneggiato.

---

*e di riduzione in pristino anche il soggetto non direttamente responsabile della produzione del rifiuto, il quale sia tuttavia divenuto proprietario e detentore dell'area o del sito in cui è presente, per esservi stato in precedenza depositato, stoccato o anche semplicemente abbandonato, il rifiuto in questione »;*

*b) « la responsabilità del proprietario del sito, in tal caso, non rinviene necessariamente la propria causa nel cd. fattore della produzione, bensì anche, eventualmente, in quello della detenzione o del possesso (corrispondenti, rispettivamente, al contenuto di un diritto personale o reale di godimento) dell'area sulla quale è oggettivamente presente il rifiuto, dal momento che grava su colui che è in relazione con la cosa l'obbligo di attivarsi per fare in modo che la cosa medesima non rappresenti più un danno o un pericolo di danno (o anche di aggravamento di un danno già prodotto) »;*

*c) la responsabilità in questione « è pur sempre ascrivibile secondo i canoni classici, comuni alle tradizioni costituzionali degli Stati, della responsabilità per il proprio fatto personale colpevole, dal momento che la personalità e la rimproverabilità dell'illecito risiedono nel comportamento del soggetto che volontariamente sceglie di sottrarsi o, il che è lo stesso, di non attivarsi anche per mera negligenza, per ripristinare l'ambiente »;*

*d) in particolare, l'accertamento del nesso di causalità si fonda non sulla regola probatoria penalistica basata sul principio dell'accertamento della responsabilità "al di là di ogni ragionevole dubbio" ma sul principio civilistico del "più probabile che non" (in questo senso, Cons. Stato, sez. IV, n. 5668 del 2017, cit.);*

*e) « l'ignoranza delle condizioni oggettive di inquinamento in cui versa il bene non esclude la responsabilità di chi ne è successivamente divenuto proprietario »;*

*f) « la responsabilità dell'autore materiale del fatto originario generatore del danno ambientale non costituisce un'esimente, né elide, tantomeno in via successiva, la responsabilità di coloro che divengono proprietari del bene o che vantano diritti o relazioni di fatto col bene medesimo ».*

*L'Adunanza plenaria del Consiglio di Stato, con la citata sentenza n. 3 del 2021, ha affermato che « la Curatela fallimentare, che ha la custodia dei beni del fallito (...), anche quando non prosegue l'attività imprenditoriale » non può andare esente da responsabilità « lasciando abbandonati i rifiuti risultanti dall'attività imprenditoriale dell'impresa cessata ». Diversamente argomentando i costi « finirebbero per ricadere sulla collettività incolpevole, in antitesi non solo con il principio comunitario "chi inquina paga", ma anche in contrasto con la realtà economica sottesa alla relazione che intercorre tra il patrimonio ».*

Fortunatamente, le Sezioni Unite in commento, in senso completamente opposto rispetto alla decisione del Consiglio di Stato, hanno affermato che a carico del proprietario/gestore del sito inquinato che non abbia direttamente causato l'inquinamento, non può essere imposto l'obbligo di eseguire le misure di messa in sicurezza di emergenza (c.d. "m.i.s.e.") e di bonifica.

La sentenza in questione, pur non riferendosi ad un caso concreto di procedura concorsuale, ha affermato dei principi molto utili anche per gli organi concorsuali avendo stabilito molto apprezzabilmente che:

*i)* è necessaria la prova della responsabilità di un soggetto specifico nella causazione dell'evento inquinante perché questi possa essere assoggettato all'onere di bonifica;

*ii)* non esiste nel Codice dell'Ambiente alcuna norma che identifichi l'obbligo da posizione del proprietario, per cui, per il mero fatto di detenere il fondo sia tenuto a bonificarlo da inquinamenti pregressi o attuali o dal porre in essere misure di salvaguardia urgenti nell'immediatezza dell'evento, salvo il caso in cui sia identificato come responsabile dell'evento stesso;

*iii)* la normativa europea guarda con disfavore al risarcimento del danno da inquinamento in via alternativa pecuniaria ed impone viceversa l'esecuzione in danno del responsabile oppure l'esecuzione d'ufficio con addebito alla proprietà e sino al valore economico di essa;

*iv)* impone a chi ha prodotto l'evento inquinante di bonificare il sito non è un tema etico ma di carattere economico, in quanto in tal modo si fanno ricadere le esternalità negative al produttore e si evitano fenomeni di concorrenza sleale, in quanto un operatore che eviti i costi di bonifica sarebbe certamente avvantaggiato rispetto alla concorrenza, in tale modo evitando anche sperperi di danaro pubblico e scongiurando ogni scenario di alternativa monetizzazione dell'inquinamento, disincentivato allo scaricarsi sui costi finali dei prodotti;

*v)* il ristoro del danno ambientale non ha carattere sanzionatorio, ma solo ripristinatorio;

*vi)* l'art. 311 del D. Lgs. 152/2006 in tema di azione risarcitoria promossa dal Ministero dell'Ambiente prevede responsabilità oggettiva per talune attività pericolose elencate nell'allegato 5 alla parte sesta (gestione rifiuti, scarichi luridi etc.), mentre codifica la responsabilità per dolo e colpa negli altri casi; nello stesso senso si pongono l'art. 298-*bis* del D. Lgs. 152/2006, sempre in tema di azione risarcitoria e l'art. 308 riferito alle azioni di precauzione, prevenzione e ripristino non prevede obblighi a carico del proprietario senza dolo e senza colpa;

*vii)* non risulta corretto ascrivere al proprietario incolpevole una responsabilità oggettiva che prescinde dal nesso causale, oltre che dall'elemento soggettivo; ed infatti, sono inapplicabili in materia gli articoli 2050-2051 c.c. a causa della natura interamente speciale propria del codice dell'ambiente; *"si è cioè di fronte, dopo l'introduzione della Direttiva 2004/35/CE, ad un corpo normativo appositamente dedicato, come chiarito in dottrina, alla tutela"*



*dell'illecito ecologico, ormai slegato dal sistema regolativo dell'illecito civile ordinario di cui agli articoli 2043 e s. c.c., come si evince dalla minuta descrizione tanto del regime di responsabilità quanto dei soggetti responsabili — e tra essi, primariamente, gli operatori professionali — e soprattutto del perimetro di applicazione della disciplina, il quale viene escluso nei casi di fenomeni naturali di carattere eccezionale, incontrollabili o inevitabili; ne discende l'insussistenza di una comunanza operativa fra il regime di responsabilità per danno ambientale di cui alla Parte VI cod. amb. e quello per cose in custodia di cui all'articolo 2051 c.c., mentre la nozione di attività pericolosa dell'articolo 2050 c.c. appare piuttosto trasfigurata nel codice, per altri fini, nella nozione di attività professionale di cui all'articolo 298bis; anche la giurisprudenza amministrativa, valorizzando i compiti di realizzo delle opere di bonifica in capo alle amministrazioni e nella prospettiva dell'attribuzione ad esse del privilegio sul fondo a carico del proprietario incolpevole, ha escluso il possibile ricorso alla responsabilità da custodia a carico di costui (Consiglio di Stato Sez. VI, 9 gennaio 2013, n. 56 e Sez. VI, 18 aprile 2011, n. 2376; con chiarezza rinviando ad una nozione di sussidiarietà, Consiglio di Stato, Sez. V, 30 luglio 2015, n. 3756)".*

Venendo, quindi, ad affrontare il tema sotto il profilo pratico e “rincuorato” dall'orientamento delle Sezioni Unite, cosa dovrà fare il curatore?

In un recente seminario in tema, un autorevole relatore ha affermato, con riferimento all'ipotesi in cui nel corso della procedura concorsuale il curatore riceva dalla Pubblica Autorità l'ordine di bonifica di rifiuti creatisi in fase di gestione provvisoria d'impresa oppure collocati in loco od ancora afferenti ad inquinamenti posti in essere dal fallito, che in primo luogo dovrà essere valutata l'opportunità di tutelare gli interessi della procedura ricorrendo al TAR per impugnare gli atti autoritativi che impongano la bonifica o l'attività di messa in sicurezza. Nel caso, poi, in cui l'obbligo di bonifica derivi da un impegno assunto in una convenzione urbanistica e, quindi, si tratti di un obbligo non nascente da atto autoritativo, potrà ricorrere al TAR per farne accertare l'inefficacia a seguito di scioglimento del vincolo *ex art. 72 l.f.* Al contrario, laddove si dimostri che l'obbligo di bonifica di un fondo sia stato assunto volontariamente e non come elemento obbligatorio della convenzione urbanistica, il curatore potrà sciogliersi dal relativo obbligo e rifiutarsi legittimamente di provvedere a tale incombenza che l'imprenditore si era volontariamente impegnato ad eseguire, ma che non rappresentava una controprestazione indispensabile per il rilascio del titolo edilizio <sup>(4)</sup>.

Nel caso in cui all'esito del giudizio l'obbligo di bonifica venisse confermato, o il curatore non intenda dar corso all'impugnazione del provvedimento, il curatore sarà tenuto ad effettuare una valutazione di costi/benefici optando per: a) l'abbandono del bene ove divenuta antieconomica la relativa vendita

---

<sup>(4)</sup> Avv. Umberto Grella relatore nel corso del seminario “*Bonifiche ambientali e procedure fallimentari*” 18 aprile 2023 Milano - Formazione forense Ordine Avvocati Milano.



perché gravata dai costi bonifica maggiori rispetto al valore del bene; b) far eseguire le attività di bonifica, ove l'attivo lo consentisse, così rendendo più appetibile il bene e aumentandone conseguentemente il relativo valore (a compensazione dei costi sostenuti); c) procedere alla vendita predisponendo un bando che contempli, a carico dell'acquirente, l'adempimento degli obblighi di bonifica (pre-quantificati da apposita perizia e defalcati dal prezzo di vendita) consentendo la partecipazione alla gara solo previo rilascio di idonea fideiussione a garanzia di tale adempimento o, infine d) specificare nel bando di vendita che il possesso si trasferirà al compratore dopo un congruo periodo di tempo predeterminato, in base al quale la curatela, utilizzando parte del prezzo incassato, procederà ad appaltare ed eseguire in proprio gli interventi di bonifica ed all'esito del quale consegnerà l'area bonificata all'aggiudicatario.

Rispetto alle ipotesi sopra prospettate, per il caso in cui provvedesse direttamente la procedura concorsuale a far eseguire la bonifica del terreno su cui vanta un diritto reale (o avendone interesse, ad esempio, per meglio valorizzare l'azienda che viene condotta sull'area in questione), i relativi costi saranno da soddisfare in prededuzione.

Potrebbe, inoltre, accadere che l'Ente pubblico si faccia carico autonomamente della bonifica. In questo caso, le spese sostenute per gli interventi potranno godere del privilegio speciale sull'area bonificata a termini dell'art. 253, comma 2, TUA, da soddisfarsi in prededuzione ove effettuati nel corso della procedura.

Al contrario, ove l'area non sia in proprietà (o altro diritto reale) del fallimento, la massa dei creditori, in base ai principi dettati dalle recenti Sezioni Unite, non potrà essere onerata da costi che non hanno alcuna ricaduta sull'attivo liquidabile.

La sentenza in commento ha certamente il pregio di aver ricondotto la questione sui binari antecedenti l'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato, ossia enunciando un orientamento certamente più favorevole a colui che non ha prodotto i rifiuti e, quindi, al curatore. Tuttavia, il dissidio che merge dalla lettura delle sentenze del Consiglio di Stato e della Corte di Cassazione comporterà inevitabilmente ulteriori pronunce ed altrettante possibili conclusioni tra loro divergenti, tali per cui i curatori si troveranno ad agire in un ambito non certamente facile nel quale dovranno attuare ogni cautela possibile.

## Bibliografia

GRELLA U., relatore nel corso del seminario "*Bonifiche ambientali e procedure fallimentari*" 18 aprile 2023 Milano - Formazione forense Ordine Avvocati Milano

### **Giurisprudenza**

Corte di Cassazione Sezioni Unite Civili, Sentenza 01 febbraio 2023  
D. lgs. 03 aprile 2006, n. 152 (TUA Testo Unico Ambiente)  
Consiglio di Stato Adunanza Plenaria, Sentenza 26 gennaio 2021 n. 3  
Tribunale di Milano, 8 giugno 2017, est. dott. Filippo D'Acquino  
T.A.R. Toscana - Firenze 17 aprile 2009  
T.A.R. Lazio - Latina 12 marzo 2005.  
Corte di Cassazione Penale, sez. III, 12 giugno 2008, n. 37282

### **Siti internet**

- <https://rgaonline.it/article/sulla-distinzione-tra-bonifica-e-abbandono-rifiuti/>
- <https://www.unijuris.it/node/5646>
- <https://www.altalex.com/documents/news/2021/02/16/bonifica-di-sito-inquinato-ripristino-e-smaltimento-gravano-sulla-curatela-fallimentare>
- <https://www.ildirittoamministrativo.it/Analisi-dei-principi-sostanziali-espressi-Adunanza-Plenaria-Consiglio-Stato-nel-2021>
- <https://arsg.it/>

MASSIME (\*)

*Fallimento — Istanza di fallimento disciplinata dalla legge fallimentare — Successiva domanda di regolazione della crisi — Disciplina applicabile — Tempus regit actum.*

Poiché, rispetto al fallimento, le altre procedure concorsuali sono del tutto autonome ed autosufficienti, alla domanda di regolazione della crisi proposta dopo l'entrata in vigore del nuovo Codice della Crisi, si applicherà tale regime normativo e ciò anche qualora sia pendente istanza di fallimento che, per essere stata proposta nel vigore della legge fallimentare, resterà disciplinata da questa.

*Trib. di Bologna, 29 settembre 2022.*

\* \* \*

*Concordato minore — Debiti promiscui — Unica procedura — Ammissibilità.*

La circostanza che il debitore ricorrente intenda definire unitariamente la propria posizione debitoria derivante sia da debiti personali che da debiti diversi risponde, tra l'altro, al principio espresso dalla Direttiva UE 1023/2019 ove si raccomanda in simili casi la trattazione unitaria e non impedisce quindi l'ammissione del ricorrente alla procedura di concordato minore ex artt. 74 e seguenti CCI per la definizione di tali debiti promiscui.

*Trib. di Mantova, 27 febbraio 2023.*

\* \* \*

*Fallimento — Requisiti — Piccolo Imprenditore — Irrilevanza.*

L'art. 1 comma 2° LF — così come modificato dal D.Lgs. n. 169/2007 — stabilisce che, ai fini della dichiarazione di fallimento, sia necessario il superamento di alcuni parametri dimensionali ed esclude quindi la possibilità di ricorrere al criterio sancito dall'art. 2083 cc che, ai fini della fallibilità, non spiega più alcuna rilevanza posto che l'imprenditore fallibile è individuabile oggi solo da parametri soggettivi di tipo quantitativo.

*Corte di Cassazione, 22 febbraio 2023.*

---

(\*) Massime a cura di Maddalena Arlenghi e Federica Cassese.

\* \* \*

*Composizione negoziata della crisi — Natura.*

Nell'ambito della composizione negoziata della crisi — che non è procedura concorsuale ma percorso volto al risanamento dell'impresa attraverso trattative tra debitore e creditori svolte alla presenza dell'Esperto che le agevoli e che faciliti la conclusione di un accordo — la *ratio* delle misure protettive di cui oggi all'art. 18 e seg. CCII è quello di cristallizzare la situazione esistente nel momento in cui le trattative hanno inizio, agevolandone il loro positivo esito, per poi addivenire ad uno degli esiti conclusivi di cui all'art. 23 CCII.

*Trib. di Ivrea, 17 febbraio 2023.*

\* \* \*

*Fallimento — Opposizione allo stato passivo ex D.Lgs 169/2007 — Impugnazione incidentale — Inammissibilità.*

Come disciplinata dal d.lgs. 169/2007 l'opposizione alla dichiarazione di esecutività dello stato passivo, pur avendo natura impugnatoria, non è un giudizio di appello ma è un giudizio autonomamente disciplinato dalla legge fallimentare, per cui, in pendenza di tale normativa, non è configurabile in tale giudizio una impugnazione incidentale.

*Corte di Cassazione, 2 febbraio 2023.*

\* \* \*

*Fallimento — Scioglimento contratti pendenti — Indebito oggettivo — Tassa di registro atti giudiziari — Misura fissa.*

“Lo scioglimento dai contratti pendenti previsto dall'art. 72 legge fallimentare, infatti, produce effetto dalla data di dichiarazione di fallimento e impone le restituzioni e i rimborsi in base, appunto, alla disciplina dell'indebito (in questi termini Cass. civ. Sez. I Ord., 20/12/2021, n. 40785). Orbene, l'imposta di registro da applicare alle restituzioni per indebito oggettivo è quella prevista in misura fissa dall'art. 8 lett. e) della tariffa I allegata al d.P.R. n. 131 del 1986 che, infatti, si riferisce agli atti giudiziari “che dichiarano la nullità o pronunciano l'annullamento di un atto, ancorché portanti condanna alla restituzione di denaro o beni, o la risoluzione di un contratto”

e che risponde alla stessa ratio dello scioglimento *ex art 72 legge fall.* e agli obblighi restitutori derivanti dal venir meno del titolo giustificativo in forza del quale si è verificato lo spostamento patrimoniale.”

*Corte di Giustizia Tributaria di secondo grado della LOMBARDIA, Sez. VI, 18 aprile 2023, n. 1421.*

\* \* \*

*Composizione negoziata della crisi — Misure protettive e cautelari — Segnalazioni alla centrale rischi.*

“Nel procedimento promosso a sensi degli artt. 18 e 19 CCII per la conferma delle misure protettive e le concessioni di eventuali misure cautelari va precisato che le misure cautelari, a differenza delle misure protettive, non operano automaticamente ma solo su “concessione” mediante provvedimento dell’autorità giudiziaria. La differenza è enunciata nell’art. 19 del Codice della Crisi che distingue tra la conferma delle misure protettive e l’adozione delle misure cautelari. Va pertanto esaminata la ricorrenza dei presupposti per l’emissione delle ulteriori misure.

In ordine alla richiesta inibitoria della segnalazione alla Centrale dei Rischi, si osserva che la pubblicità che il debitore mira ad evitare derivante dalla segnalazione alla Centrale dei Rischi, che è quella di allarmare il mondo degli intermediari rispetto alle difficoltà finanziarie di un determinato soggetto, si è naturalmente prodotta per effetto della iscrizione nel registro delle imprese della richiesta di conferma delle misure protettive, pur da differente prospettiva.

D’altra parte, stante la pendenza della composizione negoziata, i creditori finanziari sono vincolati agli specifici doveri imposti dalla legge e ad una condotta improntata alla buona fede che impone agli stessi di valutare anche la richiesta di accesso a nuovi finanziamenti da parte dello stesso imprenditore, come si ricava dal dato normativo che accorda ai finanziamenti anche il beneficio della prededuzione in caso di autorizzazione del giudice. ”

*Trib. di Milano, decreto 3 aprile 2023.*



## GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO PENALE D'IMPRESA

### “TREGUA FISCALE” O RINVIO ALLE “CALENDE GRECHE”: LA NUOVA CAUSA DI NON PUNIBILITÀ “TRANSITORIA” RELATIVA AI REATI DI OMESSO VERSAMENTO E I RIVERBERI SULLA DISCIPLINA DELLA CRISI D'IMPRESA

di LUCA TROYER e MELISSA TETTAMANTI

#### 1. Premessa: un inquadramento generale delle cause di non punibilità nel sistema penaltributario.

Con il Decreto Legge 30 marzo 2023, n. 34 in materia di *Misure urgenti a sostegno delle famiglie e delle imprese per l'acquisto di energia elettrica e gas naturale, nonché in materia di salute e adempimenti fiscali* è stata introdotta — *inter alia* — all'art. 23 una nuova causa di non punibilità per taluni reati tributari, speciale rispetto a quella delineata dall'art. 13 D.Lgs. 74/2000 <sup>(1)</sup>.

In breve, l'art. 23 D.L. 34/2023 prevede che i reati di omesso versamento di ritenute, omesso versamento di IVA e indebita compensazione (artt. 10-*bis*, 10-*ter* e 10-*quater*, comma 1 D.Lgs. 74/2000) non sono punibili qualora le violazioni sottese a tali delitti siano state definite e vi sia stato l'integrale pagamento delle somme dovute prima della pronuncia della sentenza di appello <sup>(2)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> Il Decreto Legge 30 marzo 2023, n. 34, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale — Serie Generale n. 76 del 30 marzo 2023, è entrato in vigore il 31 marzo 2023.

<sup>(2)</sup> Art. 23 Decreto Legge 34/2023 (*Causa speciale di non punibilità dei reati tributari*):  
1. *I reati di cui agli articoli 10-bis, 10-ter e 10-quater, comma 1, del decreto legislativo 10 marzo 2000, n. 74, non sono punibili quando le relative violazioni sono correttamente definite e le somme dovute sono versate integralmente dal contribuente secondo le modalità e nei termini previsti dall'articolo 1, commi da 153 a 158 e da 166 a 252, della legge 29 dicembre 2022, n. 197, purché le relative procedure siano definite prima della pronuncia della sentenza di appello.*

2. *Il contribuente dà immediata comunicazione all'Autorità giudiziaria che procede dell'avvenuto versamento delle somme dovute o, in caso di pagamento rateale, del versamento della prima rata e, contestualmente, informa l'Agenzia delle entrate dell'invio della predetta comunicazione, indicando i riferimenti del relativo procedimento penale.*

3. *Il processo di merito è sospeso dalla ricezione delle comunicazioni di cui al comma 2, sino al momento in cui il giudice è informato dall'Agenzia delle entrate della corretta definizione*



La previsione *de qua* risulta per molti versi sovrapponibile alla causa di non punibilità di cui all'art. 13, comma 1 D.Lgs. 74/2000 <sup>(3)</sup> anzitutto quanto all'ambito applicativo (entrambe le disposizioni, infatti, trovano applicazione per i medesimi titoli di reato <sup>(4)</sup>) e, in secondo luogo, quanto al presupposto (ossia il pagamento integrale del debito erariale).

Tuttavia se ne discosta per altri aspetti, che nel seguito verranno partitamente analizzati.

Giova in ogni caso svolgere una breve premessa di carattere storico.

Nella versione originaria del *corpus* normativo di cui al D.Lgs. 74/2000, la quasi totalità degli illeciti (a cui si affiancavano le tre fattispecie collaterali integrate dagli artt. 8, 10 e 11 <sup>(5)</sup>) che, prescindendo dal momento dichiarativo, sono connotate da attitudine lesiva rispetto alla riscossione delle imposte) originava il proprio disvalore penale nella fraudolenta ostensione, all'interno della dichiarazione annuale, della situazione reddituale e della base imponibile del contribuente <sup>(6)</sup>.

Con l'entrata in vigore degli illeciti di cui agli artt. 10-*bis* <sup>(7)</sup> e 10-*ter* <sup>(8)</sup>

---

*della procedura e dell'integrale versamento delle somme dovute ovvero della mancata definizione della procedura o della decadenza del contribuente dal beneficio della rateazione.*

4. Durante il periodo di cui al comma 3 possono essere assunte le prove nei casi previsti dall'articolo 392 del codice di procedura penale.

<sup>(3)</sup> Art. 13 D.Lgs. 74/2000 (*Causa di non punibilità. Pagamento del debito tributario*): 1. I reati di cui agli articoli 10-*bis*, 10-*ter* e 10-*quater*, comma 1, non sono punibili se, prima della dichiarazione di apertura del dibattimento di primo grado, i debiti tributari, comprese sanzioni amministrative e interessi, sono stati estinti mediante integrale pagamento degli importi dovuti, anche a seguito delle speciali procedure conciliative e di adesione all'accertamento previste dalle norme tributarie, nonché dal ravvedimento operoso.

2. [...]

3. Qualora, prima della dichiarazione di apertura del dibattimento di primo grado, il debito tributario sia in fase di estinzione mediante rateizzazione, anche ai fini dell'applicabilità dell'articolo 13-*bis*, è dato un termine di tre mesi per il pagamento del debito residuo. In tal caso la prescrizione è sospesa. Il Giudice ha facoltà di prorogare tale termine una sola volta per non oltre tre mesi, qualora lo ritenga necessario, ferma restando la sospensione della prescrizione.

<sup>(4)</sup> La causa di non punibilità *de qua* non interessa, dunque, né le fattispecie dichiarative previste dal Capo I del Titolo II del D.Lgs. 74/2000 e neppure i delitti di emissione di fatture o altri documenti per operazioni inesistenti (art. 8 del Decreto), di occultamento o distruzione di documenti contabili (art. 10 del Decreto), di indebita compensazione di crediti inesistenti (art. 10-*quater*, comma 2 del Decreto) e di sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte (art. 11 del Decreto).

<sup>(5)</sup> Il riferimento è alle fattispecie di emissione di fatture o altri documenti per operazioni inesistenti (art. 8 D.Lgs. 74/2000), di occultamento o distruzione di documenti contabili (art. 10 D.Lgs. 74/2000) e di sottrazione fraudolenta al pagamento di imposte (art. 11 D.Lgs. 74/2000) che contemplano, quale elemento soggettivo, il dolo specifico di "consentire a terzi l'evasione delle imposte sui redditi o sul valore aggiunto" (art. 8), di "evadere le imposte sui redditi o sul valore aggiunto, ovvero di consentire l'evasione a terzi" (art. 10) o di "sottrarsi al pagamento di imposte sui redditi o sul valore aggiunto ovvero di interessi o sanzioni amministrative relativi a dette imposte di ammontare complessivo superiore ad euro cinquantamila" (art. 11).

<sup>(6)</sup> F. ZUNICA-A. GENTILI, *I delitti di occultamento, omesso versamento e indebita compensazione*, in A. SCARCELLA (a cura di), *La disciplina penale in materia d'imposte dirette e I.V.A.*, Torino, 2019, p. 235.

<sup>(7)</sup> La norma di cui all'art. 10-*bis* D.Lgs. 74/2000, introdotta con l'art. 1, comma 414, legge 30 dicembre 2004, n. 311, nell'attuale versione risalente al D.Lgs. 158/2015, punisce, con la reclusione da sei mesi a due anni, "chiunque non versa entro il termine previsto per la presentazione della dichiarazione annuale di sostituto di imposta ritenute dovute sulla base della stessa dichiarazione o risultanti dalla certificazione rilasciata ai sostituiti, per un

D.Lgs. 74/2000, il Legislatore ha introdotto una vistosa deviazione dall'idealtipo originario, creando un modello di incriminazione che costituisce un *unicum* dell'intero sistema penale <sup>(9)</sup>.

Emblematica, a tal proposito, è una considerazione svolta da autorevole dottrina secondo cui l'intervento riformistico che si innesta sul *corpus* penaltributario di cui al D.Lgs. 74/2000 sembrerebbe risolversi, di fatto, “nella reintroduzione, in forma moderna, del vecchio e barbaro istituto dell'arresto per debiti, questa volta solo fiscali. Come è noto, non esistono nel sistema penale incriminazioni di meri inadempimenti di obbligazione, se non accompagnati almeno da comportamenti fraudolenti, e cioè da significativi disvalori di azione” <sup>(10)</sup>. E ancora: “Neppure il legislatore del '30 si è spinto così in avanti: l'ultima Thule del codice Rocco può essere considerato il delitto di inadempimento di pubbliche forniture (art. 355 c.p.): ove il mancato adempimento della fornitura è, però, legato ad un preciso contesto e a condizioni di necessità che giustificano l'intervento della sanzione penale” <sup>(11)</sup>.

Svincolando il disvalore penale degli illeciti tributari in parola dal momento dichiarativo, si assiste alla formazione di un “diritto penale tributario della riscossione” <sup>(12)</sup> dove lo Stato presidia con sanzione criminale l'effettiva percezione dei tributi, indipendentemente dal perfezionamento di condotte mendaci o fraudolente e prescindendo addirittura dal dolo di evasione (tipico degli illeciti di cui al D.Lgs. 74/2000), ritenendo sufficiente il solo dolo generico <sup>(13)</sup>.

La criminalizzazione delle condotte che si sostanziano in un omesso versamento di imposte impone altresì alcune notazioni in merito all'interazione delle stesse con la cd. crisi di liquidità. Esemplicando: fino a che punto può spingersi l'imprenditore nelle scelte attinenti alla propria attività tipica, evitando così di imbattersi nella “prigione per debiti”?

In altri termini, il rigore della formulazione normativa, che per l'integrazione della condotta non richiede il fine di evadere le imposte, sembra lasciare all'interprete margini interpretativi alquanto ridotti in ordine alla possibilità

---

ammontare superiore a centocinquantamila euro per ciascun periodo d'imposta”. La disposizione, tuttavia, non è un *novum* poiché la condotta era precedentemente sanzionata dall'art. 2 del d.l. 10 luglio 1982, n. 429, convertito dalla legge 7 agosto 1982, n. 516, norma a sua volta sostituita dall'art. 3 del d.l. 16 marzo 1991, n. 83, convertito dalla legge 15 maggio 1991, n. 154. In seguito, con l'entrata in vigore del D.Lgs. 74/2000, il Legislatore ha abrogato espressamente, con l'art. 25, lett. d), l'illecito in parola per poi reintrodurlo con la Legge Finanziaria 2005.

<sup>(8)</sup> La norma di cui all'art. 10-ter D.Lgs. 74/2000, introdotta dall'art. 35, comma 7, d.l. 4 luglio 2006, n. 223, convertito dalla legge 4 agosto 2006, n. 248, nell'attuale versione, punisce, con la reclusione da sei mesi a due anni, “chiunque non versa, entro il termine per il versamento dell'acconto relativo al periodo d'imposta successivo, l'imposta sul valore aggiunto dovuta in base alla dichiarazione annuale, per un ammontare superiore a euro duecentocinquantamila per ciascun periodo d'imposta”.

<sup>(9)</sup> S. CAVALLINI, *L'omesso versamento di ritenute dovute o certificate*, in *Trattato teorico pratico di diritto penale*, vol. XIII, *I reati tributari*, R. BRICCHETTI-P. VENEZIANI (a cura di), Torino, 2017, pp. 313-314.

<sup>(10)</sup> Così E. MUSCO, *Reati tributari* (voce), in *Enc. dir. Annali*, I, Milano, 2007, p. 1064.

<sup>(11)</sup> *Ibidem*.

<sup>(12)</sup> A. LANZI-P. ALDROVANDI, *Manuale di diritto penale tributario*, Padova, 2011, pp. 291 ss.

<sup>(13)</sup> E. MUSCO-F. ARDITO, *Diritto penale tributario*, Bologna, 2016, p. 301.

di distinguere la condizione di colui che omette il versamento con il fine di non adempiere l'obbligazione tributaria, da quella di chi, invece, vi è costretto da una perdurante mancanza di risorse finanziarie <sup>(14)</sup>.

Al fine di mitigare l'asprezza di tale normativa, il Legislatore — in un contesto economico ancora gravato dalle conseguenze della crisi congiunturale sistemica dei primi anni del Duemila — ha introdotto, con l'art. 11 del D.Lgs. 24 settembre 2015, n. 158, all'art. 13 D.Lgs. 74/2000 una "*Causa di non punibilità*" che, rispetto agli illeciti di cui agli artt. 10-*bis* e 10-*ter* e 10-*quater* D.Lgs. 74/2000, consente di approdare ad un giudizio di non punibilità — e quindi ad una pronuncia assolutoria predibattimentale *ex art.* 469 c.p.p. — in caso di integrale pagamento del debito tributario offrendo due possibili alternative temporali.

La prima alternativa, contemplata nel comma 1, richiede l'integrale pagamento dell'imposta, comprensiva altresì delle sanzioni amministrative e degli interessi, prima della dichiarazione di apertura del dibattimento. Laddove invece, sempre prima della dichiarazione di apertura del dibattimento, sia in corso una rateizzazione del debito tributario, il Legislatore, *ex comma* 3, riconosce un'altra *chance* assolutoria, ossia la richiesta di un rinvio dell'udienza di tre mesi, prorogabile dal giudice una sola volta di ulteriori tre mesi, per il pagamento del residuo.

## **2. Affinità e differenze della causa di non punibilità transitoria di cui all'art. 23 D.L. 34/2023 rispetto alla previsione di cui all'art. 13 del Decreto Legislativo 74/2000.**

Inquadrata in termini generali la questione, verrà ora analizzata la disciplina di nuovo conio, oggi convertita in legge ad opera della Legge 26 maggio 2023, n. 56 <sup>(15)</sup>.

Procedendo con ordine, la causa di non punibilità di cui all'art. 23 del D.L. 34/2023, in primo luogo, sposta in avanti il termine ultimo entro il quale effettuare il pagamento integrale del debito tributario che, dalla dichiarazione di apertura del dibattimento di primo grado (art. 13, comma 1 D.Lgs. 74/2000), slitta a "*prima della pronuncia della sentenza di appello*" (art. 23, comma 1, ultimo periodo D.L. 34/2023).

<sup>(14)</sup> L. CUOMO-P. MOLINO, *Omesso versamento di imposte e crisi di liquidità*, in *Cass. pen.*, 2015, 2, p. 415. La rilevanza del tema è da ricondursi altresì all'attuale congiuntura economica, segnata da una fase di profonda recessione che ha portato un gran numero di piccole-medie imprese a palesare delle difficoltà nell'adempimento dei debiti tributari. Si veda anche, per una più recente ricognizione giurisprudenziale, A. GALANTI, *Crisi di liquidità e inesigibilità alla luce di sez. u., n. 10381 del 26/11/2020 (Padova), della giurisprudenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea del disegno di legge della riforma del sistema fiscale*, in *Sistema penale* 2023, 6, pp. 45-75.

<sup>(15)</sup> La legge di conversione, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 124 del 29 maggio 2023, entrata in vigore il 30 maggio 2023, non ha apportato alcuna modifica al testo dell'art. 23 D.L. 34/2023.

A tal proposito, attenta dottrina ha giustamente osservato che l'individuazione della sentenza di appello, anziché la dichiarazione di apertura del dibattimento, come termine ultimo per poter beneficiare della causa di non punibilità potrebbe sollevare dubbi di legittimità costituzionale della previsione *de qua* in relazione al principio di uguaglianza di cui all'art. 3 della Costituzione <sup>(16)</sup>. Difatti, il nuovo termine potrebbe comportare una disparità di trattamento tra coloro che si accingeranno ad estinguere il debito tributario prima della pronuncia in appello, beneficiando così della nuova causa di non punibilità, e coloro che, avendo estinto il debito prima dell'entrata in vigore della Legge di Bilancio 2023, ma dopo l'apertura del dibattimento, non potranno beneficiare né della causa di esclusione della punibilità di cui all'art. 13 D.Lgs. 74/2000 né di quella prevista dall'art. 23 D.L. 34/2023.

In una simile situazione, si auspica un intervento correttivo da parte del Legislatore che dovrebbe estendere la causa di non punibilità anche agli imputati che hanno già estinto il debito tributario giacché, considerando la previsione di cui all'art. 23 D.L. 34/2023 una causa di non punibilità in senso stretto stante la sua natura eccezionale, non se ne potrebbe estendere l'applicazione in via analogica. Una possibile soluzione suggerita dalla dottrina è dunque quella di affermare la natura generale della causa di non punibilità sull'assunto che il sistema penaltributario prevede già istituti premiali per coloro che hanno estinto il debito tributario e, in particolare, una specifica esimente per i reati di omesso versamento per coloro che abbiano estinto il debito tributario anche dopo aver avuto effettiva conoscenza di una indagine fiscale nei loro confronti <sup>(17)</sup>, dunque un rimodellamento dell'art. 13 D.Lgs. 74/2000 sulla scorta della previsione transitoria *ex art.* 23 D.L. 34/2023.

Inoltre, con riferimento al tempo a disposizione del contribuente per effettuare il pagamento del debito tributario mediante rateizzazione, se l'art. 13, comma 3 D.Lgs. 74/2000 prevede che sia dato un termine di tre mesi, prorogabile dal Giudice una sola volta per non oltre tre mesi, al contrario la previsione di nuovo conio non contempla alcuna tempistica con riferimento alla sospensione del processo a fronte della rateizzazione della pretesa erariale <sup>(18)</sup>. Se ne desume che la rateizzazione potrà comportare la sospensione del processo penale anche per periodi più lunghi, ad esempio fino a cinque anni (venti rate trimestrali), nel caso della definizione degli atti del procedimento di accertamento (art. 1, commi 179-185 D.L. 197/2022) <sup>(19)</sup>.

Proseguendo nell'analisi, una seconda importante differenza va indivi-

<sup>(16)</sup> F. CAGNOLA-F. BONCOMPAGNI, *Reati tributari: la "nuova" causa di non punibilità introdotta dal D.L. 30 marzo 2023, n. 34*, in *Sistema Penale*, 13 aprile 2023.

<sup>(17)</sup> F. CAGNOLA-F. BONCOMPAGNI, *Reati tributari: la "nuova" causa di non punibilità*, cit.

<sup>(18)</sup> La previsione prevede, al comma 3, che il "processo di merito è sospeso dalla ricezione delle comunicazioni di cui al comma 2, sino al momento in cui il giudice è informato dall'Agenzia delle entrate della corretta definizione della procedura e dell'integrale versamento delle somme dovute ovvero della mancata definizione della procedura o della decadenza del contribuente dal beneficio della rateazione".

<sup>(19)</sup> G. L. GATTA, "Tregua fiscale" e nuova causa di non punibilità dei reati tributari attivabile fino al giudizio d'appello. E il PNR? in *Sistema Penale*, 12 aprile 2023.

duata nelle modalità attraverso le quali estinguere il debito tributario. Mentre l'art. 13, comma 1 D.Lgs. 74/2000 richiama alle “*speciali procedure conciliative e di adesione all'accertamento previste delle norme tributarie, nonché del ravvedimento operoso*”, il nuovo art. 23, comma 1 D.L. 34/2023 fa riferimento alle “*modalità e [ai] termini previsti dall'articolo 1, commi da 153 a 158 e da 166 a 252, della legge 29 dicembre 2022, n. 197*”.

In particolare, la Legge di Bilancio 2023 (l. 197/2022) ha offerto al contribuente un ampio ventaglio di strumenti per definire la pretesa tributaria ovvero per agevolare il relativo contenzioso. Le misure si riferiscono alle diverse fasi dell'adempimento fiscale, dall'accertamento alla cartella di pagamento fino al contenzioso dinanzi alle Corti di merito e di legittimità e sono così compendibili per sommi capi:

— l'art. 1, commi da 153 a 158 l. 197/2022 (*Definizione agevolata delle somme dovute a seguito del controllo automatizzato delle dichiarazioni*) consente di definire con modalità agevolate le somme dovute a seguito del controllo automatizzato di cui agli artt. 36-bis D.P.R. 600/1973 e 54-bis D.P.R. 633/1972 (cd. avviso bonario), relative ai periodi d'imposta 2019, 2020 e 2021, per le quali il termine di pagamento non sia ancora scaduto alla data di entrata in vigore della norma in esame (ossia il 1° gennaio 2023), ovvero i cui avvisi siano stati recapitati successivamente a tale data <sup>(20)</sup>;

— l'art. 1, commi da 166 a 173 l. 197/2022 (*Regolarizzazione irregolarità formali*) consente di sanare le irregolarità, le infrazioni e le inosservanze di obblighi o adempimenti, di natura formale, che non rilevano sulla determinazione della base imponibile ai fini delle imposte sui redditi, ai fini dell'IVA e dell'IRAP e sul pagamento dei tributi, commesse fino al 31 ottobre 2022 <sup>(21)</sup>;

— l'art. 1, commi da 174 a 178 l. 197/2022 (*Ravvedimento speciale delle violazioni tributarie*) consente, in deroga all'ordinaria disciplina del ravvedimento operoso, di regolarizzare le dichiarazioni validamente presentate relative al periodo d'imposta 2021 e a quelli precedenti <sup>(22)</sup>;

<sup>(20)</sup> Stando alla lettera della legge, gli importi possono essere definiti con il pagamento: delle imposte e dei contributi previdenziali; degli interessi e delle somme aggiuntive; delle sanzioni nella misura ridotta del 3% (in luogo del 30% ridotto a un terzo), senza riduzione sulle imposte non versate o versate in ritardo. È prevista poi la definizione agevolata delle somme derivanti da controlli automatizzati le cui rateazioni sono in corso all'entrata in vigore della norma in esame, che possono essere definite col pagamento del debito residuo a titolo di imposte e contributi previdenziali, interessi e somme aggiuntive. Anche in tal caso le sanzioni sono dovute nella misura del 3%.

<sup>(21)</sup> Secondo la legge, la sanatoria delle irregolarità può avvenire o mediante la loro rimozione (comma 168) ovvero mediante il versamento di una somma pari a 200 euro per ciascun periodo d'imposta cui si riferiscono le violazioni, eseguito in due rate (comma 167) di pari importo, la prima entro il 31 marzo 2023 e la seconda entro il 31 marzo 2024.

<sup>(22)</sup> La regolazione delle dichiarazioni può avvenire a condizione che le relative violazioni non siano state già contestate alla data del versamento del dovuto (in unica soluzione o alla prima rata) mediante la rimozione dell'irregolarità o dell'omissione e il pagamento dell'imposta, degli interessi e delle sanzioni, queste ultime ridotte a un diciottesimo del minimo edittale irrogabile. Il versamento può avvenire in un'unica soluzione o a rate; la regolarizzazione si perfeziona con il versamento di quanto dovuto ovvero della prima rata entro il 31 marzo 2023 e non può essere esperita dai contribuenti per l'emersione di attività finanziarie e patrimoniali costituite o detenute fuori dal territorio dello Stato.



— l'art. 1, commi da 179 a 185 l. 197/2022 (*Adesione agevolata e definizione agevolata degli atti del procedimento di accertamento*) consente la definizione con modalità agevolate degli atti del procedimento di accertamento adottati dall'Agenzia delle Entrate, purché non impugnati e per i quali non siano decorsi i termini per presentare ricorso, nonché quelli notificati dall'Agenzia delle entrate entro la data del 31 marzo 2023 <sup>(23)</sup>;

— l'art. 1, commi da 186 a 205 l. 197/2022 (*Definizione agevolata delle controversie tributarie*) consente, come peraltro suggerisce la rubrica della disposizione, di definire con modalità agevolate le controversie tributarie pendenti alla data di entrata in vigore della legge (ossia il 1° gennaio 2023), anche in Cassazione e a seguito di rinvio, ove è parte l'Agenzia delle Entrate, aventi ad oggetto atti impositivi (avvisi di accertamento, provvedimenti di irrogazione delle sanzioni e ogni altro atto di imposizione), mediante il pagamento di un importo pari al valore della controversia <sup>(24)</sup>;

— l'art. 1, commi da 206 a 212 l. 197/2022 (*Conciliazione agevolata delle controversie tributarie*) consente, in alternativa alla definizione agevolata delle controversie (disciplinata dai commi 186-205), di definire entro il 30 giugno 2023 con un accordo conciliativo “fuori udienza” le controversie tributarie pendenti, aventi ad oggetto atti impositivi in cui è parte l'Agenzia delle Entrate <sup>(25)</sup>;

— l'art. 1, commi da 213 a 218 l. 197/2022 (*Rinuncia agevolata dei giudizi tributari pendenti in Cassazione*) introduce, in alternativa alla definizione agevolata delle controversie tributarie (prevista dai commi 186-205), l'istituto della rinuncia “agevolata” alle controversie tributarie in cui è parte l'Agenzia delle Entrate e che sono pendenti in Corte di cassazione, la cui opzione dovrà essere effettuata entro il 30 giugno 2023 <sup>(26)</sup>;

— l'art. 1, commi da 219 a 221 l. 197/2022 (*Regolarizzazione degli omessi pagamenti di rate dovute a seguito di acquiescenza, accertamento con adesione, reclamo/mediazione e conciliazione giudiziale*) consente di regolariz-

<sup>(23)</sup> La procedura prevede sanzioni ridotte, da un terzo a un diciottesimo del minimo previsto dalla legge.

<sup>(24)</sup> Se il ricorso pendente è iscritto in primo grado, la controversia può essere definita con il pagamento del 90% del valore della controversia. Se vi è soccombenza dell'Agenzia delle Entrate, le controversie pendenti possono essere definite con il pagamento del 40% del valore della controversia, in caso di soccombenza dell'Agenzia nella pronuncia di primo grado e del 15% del valore, in caso di soccombenza della medesima Agenzia nella pronuncia di secondo grado.

<sup>(25)</sup> La legge prevede la sottoscrizione di un accordo tra le parti nel quale sono indicate le somme dovute con i termini e le modalità di pagamento. All'accordo conciliativo si applicano le sanzioni ridotte ad un diciottesimo del minimo previsto dalla legge (in luogo di quaranta o cinquanta per cento del minimo, ordinariamente previsto secondo il grado di giudizio in cui interviene la conciliazione), gli interessi e gli eventuali accessori.

<sup>(26)</sup> La rinuncia avviene mediante definizione transattiva con la controparte di tutte le pretese azionate in giudizio. Con la rinuncia agevolata si dispone il pagamento delle somme dovute per le imposte, gli interessi e gli accessori, ma con sanzioni ridotte ad un diciottesimo del minimo previsto dalla legge.

zare l'omesso o carente versamento di alcune somme riferite a tributi amministrati dall'Agenzia delle Entrate <sup>(27)</sup>;

— l'art. 1, commi da 222 a 230 l. 197/2022 (*Stralcio dei carichi fino a mille euro, affidati all'agente della riscossione dal 1° gennaio 2000 al 31 dicembre 2015*) dispone l'annullamento automatico dei debiti tributari fino a mille euro (comprensivo di capitale, interessi e sanzioni) risultanti dai singoli carichi affidati agli agenti della riscossione dal 1° gennaio 2000 al 31 dicembre 2015, ancorché ricompresi in precedenti definizioni agevolate relative ai debiti affidati all'agente della riscossione. Lo stralcio dei carichi è esteso anche ai debiti risultanti dai carichi affidati agli agenti della riscossione degli enti di previdenza privati;

— l'art. 1, commi da 231 a 252 l. 197/2022 (*Definizione agevolata dei carichi affidati all'agente della riscossione dal 1° gennaio 2000 al 30 giugno 2022*) reca la disciplina della definizione agevolata dei carichi affidati agli agenti della riscossione (cd. rottamazione delle cartelle esattoriali) nel periodo compreso tra il 1° gennaio 2000 ed il 30 giugno 2022 <sup>(28)</sup>.

Come è stato osservato da autorevole dottrina <sup>(29)</sup>, l'utilizzo di una simile tecnica redazionale, che consiste nel richiamo a ben novantadue commi della legge di bilancio 2023, non soddisfa i requisiti di precisione della legge penale, con ripercussioni sull'intelligibilità della causa di non punibilità.

In effetti, a differenza di quanto previsto dall'art. 13, comma 1 D.Lgs. 74/2000, che richiama l'integrale pagamento degli importi dovuti "anche a seguito delle speciali procedure conciliative e di adesione all'accertamento previste dalle norme tributarie, nonché del ravvedimento operoso", la previsione di nuovo conio fa riferimento ad una moltitudine di procedure tra loro eterogenee, volte a prevenire le liti e a definire vertenze tra il contribuente ed il Fisco, che, dunque, abbracciano tutte le fasi del procedimento tributario.

Inoltre, tra le procedure richiamate, ve ne sono alcune che non sono neppure collegate a condotte che possono integrare gli illeciti di cui agli artt. 10-bis, 10-ter e 10-quater, comma 1 D.Lgs. 74/2000. È il caso, ad esempio, della procedura prevista dall'art. 1, commi da 166 a 173 l. 197/2022 (*Regolarizzazione irregolarità formali*) che — come noto — consente di sanare irregolarità, infrazioni e inosservanze di obblighi o adempimenti, di natura formale, che non rilevano né sulla determinazione della base imponibile ai fini delle imposte sui redditi, dell'IVA e dell'IRAP né sul pagamento dei tributi. Ancora, tra le procedure ve ne sono altre rispetto alle quali appare irragio-

<sup>(27)</sup> La regolarizzazione si perfeziona con l'integrale versamento di quanto dovuto entro il 31 marzo 2023, ovvero in un massimo di venti rate di pari importo, e consente al contribuente di corrispondere la sola imposta senza sanzioni e interessi.

<sup>(28)</sup> Il debitore beneficia dell'abbattimento delle somme affidate all'agente della riscossione a titolo di sanzioni e interessi, nonché degli interessi di mora, delle sanzioni civili e delle somme aggiuntive. Innovando rispetto alla disciplina precedente, aderendo alla definizione agevolata prevista dalle norme in esame è abbattuto l'aggio in favore dell'agente della riscossione.

<sup>(29)</sup> G. L. GATTA, "Tregua fiscale" e nuova causa di non punibilità, cit.



nevole prevedere l'operatività della causa di non punibilità, come nel caso della definizione agevolata dei carichi affidati all'agente della riscossione dal 1° gennaio 2000 al 30 giugno 2022 (cd. *rottamazione delle cartelle esattoriali*) prevista dall'art. 1, commi da 231 a 252 l. 197/2022.

Il richiamo alle procedure conciliative e di adesione previste dalla Legge di Bilancio 2023 che, come visto più sopra, interessano periodi d'imposta ben precisi fa sì che la causa di non punibilità in parola abbia necessariamente natura transitoria. Anche in questo caso, come suggerisce autorevole dottrina <sup>(30)</sup>, sarebbe stato opportuno precisare nel testo dell'art. 23 D.L. 34/2023 il limite temporale di applicazione della previsione, senza costringere l'interprete, di volta in volta, alla ricerca del suddetto limite nei novantadue commi richiamati.

La nuova causa di non punibilità, pertanto, non va a sostituirvi a quella prevista dall'art. 13 d.lgs. 74/2000, ma si integra al sistema penaltributario di cui al decreto, operando per un lasso di tempo limitato coincidente con il termine tributario previsto dalla legge di bilancio per poter usufruire di una delle speciali di conciliazione (termini procurati dallo stesso decreto legge al 30 settembre e al 31 ottobre 2023 ex artt. 19 e 20 D.L. 34/2023) <sup>(31)</sup>.

Un altro elemento distintivo è rappresentato dal richiamo espresso nell'art. 13 D.Lgs. 74/2000 all'estinzione dei "*debiti tributari, comprese sanzioni amministrative e interessi*", che, al contrario, non appare nell'art. 23 D.L. 34/2023. Del resto, le procedure richiamate nella legge di bilancio 2023 prevedono la corresponsione di sanzioni ed interessi se e nella misura in cui la disciplina ne contempra il pagamento. A titolo meramente esemplificativo si consideri che in alcuni casi è stabilito il pagamento delle sanzioni nella misura ridotta del 3% (art. 1, comma 153 D.L. 197/2022) o nella misura di un diciottesimo del minimo edittale irrogabile (art. 1, comma 174 D.L. 197/2022).

Da ultimo, l'art. 13, comma 3 D.Lgs. 74/2000 fa riferimento alla sospensione del termine di prescrizione del reato durante il periodo concesso per il pagamento del debito tributario. L'art. 23 D.L. 34/2023, al contrario, pur prevedendo la sospensione del processo penale dal momento della ricezione delle comunicazioni dell'avvenuto versamento delle somme dovute o, in caso di pagamento rateale del versamento della prima rata, sino al momento della comunicazione da parte dell'Agenzia delle Entrate della corretta definizione della procedura e dell'integrale versamento delle somme dovute (ovvero della mancata definizione della procedura o della decadenza del contribuente dal beneficio della stessa), non fissa un termine massimo di sospensione e neppure fa alcun riferimento alla sospensione del termine di prescrizione del reato. D'altra parte, pur consentendo l'operatività della causa di non punibilità nel giudizio di appello, non viene previsto un meccanismo di sospensione del termine di improcedibilità dell'azione penale per il superamento della

<sup>(30)</sup> G. L. GATTA, "*Tregua fiscale*" e nuova causa di non punibilità, cit.

<sup>(31)</sup> F. CAGNOLA - F. BONCOMAGNI, *Reati tributari: la "nuova" causa di non punibilità*, cit.

durata massima del giudizio di appello sulla base della norma prevista dall'art. 344-bis c.p.p. introdotta dalla Riforma Cartabia.

Occorre invero considerare che il processo potrebbe rimanere sospeso fino a 5 anni a seguito della rateizzazione del debito tributario (venti rate trimestrali) nel caso della definizione degli atti del procedimento di accertamento *ex art. 1, commi 179-185 l. n. 197/2022*.

In dottrina è stato correttamente osservato<sup>(32)</sup> che, prevedendo l'art. 23, comma 3 D.L. 34/2023 una ipotesi di sospensione del processo rilevante ai fini della sospensione del corso della prescrizione di cui all'art. 159, comma 1 c.p., previsione a sua volta richiamata nell'art. 344-bis, comma 6 c.p.p., sono sospesi anche i termini di improcedibilità dell'azione penale in appello.

Infine, l'art. 23, comma 4 D.L. 36/2023 prevede che durante il periodo di sospensione del processo di merito *“possono essere assunte le prove nei casi previsti dall'articolo 392 del codice di procedura penale”*, ossia i casi in cui è previsto l'incidente probatorio<sup>(33)</sup>.

La *ratio* sottesa all'inserimento di una simile previsione è quella di garantire l'assunzione di prove rilevanti, utilizzabili nell'ambito del giudizio nell'eventualità in cui la procedura tributaria prescelta non si perfezioni con conseguente non operatività della clausola di esclusione della punibilità di nuova introduzione.

Occorre altresì evidenziare, come peraltro è stato correttamente osservato<sup>(34)</sup>, che, qualora all'esito di incidente probatorio venga assunta una prova da cui risulti evidente che il fatto non sussiste o che l'imputato non lo ha commesso o che il fatto non costituisce reato, il Giudice potrà pronunciare sentenza ai sensi dell'art. 129, comma 1 del codice di rito. Diversamente — ossia nell'ipotesi in cui la prova assunta non risulti evidente — il Giudice non potrà assolvere l'imputato con formula più favorevole dovendosi limitare ad una declaratoria di non punibilità ai sensi dell'art. 23, comma 1 D.L. 34/2023.

Appare evidente che tale “tregua fiscale” è stata pensata per permettere a molte PMI di riprendersi dopo il difficile momento pandemico e la susse-

<sup>(32)</sup> G. L. GATTA, *“Tregua fiscale” e nuova causa di non punibilità*, cit.

<sup>(33)</sup> I casi in cui è consentito l'incidente probatorio sono, ai sensi dell'art. 392 c.p.p.:

a) assunzione della testimonianza di una persona quando vi è fondato motivo di ritenere che la stessa non potrà essere esaminata nel dibattimento per infermità o altro grave impedimento;

b) assunzione di una testimonianza quando, per elementi concreti e specifici, vi è fondato motivo di ritenere che la persona sia esposta a violenza, minaccia, offerta o promessa di denaro o di altra utilità affinché non deponga o deponga il falso;

c) esame della persona sottoposta alle indagini su fatti concernenti la responsabilità di altri;

d) esame delle persone indicate nell'art. 210 c.p.p. e esame dei testimoni di giustizia;

e) confronto tra persone che in altro incidente probatorio o al pubblico ministero hanno reso dichiarazioni discordanti, quando ricorre una delle circostanze previste dalla lettera a) e b);

f) perizia o esperimento giudiziale, se la prova riguarda una persona, una cosa o un luogo il cui stato è soggetto a modificazione non evitabile;

g) ricognizione quando particolari ragioni di urgenza non consentono di rinviare l'atto al dibattimento.

<sup>(34)</sup> F. CAGNOLA-F. BONCOMPAGNI, *Reati tributari: la “nuova” causa di non punibilità*, cit.

guente crisi energetica, ma è altrettanto palese che la possibilità per il contribuente infedele imputato di chiedere la rateizzazione prima dell'inizio della discussione del giudizio d'appello, come ha giustamente notato un illustre Autore appare francamente eccessivo, vanificando *“l'effetto deflativo sul primo grado di giudizio, ancorato all'art. 13 d. lgs. 74/2000”* <sup>(35)</sup> e più in generale gli obiettivi deflativi che hanno ispirato ed informato l'intera riforma Cartabia secondo quanto previsto dal PNRR.

Così, più che una “tregua fiscale”, sembra un ambiguo <sup>(36)</sup> rinvio “alle calde greche”, con correlativo obbligo da parte del Giudice — eventuale, ma a discrezione dell'imputato — di una dispendiosa quanto inutile rappresentazione in sede giudiziaria di un'immaginaria effettività della pena.

Rimane sempre attuale, dunque, l'osservazione di chi, già alcuni lustri orsono, stigmatizzava il comportamento irrazionale del Legislatore che nella norma incriminatrice *“in nome di esigenze di prevenzione generale [...] ha tenuto ferma di regola la minaccia della pena detentiva. Nel contempo, ha creato meccanismi per effetto dei quali la pena si riduce, o si trasforma in qualcos'altro — spesso, nel nulla — in sede commisurativa o in un momento successivo”* <sup>(37)</sup>.

### 3. Oltre alla non punibilità: scenari ulteriori.

Come visto, a seguito dell'introduzione della nuova previsione di cui all'art. 23 D.L. 34/2023, la possibilità per il contribuente di usufruire della procedura estintiva è divenuta molto più ampia, sia in considerazione del termine entro il quale decidere se avvalersi della causa speciale di estinzione del reato (spostato sensibilmente in avanti a *“prima della pronuncia della sentenza di appello”*) che delle possibilità di utilizzare in sede tributaria le

<sup>(35)</sup> G. L. GATTA, *“Tregua fiscale” e nuova causa di non punibilità*, cit.

<sup>(36)</sup> La norma è stata definita da G. L. GATTA in un'intervista a Repubblica *“un'istigazione a provare ad evadere e a aspettare i processi”*, come riportato da S. PRANDI, *D.L. 30/3/2023, n. 34: una nuova causa di non punibilità per i reati di omesso versamento e indebita compensazione*, in *Sistema Penale*, 5 aprile 2023.

<sup>(37)</sup> E. DOLCINI, *La pena in Italia, oggi, tra diritto scritto e prassi applicativa*, in E. DOLCINI-C. E. PALIERO (a cura di), *Studi in onore di Giorgio Marinucci. Teoria della pena, Teoria del reato*, Milano, 2006, Vol. II, p. 1006.

Del medesimo avviso anche C. PIERGALLINI, *Il “penale” senza “diritto”?*, in *Sistema Penale*, 4 maggio 2023, p. 9: *“È da riconoscere che spetta, pertanto, alla (non) punibilità il ruolo di principale protagonista nella perimetrazione dei luoghi invasi dal “penale”. Essa costituisce la ‘scatola di compensazione’ di almeno due esigenze che pervadono i sistemi penali moderni: da un lato, risalta lo scopo di autoriduzione; dall'altro lato, si profila un obiettivo di ridefinizione dei conflitti sociali, sottesi al reato, non più con il ricorso privilegiato a strumenti repressivi, bensì attraverso modelli sanzionatori di stampo compensativo-risarcitorio. Provando a tracciare una sinossi, la punibilità attraversa l'intero sistema penale, investendo l'an e il quantum della risposta punitiva, tramandando una modellistica distinguibile in base alla funzione. Lo strumentario si è via via accresciuto. Sul versante sostanziale, spiccano l'amnistia, la prescrizione, le ipotesi di impunità retroattiva (i condoni), la tenuità del fatto, le condotte riparatorie, la messa alla prova, le oblazioni contrattate (in materia ambientale e infortunistica). Nel processo, risaltano i criteri di priorità nell'esercizio dell'azione penale e, in un'ottica di attenuazione della pena, orientata ad implementare l'efficienza del sistema, i riti speciali del patteggiamento e del giudizio abbreviato”*.

procedure eterogenee richiamate dalla Legge di Bilancio 2023, alcune delle quali molto vantaggiose in termini di modalità e di tempistiche.

Tuttavia, se da un lato la previsione della non punibilità mitiga il rischio penale per il contribuente imputato di uno dei reati previsti dagli artt. 10-*bis*, 10-*ter* o 10-*quater*, comma 1 D.Lgs. 74/2000 <sup>(38)</sup>, dall'altro possono residuare situazioni patologiche che non vengono in alcun modo intercettate dalla nuova normativa di favore.

È il caso, ad esempio, in cui il contribuente versi in una situazione di crisi di liquidità "tributaria", eventualità inquadrata nel più generale contesto della crisi d'impresa.

Infatti è abbastanza evidente — tranne per i casi di imprese di grandi dimensioni <sup>(39)</sup> — che omettere il versamento di una somma superiore a centocinquantamila Euro di ritenute d'imposta o a duecentocinquantamila Euro di IVA con riferimento ad un singolo esercizio potrebbe essere espressione non tanto di una passeggera situazione di crisi di liquidità, determinata dalle summenzionate cause congiunturali, ma piuttosto da una irreversibile situazione di insolvenza.

Procedendo partitamente, l'insolvenza si identifica con uno "*stato del debitore che si manifesta con inadempimenti od altri fatti esteriori, i quali dimostrino che il debitore non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni*" (art. 2, comma 1, lett. b) Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza, nel seguito anche solo "CCII").

Per fare un esempio l'amministratore di una società potrebbe, ad esempio, aver scelto di omettere sistematicamente di versare le ritenute dovute o certificate e l'IVA per alcuni anni, finanziando l'attività imprenditoriale in perdita con l'indebito risparmio fiscale, rimanendo dapprima sotto le soglie previste dalla legge e successivamente superando con l'aggravamento della situazione la soglia di punibilità degli illeciti di cui agli artt. 10-*bis* e 10-*ter* D.Lgs. 74/2000. In siffatta eventualità in caso di dissesto potrebbe essere integrata la fattispecie di reato di bancarotta per effetto di operazioni dolose (art. 329, comma 2, lett. b) CCII) <sup>(40)</sup>.

<sup>(38)</sup> Solo incidentalmente, si consideri che il contribuente potrebbe anche optare per la definizione del procedimento nelle forme del patteggiamento ex art. 13-*bis*, comma 1 D.Lgs. 74/2000 o della messa alla prova.

<sup>(39)</sup> Per le imprese di grandi dimensioni, infatti, non si applica l'art. 12 CCII in tema di indici della crisi in quanto a tali realtà economiche si applica l'istituto dell'amministrazione straordinaria o procedure speciali di liquidazione coatta amministrativa e, in ogni caso, tali imprese già adottano, in via sistematica, assetti organizzativi adeguati alla rilevazione tempestiva della crisi e hanno i mezzi — di norma — per affrontare tale contingenza adeguatamente. Tuttavia anche tali imprese sono soggette all'onere di cui all'art. 2086, comma 2 c.c. Cfr. F. MUCCIARELLI, *Risvolti penalistici del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: lineamenti generali*, in *Dir. pen. proc.*, 2019, 9, p. 1196.

<sup>(40)</sup> Cass. pen., Sez. III, 1° dicembre 2021 (dep. 28 marzo 2022), n.11064, Pres. ACETO, Rel. REYNAUD in *DeJure* e, assai di recente Cass. pen., Sez. V, 30 gennaio 2023 (dep. 27 aprile 2023), n. 17552, Pres. MICCOLI, Rel. CANANZI, secondo cui: "*Integra il reato di bancarotta per operazioni dolose il sistematico inadempimento delle obbligazioni fiscali e previdenziali, frutto di una consapevole scelta gestionale da parte degli amministratori della società, da cui consegue il prevedibile aumento della sua esposizione debitoria nei confronti dell'erario e degli*

Di contro, lo stato di crisi si identifica con “*lo stato del debitore che rende probabile l'insolvenza e che si manifesta con l'inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte alle obbligazioni nei successivi dodici mesi*”<sup>(41)</sup>.

In entrambi i casi l'imprenditore commerciale o gli amministratori di una società sono legittimati a presentare istanza di concordato preventivo (art. 84 e ss. CCII), ma ovviamente chi si trova in uno stato di crisi avrà maggiori possibilità che il concordato vada a buon fine rispetto chi versa in una situazione di insolvenza.

Come noto, fin dal deposito della domanda di concordato preventivo, il debitore passa da una gestione autonoma (privata) della propria impresa ad una gestione “pubblica”. Difatti, per tutto il periodo che intercorre tra la domanda di concordato — pubblicizzata nel registro delle imprese — ed il conclusivo decreto di omologazione, a dimostrazione ulteriore della natura pubblicistica dell'istituto, la tutela diretta dei singoli creditori per titolo o causa anteriore è congelata e, durante la procedura, la gestione da parte del debitore dei suoi beni è sotto la vigilanza del commissario giudiziale ed esige l'autorizzazione del giudice delegato (art. 94 CCII).

Ciò posto, la giurisprudenza maggioritaria è da tempo orientata nel ritenere scriminate, ex art. 51 c.p. (*Adempimento di un dovere*), le omissioni realizzatesi dopo l'omologa della domanda di concordato preventivo poiché rientrano nel generale divieto di pagamento dei debiti scaduti, senza autorizzazione degli organi della procedura<sup>(42)</sup>.

*Nulla quaestio*, dunque, per le omissioni tributarie poste in essere dopo l'omologa della domanda di concordato: queste sono legittime non solo sul versante del diritto fallimentare, bensì anche del diritto penale.

---

*enti previdenziali. Infatti il delitto è integrato anche dall'omesso versamento dell'imposta sul valore aggiunto e dei contributi previdenziali e assistenziali che abbia causato il dissesto della società, frutto di una consapevole scelta gestionale da parte degli amministratori della società: l'aumento ingiustificato dell'esposizione nei confronti degli enti previdenziali, o del fisco, rende prevedibile il conseguente dissesto della società”.*

<sup>(41)</sup> Il riferimento è all'art. 2, comma 1, lett. a) CCII.

<sup>(42)</sup> Sul punto, cfr. Cass. pen., Sez. III, 8 giugno 2018 (dep. 4 settembre 2018), n. 39696, cit., nella parte in cui viene analizzata la sussistenza del *fumus*, in relazione all'ammissione al concordato preventivo (in epoca anteriore alla scadenza del termine per il pagamento dell'IVA) con inclusione anche del debito tributario. La Suprema Corte individua la compresenza di due differenti orientamenti: (i) irrilevanza della sola ammissione al concordato preventivo al fine di valutare il *fumus* per il sequestro preventivo poiché “*in tema di omesso versamento IVA, l'ammissione alla procedura di concordato preventivo, seppure antecedente alla scadenza del termine previsto per il versamento dell'imposta, non esclude il reato previsto dall'art. 10 ter d.lgs. 10 marzo 2000, n. 74 in relazione al debito IVA scaduto e da versare*”. Questo orientamento, rigido sulla prevalenza della ragione tributaria penale, muove essenzialmente dal presupposto che l'IVA è un tributo comunitario, armonizzato, e che in base al diritto dell'Unione ed alle decisioni della Corte di Giustizia, gli Stati membri sono tenuti a garantire la riscossione integrale sul proprio territorio. Non essendo, quindi, possibile tagliare il debito IVA, anche in un concordato preventivo, il debitore anche se ammesso al concordato deve comunque pagare l'imposta per intero, e rispettare le scadenze dei pagamenti, anche sotto il profilo penale, con la configurabilità (sempre) del reato di omesso versamento IVA; (ii) coordinamento degli interessi del Fisco con gli interessi di altri creditori della procedura e quindi l'illecito di cui all'art. 10-ter D.Lgs. 74/2000 è configurabile solo nell'ipotesi di ammissione del debitore al concordato preventivo in epoca anteriore alla scadenza del termine per il versamento dell'imposta per effetto della inclusione nel piano concordatario del debito d'imposta, degli interessi e delle sanzioni amministrative.



Più complessa la questione delle omissioni tributarie fin dal momento del deposito della domanda di concordato. Prediligendo una interpretazione di sistema, si perviene alla medesima conclusione di cui sopra: i mancati versamenti sono leciti perché gli effetti dell'ammissione alla procedura concorsuale retroagiscono al deposito della relativa domanda <sup>(43)</sup>.

Nello specifico, la Suprema Corte, fissando come punto di partenza l'orientamento giurisprudenziale a tenore del quale *“in tema di sequestro preventivo, non sia configurabile il fumus del reato connesso all'omesso versamento delle imposte nel caso in cui il debitore sia stato ammesso prima della scadenza al concordato preventivo con pagamento dilazionato e/o parziale della imposta”* <sup>(44)</sup>, allarga l'operatività del presente principio di diritto anche all'ipotesi in cui sia stata soltanto presentata domanda di ammissione al concordato, senza la relativa omologa ad opera del tribunale.

Schematizzando il percorso argomentativo seguito dalla Corte, l'omissione del contribuente-sostituto risulterebbe scriminata ai sensi dell'art. 51 c.p. *“in quanto egli avrebbe agito, o meglio avrebbe omesso di agire, nell'adempimento di un dovere — quello di non eseguire pagamenti una volta formulata l'istanza di ammissione al concordato preventivo nei confronti di specifici creditori — sancito in forza della disposizione contenuta nell'art. 167 del rd n. 267 del 1942, in base alla quale i pagamenti effettuati dall'imprenditore ammesso alla procedura di concordato preventivo non si sottraggono alla regola della inefficacia, essendo, pertanto non dovuti, soprattutto se*

<sup>(43)</sup> Cass. pen., Sez. III, 2 aprile 2019 (dep. 22 agosto 2019), n. 36320, Pres. RAMACCI, Rel. GENTILI in *DeJure*. La pronuncia è resa nell'ambito di un *sub*-procedimento cautelare reale ove il Tribunale del riesame ha confermato l'ordinanza di applicazione della misura ablativa del sequestro preventivo nei confronti di una società in liquidazione in concordato preventivo, il cui amministratore era indagato per l'illecito di cui all'art. 10-*bis* D.Lgs. 74/2000. Il Tribunale del riesame ha avvalorato, sulla scorta di quanto già statuito dal Giudice per le indagini preliminari, la sussistenza del *fumus commissi delicti* sul rilievo che la sola presentazione dell'istanza di ammissione al concordato preventivo non ha comportato la liceità del mancato versamento delle imposte. Di contro, la difesa ha insistito nel senso di valorizzare la circostanza per cui il deposito — avvenuto nel mese di aprile 2015 — della domanda di ammissione alla procedura concorsuale del concordato preventivo sia anteriore rispetto al termine ultimo — la cui scadenza era fissata per il 21 settembre 2015 — per il versamento delle imposte da parte del sostituto. Ne consegue, sulla scorta delle disposizioni proprie del diritto fallimentare, che l'omissione nel pagamento delle imposte derivava dal divieto, gravante sul debitore istante, di effettuare pagamenti ai singoli creditori successivamente alla presentazione della domanda di concordato preventivo.

<sup>(44)</sup> Il riferimento è al costante orientamento della giurisprudenza di legittimità, si vd. *ex multis*: Cass. pen., Sez. IV, 17 ottobre 2017 (dep. 17 novembre 2017), n. 52542, Pres. PICCIALLI, Rel. RANALDI in *CED*; Cass. pen., Sez. III, 8 giugno 2018 (dep. 4 settembre 2018), n. 39696, Pres. SARNO, Rel. SOCCI in *CED* a tenore della quale: *“In tema di sequestro preventivo finalizzato alla confisca per equivalente, non è configurabile il ‘fumus’ del reato di cui all'art. 10-ter d.lgs. 10 marzo 2000, n. 74 per l'omesso versamento del debito IVA scaduto, nel caso in cui il debitore sia stato ammesso, prima della scadenza, al concordato preventivo con pagamento dilazionato e/o parziale dell'imposta, in quanto in forza dell'art. 182-ter r.d. 16 marzo 1942, n. 267, come modificato dall'art. 1, comma 81, legge 11 dicembre 2016, n. 232, anche per l'IVA è possibile un accordo nel concordato preventivo per un pagamento dilazionato o parziale”* con nota di C. SANTORIELLO, *Non è reato il mancato versamento dell'IVA in caso di ammissione al concordato preventivo*, in *Il fisco*, 2018, 37, p. 3570.

*relativi a debiti sorti anteriormente al sorgere della procedura, a meno che non siano stati espressamente autorizzati dal giudice delegato*" (45).

Prendendo l'abbrivio dalla regola generale, funzionale al rispetto del principio della *par condicio creditorum*, di moratoria dei pagamenti per tutta la durata della procedura concorsuale, la Corte di cassazione penale statuisce il principio per cui l'omissione contributiva realizzata in epoca anteriore all'omologazione della domanda di concordato preventivo non è da sola idonea a fondare la penale rilevanza della condotta.

A tale esito la Corte perviene adottando una interpretazione sistematica, sviluppata in sede civile, a proposito del *dies a quo* per la decorrenza degli effetti derivanti dall'ammissione dell'imprenditore alla procedura dell'amministrazione controllata (46), principio poi ribadito anche con riferimento al concordato preventivo.

Pertanto, per effetto del combinato disposto degli artt. 167 (47) e 168 (48)

(45) Cass. civ., Sez. I, 12 gennaio 2007, n. 578, Pres. LOSAVIO, Rel. PANZANI in *CED* a tenore della quale: "I pagamenti effettuati in esecuzione di contratti in corso dall'imprenditore ammesso alla procedura di concordato preventivo non si sottraggono alla regola dell'inefficacia — soprattutto se relativi a debiti sorti anteriormente all'inizio della procedura — a meno che siano stati autorizzati dal giudice delegato ai sensi dell'art. 167 legge fallimentare".

(46) Il riferimento è a Cass. civ., Sez. I, 27 settembre 2017, sentenza n. 22601, Pres. DIDONE, Rel. TERRUSI in *CED*, a proposito della procedura concorsuale dell'amministrazione straordinaria le cui disposizioni normative risultavano — *ratione temporis* — applicabili. Invero, ad opera dell'art. 147, comma 1 del D.Lgs. 9 gennaio 2006, n. 5, con effetto a decorrere dal 16 luglio 2006, il Titolo IV della l. fall. — "Dell'amministrazione controllata", è stato abrogato così come sono stati soppressi tutti i riferimenti all'amministrazione controllata contenuti nella legge.

(47) Il riferimento è alla disposizione di cui all'art. 167 l. fall. ("Amministrazione dei beni durante la procedura") che spetta, ex comma 1, al commissario giudiziale nominato dal tribunale. Per quanto di interesse ai fini del presente elaborato, al comma 2, è prevista espressamente l'inefficacia di taluni atti nominati in pendenza della procedura: "I mutui, anche sotto forma cambiaria, le transazioni, i compromessi, le alienazioni di beni immobili, le concessioni di ipoteche o di pegno, le fideiussioni, le rinunzie alle liti, le ricognizioni di diritti di terzi, le cancellazioni di ipoteche, le restituzioni di pegni, le accettazioni di eredità e di donazioni e in genere gli atti eccedenti la ordinaria amministrazione, compiuti senza l'autorizzazione scritta del giudice delegato, sono inefficaci rispetto ai creditori anteriori al concordato".

Ad ogni modo, l'entrata in vigore del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza non incide sulla disciplina dell'inefficacia degli atti compiuti dal debitore. Il Legislatore, infatti, ha riproposto il medesimo disposto letterale di cui all'art. 167, comma 2 l. fall., confluito nell'art. 94, comma 2 ("Effetti della presentazione della domanda di concordato"), la cui entrata in vigore è prevista per il 15 agosto 2020: "Fermo il disposto dell'articolo 46, i mutui, anche sotto forma cambiaria, le transazioni, i compromessi, le alienazioni di beni immobili e di partecipazioni societarie di controllo, le concessioni di ipoteche o di pegno, le fideiussioni, le rinunzie alle liti, le ricognizioni di diritti di terzi, le cancellazioni di ipoteche, le restituzioni di pegni, le accettazioni di eredità e di donazioni e in genere gli atti eccedenti l'ordinaria amministrazione, compiuti senza l'autorizzazione del giudice delegato, sono inefficaci rispetto ai creditori anteriori al concordato". L'art. 46, richiamato in apertura, contempla gli "Effetti della domanda di accesso al concordato preventivo" così codificati: "Dopo il deposito della domanda di accesso e fino al decreto di apertura di cui all'articolo 47, il debitore può compiere gli atti urgenti di straordinaria amministrazione previa autorizzazione del tribunale. In difetto di autorizzazione gli atti sono inefficaci e il tribunale dispone la revoca del decreto di cui all'articolo 44, comma 1. La domanda di autorizzazione contiene idonee informazioni sul contenuto del piano. Il tribunale può assumere ulteriori informazioni, anche da terzi e acquisisce il parere del commissario giudiziale, se nominato. Successivamente al decreto di apertura e fino all'omologazione, sull'istanza di autorizzazione provvede il giudice delegato. I crediti di terzi sorti per effetto degli atti legalmente compiuti dal debitore sono prededucibili. I creditori non possono



l. fall., gli effetti dell'omologa dell'istanza di concordato preventivo retroagiscono al momento della relativa domanda: la diversa formulazione letterale delle due disposizioni non deve confondere, dovendosi al contrario valorizzare la *ratio* comune e ritenere, quindi, che “la sanzione di inefficacia riguarda anche i pagamenti compiuti prima del decreto di ammissione in considerazione dell'esigenza di evitare che, nel tempo intercorrente tra la data della domanda e quella del decreto di ammissione, si verifichino diminuzioni dell'attivo e deroghe alla ‘par condicio’ che rischierebbero d'altronde di modificare le condizioni di ammissione esposte dal piano sottoposto all'esame del Tribunale”<sup>(49)</sup> nonché di incrinare la possibilità di rendere reversibile la condizione di temporanea difficoltà dell'impresa.

Sicché, estendendo tale principio ermeneutico di matrice civilistica in sede penale, l'omissione tributaria realizzatasi “dalla data di presentazione del ricorso” non assume rilevanza penale ai fini dell'integrazione dell'illecito di cui all'art. 10-bis D.Lgs. 74/2000 in quanto ogni pagamento sarebbe viziato dalla sanzione dell'inefficacia *ex lege*. Proprio tale patologia dell'atto di dispo-

---

*acquisire diritti di prelazione con efficacia rispetto ai creditori concorrenti, salvo che vi sia l'autorizzazione prevista dai commi 1, 2 e 3. Le ipoteche giudiziali iscritte nei novanta giorni che precedono la data della pubblicazione nel registro delle imprese della domanda di accesso sono inefficaci rispetto ai creditori anteriori”.*

<sup>(48)</sup> L'attuale versione dell'art. 168 l. fall. (“Effetti della presentazione del ricorso”) statuisce che “Dalla data della pubblicazione del ricorso nel registro delle imprese e fino al momento in cui il decreto di omologazione del concordato preventivo diventa definitivo, i creditori per titolo o causa anteriore [al decreto] non possono, sotto pena di nullità, iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari sul patrimonio del debitore. Le prescrizioni che sarebbero state interrotte dagli atti predetti rimangono sospese, e le decadenze non si verificano. I creditori non possono acquistare diritti di prelazione con efficacia rispetto ai creditori concorrenti, salvo che vi sia autorizzazione del giudice nei casi previsti dall'articolo precedente. Le ipoteche giudiziali iscritte nei novanta giorni che precedono la data della pubblicazione del ricorso nel registro delle imprese sono inefficaci rispetto ai creditori anteriori al concordato”.

<sup>(49)</sup> Cass. civ., Sez. I, 13 luglio 2018, ordinanza n. 18729, Pres. DIDONE, Rel. CENICCOLA in CED a tenore della quale: “La L.Fall., art. 167, si limita a dichiarare l'inefficacia degli atti di straordinaria amministrazione compiuti senza autorizzazione ‘durante la procedura’ senza fare riferimento al decreto di ammissione; l'art. 168 l.fall., parallelamente ma più precisamente, fa divieto ai creditori di iniziare o proseguire azioni esecutive sul patrimonio del debitore ‘dalla data della presentazione del ricorso’: le due norme sono accomunate dalla medesima ‘ratio’, presupponendo la regola, funzionale al principio della ‘par condicio creditorum’, di moratoria di tutti i pagamenti per tutto il tempo della procedura. E dunque, comune essendo lo scopo sotteso a tali disposizioni, la diversa formulazione letterale (il fatto cioè, che la prima norma usi l'espressione ‘durante la procedura’ e la seconda più incisivamente faccia riferimento alla ‘data della presentazione del ricorso’) non appare decisiva, dovendosi semmai ritenere che la sanzione di inefficacia riguarda anche i pagamenti compiuti prima del decreto di ammissione in considerazione dell'esigenza di evitare che, nel tempo intercorrente tra la data della domanda e quella del decreto di ammissione, si verifichino diminuzioni dell'attivo e deroghe alla ‘par condicio’ che rischierebbero d'altronde di modificare le condizioni di ammissione esposte dal piano sottoposto all'esame del Tribunale”.

Nella nuova normativa introdotta con il CCII l'art 54, comma 2, prevede che “dalla data della pubblicazione della medesima domanda nel registro delle imprese, i creditori per titolo o causa anteriore, non possono, sotto pena di nullità, iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari sul suo patrimonio. Dalla stessa data le prescrizioni rimangono sospese e le decadenze non si verificano.”. È importante notare che a seguito della novella normativa l'effetto protettivo sul patrimonio non si verifica più come prima automaticamente, ma solo se “il debitore ne ha fatto richiesta nell'art. 40”, si legga sul punto D. BURRONI, *Gli strumenti di regolazione della crisi*, in S. SANZO e D. BURRONI (a cura di), *Il nuovo codice della crisi di impresa e dell'insolvenza*, Torino, 2019, p. 166.

sizione patrimoniale scrimina una condotta omissiva che, in assenza di qualsivoglia procedura concorsuale, integrerebbe la tipicità dell'illecito tributario in parola.

Si tratta di un approdo indubbiamente innovativo. Infatti, la Corte ha riconosciuto l'applicabilità, in forza della retroattività della regola della moratoria dei pagamenti "*durante la procedura*" di cui all'art. 167 l. fall. — prima di allora riconosciuta solo per gli atti posti in essere dopo l'omologa della domanda di concordato preventivo<sup>(50)</sup> —, della scriminante dell'adempimento di un dovere *ex art. 51 c.p.* alle condotte omissive realizzate prima ancora dell'omologa, purché dopo il deposito dell'istanza di concordato.

In tal modo lo stato di crisi, presupposto oggettivo indefettibile del concordato preventivo, trova adeguata valorizzazione anche sul versante del diritto penale tributario. L'imprenditore, trovandosi in una situazione di "*inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate*"<sup>(51)</sup>, al fine di non incorrere nei delitti di omesso versamento può depositare domanda di concordato preventivo<sup>(52)</sup>.

Si tratta di un principio affermato con riguardo alle norme fallimentari previgenti, ma occorre ritenere, non essendo sostanzialmente mutata la disciplina del concordato preventivo, che debba valere anche con riferimento alla nuova disciplina contenuta nel CCII, con l'unica avvertenza che nel ricorso depositato *ex art. 40 CCIII* dall'imprenditore ovvero dall'amministratore della società *ex art. 120-bis* dovranno essere espressamente richieste misure di protettive sul patrimonio.

Pertanto, è da ritenere che all'imprenditore o all'amministratore esecutivo della società, il quale si trovi in una situazione di crisi di liquidità tale da impedire il versamento delle ritenute o dell'IVA in misura superiore alle soglie di punibilità previste dal D.Lgs. 74/2000, ancor prima che pensare di aderire alla "tregua fiscale" convenga senz'altro valutare attentamente l'opportunità offerta dal ricorso alla procedura del concordato preventivo che, per sua natura, mira alla salvaguardia e alla conservazione del valore dell'impresa<sup>(53)</sup>.

Del resto occorre osservare che l'art. 2086, comma 2 c.c., ampliando la portata della prescrizione di cui all'art. 2381, comma 5 c.c. dispone che tutti gli imprenditori che agiscano in forma societaria o collettiva, hanno l'obbligo

<sup>(50)</sup> Si ricordi, invero, che il concordato preventivo è una procedura concorsuale che richiede, quale presupposto oggettivo, lo stato di crisi oppure lo stato di insolvenza" *ex art.84 del CCII*.

<sup>(51)</sup> Si tratta della definizione di crisi offerta dal Legislatore del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza di cui all'art. 2, comma 1, lett. a) CCII.

<sup>(52)</sup> Si tenga a mente, infatti, che il momento consumativo degli illeciti di omesso versamento è da ricercarsi nel mancato adempimento delle obbligazioni tributarie alla scadenza del termine previsto *ex lege*.

<sup>(53)</sup> S. CAVALLINI, *Il diritto della crisi e il codice "dimezzato": nuovi assetti di tutela per il sistema penale dell'insolvenza?*, in *Dir. pen. proc.*, 2019, 10, pp. 1334-1335: il CCII, infatti, presenta una "*impronta funzionalistica*" caratterizzata dal recupero, fin dove possibile, dell'impresa in difficoltà tramite una gestione procedimentalizzata della stessa, con il coinvolgimento, più o meno intenso, del ceto creditorio, le cui aspettative vengono a loro volta "coordinate" con l'obiettivo di risanamento (ove praticabile) dell'organismo produttivo.

di istituire un assetto amministrativo, contabile ed organizzativo che non sia solamente adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa — come finora previsto — ma che sia anche funzionale alla “*rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale*” e, una volta rilevato il pericolo, devono necessariamente “*attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale*”.

A fronte del chiaro dettato normativo appare evidente che non si tratta solo di una facoltà, ma piuttosto costituisce un preciso dovere: infatti gli amministratori esecutivi<sup>(54)</sup>, in forza dell'art. 2086, comma 2, c.c. rivestono una posizione di garanzia per cui non ottemperare consapevolmente alle prescrizioni contenute nell'art. 2086, comma 2 c.c. equivarrebbe a cagionare l'evento (dissesto della società con conseguente liquidazione giudiziale) ai sensi dell'art. 40, cpv., c.p., con le conseguenti responsabilità sia civili che penali<sup>(55)</sup>.

Certamente, agli occhi dell'amministratore di una società<sup>(56)</sup> che si appresta a richiedere un concordato preventivo, il fatto che l'omologazione dello stesso venga equiparata alla liquidazione giudiziale ai fini delle responsabilità penali per i fatti di bancarotta impropria ex art. 341 CCII (vecchio art. 236 l. fall.), con la conseguenza che il comportamento gestorio degli amministratori precedenti al deposito di tale istanza possa essere soggetto ad attento scrutinio da parte di un PM per verificare eventuali lesioni — anche molto risalenti — alla garanzia patrimoniale dei creditori e, se del caso, anche ai rigori della legge penale fallimentare, può costituire una circostanza deterrente.

Ciò in quanto l'art. 341 CCII del tutto irragionevolmente<sup>(57)</sup>, in quanto con l'entrata in vigore della l. 80/2005 l'insolvenza non è più il presupposto comune sia del concordato preventivo che del fallimento, ai fini dell'applicazione delle gravi comminatorie penali, non distingue tra un concordato richiesto in stato di crisi e quello determinato da una situazione di insolvenza<sup>(58)</sup>.

Ciò nonostante non si può non convenire con chi ha lucidamente osservato che “*la prassi dei risanamenti aziendali dimostra inequivocabilmente [...] come un intervento tempestivo aumenti in misura considerevole le probabilità di successo di risanamento aziendale*”<sup>(59)</sup>, mentre il ritardo nel prendere atto

<sup>(54)</sup> Per un approfondimento con riferimento agli amministratori non esecutivi si rinvia a F. CENTONZE, *Controlli societari e responsabilità penale*, Milano, 2009, pp. 155 e ss.

<sup>(55)</sup> G. CHIARAVIGLIO, *L'art. 236 della Legge Fallimentare e la “nuova” disciplina penale della crisi e dell'insolvenza*, in *Riv. dott. comm.*, 2019, 1, pp. 114-115.

<sup>(56)</sup> L'art. 236 l. fall. non estende l'equiparazione del concordato al fallimento per quanto riguarda l'imprenditore individuale.

<sup>(57)</sup> Da ultimo si veda F. D'ALESSANDRO, *La bancarotta da concordato preventivo e da accordi di ristrutturazione*, in *Dir. pen. proc.*, 2019, 9, p. 1207 e ss.; in senso conforme F. MUCCIARELLI, *Risvolti penalistici del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza*, cit., p. 1198; cfr. inoltre G. CHIARAVIGLIO, *L'art. 236 della Legge Fallimentare*, cit., p. 112.

<sup>(58)</sup> Come è stato efficacemente rilevato da F. D'ALESSANDRO, *La bancarotta*, cit., p. 1207, mentre l'insolvenza si risolve nella radicale e definitiva incapacità di far fronte alle proprie obbligazioni, lo stato di crisi “*racchiude al suo interno situazioni maggiormente sfumate ed eterogenee, nelle quali possono rientrare*” anche difficoltà meramente temporanee e reversibili.

<sup>(59)</sup> A. GUIOTTO, *I sistemi di allerta e l'emersione tempestiva della crisi*, in *Il Fallimento*, 2019, 4, p. 409.

dei segnali di crisi conduce nella maggior parte dei casi ad un'insolvenza irreversibile.

D'altra parte è importante osservare che il ricorso ad un concordato preventivo in presenza di debiti tributari potrebbe risultare conveniente anche perché l'art. 88 CCII prevede, per l'imprenditore in crisi o insolvente "non minore", un trattamento dei crediti erariali nell'ambito del concordato preventivo, talché a determinate condizioni può essere proposto con il piano di concordato il pagamento parziale (cd. *falcidia*) o anche dilazionato dei debiti fiscali o contributivi assistiti *ab origine* da cause legittime di prelazione<sup>(60)</sup> ed il Tribunale può omologare — sempre a determinate condizioni — il concordato preventivo anche in mancanza di adesione da parte dell'amministrazione finanziaria (cd. *cram down* fiscale).

#### 4. La crisi di "liquidità tributaria" nell'ambito del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.

Per completare il quadro occorre considerare che, a seguito dell'entrata in vigore del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, gli omessi versamenti di ritenute dovute o certificate *ex art. 10-bis* e l'omesso versamento dell'IIVA *ex art. 10-ter* D.Lgs. 74/2000 potrebbero emergere anche a seguito di una segnalazione da parte degli organi di controllo interni nonché di alcuni soggetti pubblici qualificati.

Difatti, il Legislatore ha proceduralizzato la regolazione della crisi d'impresa. In particolare, rispetto alle avvisaglie della crisi, il Codice è intervenuto su più fronti: (i) adozione di misure idonee a rilevare tempestivamente lo stato di crisi e assumere senza indugio le iniziative necessarie a farvi fronte; (ii) predisposizione ed implementazione, da parte dell'organo amministrativo, di un assetto organizzativo *adeguato* in ottica di tempestiva rilevazione della crisi *ex art. 2086*, comma 2 c.c. e (iii) segnalazione, da parte degli organi di controllo interni nonché di alcuni soggetti pubblici qualificati, dei probabili indizi di crisi.

Inoltre, il Codice ha introdotto la possibilità di intraprendere azioni correttive già nella fase della pre-crisi (cd. *twilight zone*) che, combinata con un efficace sistema di *early warning*, assume rilievo nell'ottica di favorire un approccio conservativo dell'impresa per aumentare le possibilità di successo del risanamento aziendale.

Al fine di favorire una tempestiva individuazione — per il contenimento e superamento — della crisi d'impresa, l'imprenditore è tenuto ad adottare misure idonee e ad assumere senza indugio tutte le iniziative necessarie a farvi fronte nonché ad istituire un assetto organizzativo, amministrativo e

<sup>(60)</sup> Per un approfondimento si veda sul punto C. TRENTINI, *Strumenti regolatori della crisi*, in A.A. V.V., *Fallimento e crisi d'impresa*, Milano, 2023, pp. 1270 e ss.

contabile “*adeguato*”. Ciò dovrebbe consentire — almeno stando alla lettera della Legge <sup>(61)</sup> — di (i) rilevare eventuali squilibri di carattere patrimoniale o economico-finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell’impresa e dell’attività imprenditoriale svolta dal debitore; (ii) verificare la sostenibilità dei debiti e le prospettive di continuità aziendale almeno per i dodici mesi successivi e rilevare i segnali di crisi e (iii) ricavare le informazioni necessarie ad utilizzare la lista di controllo particolareggiata e ad effettuare il *test* pratico per la verifica della ragionevole perseguibilità del risanamento.

Tra i segnali di crisi, il Legislatore ha individuato all’art. 3, comma 4 CCII (i) l’esistenza di debiti per retribuzioni scaduti da almeno trenta giorni pari a oltre la metà dell’ammontare complessivo mensile delle retribuzioni, (ii) l’esistenza di debiti verso fornitori scaduti da almeno novanta giorni di ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti, (iii) l’esistenza di esposizioni nei confronti delle banche e degli altri intermediari finanziari che siano scadute da più di sessanta giorni o che abbiano superato da almeno sessanta giorni il limite degli affidamenti ottenuti in qualunque forma purché rappresentino complessivamente almeno in cinque per cento del totale delle esposizioni e, da ultimo, (iv) l’esistenza di una o più delle esposizioni debitorie nei confronti dell’INPS, dell’INAIL o dell’Agenzia delle Entrate (ossia nei confronti dei creditori pubblici qualificati legittimati a segnalare la crisi e a favorirne la composizione negoziata *ex art. 25-nonies* CCII).

Dunque, nell’ottica di incentivare una composizione negoziata della crisi, il Legislatore del Codice, nelle sue intenzioni iniziali, aveva previsto l’introduzione di un Organismo *ad hoc* di composizione della crisi d’impresa (cd. “*OCRI*”), da istituirsi presso ciascuna Camera di commercio <sup>(62)</sup>.

Senonché, in attuazione dell’art. 1 della legge di delegazione europea 2019-2020 (l. 53/2021), il Governo ha emanato il D.Lgs. 83/2022 attuativo della Direttiva (UE) 2019/1023 riguardante i quadri di ristrutturazione preventiva, l’esdebitazione e le interdizioni, nonché le misure volte ad aumentare l’efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza ed esdebitazione.

La normativa in parola si colloca nel solco degli obiettivi del PNRR e, proprio nell’ottica della loro realizzazione, sono stati emanati i Decreti Legge 118/2021 e 152/2021 la cui disciplina relativa all’insolvenza è poi confluita all’interno del CCII ad opera del D.Lgs. 83/2022. Nello specifico, tale Decreto Legislativo ha apportato rilevanti modifiche all’apparato del Codice sostituendo integralmente, per quanto qui d’interesse, il Titolo II originariamente

<sup>(61)</sup> Cfr. art. 3, comma 3 CCII.

<sup>(62)</sup> Con l’approvazione della legge n. 147 del 2021, il Parlamento ha convertito, con modificazioni, il decreto-legge n. 118 del 2021, che detta misure urgenti in materia di crisi d’impresa e di risanamento aziendale, nonché ulteriori misure urgenti in materia di giustizia.

Nello specifico il provvedimento prevedeva il rinvio dell’entrata in vigore del Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza di cui al D.Lgs. 14/2019 al 16 maggio 2022, ad eccezione delle disposizioni di cui al Titolo II della parte I del Codice, concernenti le procedure di allerta e la composizione assistita della crisi innanzi all’Organismo di composizione della crisi d’impresa (*OCRI*), per le quali l’entrata in vigore era fissata al 31 dicembre 2023 (art. 1).

dedicato alle procedure di allerta e di composizione assistita della crisi con la disciplina in materia di *“Composizione negoziata della crisi, piattaforma unica nazionale, concordato semplificato e segnalazioni per la anticipata emersione della crisi”*.

Più nel dettaglio, la composizione negoziata della crisi, il cui obiettivo è quello di superare la situazione di squilibrio dell'impresa evitando l'insolvenza, si sostanzia in una procedura stragiudiziale, da attivare presso la Camera di commercio, che prevede il coinvolgimento di un esperto che affianca l'imprenditore commerciale a garanzia dei creditori e delle altre parti interessate (art. 12 CCII).

L'esperto, nominato da una apposita commissione, è una figura professionale (per lo più un commercialista, avvocato o consulente del lavoro) dotata di precedenti esperienze nel campo della soluzione di crisi d'impresa, incaricata di valutare le ipotesi di risanamento, di individuare entro centottanta giorni una soluzione adeguata e di redigere, al termine dell'incarico, una relazione che verrà inserita nella piattaforma unica nazionale e comunicata all'imprenditore (art. 17 CCII). Nel corso della procedura è prevista l'applicazione di agevolazioni fiscali e di misure protettive a favore dell'imprenditore per limitare le possibilità di azione nei suoi confronti da parte dei creditori e precludere il pronunciamento di sentenze di fallimento o di stato di insolvenza (artt. 18 e ss. CCII).

Nel caso in cui l'esperto attesti che le trattative per la composizione negoziata della crisi si siano svolte secondo correttezza e buona fede, ma non hanno avuto esito positivo, l'imprenditore può accedere all'istituto del concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio, che prevede la presentazione di una proposta di concordato da parte dell'imprenditore stesso che deve essere verificata ed omologata dal tribunale (art. 25-*sexies* CCII).

Infine è disciplinato un capillare sistema di segnalazione per favorire una precoce emersione dello stato di crisi, che vede il coinvolgimento non soltanto degli organi di controllo societari, ma anche dei cd. creditori pubblici qualificati (Agenzia delle Entrate, INPS, INAIL), nonché di banche e intermediari finanziari.

Nello specifico, l'art. 25-*octies* CCII disciplina le modalità di segnalazione da parte degli organi di controllo societario, mentre l'art. 25-*nonies* CCII regola le segnalazioni da parte dei creditori pubblici qualificati. In entrambi i casi sia gli organi di controllo interni alla compagine societaria sia i creditori qualificati possono segnalare per iscritto all'organo amministrativo (qualora il segnalante sia l'organo di controllo societario) ovvero all'imprenditore e, se esistente, all'organo di controllo nella persona del presidente del collegio sindacale (qualora il segnalante sia uno dei creditori pubblici qualificati indicati dalla legge) la sussistenza dei presupposti per la presentazione dell'istanza di nomina dell'esperto per giungere alla composizione negoziata della crisi.

Occorre inoltre precisare, sulla falsariga di quanto previsto dal prece-



dente art. 14, comma 3 CCII <sup>(63)</sup> in materia di esonero dalla responsabilità solidale dell'organo di controllo interno, che l'art. 25-*octies* CCII al comma 2 prevede che *“la tempestiva segnalazione all'organo amministrativo ai sensi del comma 1 e la vigilanza sull'andamento delle trattative sono valutate ai fini della responsabilità prevista dall'articolo 2407 del codice civile”*.

Come è evidente, la previsione *de qua* non integra una clausola di esonero della responsabilità, bensì stabilisce che la tempestiva segnalazione all'organo amministrativo della sussistenza dei presupposti per avviare le trattative per la composizione negoziata della crisi sia da valutarsi ai fini della responsabilità solidale per i fatti o le omissioni compiute dallo stesso organo amministrativo.

La previsione testualmente sembrerebbe riguardare le sole responsabilità civili, ma, nel contesto del Codice e — soprattutto — per un'esigenza di coerenza sistematica e di razionalizzazione funzionalistica, dovrebbe essere estesa anche ai fini della valutazione delle responsabilità penali.

Quindi già a livello di *corporate governance* interna, la società dovrà possedere tutti gli strumenti per un'azione sincronica dell'organo amministrativo e dell'organo di controllo per l'immediata individuazione dei segnali della crisi, tra cui, ad esempio, gli indizi di crisi riconducibili agli omessi versamenti tributari.

Con riferimento, invece, ai creditori pubblici, l'Agenzia delle Entrate in presenza di un *“debito scaduto e non versato relativo all'imposta sul valore aggiunto”* — per la cui valutazione il Legislatore offre uno specifico dato numerico soglia, spia decisiva, nella prassi, di una situazione potenzialmente critica del debitore — è tenuta a segnalarlo all'imprenditore o all'organo di controllo come previsto *ex lege*.

Le nuove previsioni normative, oltre ad ampliare il contenuto e la portata dei doveri degli amministratori, intervengono anche sulla perimetrazione della posizione di garanzia degli organi societari con conseguenti riverberi in sede penale, riconducibili ancora una volta al paradigma di cui all'art. 40 cpv. c.p. <sup>(64)</sup>, ferma restando la fattispecie di bancarotta di cui all'art. 223, comma

<sup>(63)</sup> Art. 14 CCII nella versione previgente — Obbligo di segnalazione degli organi di controllo societari:

*[...] 3. La tempestiva segnalazione all'organo amministrativo ai sensi del comma 1 costituisce causa di esonero dalla responsabilità solidale per le conseguenze pregiudizievoli delle omissioni o azioni successivamente poste in essere dal predetto organo, che non siano conseguenza diretta di decisioni assunte prima della segnalazione, a condizione che, nei casi previsti dal secondo periodo del comma 2, sia stata effettuata tempestiva segnalazione all'OCRI. Non costituisce giusta causa di revoca dall'incarico la segnalazione effettuata a norma del presente articolo. [...]*

<sup>(64)</sup> F. MUCCIARELLI, *Risvolti penalistici del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza*, cit., pp. 1192-1193; S. CAVALLINI, *Il diritto della crisi e il codice “dimezzato”*, cit., p. 1335 secondo cui la disposizione di nuovo conio va ad irrobustire la posizione di garanzia degli amministratori e si abbina al *“cambio di passo”* preteso dall'ordinamento nei confronti dell'imprenditore con la gestione controllata della crisi e al vincolo di scopo impresso al patrimonio, in funzione di rilancio dell'organismo produttivo e di garanzia per i creditori.



2, n. 2) l. fall. <sup>(65)</sup> qualora gli amministratori esecutivi — adottando od implementando un assetto organizzativo non “*adeguato*” abbiano cagionato “*con dolo o per effetto di operazioni dolose il fallimento (rectius: il dissesto della società)*” <sup>(66)</sup>.

All'apprezzamento dell'adozione dell'assetto organizzativo “*adeguato*” conseguono infatti valutazioni sul piano della responsabilità degli amministratori non soltanto rispetto alle figure dei reati di bancarotta in un contesto di insolvenza, ma anche negli scenari in cui si verte in una situazione di crisi, ferma restando la previsione di cui all'art. 324 CCII (*Esenzioni dai reati di bancarotta*) <sup>(67)</sup> che contempla la non applicazione delle ipotesi di bancarotta fraudolenta e bancarotta semplice agli atti di disposizione patrimoniale posti in essere in esecuzione della procedura di concordato preventivo. La disposizione si traduce, quindi, in un incentivo per l'imprenditore che decide di eternalizzare la crisi e di gestirla con i creditori a cui si accompagna la perimetrazione di una “*zona di rischio lecito nella trama della figure di bancarotta*” <sup>(68)</sup>.

L'imprenditore, ovvero l'amministratore esecutivo di una società, è teoricamente dinanzi ad un bivio: (i) ignorare i segnali d'allarme di una crisi in corso e proseguire nello svolgimento ordinario della propria attività tipica; oppure (ii) aderire alla composizione negoziata della crisi, prediligendo soluzioni concordate per il superamento della stessa. Di riflesso, l'alternativa prescelta comporterà delle significative ricadute anche sul piano penale sia per gli organi gestori che per quelli di controllo, sia per condotte poste in essere prima che dopo l'insorgere dell'obbligo di segnalazione <sup>(69)</sup>.

<sup>(65)</sup> La previsione di cui all'art. 223 l. fall. è altresì integralmente trasfusa nell'art. 329 CCII (“*Fatti di bancarotta fraudolenta*”) di futura entrata in vigore.

<sup>(66)</sup> G. CHIARAVIGLIO, *L'art. 236 della Legge Fallimentare*, cit., pp. 114-115.

<sup>(67)</sup> Per completezza espositiva si riporta il testo integrale dell'art. 324 CCII — Esenzioni dai reati di bancarotta: “*Le disposizioni di cui agli articoli 322, comma 3 e 323 non si applicano ai pagamenti e alle operazioni compiute in esecuzione di un concordato preventivo o di accordi di ristrutturazione dei debiti omologati o degli accordi in esecuzione del piano attestato ovvero del concordato minore omologato ai sensi dell'articolo 80, nonché ai pagamenti e alle operazioni di finanziamento autorizzati dal giudice a norma degli articoli 99, 100 e 101*”. La disposizione non fa altro che riproporre quanto già previsto nella l. fall. ex art. 217-bis.

<sup>(68)</sup> S. CAVALLINI, *Il diritto della crisi e il codice “dimezzato”*, cit., pp. 1336-1337. Oltre all'esenzione di cui all'art. 324 CCII, è utile richiamare anche quanto previsto dall'art. 25, comma 2 CCII che contempla un'inedita rinuncia alla sanzione penale per l'imprenditore che ha gestito tempestivamente la crisi, rispetto a condotte di bancarotta compiute prima dell'apertura della procedura liquidatoria, qualora il danno sia di speciale tenuità.

<sup>(69)</sup> Secondo un'interessante, suggestiva ed in definitiva condivisibile ricostruzione ermeneutica proposta da S. CAVALLINI, *Il diritto della crisi e il codice “dimezzato”*, cit., p. 1340, la peculiare impostazione sistematica della novella legislativa in materia priverebbe il giudice del sindacato sugli atti compiuti in assenza del contesto della crisi: “*Affermare che gli interessi penalmente presidiati dalle fattispecie di bancarotta siano disciplinati, bilanciati, al sopraggiungere della crisi significa, infatti, prendere atto che solo in quel momento essi divengono attuali agli occhi del diritto penale concorsuale (rectius: della fattispecie dell'art. 216, n. 1), non avendo di regola ragion d'essere la sussunzione entro un paradigma di pericolo concreto in manipolazioni che, proprio perché compiute al di fuori del contesto significativo rappresentato dalla crisi — ovvero del viatico dell'attualizzazione del bene giuridico di categoria —, non acquistano alcuna incidenza lesiva entro il modello disegnato dalla norma incriminatrice, esulandone perciò dallo schema tipico*”; si legga inoltre per un ulteriore puntuale approfondimento S. CAVALLINI, *La bancarotta patrimoniale*, cit., pp. 308 e ss.. Pertanto, in assenza del

Per la verità il sistema di segnalazione nel testo previgente del CCII, mai entrato in vigore e successivamente modificato dal D.Lgs. 83/2022, era assai più stringente giacché l'art. 14 CCII prevedeva, in caso di mancata o inadeguata risposta ovvero in caso di mancata adozione nei sessanta giorni successivi delle misure ritenute necessarie per il superamento dello stato di crisi, in capo agli organi di controllo societario, al revisore o alla società di revisione <sup>(70)</sup> il dovere di informare l'OCRI <sup>(71)</sup>.

È stato condivisibilmente notato che evidentemente a livello di opzioni del decisore politico, sono prevalse le preoccupazioni avanzate da associazioni di categoria ed ambiti professionali circa un intervento pubblico nella gestione della crisi d'impresa *“per il pericolo di alimentare un clima sospettoso dei creditori con conseguente difficoltà per l'impresa”* <sup>(72)</sup>.

È ben vero che in tale situazione viene conferito all'organo di controllo interno (Sindaco o Collegio Sindacale) — non più, tuttavia, al revisore in quanto privo di un ruolo attivo nel processo di segnalazione <sup>(73)</sup> — una funzione determinante, ma le scelte conseguenti al verificarsi di eventi oggetto di segnalazione rimarranno in capo unicamente all'imprenditore con esclusione di *“ogni diretto e cogente intervento di terzi sull'impresa”* <sup>(74)</sup>.

Come autorevole osservato un siffatto arretramento dei controlli preventivi dovrebbe essere compensato da un maggior livello di professionalità e di correttezza da parte dei soggetti coinvolti a vario titolo nella gestione della crisi d'impresa *“una scommessa sul cui esito favorevole è lecito dubitare, posto che l'etica negli affari evoca, per un verso, il titolo di un'opera fondamentale e, per l'altro, una pubblicistica sterminata, ma non un modello di comportamento vastamente diffuso”* <sup>(75)</sup>.

In ogni caso, una volta abolito l'OCRI, in caso di inerzia a fronte delle richiamate segnalazioni all'organo di controllo non rimarrà che agire *ex art.* 2409 c.c., anche al fine di evitare eventuali responsabilità personali.

---

*“contesto di crisi”* sono altre le fattispecie penali che vengono in rilievo, come ad esempio l'illecito tributario di cui all'art. 10-ter D.Lgs. 74/2000.

Si veda altresì una recente pronuncia della Corte di cassazione: Cass. pen., Sez. V, 30 gennaio 2023 (dep. 27 aprile 2023), n. 17552, Pres. MICCOLI, Rel. CANANZI in *DeJure*.

<sup>(70)</sup> I. CAPPELLI, *Gli assetti organizzativi adeguati e la prevenzione della crisi*, in *Le Società*, 2022, 12, p. 1438.

<sup>(71)</sup> Si veda in proposito S. SANZO, *La disciplina procedimentale. Le norme generali, le procedure di allerta e di composizione della crisi, il procedimento unitario di regolazione della crisi o dell'insolvenza*, in S. SANZO-D. BURRONI (a cura di), *Il nuovo codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza*, Torino, 2019, pp. 57 e ss.

<sup>(72)</sup> I. CAPPELLI, *Gli assetti organizzativi adeguati*, cit., p. 1439.

<sup>(73)</sup> Ciò che lascia una lacuna laddove i soci di una S.r.l. abbiano deciso, così come consente l'art. 2477 c.c., di nominare un revisore in luogo di un organo di controllo, cfr. I. CAPPELLI, *Gli assetti organizzativi adeguati*, cit., p.1438.

<sup>(74)</sup> I. CAPPELLI, *Gli assetti organizzativi adeguati*, cit., p.1438, si legga in proposito in senso fortemente critico verso la previgente disciplina S. SANZO, *La disciplina procedimentale*, cit., p. 61 *“[...] risulterà davvero difficile ipotizzare che si riescano a mantenere riservati i fatti rilevanti: ed è legittimo domandarsi quali saranno le reazioni dei soggetti qualificati (prime fra tutti banche e fornitori) di fronte alla diffusione dell'avvenuta apertura di una procedura di allerta in danno di un cliente importante”*.

<sup>(75)</sup> F. MUCCIARELLI, *Crisi d'impresa e insolvenza: verso un nuovo assetto della disciplina penale*, *Dir. pen. e proc.*, 2022, 8, p. 1004.

In realtà, con riferimento agli omessi pagamenti tributari il fatto che la disciplina degli obblighi di segnalazione sia estesa anche all'Agenzia delle Entrate <sup>(76)</sup> per l'omessa corresponsione di importi non particolarmente elevati di debito IVA scaduto e non versato in relazione alle comunicazioni della liquidazione periodica di cui all'art 21-*bis* d.l. 122/2010, nonché con riguardo più in generale ai debiti tributari autodichiarati deve far concludere nel senso che la crisi di liquidità, che si ripercuota sull'omesso versamento delle imposte dichiarate, verrà inevitabilmente attratta nella disciplina della crisi di impresa anche se non oggetto di spontanea segnalazione da parte degli organi societari.

D'altra parte occorre considerare che in ogni caso sono già presenti delle intersezioni con il diritto penale fallimentare in quanto per pacifico <sup>(77)</sup> — seppur non del tutto condivisibile — orientamento giurisprudenziale gli omessi versamenti di imposte ai sensi degli artt. 10-*bis* e 10-*ter* del D. Lgs. 74/2000, se reiterati nel tempo, vengono ritenuti condotte integranti le operazioni dolose di cui all'art. 223, comma 2, n. 2 l. fall.: appare evidente, quindi, che l'amministratore di una società precipitata in una crisi di liquidità tale da impedirgli il pagamento dell'IVA o il versamento delle ritenute d'imposta dichiarate avrebbe comunque un precipuo vantaggio nell'accedere ad una soluzione negoziale della crisi d'impresa.

Rimane il fatto che, come già anticipato, l'art. 341 CCII continua a ricalcare il modello dell'art. 236 l. fall., ampliando per di più il novero delle procedure della regolazione della crisi alle quali vengono estese le gravi comminatorie penali storicamente previste solo per le situazioni di insolvenza <sup>(78)</sup>, con il risultato di assoggettare alla stessa cornice editale anche condotte che difettano del disvalore tipico della bancarotta in quanto si inseriscono in un contesto di *“un mero stato di crisi, che non equivale ancora, soprattutto sul piano assiologico, a sacrificio degli interessi patrimoniali dei creditori”* <sup>(79)</sup>: ciò senza dubbio potrebbe costituire un deterrente agli occhi degli operatori economici societari.

<sup>(76)</sup> Art. 25-*nonies*, comma 1, lett. c) e lett. d) CCII.

<sup>(77)</sup> Si veda sul punto la puntuale critica espressa da S. CAVALLINI, *L'omesso versamento*, cit., pp. 337-339. Invero la giurisprudenza di legittimità tende, alternativamente, ad inquadrare le omissioni tributarie di cui agli artt. 10-*bis* e 10-*ter* D.Lgs. 74/2000 entro il paradigma della bancarotta fraudolenta patrimoniale ovvero, più recentemente, per operazioni dolose inquadrando gli inadempimenti fiscali quali antecedenti causali dell'evento fallimento (cfr. Cass. pen., Sez. V, 18 giugno 2014 (dep. 13 ottobre 2014), n. 42811, Pres. SAVANI, Rel. ZAZA in *DeJure*). Ad ogni modo, rileva l'Autore, una simile categorizzazione merita un ripensamento per tre ordini di ragioni: (i) l'offesa arrecata ai creditori *uti singuli* non contribuisce a tratteggiare l'oggettività giuridica del reato di bancarotta, caratterizzata al contrario dall'impersonalità dell'offesa tipica; (ii) dal punto di vista prettamente semantico, l'inadempimento tributario postula una condotta omissiva, non attiva come nel caso delle operazioni dolose e, da ultimo, (iii) la circostanza per cui l'omesso versamento rappresenterebbe, *prima facie*, un vantaggio per l'impresa in termini di momentaneo accrescimento patrimoniale o autofinanziamento sembrerebbe ammettere il perseguimento dell'interesse sociale attraverso condotte illecite.

<sup>(78)</sup> F. MUCCIARELLI, *Risvolti penalistici del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza*, cit., pp. 1192.

<sup>(79)</sup> Così F. GIUNTA-A. SCARCELLA, in A. NIGRO-M. SANDULLI (a cura di), *La riforma del diritto fallimentare*, 2006, II, pp. 1222-1223.

## MASSIME (\*)

*Lavoro — Prevenzione infortuni — Destinatari delle norme — Strutture aziendali complesse — Responsabilità penale — Delega di funzioni e delega gestoria — Differenze — Fattispecie.*

In tema di sicurezza sul lavoro, ai fini della responsabilità per la violazione degli obblighi di prevenzione degli infortuni sul luogo di lavoro, la delega di funzioni prevista all'art. 16 del d.lgs. 9 aprile 2008, n. 81, realizza il formale trasferimento dei poteri e obblighi datoriali di natura prevenzionistica al delegato, fermo restando in capo al delegante l'obbligo di vigilanza sul corretto svolgimento delle funzioni affidate, mentre la delega gestoria ex art. 2381 cod. civ., all'interno di strutture aziendali complesse, affida, con potere illimitato di spesa, le attribuzioni relative all'organizzazione e alla gestione dell'impresa, anche in materia di sicurezza sul lavoro, ad un comitato ristretto del consiglio di amministrazione o a uno dei suoi componenti, già investito della funzione datoriale e dei relativi poteri, configurando in capo all'organo delegante solo un dovere di verifica in ordine al flusso informativo e all'assetto organizzativo generale e di intervento nel caso di conoscenza di situazioni di rischio non adeguatamente governate. (Fattispecie in tema di lesioni colpose da infortunio sul lavoro in cui la Corte ha annullato con rinvio la condanna di uno degli amministratori delegati della società, privo di delega gestoria, deliberata dal consiglio di amministrazione in favore di altro amministratore avente l'incarico di direttore dello stabilimento, con affidamento in via esclusiva delle attribuzioni e dei poteri afferenti la sicurezza sul lavoro, pur senza l'espressa previsione di un potere illimitato di spesa).

*Cass. pen., Sez. IV, 20 ottobre 2023, (dep. 27 febbraio 2023), n. 8476 - Pres. Dovere, Rel. Ricci, massima ufficiale.*

\* \* \*

*Persona giuridica — Società — In genere — Disciplina della responsabilità degli enti ex lege n. 231 del 2001 — Sospensione del procedimento con messa alla prova — Applicabilità — Esclusione.*

L'istituto dell'ammissione alla prova di cui all'art. 168-bis cod. pen. non si applica con riferimento alla disciplina della responsabilità degli enti di cui al D.Lgs. 8 giugno 2001, n. 231. (In motivazione la Corte ha affermato che la messa alla prova dei maggiorenni ha natura di "trattamento sanzionatorio" penale, modulato sull'imputato persona fisica e sui reati allo stesso astratta-

---

(\*) Massime a cura di Melissa Tettamanti.

mente riferibili, non estensibile, per il principio della riserva di legge, agli enti, la cui responsabilità amministrativa è riconducibile ad un “tertium genus”).

*Cass. pen., Sez. Un., 27 ottobre 2022, (dep. 6 aprile 2023), n. 45101 - Pres. Cassano, Rel. Pezzullo, massima ufficiale.*

\* \* \*

*Reati tributari — Sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte — Sequestro — Confisca — Individuazione del profitto confiscabile — Casistica.*

Il profitto, confiscabile anche per equivalente, del delitto di sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte va individuato nel valore dei beni idonei a fungere da garanzia nei confronti dell'Amministrazione finanziaria che agisce per il recupero delle somme evase, con la conseguenza che lo stesso non è configurabile, e non è quindi possibile disporre o mantenere il sequestro funzionale all'ablazione, in caso di annullamento della cartella esattoriale da parte della commissione tributaria, con sentenza anche non definitiva, e di correlato provvedimento di “sgravio” da parte dell'Amministrazione finanziaria.

*Cass. pen., Sez. VI, 26 gennaio 2023, (dep. 22 marzo 2023), n. 12084 - Pres. Ricciarelli, Rel. Di Geronimo, massima ufficiale.*

\* \* \*

*Reato fallimentari — Bancarotta per operazioni dolose — Sistematico inadempimento delle obbligazioni fiscali e previdenziali — Casistica.*

Integra il reato di bancarotta per operazioni dolose il sistematico inadempimento delle obbligazioni fiscali e previdenziali, frutto di una consapevole scelta gestionale da parte degli amministratori della società, da cui consegue il prevedibile aumento della sua esposizione debitoria nei confronti dell'erario e degli enti previdenziali. Infatti il delitto è integrato anche dall'omesso versamento dell'imposta sul valore aggiunto e dei contributi previdenziali e assistenziali che abbia causato il dissesto della società, frutto di una consapevole scelta gestionale da parte degli amministratori della società: l'aumento ingiustificato dell'esposizione nei confronti degli enti previdenziali, o del fisco, rende prevedibile il conseguente dissesto della società.

*Cass. pen., Sez. V, 30 gennaio 2023, (dep. 27 aprile 2023), n. 17552 - Pres. Miccoli, Rel. Cananzi, massima non ufficiale.*



# GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA TRIBUTARIA

## IL GIUDIZIO DI INERENZA TRA FATTO E DIRITTO

di GIUSEPPE ZIZZO

Secondo una consolidata giurisprudenza, “*ai fini della deducibilità dei costi sostenuti, il contribuente è tenuto a dimostrarne l'inerenza, intesa in termini qualitativi e dunque di compatibilità, coerenza e correlazione, non già ai ricavi in sé, ma all'attività imprenditoriale svolta, sicché deve provare e documentare l'imponibile maturato, ossia l'esistenza e la natura dei costi, i relativi fatti giustificativi e la loro concreta destinazione alla produzione* (Cass. 02/03/2021, n. 2224; Cass. 17/01/2020, n. 902)”<sup>(1)</sup>.

Questo allineamento tra giudizio sulla esistenza e giudizio sull'inerenza degli oneri non può essere condiviso. Il secondo richiede un discorso autonomo e più articolato. Autonomo, perché riguarda unicamente oneri per i quali il profilo della esistenza è stato positivamente risolto. Solo di un onere esistente è infatti possibile predicare l'inerenza. Più articolato, perché non riducibile ad una questione di prova e, di riflesso, di onere della prova, quale criterio di soluzione del caso dubbio.

Se si ammette che l'inerenza si risolva nella riferibilità all'attività imprenditoriale degli atti (negoziali o meno) da cui gli oneri derivano<sup>(2)</sup>, si deve ritenere che la stessa appartenga al campo delle qualificazioni giuridiche. L'affermazione o la negazione della sua ricorrenza non dipende perciò da un giudizio di fatto ma da un giudizio di diritto<sup>(3)</sup>. In particolare, da un giudizio sulla relazione (giuridicamente qualificata) intercorrente tra gli oneri, o, meglio, tra gli atti che degli oneri sono fonte, e l'attività imprenditoriale. Poiché la prova riguarda i fatti storici, non le qualificazioni giuridiche, ne

---

<sup>(1)</sup> Cass., sez. trib., 7.10.2022, n. 29342; Cass., sez. trib., 28/11/2022, n. 34996; Cass., sez. VI-5, 25.7.2022, n. 23110. Nello stesso senso, tra le tante, pur con diverse sfumature: Cass., sez. trib., 11.7.2022, n. 20962; Cass., sez. trib., 31.3.2022, n. 10271; Cass., sez. VI-5, 23.12.2022, n. 37623; Cass., sez. trib., 27.10.2021, n. 30207; Cass., sez. trib., 30.5.2018, n. 13596; Cass., sez. trib., 12.4.2017, n. 9466

<sup>(2)</sup> Nella più recente giurisprudenza questa tesi trova ampio riscontro: Cass., sez. trib., 22.1.2020, n. 1290; Cass., sez. trib., 11.1.2018, n. 450; Cass., sez. trib., 8.3.2021, n. 6368; Cass., sez. trib., 18.10.2018, n. 26202. Di sicuro rilievo è pure: Corte cost., 4.12.2020, n. 262.

<sup>(3)</sup> Sul punto: L. PEVERINI, *Giudizio di fatto e giudizio di diritto in materia di costi non inerenti all'attività*, in *Riv. dir. trib.*, 2008, I, p. 917.



consegue che nel giudizio in materia di inerenza la questione della prova, e, di riflesso, dell'onere della prova, non investe l'inerenza in sé, ma i fatti storici eventualmente adottati per indirizzarne gli esiti, instaurando altrettanti giudizi di fatto funzionali alla formulazione di una valutazione giuridica <sup>(4)</sup>.

Il giudizio in materia di inerenza possiede, dunque, o comunque può possedere, una struttura più articolata di quella prospettata dalla giurisprudenza, implicando non solo l'accertamento, in base alle prove allegare, di fatti storici, come, ad esempio, degli atti che comportano l'utilizzazione dei beni e servizi acquisiti, ma pure la valutazione della persuasività di argomentazioni, riguardanti, ad esempio, le ragioni economiche che giustificano la realizzazione degli atti che hanno generato gli oneri, oppure le utilità, anche future e/o indirette, associabili, almeno secondo le valutazioni compiute al momento della loro realizzazione, agli atti in questione.

Ne consegue che, quando il dubbio verte sull'inerenza, il caso non può essere risolto semplicemente evocando l'omesso assolvimento, da parte di quella tra le parti che si assume gravata (il contribuente o l'Ufficio), dell'onere della prova, ma richiede comunque al giudice una presa di posizione sulla questione, e dunque la formulazione di un giudizio basato sugli elementi fattuali ed argomentativi a sua disposizione <sup>(5)</sup>.

La giurisprudenza distingue tra oneri strettamente necessari alla produzione del reddito, o comunque fisiologicamente riconducibili alla sfera imprenditoriale (esemplificati ne *"i costi per l'acquisto di materie prime, o di macchinari o strumenti indispensabili a produrre certi beni, o di manufatti necessari per la loro custodia"*), e altri oneri. In particolare, oneri legati a operazioni atipiche rispetto alle usuali modalità di mercato <sup>(6)</sup>.

Nei giudizi riguardanti la prima categoria di oneri, l'evidenza della correlazione tra gli atti che li generano e l'attività imprenditoriale orienterebbe, di per sé, il giudizio di inerenza verso un esito positivo, a meno che l'Ufficio allegghi fatti e/o prospetti argomentazioni che possano giustificare l'adozione di una decisione opposta. Nei giudizi riguardanti la seconda, l'assenza di detta evidenza orienterebbe, di per sé, il giudizio verso un esito negativo, a meno che il contribuente allegghi fatti e/o prospetti argomentazioni che possano condurre ad una conclusione opposta.

La classificazione degli oneri nella seconda categoria, anziché nella prima, postula, però, a sua volta, la formulazione di un giudizio sulla natura anomala dell'atto che lo ha generato. A dare impulso a questo giudizio preliminare dovrà essere l'Ufficio, allegando fatti e/o prospettando argomentazioni ad illustrazione di detta natura. Il contribuente, prima ancora di sviluppare una

<sup>(4)</sup> G.M. CIPOLLA, *La prova tra procedimento e processo tributario*, Padova, 2005, p. 599.

<sup>(5)</sup> G. FRANSONI, *La Finanziaria per il 2008 e i concetti di inerenza e congruità*, in G. Franson, *Finanziaria 2008*, Milano, 2008, p. 168.

<sup>(6)</sup> Cass., sez. trib., 27.4.2012, n. 6548. Nello stesso senso: Cass., sez. trib., 20.7.2018, n. 19429; Cass., sez. trib., 12.2.2013, n.3340. Questo orientamento si trova successivamente ripreso e sviluppato in: Cass., sez. trib.18.7.2017, n. 18904; Cass., sez. trib., 21.11.2019, n. 30366.

difesa sul piano dell'inerenza, allegando i fatti e/o prospettando le argomentazioni a sua dimostrazione, potrà naturalmente smentire la pertinenza e/o la rilevanza di detti fatti e/o di dette argomentazioni, come opporre ulteriori fatti e/o ulteriori argomentazioni ad illustrazione della aderenza dell'atto alle ordinarie pratiche del mercato.

Inoltre, poiché, ai sensi dell'art. 7, comma 5-bis, D.Lgs. n. 546/1992, introdotto dall'art. 5 della L. n. 130/2022, l'Amministrazione finanziaria "*prova in giudizio le violazioni contestate con l'atto impugnato*", si deve ritenere che, nel contestare una violazione di infedele dichiarazione dovuta alla deduzione di oneri privi di inerenza, l'Ufficio non possa limitarsi ad allegare fatti e/o a prospettare argomentazioni in ordine alla anormalità degli atti da cui derivano, ma debba altresì fornire le ragioni per le quali la dedotta anormalità possa essere assunta come indicativa di una carenza di connessione tra questi atti e l'attività imprenditoriale del contribuente. Questo ulteriore passaggio è infatti indispensabile per tradurre l'esito del giudizio sull'anormalità degli atti in fattore del giudizio sull'inerenza degli oneri (il solo decisivo per la conferma della contestazione), comunque da esperire nella misura in cui il presupposto della contestazione sia (appunto) il difetto di inerenza.

Quanto al grado di articolazione che le anzidette ragioni devono presentare, decisivo è ovviamente il rigore con il quale il giudice ne deve valutare la persuasività. Poiché il citato art. 7, comma 5-bis, nel prevedere che il giudice "*annulla l'atto impositivo se la prova della sua fondatezza manca o è contraddittoria o se è comunque insufficiente a dimostrare, in modo circostanziato e puntuale, ... le ragioni oggettive su cui si fondano la pretesa impositiva e l'irrogazione delle sanzioni*", richiama il giudice ad una valutazione particolarmente rigorosa degli elementi di giudizio offerti dall'Amministrazione, si deve ritenere che l'illustrazione, da parte di quest'ultima, delle ragioni di cui sopra non solo non possa essere omessa, ma debba essere contrassegnata da un apprezzabile livello di elaborazione e di precisione.

Analoghe considerazioni possono essere svolte con riferimento alla antieconomicità e alla incongruità dell'onere. È frequente il richiamo a questi caratteri per qualificare come estraneo al circuito imprenditoriale l'atto da cui l'onere deriva. La Cassazione, quando non attribuisce loro una autonoma capacità di precludere la deducibilità degli oneri, riconosce che "*l'antieconomicità e l'incongruità possono essere indici rivelatori del difetto di inerenza (v. ad es. Cass. 11324/2022; Cass. 27786/2018)*" (7).

In effetti, l'antieconomicità o l'incongruità dell'onere, quando designa la presenza di una forte divergenza tra il (maggiore) corrispettivo pattuito e il

(7) Cass. Sez. trib., 15.11.2022, n. 33568. Ed inoltre: Cass., sez. trib., 24.8.2018, n. 21058; Cass., sez. trib., 30-7-2018, n. 20113; Cass., sez. trib., 24-7-2018, n. 19589; Cass., sez. trib., 20-7-2018, n. 19429; Cass., sez. trib., 17-7-2018, n. 18904; Cass., sez. trib., 6-6-2018, n. 14579; Cass., sez. trib., 31-5-2018, 13882; Cass., sez. trib., 11-4-2018, n. 8893; Cass., sez. trib., 9-2-2018, n. 3170; Cass., sez. trib., 11-1-2018, n. 450.

(minore) valore normale del bene o del servizio acquisito, potrebbe operare, a seconda delle circostanze, quale indicatore di una simulazione parziale del corrispettivo, e quindi di una parziale inesistenza dell'onere, oppure quale indicatore di una anomalia, e quindi di una non appartenenza (in tutto o in parte) all'esercizio d'impresa, dell'atto che ha generato l'onere, o, altrimenti detto, del suo carattere (integralmente o parzialmente) erogatorio anziché produttivo.

Tuttavia, se si muove dal presupposto che questi caratteri non abbiano un'autonoma capacità di precludere la deducibilità degli oneri, si deve escludere che la dimostrazione della loro ricorrenza possa, di per sé, giustificare una conclusione negativa del giudizio sull'inerenza. A tal fine, occorre che l'Amministrazione affianchi a detta dimostrazione l'allegazione di fatti e/o la prospettazione di argomenti concorrenti che consentano di saldare l'anomalia rivelata dalla antieconomicità o dalla incongruenza con la carenza di inerenza <sup>(8)</sup>.

## Bibliografia

- BALLANCIN A., *Inerenza, congruità dei costi ed onere della prova*, in *Rass. trib.*, 2013, p. 590.  
CIPOLLA G. M., *La prova tra procedimento e processo tributario*, Padova, 2005, p. 599.  
FRANSONI G., *La Finanziaria per il 2008 e i concetti di inerenza e congruità*, in G. Frasoni, *Finanziaria 2008*, Milano, 2008, p. 168.  
PEVERINI L., *Giudizio di fatto e giudizio di diritto in materia di costi non inerenti all'attività*, in *Riv. dir. trib.*, 2008, I, p. 917.  
VICINI RONCHETTI A., *La clausola dell'inerenza nel reddito d'impresa. Inquadramento sistematico e profili ricostruttivi*, Padova, 2016, p. 252 ss.

---

<sup>(8)</sup> Si vedano: A. VICINI RONCHETTI, *La clausola dell'inerenza nel reddito d'impresa. Inquadramento sistematico e profili ricostruttivi*, Padova, 2016, p. 252 ss.; A. BALLANCIN, *Inerenza, congruità dei costi ed onere della prova*, in *Rass. trib.*, 2013, p. 590.

# GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO EUROPEO E INTERNAZIONALE

GIURISPRUDENZA ANNOTATA

## *Giurisprudenza di fiscalità internazionale ed europea*

**La Suprema Corte neerlandese si pronuncia sull'applicabilità dell'articolo 10 della Convenzione Paesi Bassi-Germania: l'imponibilità dei redditi da lavoro dipendente tra Stato di residenza e quello della fonte (in nota alla sentenza della Suprema Corte dei Paesi Bassi, Case n. 21 | 00747) (di ANDREA MONACI)**

La Suprema Corte dei Paesi Bassi, con sentenza del 14 ottobre 2022, ha negato la possibilità, in capo ad un contribuente residente in Olanda, di richiedere una detrazione, al fine di evitare la doppia imposizione, dell'imposta corrisposta con riferimento al salario percepito in Germania da una società ivi residente, in quanto i costi del lavoro per l'attività svolta non sono stati trasferiti ad una persona giuridica residente nello Stato di impiego.

Più nello specifico, il contribuente, persona fisica, residente nei Paesi Bassi, svolgeva una attività lavorativa a favore di una società con sede nel Regno Unito (Limited); quest'ultima era una filiale di una società statunitense (LLC) la quale aveva, a sua volta, una ulteriore filiale con sede in Germania (GmbH).

Ciò posto, i redditi da lavoro dipendente del contribuente erano astrattamente suscettibili di imposizione tanto in Germania quanto nei Paesi Bassi. Sicché, procedeva a richiedere chiarimenti presso l'Amministrazione finanziaria tedesca, domandando se, anche in tale Stato, i redditi prodotti in Olanda dovessero essere concretamente tassati.

Sul punto, l'Amministrazione finanziaria tedesca, adita dal contribuente, riteneva che questi, con riferimento alla parte di retribuzione percepita in Germania, fosse tenuto a pagare l'imposta sui redditi in tale Stato.

In ordine alla tassazione nei Paesi Bassi, pertanto, il contribuente, nella dichiarazione dei redditi del 2014, qualificava come credito di imposta la parte già versata all'Amministrazione finanziaria tedesca, sì da evitare la doppia imposizione sui medesimi redditi.

Il ricorrente impugnava, dunque, il diniego opposto dall'Amministrazione finanziaria olandese di fronte alla Corte d'appello (*gerechtshof 's-Hertogenbosch*). In particolare, eccepiva che, sotto un profilo organizzativo, in virtù di un accordo stipulato il 5 gennaio 2015, tra la società Limited e la GmbH, la prima forniva servizi di gestione alla seconda, mettendo a disposizione parte del personale, tra cui il ricorrente. Invero, a titolo di remunerazione, la società GmbH corrispondeva, alla società Limited, una commissione in relazione ai costi da quest'ultima sostenuti, che aveva comportato il pagamento dell'imposta sia nei Paesi Bassi che in Germania. La Corte, però, confermava la decisione presa in fase procedimentale, ritenendo che l'accordo siglato nel 2015 non risultasse applicabile al caso di specie, in quanto stipulato in un momento cronologicamente successivo rispetto al 2014.

Allora, il contribuente ricorreva avverso tale sentenza dinanzi la Suprema Corte neerlandese.

Nel dettaglio, la questione sulla quale la Suprema Corte si è espressa riguardava la corretta interpretazione dell'articolo 10, paragrafi 1 e 2, della Convenzione stipulata tra Paesi Bassi e Germania.

La norma (paragrafo 1) dispone che, se una persona fisica percepisce un reddito da lavoro dipendente, tale reddito è imponibile nello Stato in cui la prestazione lavorativa è esercitata.

Il paragrafo successivo prevede, invece, che i redditi percepiti sono imponibili nello Stato contraente in cui il lavoratore dipendente è residente se:

1. quest'ultimo si trova temporaneamente nell'altro Stato, per un totale di non più di 183 giorni in un anno solare;
2. la retribuzione, per l'attività lavorativa svolta in quel periodo, è corrisposta da un datore di lavoro non residente nello Stato di occupazione; e
3. la retribuzione non è a carico di una stabile organizzazione che il datore di lavoro ha nell'altro Stato.

Pertanto, la Corte è stata chiamata a decidere se l'articolo 10, paragrafo 2, punto 2, del Trattato, attribuisse il diritto in capo al ricorrente ad una detrazione, per doppia imposizione, in relazione alla parte di retribuzione riferita all'attività di lavoro svolta in Germania a favore della società GmbH.

In particolare, la Corte ha ritenuto che, ai fini della decisione della controversia, fosse necessario verificare:

— l'esistenza di un rapporto di subordinazione nello Stato in cui è svolta la prestazione lavorativa, tra il dipendente e la società non residente, ossia tra la società GmbH e l'interessato;

— se la prestazione risulti svolta per conto e a rischio di tale società.

Nel caso in cui sussistano queste due condizioni, l'imposizione avverrà in Germania, ossia nello Stato di occupazione, in caso contrario la tassazione avverrà nello Stato di residenza del ricorrente.

Inoltre, la Corte, in ossequio a una serie di suoi precedenti, prende in considerazione la circostanza in cui la retribuzione del lavoratore non è versata dalla società residente nello Stato di occupazione.

In tale situazione, precisa la Corte, « si può comunque presumere l'esistenza di un datore di lavoro nello Stato di occupazione », a condizione però che i costi del lavoro per l'attività svolta siano stati trasferiti ad una persona giuridica residente nello Stato di impiego.

In base a tale orientamento, questo requisito di carattere pretorio implica che i benefici del lavoro, gli svantaggi, i rischi e i costi che ne derivano siano a carico della società non residente. Se, dunque, la retribuzione è stata pagata da un datore di lavoro non residente nello Stato di occupazione, quest'ultima condizione risulta soddisfatta, come si è anticipato, solo se il datore di lavoro nell'altro Stato ha trasferito i relativi costi al datore di lavoro dello Stato in cui è svolta la prestazione lavorativa.

In altri termini, si doveva stabilire se la GmbH fosse l'effettivo datore di lavoro del ricorrente.

Ebbene, la Corte ha respinto il ricorso del contribuente, in quanto ha ritenuto, da un lato, che l'interessato non è stato in grado di dimostrare l'esistenza di un rapporto di subordinazione con la società tedesca e, dall'altro, che non fosse possibile affermare come il ricorrente avesse ottenuto la sua retribuzione, con riferimento all'attività di lavoro svolta in Germania, da un datore di lavoro tedesco.

La Suprema Corte è giunta a tali conclusioni poiché il ricorrente non ha dimostrato l'esistenza di una relazione diretta tra il salario percepito, da parte della società GmbH e il compenso per i servizi addebitati da Limited alla filiale tedesca, implicando l'assenza di un addebito individualizzato.

Dall'analisi della sentenza emerge come la Suprema Corte intenda dare rilevanza non solo al dato formale, rappresentato dall'esistenza di un atto che provi il vincolo di subordinazione tra il contribuente e la società con sede nello Stato di occupazione, ai fini dell'imposizione in quest'ultimo, ma altresì ad un dato sostanziale. La Corte, infatti, facendo seguito ad un proprio orientamento consolidato, ha ritenuto che, ai fini dell'imposizione nello Stato in cui è svolta la prestazione lavorativa, anche qualora la retribuzione risulti corrisposta da una società non residente nello Stato di occupazione, il dato che assume rilevanza è rappresentato dal fatto che i costi del lavoro per l'attività svolta siano stati trasferiti ad una persona giuridica residente nello Stato di impiego e che, soprattutto, l'attività lavorativa sia effettivamente svolta in tale Stato.

## Bibliografia

- LÜDICKE J., *Exemption and Tax Credit in German Tax Treaties - Policy and Reality*, in *Bulletin for International Taxation*, 2010, vol. 64, n. 12, pag. 609 ss.
- PERDELWITZ A., OFFERMANN R., *The New Germany-Netherlands Income Tax Treaty*, in *Bulletin for International Taxation*, 2013, vol. 67, n. 3, pag. 115 ss.

PÖTGENS F. P. G., *International - Income from Inactivity under Article 15 of the OECD Model Tax Convention - Part. 2*, in *Bulletin for International Taxation*, 2009, vol. 63, n. 10, pag. 428 ss.

PÖTGENS F. P. G., *International - Income from Inactivity under Article 15 of the OECD Model Tax Convention - Part. 2*, in *Bulletin for International Taxation*, 2009, vol. 63, n. 11, pag. 495 ss.



## MASSIME

**Giurisprudenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea**

*Rinvio pregiudiziale — Fiscalità — Imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Articoli 14, 15 e 24 — Punti per la ricarica di veicoli elettrici — Messa a disposizione dell'apparecchiatura destinata alla ricarica di veicoli elettrici, fornitura dell'energia elettrica necessaria nonché fornitura di assistenza tecnica e di servizi informatici — Qualificazione come “cessioni di beni” o come “prestazione di servizi”.*

La direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, come modificata dalla direttiva 2009/162/UE del Consiglio, del 22 dicembre 2009, deve essere interpretata nel senso che costituisce una « cessione di beni », ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 1, della direttiva 2006/112, come modificata, una prestazione unica e complessa composta da:

- un accesso a dispositivi di ricarica per veicoli elettrici (compresa l'integrazione di un caricatore con il sistema operativo del veicolo);
- la fornitura del flusso di energia elettrica con parametri adeguatamente impostati per le batterie del suddetto veicolo;
- l'assistenza tecnica necessaria agli utenti interessati; e
- la messa a disposizione di applicazioni informatiche che consentano all'utente in questione di prenotare un connettore, di consultare la cronologia delle operazioni nonché di acquistare crediti accumulati in un portafoglio digitale e da utilizzare per pagare le ricariche.

*Sentenza della Corte (Decima Sezione) del 20 aprile 2023, Causa C-282/22, Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej contro P. w W.: Rzecznik Małych i Średnich Przedsiębiorców, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Fiscalità — Imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Articolo 2, paragrafo 1, lettera c) — Prestazioni di servizi effettuate a titolo oneroso — Articolo 9, paragrafo 1 — Nozioni di “soggetto passivo” e di “attività economica” — Comune che gestisce la bonifica dall'amianto a titolo gratuito per i suoi residenti, proprietari di immobili, a richiesta degli stessi — Rimborso al comune mediante una sovvenzione del voivodato competente per un importo compreso tra il 40% e il 100% delle spese — Articolo 13, paragrafo 1 — Non assoggettamento dei comuni per le attività od operazioni che esercitano in quanto pubbliche autorità.*

L'articolo 2, paragrafo 1, l'articolo 9, paragrafo 1, e l'articolo 13, paragrafo

1, della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, devono essere interpretati nel senso che non costituisce una prestazione di servizi soggetta all'imposta sul valore aggiunto l'attività di un comune consistente nel far eseguire da un'impresa operazioni di bonifica dall'amianto e di raccolta dei prodotti e dei rifiuti contenenti amianto, a favore dei residenti in tale comune, proprietari di immobili, che ne abbiano fatto richiesta, qualora una siffatta attività non miri all'ottenimento di introiti aventi carattere di stabilità né implichi alcun pagamento da parte di detti residenti, poiché tali operazioni sono finanziate da fondi pubblici.

*Sentenza della Corte (Settima Sezione) del 30 marzo 2023, Causa C-616/21, Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej contro Gmina L., reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Fiscalità — Imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Articolo 2, paragrafo 1, lettere a) e c) — Cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate a titolo oneroso — Articolo 9, paragrafo 1 — Nozioni di “soggetto passivo” e di “attività economica” — Comune che gestisce lo sviluppo delle energie rinnovabili nel suo territorio a favore dei suoi residenti, proprietari di un bene immobile, che hanno manifestato l'intenzione di dotarsi di impianti di energie rinnovabili — Contributo da parte loro pari al 25% dei costi sovvenzionabili, senza poter superare il valore massimo concordato tra il comune e il proprietario interessato — Rimborso del comune mediante una sovvenzione del voivodato competente pari al 75% dei costi sovvenzionabili — Articolo 13, paragrafo 1 — Assenza di assoggettamento dei comuni per le attività o le operazioni svolte in veste di autorità pubblica.*

L'articolo 2, paragrafo 1, l'articolo 9, paragrafo 1, e l'articolo 13, paragrafo 1, della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, devono essere interpretati nel senso che la fornitura e l'installazione di impianti di fonti di energie rinnovabili da parte di un comune, per il tramite di un'impresa, a favore dei propri residenti proprietari che hanno manifestato l'intenzione di dotarsi di tali impianti, non costituisce una cessione di beni e una prestazione di servizi assoggettate all'imposta sul valore aggiunto, allorché un'attività del genere non è diretta all'ottenimento di introiti aventi carattere di stabilità e dà luogo, da parte di tali residenti, solo ad un pagamento che copre al massimo un quarto delle spese sostenute, mentre il saldo è finanziato da fondi pubblici.

*Sentenza della Corte (Settima Sezione) del 30 marzo 2023, Causa C-612/21, Gmina O. contro Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Accise — Direttiva 2008/118/CE — Articolo 16, paragrafo 1 — Autorizzazione ad operare a titolo di deposito fiscale di prodotti soggetti ad accisa — Provvedimenti di sospensione in successione — Natura penale — Articoli 48 e 50 della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea — Principio della presunzione d'innocenza — Principio del ne bis in idem — Proporzionalità.*

1) L'articolo 48, paragrafo 1, della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea deve essere interpretato nel senso che esso osta a che un'autorizzazione ad operare a titolo di deposito fiscale di prodotti soggetti ad accisa possa essere sospesa in forza di un provvedimento amministrativo, fino all'esito di un procedimento penale, per il solo motivo che il titolare di tale autorizzazione ha acquisito lo *status* di imputato nell'ambito di tale procedimento penale, qualora tale sospensione costituisca una sanzione di natura penale.

2) L'articolo 50 della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea deve essere interpretato nel senso che esso non osta all'irrogazione di una sanzione di natura penale, in ragione di illeciti commessi in violazione del regime dei prodotti soggetti ad accisa, nei confronti di una persona giuridica che, per i medesimi fatti, sia già stata destinataria di una sanzione di natura penale divenuta definitiva, a condizione che:

- la possibilità di cumulare tali due sanzioni sia prevista dalla legge;
- la normativa nazionale non consenta di perseguire e di sanzionare gli stessi fatti a titolo dello stesso illecito o al fine di perseguire lo stesso obiettivo, ma preveda unicamente la possibilità di un cumulo dei procedimenti e delle sanzioni a titolo di normative diverse;

- tali procedimenti e tali sanzioni tendano a finalità complementari e abbiano per oggetto, eventualmente, aspetti diversi del medesimo comportamento illecito in questione;

- esistano norme chiare e precise che consentano di prevedere quali atti e quali omissioni possano costituire l'oggetto di un cumulo di procedimenti e di sanzioni nonché il coordinamento tra le diverse autorità, che i due procedimenti siano stati condotti in modo sufficientemente coordinato e ravvicinato nel tempo e che la sanzione eventualmente inflitta in occasione del primo procedimento sul piano cronologico sia stata presa in considerazione al momento della valutazione della seconda sanzione, di modo che gli oneri derivanti, a carico degli interessati, da un cumulo del genere siano limitati a quanto strettamente necessario e che il complesso delle sanzioni imposte corrisponda alla gravità degli illeciti commessi.

*Sentenza della Corte (Quarta Sezione) del 16 marzo 2023, Causa C-412/21, Dual Prod SRL contro Direcția Generală Regională a Finanțelor Publice Cluj-Napoca — Comisia regională pentru autorizarea operatorilor de produse supuse accizelor armonizate, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Sistema comune di imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Articolo 12, paragrafi 1 e 2 — Cessione, effettuata anteriormente alla prima occupazione, di un fabbricato o di una frazione di fabbricato e del suolo pertinente — Assenza di disposizioni di diritto interno che prevedano le modalità di applicazione del criterio legato alla prima occupazione — Articolo 135, paragrafo 1, lettera j) — Esenzioni — Cessione, dopo la trasformazione, di un fabbricato che è stato occupato per la prima volta anteriormente alla trasformazione — Dottrina amministrativa nazionale che assimila i fabbricati che hanno subito modifiche importanti a fabbricati nuovi.*

L'articolo 135, paragrafo 1, lettera j), della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, in combinato disposto con l'articolo 12, paragrafi 1 e 2, della medesima, deve essere interpretato nel senso che l'esenzione prevista da tale prima disposizione per la cessione di fabbricati o di una frazione di fabbricato e del suolo pertinente, diversi da quelli la cui cessione è effettuata anteriormente alla loro prima occupazione, si applica anche alla cessione di un fabbricato che era stato oggetto di una prima occupazione anteriormente alla sua trasformazione, anche se lo Stato membro di cui trattasi non ha definito, nel proprio diritto interno, le modalità di applicazione del criterio della prima occupazione alle trasformazioni di edifici, come la seconda di tali disposizioni lo autorizzava a fare.

*Sentenza della Corte (Ottava Sezione) del 9 marzo 2023, Causa C-239/22, État belge, Promo 54 SA contro Promo 54 SA, État belge, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Sistema comune d'imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Esenzione dall'IVA — Articolo 135, paragrafo 1, lettera a) — Esenzione delle operazioni di assicurazione e di riassicurazione — Articolo 136, lettera a) — Esenzione delle cessioni di beni destinati esclusivamente ad un'attività esente — Nozione di "operazioni di assicurazione" — Rivendita di relitti di autoveicoli incidentati acquistati presso gli assicurati — Principio di neutralità fiscale.*

1) L'articolo 135, paragrafo 1, lettera a), della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, deve essere interpretato nel senso che le operazioni consistenti nella vendita a terzi, ad opera di un'impresa di assicurazione, di relitti

di autoveicoli incidentati in occasione di sinistri coperti da tale impresa, da essa acquistati presso i propri assicurati, non rientrano nell'ambito di applicazione di tale disposizione.

2) L'articolo 136, lettera *a*), della direttiva 2006/112 deve essere interpretato nel senso che operazioni consistenti nella vendita a terzi, ad opera di un'impresa di assicurazione, di relitti di autoveicoli incidentati in occasione di sinistri coperti da tale impresa, da essa acquistati presso i propri assicurati, non rientrano nell'ambito di applicazione di tale disposizione.

3) Il principio di neutralità fiscale inerente al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto deve essere interpretato nel senso che esso non osta all'assenza di esenzione per le operazioni consistenti nella vendita a terzi, ad opera di un'impresa di assicurazione, di relitti di autoveicoli incidentati in occasione di sinistri coperti da tale impresa, da essa acquistati presso i propri assicurati, ove tali acquisti non abbiano formato oggetto di un diritto a detrazione.

*Sentenza della Corte (Nona Sezione) del 9 marzo 2023, Causa C-42/22, Generali Seguros SA, già Global — Companhia de Seguros SA contro Autoridade Tributária e Aduaneira, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Tassazione dei prodotti energetici e dell'elettricità — Direttiva 2003/96/CE — Articolo 14, paragrafo 1, lettera a) — Articolo 21, paragrafo 3, seconda e terza frase — Elettricità utilizzata per produrre elettricità e per mantenere la capacità di produrre elettricità — Esenzione — Portata — Coltivazioni minerarie a cielo aperto — Elettricità utilizzata per il funzionamento degli impianti di stoccaggio di combustibile e dei mezzi di trasporto.*

1) L'articolo 14, paragrafo 1, lettera *a*), prima frase, della direttiva 2003/96/CE del Consiglio, del 27 ottobre 2003, che ristruttura il quadro comunitario per la tassazione dei prodotti energetici e dell'elettricità, letto in combinato disposto con l'articolo 21, paragrafo 3, seconda frase, di tale direttiva, deve essere interpretato nel senso che l'esenzione dalla tassazione dell'« elettricità utilizzata per produrre elettricità », prevista dalla disposizione sopra citata, non ricomprende l'elettricità utilizzata nell'ambito dell'estrazione di un prodotto energetico, quale la lignite, in una miniera a cielo aperto, qualora tale elettricità venga utilizzata non nel quadro del processo tecnologico di produzione di elettricità, bensì per la fabbricazione di un prodotto energetico. Per contro, tale esenzione è suscettibile di ricomprendere la trasformazione ed il trattamento successivi di tale prodotto energetico in centrali elettriche ai fini della produzione di elettricità, purché tali operazioni

siano indispensabili e contribuiscano direttamente al processo tecnologico di tale produzione.

2) L'articolo 14, paragrafo 1, lettera a), prima frase, della direttiva 2003/96, deve essere interpretato nel senso che l'esenzione dalla tassazione dell'« elettricità utilizzata per mantenere la capacità di produrre l'elettricità stessa », prevista dalla disposizione sopra citata, è suscettibile di ricomprendere l'elettricità destinata al funzionamento di impianti di stoccaggio di un prodotto energetico, quale la lignite, e di mezzi di trasporto che permettono di trasferire questo prodotto, qualora tali operazioni abbiano luogo all'interno delle centrali elettriche, purché esse siano indispensabili e contribuiscano direttamente al mantenimento della capacità del processo tecnologico di produzione di elettricità, in quanto tali operazioni siano necessarie per garantire il mantenimento della capacità di produrre elettricità in maniera ininterrotta.

*Sentenza della Corte (Quinta Sezione) del 9 marzo 2023, Causa C-571/21, RWE Power Aktiengesellschaft contro Hauptzollamt Duisburg, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Sistema comune d'imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Articolo 138, paragrafo 1 — Esenzioni connesse alle operazioni intracomunitarie — Cessioni di beni — Principi di neutralità fiscale, di efficacia e di proporzionalità — Soddisfacimento dei requisiti sostanziali — Termine di presentazione delle prove.*

L'articolo 131 e l'articolo 138, paragrafo 1, della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, letti in combinato disposto con i principi di neutralità fiscale, di effettività e di proporzionalità, devono essere interpretati nel senso che essi non ostano a una normativa nazionale, la quale vieta la presentazione e l'assunzione di nuovi elementi di prova che dimostrino il soddisfacimento dei requisiti sostanziali di cui all'articolo 138, paragrafo 1, di tale direttiva, durante il procedimento amministrativo che ha portato all'adozione della decisione di accertamento d'imposta, in particolare dopo le operazioni di verifica fiscale ma prima dell'adozione di tale decisione, purché siano rispettati i principi di equivalenza e di effettività.

*Sentenza della Corte (Decima Sezione) del 2 marzo 2023, Causa C-664/21, Nec Plus Ultra Cosmetics AG contro Republika Slovenija, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Potere di esecuzione del Consiglio dell'Unione europea — Articolo 291, paragrafo 2, TFUE — Sistema comune di imposta sul*

*valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Articoli 28 e 397 — Soggetto passivo che agisce in nome proprio ma per conto terzi — Fornitore di servizi tramite mezzi elettronici — Regolamento di esecuzione (UE) n. 282/2011 — Articolo 9 bis — Presunzione — Validità.*

Dall'esame della questione pregiudiziale non è emerso alcun elemento idoneo a inficiare la validità dell'articolo 9-bis, paragrafo 1, del regolamento di esecuzione (UE) n. 282/2011 del Consiglio, del 15 marzo 2011, recante disposizioni di applicazione della direttiva 2006/112/CE relativa al sistema comune di imposta sul valore aggiunto, come modificato dal regolamento di esecuzione (UE) n. 1042/2013 del Consiglio, del 7 ottobre 2013, alla luce degli articoli 28 e 397 della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune di imposta sul valore aggiunto, come modificata dalla direttiva (UE) 2017/2455 del Consiglio, del 5 dicembre 2017, nonché dell'articolo 291, paragrafo 2, TFUE.

*Sentenza della Corte (Grande Sezione) del 28 febbraio 2023, Causa C-695/20, Fenix International Ltd contro Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Sistema comune d'imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Costruzione di un complesso immobiliare da parte di un'associazione senza personalità giuridica — Contratto di associazione — Vendita degli appartamenti di detto complesso immobiliare da parte di taluni associati — Determinazione del soggetto passivo debitore dell'imposta — Principio della neutralità fiscale — Diritto alla detrazione dell'IVA.*

1) Gli articoli 9 e 11 della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, devono essere interpretati nel senso che le parti di un contratto di associazione senza personalità giuridica, che non è stato registrato presso l'autorità tributaria competente prima dell'inizio dell'attività economica di cui trattasi, non possono essere considerate « soggetti passivi » unitamente al soggetto passivo tenuto al pagamento dell'imposta sull'operazione imponibile.

2) La direttiva 2006/112 nonché il principio di proporzionalità e il principio di neutralità fiscale devono essere interpretati nel senso che essi non impongono di concedere a un soggetto passivo, quando quest'ultimo non dispone di una fattura a suo nome, il diritto alla detrazione dell'imposta sul valore aggiunto pagata a monte da un'altra parte di un'associazione senza personalità giuridica ai fini della realizzazione dell'attività economica di tale



associazione, anche se il soggetto passivo è debitore d'imposta per tale attività, in mancanza di prove oggettive del fatto che i beni e i servizi di cui trattasi nel procedimento principale gli siano stati effettivamente forniti a monte da soggetti passivi, ai fini della realizzazione di sue proprie operazioni soggette all'imposta sul valore aggiunto.

*Sentenza della Corte (Settima Sezione) del 16 febbraio 2023, Causa C-519/21, ASA contro DGRFP Cluj, con l'intervento di: BP, MB, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Fiscalità — Imposta sul valore aggiunto (IVA) — Direttiva 2006/112/CE — Articolo 90 — Base imponibile — Riduzione — Assicuratore che versa un indennizzo agli assicurati per crediti non pagati, comprendente l'IVA — Normativa nazionale che rifiuta a tale assicuratore, in quanto successore giuridico, la riduzione della base imponibile — Principio di neutralità fiscale — Principio di effettività.*

L'articolo 90, paragrafo 1, della direttiva 2006/112/CE del Consiglio, del 28 novembre 2006, relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto, come modificata dalla direttiva 2010/45/UE del Consiglio, del 13 luglio 2010, nonché il principio di neutralità fiscale devono essere interpretati nel senso che essi non ostano a una normativa di uno Stato membro in forza della quale la riduzione della base imponibile in caso di mancato pagamento, prevista in tale disposizione, non si applica a un assicuratore che, nell'ambito di un contratto di assicurazione di crediti commerciali, versa all'assicurato, a titolo di indennizzo a seguito del mancato pagamento di un credito, una parte dell'importo della base imponibile dell'operazione imponibile in questione che include l'imposta sul valore aggiunto mentre, conformemente a tale contratto, detta parte del credito e tutti i diritti connessi sono stati ceduti a tale assicuratore.

*Sentenza della Corte (Ottava Sezione) del 9 febbraio 2023, Causa C-482/21, Euler Hermes SA Magyarországi Fióktelepe contro Nemzeti Adó- és Vámhivatal Fellebbviteli Igazgatósága, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

\* \* \*

*Rinvio pregiudiziale — Imposizioni interne — Articolo 110 TFUE — Autoveicoli — Tassa sugli autoveicoli — Veicoli d'occasione importati dagli altri Stati membri — Veicoli d'occasione esportati verso altri Stati membri — Rimborso all'esportazione di detta tassa — Limitazione di tale rimborso ai veicoli messi in circolazione meno di dieci anni prima.*

Diritto primario dell'Unione, segnatamente l'articolo 110 TFUE, dev'es-

sere interpretato nel senso che esso non osta a una normativa nazionale ai sensi della quale una tassa sugli autoveicoli, incorporata nel valore di ciascun veicolo, non è rimborsata al proprietario di un autoveicolo in caso di esportazione definitiva di detto veicolo, al fine di un suo uso in un altro Stato membro, quando il veicolo in questione è stato messo in circolazione per la prima volta da almeno dieci anni alla data di esportazione. A tal riguardo, risulta irrilevante la circostanza che un siffatto veicolo sia stato destinato a essere sostanzialmente usato nel territorio dello Stato membro che ha riscosso la tassa sugli autoveicoli in maniera stabile e che detto veicolo sia stato anche effettivamente utilizzato in tale maniera.

*Sentenza della Corte (Ottava Sezione) del 2 febbraio 2023, Causa C-676/21, A con l'intervento di Veronsaajien oikeudenvalvontayksikkö, reperibile su [www.curia.eu](http://www.curia.eu).*

## ATTUALITÀ

*Consiglio “Economia e finanza” (ECOFIN) — Decisione n. 6375/23 — Quattro nuovi Stati fanno ingresso nella blacklist UE, tra cui la Federazione russa.*

Il 14 febbraio 2023, il Consiglio dell’Unione europea sui temi di economia e finanza (c.d. Consiglio ECOFIN) ha ampliato il novero dei presenti alla lista delle giurisdizioni non cooperative ai fini fiscali, inserendo quattro nuovi Stati, ossia le Isole Marshall, le Isole Vergini britanniche, il Costa Rica e la ormai attesa Federazione russa.

Si ricorda che la lista UE delle giurisdizioni non cooperative a fini fiscali comprende i paesi che non hanno partecipato a un dialogo costruttivo con le Istituzioni europee in materia di *governance* fiscale o che non hanno rispettato i propri impegni circa l’attuazione delle riforme necessarie. Tali riforme devono mirare alla creazione di un sistema legislativo interno informato ad un principio di trasparenza fiscale e di equa imposizione.

In particolare, in virtù del primo di tali principi (trasparenza fiscale), lo Stato estero deve provvedere a scambiare i dati fiscali con tutti gli Stati membri dell’UE mediante lo scambio automatico di informazioni (CRS) secondo gli *standard* stabiliti dall’OCSE e lo scambio su richiesta (EOIR). In questo quadro, è altresì necessario che lo Stato sia parte della convenzione multilaterale dell’OCSE concernente la reciproca assistenza amministrativa in materia fiscale o, in alternativa, che disponga di una rete di accordi per lo scambio di informazioni con tutti gli Stati membri dell’UE.

Sulla base del secondo (equa imposizione), invece, le giurisdizioni non devono adottare misure fiscali preferenziali dannose e agevolare meccanismi *offshore* che comportino l’attrazione di profitti senza alcuna attività economica effettiva.

La lista UE, sin dalla sua prima creazione, nel 2017, è soggetta periodicamente ad aggiornamento. Dal 2020, questo è compiuto due volte l’anno (in forza di una decisione del Consiglio adottata nel marzo 2019) al fine di concedere agli Stati membri il tempo sufficiente per provvedere alle modifiche della legislazione nazionale, ove fosse necessario.

Ebbene, con decisione del 14 febbraio 2023, il Consiglio ECOFIN ha deliberato l’inclusione dei quattro Stati sopra citati alla lista delle giurisdizioni non cooperative a fini fiscali, per le motivazioni di seguito illustrate.

Per quanto riguarda le Isole Marshall, è stato rilevato il timore che tale giurisdizione, applicando un’aliquota d’imposta sulle società pari a zero o solo nominale, attragga utili senza un’attività economica effettiva.

Le Isole Vergini britanniche, invece, sono state inserite nella lista in quanto la legislazione nazionale è stata valutata non sufficientemente conforme agli *standard* OCSE sullo scambio di informazioni su richiesta.

Il Costa Rica, per suo conto, non ha rispettato l’impegno di abolire o

modificare gli aspetti dannosi relativi al suo regime di esenzione dei redditi di fonte estera, così guadagnandosi il posto, per la prima volta, tra i cari Stati non collaborativi.

Ma la novità più dirompente e attesa è data, senz'altro, dall'inserimento della Federazione russa. Sul punto, il Consiglio dell'Unione europea ha ritenuto che la Russia non abbia rispettato l'impegno di modificare il suo regime fiscale preferenziale dannoso, ma anzi ha addirittura proceduto ad adottare una serie di atti legislativi, nel corso dell'anno 2022, in pieno contrasto con i criteri di buona *governance* fiscale, prevedendo un regime speciale per le *holding* internazionali.

Deve considerarsi, da ultimo, come la decisione sia stata evidentemente presa in un contesto in cui l'aggressione militare nei confronti dell'Ucraina impediva (e tutt'ora impedisce) il mantenimento di un dialogo con le Autorità russe.

\* \* \*

*Ministero dell'economia e delle finanze dello Stato italiano e Dipartimento federale delle finanze della Confederazione svizzera — Comunicato stampa del Dipartimento federale delle finanze della Confederazione svizzera — Significative evoluzioni su una possibile uscita della Confederazione svizzera dalla blacklist nazionale.*

Aprile 2023 registra importanti passi avanti tra lo Stato italiano e la Confederazione svizzera in merito alla cancellazione di quest'ultima dalla *blacklist*. Ciò si evince da un comunicato stampa del MEF del 20 aprile 2023, sottoscritto dal Ministro dell'economia e delle finanze Giancarlo Giorgetti e dal Consigliere del Dipartimento federale delle finanze della Confederazione svizzera Karin Keller-Sutter, in cui viene reso noto il raggiungimento di un'intesa preliminare al riguardo.

Qualora quanto precede avesse successo, non troverà più applicazione la presunzione relativa di residenza delle persone fisiche (articolo 2, comma 2-*bis* del TUIR), in virtù della quale la residenza fiscale in Italia è ritenuta sussistente per tutti coloro che siano anagraficamente emigrati in uno Stato a fiscalità privilegiata, senza dimostrare l'effettività della nuova residenza. In questo modo, non sarà più il cittadino italiano a dover provare che il trasferimento non è stato giustificato esclusivamente da ragioni fiscali, ma graverà esclusivamente in capo all'Amministrazione finanziaria l'onere di dimostrare la fittizietà del cambio di residenza.

Sempre alla medesima condizione (ossia la fuoriuscita della Svizzera dalla *blacklist*), si segnala, infine, che è altresì in previsione un ulteriore accordo in materia di imposizione del telelavoro per i frontalieri.



## ALTRI TEMI DI INTERESSE PER LA PROFESSIONE

### ANDAMENTO CONGIUNTURALE (\*)

#### 1. Quadro macroeconomico.

L'economia statunitense è rimasta solida nel primo trimestre del 2023, ma la crescita del PIL è stata solo dell'1,3% (annualizzata). L'aumento dei costi di finanziamento gravava già sui costi aziendali. Con l'attenuarsi delle recenti turbolenze nei settori bancario e immobiliare e l'accordo sul tetto al debito, il rischio di gravi dislocazioni è diminuito. Inoltre, la spesa per consumi delle famiglie è ancora in aumento, grazie a un mercato del lavoro ancora forte. Pertanto, la previsione di crescita del PIL USA per il 2023 viene rivista in leggero rialzo all'1,0%. Nel proseguo però il rallentamento e le forti pressioni sui prezzi potrebbero ostacolare la capacità dell'economia USA di riaccelerare. Il rischio che la politica monetaria debba essere ulteriormente inasprita per frenare l'inflazione aumenta la probabilità di un hard landing. Le previsioni di crescita del PIL per il 2024 vengono pertanto riviste in leggero ribasso allo 0,8%.

Sul fronte dell'inflazione statunitense, sebbene siano stati compiuti progressi, il parametro continua a rimanere persistente tanto che le prospettive di quest'anno vengono aumentate al 4,3% e notiamo che i rischi sono ancora al rialzo e che l'inflazione rimane al di sopra dell'obiettivo del 2% della Federal Reserve (Fed) nel 2024 a causa della sua inerzia e dell'assenza di un aumento significativo della disoccupazione. La Fed ha alzato il tasso di riferimento al 5-5,25%, con la nostra previsione che un ulteriore aumento di tasso sia probabile a luglio prima di stabilizzarsi per il resto dell'anno. Il primo dei due tagli dei tassi dovrebbe arrivare tra 12 mesi. Il continuo inasprimento quantitativo e le condizioni finanziarie restrittive dovrebbero rafforzare il controllo sull'inflazione stessa.

L'Eurozona ha superato la crisi energetica in gran parte indenne, aumentando leggermente il proprio PIL dello 0,3% nel primo trimestre del 2023 e sfuggendo a una recessione tecnica. La debole fiducia dei consumatori dovrebbe essere compensata dall'occupazione record e dall'aumento dei salari, mentre la produzione industriale potrebbe risentire dei tassi più elevati, ma ricevere slancio dal miglioramento delle catene di approvvigionamento e dalla

---

(\*) A cura di Alberto Fadelli e Manuela Maccia.

ripresa della Cina. Manteniamo la nostra previsione di crescita del PIL dello 0,8% per il 2023 mentre nel medio termine, con il portafoglio ordini in esaurimento e l'acquisizione di nuovi ordini in rallentamento, ci si attende una crescita del PIL più contenuta. L'approvvigionamento energetico rimane un tema, aumentando il rischio di nuovi picchi dei prezzi. Il lento calo dell'inflazione invece indica una capacità produttiva ridotta.

I prezzi dell'energia nell'Eurozona si sono sostanzialmente raffreddati, ma gli effetti di secondo livello hanno portato ad un aumento delle pressioni sui prezzi. La crescita dei salari manterrà elevata più a lungo la componente core dell'inflazione.

La BCE per frenare l'inflazione (core) potrebbe aumentare i tassi ufficiali di altri 25 punti base per tre volte, portando il tasso sui depositi al 4%. Considerando l'occupazione record e la forte dinamica salariale, un ritorno alla stabilità dei prezzi come definito dalla BCE (a circa il 2% di inflazione) nel 2024 sembra improbabile. Prevediamo che l'inflazione media sarà del 2,5% l'anno prossimo. Inoltre la mancanza di capacità produttiva inutilizzata dovrebbe ostacolare politiche di taglio dei tassi nel nostro orizzonte di previsione.

Spostando lo sguardo sulla Cina, la crescita del PIL su base annua nel primo trimestre 2023 si è attestata al 4,5%. Mentre la ripresa si è arrestata nel secondo trimestre, gli effetti base rimangono favorevoli per un'ulteriore accelerazione. La crescita infatti dovrebbe continuare, anche se in modo irregolare, e guadagnare ampiezza nel secondo semestre di quest'anno, poiché le riaperture alimentano i bilanci e il sentiment dei consumatori attraverso il mercato del lavoro. Data la composizione del PIL e gli effetti base per quest'anno, le previsioni di crescita del PIL per il 2023 dovrebbero attestarsi al 6%.

Alla luce delle questioni irrisolte relative all'approvvigionamento energetico, del settore immobiliare strutturalmente indebolito, del rapido aumento del debito pubblico locale e delle sanzioni statunitensi, la crescita potrebbe perdere slancio nel 2024 e di conseguenza rivediamo le nostre stime di PIL al 5%.

In Giappone invece l'economia è cresciuta dell'1,6% nel primo trimestre, poiché la domanda interna si è ripresa dopo la fine tardiva delle misure anti Covid. La domanda repressa e la vicinanza alla Cina dovrebbero mantenere il Giappone sulla buona strada per una crescita del PIL dell'1% nel 2023.

Inoltre ci si attende che il Paese del Sol Levante si espanderà leggermente al di sopra del proprio potenziale nel 2024, poiché l'economia si allontanerà dal contesto deflazionistico visto in passato, aumentando così consumi e investimenti. Anche le ambizioni di Friend-Shoring dovrebbero giovare all'economia e pertanto la crescita del PIL per il 2024 potrebbe essere dello 0,9%.

Sulla base delle dichiarazioni accomodanti del nuovo governatore della Banca Centrale Ueda, ci si attende che la Banca del Giappone manterrà il contesto di tassi di interesse negativi nel 2023. Ci figuriamo però che le distorsioni del mercato finanziario saranno affrontate agendo sul meccanismo di controllo della curva dei rendimenti con aggiustamenti attesi in una delle prossime riunioni della Banca Centrale.



I negoziati sui salari denominati Shuntō hanno portato poi al più alto aumento degli ultimi 30 anni pertanto ci si attende perciò che l'inflazione nel 2024 si avvicini all'obiettivo del 2% della Banca del Giappone e, di conseguenza, si attesti nelle stime all'1,9%. Situazione che permetterebbe alla Banca Centrale giapponese di uscire dal contesto dei tassi di interesse negativi nel 2024 aumentando il tasso di riferimento di 20 punti base allo 0,1%.

### PREVISIONI MACROECONOMICHE

TABELLA 1 – Tasso di crescita del PIL (%)

	2023 F	2024 F	Consenso 2023 (BBG*)
USA <sup>1</sup>	1,0	0,8	1,1
Eurozona	0,8	0,9	0,6
Germania	0,0	1,2	0,0
Giappone	1,0	0,9	1,0
Cina	6,0	5,0	5,6
Mondo	2,8	3,0	2,1

TABELLA 2 – Inflazione CPI (%)

	2023 F	2024 F	Consenso 2023 (BBG*)
USA <sup>2</sup>	4,3	2,5	4,2
Eurozona	5,7	2,5	5,6
Germania	6,0	3,2	6,2
Giappone	2,9	1,9	2,4
Cina	1,5	2,7	2,1

\* Consenso di Bloomberg.

<sup>1</sup> Per gli Stati Uniti, la crescita del PIL Q4/Q4 % è -0,1 nel 2023 e 1,6% nel 2024.

<sup>2</sup> La misura è la CPI.

Fonte: Deutsche Bank AG, Bloomberg Finance L.P.; Dati al 1° Giugno 2023.

## 2. Obbligazionario

Con una forte spesa dei consumatori e un mercato del lavoro resiliente, l'economia statunitense potrebbe vedere solo una «mild recession». Con il rischio orientato verso un altro aumento dei tassi, si prevede che la politica monetaria rimarrà restrittiva più a lungo mantenendo elevati i tassi dei Treasury USA. Anche l'emissione post-tetto del debito di quasi 1 trilione di dollari di Treasury dovrebbe aumentare la pressione al rialzo sui rendimenti.

Lo stesso dovrebbe valere per i Bund tedeschi mentre la BCE continua i suoi tentativi di recuperare il ritardo nei confronti della Fed sia nella lotta all'inflazione sia negli aumenti di tasso.

Nei prossimi 12 mesi, l'economia statunitense dovrebbe però riaccelerare mentre i tassi ufficiali dovrebbero rimanere elevati rispetto al recente passato. Ciò dovrebbe consentire rendimenti del Treasury USA a 10 anni più elevati con una curva normalizzata.

In Europa il tasso di riferimento elevato insieme all'elevata spesa fiscale e all'emissione di debito dovrebbe consentire rendimenti dei Bund leggermente più elevati.

Nel breve termine sui segmenti del credito investment grade è probabile che rimanga un buon supporto, data l'incertezza economica che renderà la sua alta qualità e il suo rendimento attraenti per gli investitori. Sebbene i fondamentali del credito High Yield globale rimangano solidi e i rendimenti rimangano interessanti, è probabile che il loro status di asset ad alto rischio riduca gli afflussi, vista la maggiore preoccupazione del mercato per l'aumento dei tassi di insolvenza.

Anche nel medio termine sia il segmento investment grade in dollari USA che quello in Euro dovrebbero rimanere ben supportati grazie al forte interesse degli investitori per rendimenti più elevati. Con possibili rallentamenti economici che dovrebbe esaurirsi entro la fine dell'orizzonte di previsione, gli spread dovrebbero restringersi. Ciò dovrebbe valere anche per la componente high yield in USD e in EUR. Ma i fondamentali del credito per il segmento dovrebbero limitare l'aumento dei tassi di insolvenza nel medio termine. L'elevata opportunità di carry insieme alle prospettive di offerta inferiori a causa degli elevati costi di rifinanziamento dovrebbero consentire agli spread di restringersi rispetto ai livelli attuali.

Per il credito societario emergente prevediamo che lo spread si consolidi attorno ai livelli attuali poiché la maggior parte del miglioramento è già avvenuto e la mancanza di certezze di politica economica e monetaria a breve termine ne impedisce l'ulteriore miglioramento. Lo stesso dovrebbe valere per i titoli sovrani dei mercati emergenti, dove il restringimento degli spread è ostacolato anche dal sostegno più lento da parte delle istituzioni finanziarie internazionali per alcuni Paesi più deboli.

Nel medio termine si stima che gli spread societari dei Paesi Emergenti si moderino rispetto ai livelli attuali, aiutati dai solidi fondamentali del credito e dalle elevate disponibilità liquide. È probabile che il miglioramento del contesto macroeconomico, soprattutto in Cina, manterrà i tassi di insolvenza a livelli molto più bassi rispetto allo scorso anno. L'alto rendimento fornito sia dai titoli societari che dai titoli di Stato dovrebbe essere molto interessante per coloro che cercano di assicurarsi rendimenti più elevati. Entrambi dovrebbero quindi registrare un lieve calo degli spread.

**PREVISIONI SUI MERCATI OBBLIGAZIONARI**TABELLA 3 – Rendimenti di mercato (obbligazioni sovrane) in %  
(previsione a Giugno 2023)

	<b>Target Giugno 2024</b>
USA (2 anni)	4,00
USA (10 anni)	4,20
USA (30 anni)	4,30
Germania (2 anni)	2,70
Germania (10 anni)	2,80
Germania (30 anni)	2,90
Regno Unito (10 anni)	3,80
Giappone (2 anni)	0,15
Giappone (10 anni)	0,75

TABELLA 4 – Tassi di riferimento delle Banche Centrali in %  
(previsione a Giugno 2023)

	<b>Target Giugno 2024</b>
USA (Fed funds rate)	4,75-5,00
Eurozona (Tasso di deposito)	4,00
Regno Unito (repo rate)	5,00
Giappone (overnight call rate)	0,10
Cina (1 year lending rate)	3,65

TABELLA 5 – Spreads (corporates & EM bonds) in bps  
(previsione a Giugno 2023)

	<b>Target Giugno 2024</b>
EUR IG Corp	110
EUR HY	450
USD IG Corp	110
USD HY	450
Asia Credit	280
Governativo EM	350
Corporate EM	470

*Fonte: Deutsche Bank AG, Bloomberg Finance L.P.; Dati al 1° Giugno 2023*

### 3. Azionario.

I principali indici azionari hanno retto bene durante il tumultuoso secondo trimestre del 2023. Alcuni indici hanno persino raggiunto nuovi massimi pluridecennali o storici. L'aumento è stato sostenuto dalla stagione degli utili, dalla volatilità in calo e da una combinazione di dati macro che hanno stimolato la fiducia degli investitori in uno scenario di soft landing. Tuttavia, il trimestre è stato caratterizzato da un'ampia dispersione della performance tra settori e regioni. Il Giappone ha guidato tutte le regioni, performando leggermente meglio degli Stati Uniti, che sono stati sostenuti da un piccolo gruppo di titoli growth a mega capitalizzazione.

Nel mentre, le azioni dei mercati emergenti sono rimaste indietro a causa della forte sottoperformance dei titoli cinesi e delle materie prime.

Sebbene gli utili in genere diminuiscano durante le recessioni, si stima che crescano leggermente nei prossimi 12 mesi, sostenuti dall'inflazione e dalla solida domanda dei consumatori. Tuttavia, poiché i tagli dei tassi della Fed vengono scontati nel corso dell'anno come previsto, i rendimenti più elevati dovrebbero diventare ancora una volta un ostacolo per le valutazioni.

Prevediamo che i mercati azionari continueranno a essere caratterizzati da continui cambiamenti di leadership settoriale poiché gli operatori di mercato hanno una visibilità limitata sul ciclo economico e le politiche delle Banche Centrali rimangono reattive. Non saremmo sorpresi se i mercati azionari subissero una battuta d'arresto a breve termine dopo i forti rialzi della prima metà dell'anno. In questo contesto, apprezziamo i titoli growth statunitensi, che dovrebbero rimanere oggetto di interesse grazie a margini elevati, utili robusti e bilanci solidi. Inoltre, continuiamo a privilegiare i titoli europei che a nostro avviso sono sottovalutati.

Sebbene si prevedono margini in diminuzione a causa di una crescita più lenta e di una domanda più debole nel medio termine, si ritiene che i livelli rimarranno elevati poiché le società continuano ad aumentare i prezzi, anche se con minore velocità. Notiamo che lo sconto sulla valutazione delle azioni europee rispetto a quelle statunitensi è ancora vicino ai massimi storici e intravediamo il potenziale per maggiori afflussi da parte di investitori internazionali che hanno a lungo tenuto posizioni sottopesate.

Nel frattempo, le azioni dei mercati emergenti potrebbero rimbalzare nella seconda metà dell'anno. Sullo sfondo del rallentamento della crescita economica nella maggior parte delle regioni, prima o poi gli operatori di mercato dovrebbero mostrare apprezzamento per i tassi di crescita degli utili a due cifre. Dopo la recente sottoperformance, notiamo poi che le azioni asiatiche sono particolarmente convenienti.

Si stima inoltre un rialzo a singola cifra media per l'MSCI Japan nei prossimi dodici mesi, quando gli investitori internazionali torneranno sul mercato attratti dalle dinamiche positive degli utili e dai progressi nelle tanto

attese riforme strutturali. Tuttavia, l'atteso rafforzamento dello yen potrebbe rappresentare un vento contrario.

### PREVISIONI SUI MERCATI AZIONARI

TABELLA 6 – Indici azionari  
(previsione a Giugno 2023)

	Target Giugno 2024
USA (S&P 500)	4.200
Germania (DAX)	17.000
Eurozona (Eurostoxx 50)	4.450
Europa (Stoxx 600)	480
Giappone (MSCI Japan)	1.400
Svizzera (SMI)	11.500
Regno Unito (FTSE 100)	7.700
Mercati Emergenti (MSCI EM)	1.040
Asia ex Giappone (MSCI Asia ex Japan)	680
Australia (MSCI Australia)	1.450

*Fonte: Deutsche Bank AG, Bloomberg Finance L.P.; Dati al 1° Giugno 2023*

#### 4. Materie prime.

Nonostante i fondamentali sottostanti positivi, è improbabile che i prezzi del petrolio esplodano nel breve poiché le preoccupazioni relative a un rallentamento economico negli Stati Uniti rimangono in primo piano. La volatilità dei dati cinesi si aggiungerà a queste preoccupazioni. Inoltre, l'aspettativa di un calo delle esportazioni russe viene scontata. Tuttavia, eventuali aggiustamenti dell'offerta da parte dell'OPEC+ spingeranno i prezzi occasionalmente verso l'alto.

La domanda di petrolio dalla Cina apparentemente indica un forte appetito. Anche la domanda globale di carburante per aerei è in trend positivo. I tagli all'offerta da parte dell'OPEC segnalano l'intenzione di mantenere i prezzi elevati mentre si continua a sottoprodurre. Inoltre, i produttori statunitensi mantengono il loro approccio disciplinato mentre una ricostituzione delle riserve strategiche statunitensi potrebbe iniziare entro la fine dell'anno. Anche una riaccelerazione dell'economia dei Paesi Sviluppati tra 12 mesi dovrebbe rappresentare un supporto per i prezzi del petrolio.

Loro continuerà a suscitare interesse poiché gli investitori rimangono preoccupati per le prospettive economiche e per i persistenti rischi geopolitici. L'aspettativa che le Banche Centrali si stiano avvicinando ai tassi ufficiali terminali ridurrà anche i venti contrari. Il fascino del metallo prezioso come

copertura è infatti stato visibile quando i mercati hanno affrontato eventi di credito e preoccupazioni per la salute economica globale. Con possibili picchi di volatilità poi, è probabile che l'oro rimanga interessante e sostenuto dalla domanda delle Banche Centrali dei Paesi emergenti.

I prezzi del rame rimarranno invece volatili nel breve poiché gli investitori rimarranno preoccupati per i dati altalenanti provenienti dalla Cina, in particolare per quanto riguarda il settore manifatturiero. Inoltre, anche l'offerta dal Perù si sta riprendendo dopo l'interruzione di inizio anno. Stanno emergendo però segnali positivi per il rame poiché quest'anno la spesa per la rete e gli investimenti in immobilizzazioni hanno registrato un forte aumento. I dati suggeriscono che il mercato immobiliare sia già oltre il suo minimo. Vediamo quindi un rapporto rischio-rendimento favorevole.

### PREVISIONI PER LE MATERIE PRIME

TABELLA 7 – Materie prime in USD  
(previsione a Giugno 2023)

	Target Giugno 2024
Oro	2.200 USD/oz
Petrolio (Brent Spot)	85 USD/b
Rame	8.700 USD/t

*Fonte: Deutsche Bank AG, Bloomberg Finance L.P.; Dati al 1° Giugno 2023*

## 5. Valute.

Un'inflazione elevata e persistente richiederà che il tasso sui Fed Fund statunitense rimanga restrittivo più a lungo di quanto previsto dai mercati. Sebbene ciò dovrebbe giovare all'USD, le dinamiche di crescita nel resto dell'anno dovrebbero favorire l'EUR. Inoltre, il maggiore legame commerciale dell'Eurozona alla ripresa cinese potrebbe offrire ulteriori vantaggi nella seconda metà dell'anno. Alla luce di questi fattori di compensazione, vediamo il cambio EUR/USD stabilizzarsi al livello attuale nel breve. Il ciclo economico nell'Eurozona però è in ritardo rispetto a quello negli Stati Uniti. La crescente capacità inutilizzata dovrebbe consentire alla Fed di tagliare i tassi entro il secondo trimestre del 2024. Nel nostro orizzonte di previsione, invece, prevediamo che la BCE mantenga il suo tasso sui depositi al 4%. Ciò dovrebbe restringere il differenziale dei tassi ufficiali tra Stati Uniti ed Eurozona a vantaggio dell'Euro. Inoltre, con l'attenuarsi dell'incertezza sul contesto macroeconomico, assistiamo a un calo dei flussi verso i beni rifugio.

A differenza degli Stati Uniti, le dinamiche di crescita in Giappone hanno subito un'accelerazione e l'inflazione è aumentata. Nel brevissimo periodo,

l'USD potrebbe beneficiare della riduzione delle aspettative sui tagli di tasso nel 2023. Tuttavia, l'aggiustamento del controllo della curva dei rendimenti da parte della Banca del Giappone, che prevediamo avverrà entro la fine dell'estate, dovrebbe sostenere successivamente lo Yen. Poiché l'economia giapponese è destinata a crescere leggermente al di sopra del suo potenziale nel 2023 e nel 2024, assistiamo a pressioni sulla Banca del Giappone affinché normalizzi la sua politica monetaria. Gli aumenti dei tassi in Giappone potrebbero scontrarsi con i tagli negli Stati Uniti. Pertanto, prevediamo che lo yen si rafforzerà entro la fine di giugno 2024.

Il Regno Unito ha resistito bene al contesto di tassi di interesse più elevati e alla crisi energetica. I dati indicano una crescita più robusta, ma l'inflazione rimane coriacea. Una tale combinazione richiede un ulteriore aumento dei tassi di interesse a lungo termine. Prevediamo che ciò fornisca un vento favorevole al GBP. Ciò ridurrebbe il divario del tasso di riferimento rispetto agli Stati Uniti e favorirebbe la sterlina rispetto all'USD.

In Cina l'inflazione è scesa ben al di sotto dell'obiettivo della People's Bank of China di circa il 3%. Il disaccoppiamento della Cina dall'Occidente ha messo a dura prova il sentiment intorno al CNY. Tuttavia, riteniamo che la ripresa si allargherà nella seconda metà dell'anno, consentendo al CNY di riprendersi. Nonostante le sanzioni statunitensi e lo spostamento delle catene di approvvigionamento influenzino la crescita, prevediamo che l'inflazione e i rendimenti in Cina aumenteranno il prossimo anno e di conseguenza un recupero del CNY verso il dollaro USA entro giugno 2024.

### PREVISIONI PER LE VALUTE

TABELLA 8 – Valute  
(previsione a Giugno 2023)

	<b>Target Giugno 2024</b>
EUR vs. USD	1,12
USD vs. JPY	130
EUR vs. JPY	147
EUR vs. CHF	1,02
EUR vs. GBP	0,86
GBP vs. USD	1,30
USD vs. CNY	6,90

Fonte: Deutsche Bank AG, Bloomberg Finance L.P.; Dati al 1 Giugno 2023





## SEGNALAZIONI BIBLIOGRAFICHE

### CONTABILITÀ E BILANCI

TETTAMANZI P. (a cura di), *Sostenibilità, Impresa e Stakeholder*, Collana Manuali Professionali - Aziende, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2023, pagg. 532, 75,00 euro.

Complici i cambiamenti climatici, il tema della “sostenibilità” è venuto ad assumere recentemente un ruolo di “primo piano” nella vita dei cittadini, accelerando in tal senso le decisioni sempre più orientate delle istituzioni, con conseguenti inevitabili effetti sul piano economico e, quindi, su quello che, comunemente, è definito “fare impresa”. Di qui l’importanza del testo curato da Patrizia Tettamanzi, il quale si propone di fornire un’accurata panoramica sulle potenzialità e sugli (almeno attuali) limiti della sostenibilità, anche con riguardo all’economia circolare, ponendo in evidenza la relazione che vi tra l’uso integrato delle risorse e gli approcci sistemici di gestione e della *governance* che, sempre più, devono essere allineati ai “nuovi” paradigmi con cui deve essere svolta l’attività economica; il tutto, secondo tre diverse prospettive: quella del *management*, quella degli investitori e delle istituzioni finanziarie e quella degli altri *stakeholder*. In questo ambito, l’opera:

— si connette (e non potrebbe essere diversamente) al recente *green deal* europeo, con l’obiettivo di agevolare la valutazione dell’eventuale “passaggio” dagli attuali modelli lineari di acquisizione ed espressione del valore a soluzioni più sistemiche e circolari di progettazione e costruzione dello stesso valore, condiviso e sostenibile; e

— vuole favorire lo sviluppo delle conoscenze e delle competenze dei decisori attuali (e futuri) che si trovano (e si troveranno) ad affrontare queste complesse tematiche nelle loro attività quotidiane.

Per fare questo, il volume si correda di una puntuale disamina delle *best practice* di governo e rendicontazione della sostenibilità, nonché delle misurazioni degli impatti delle correlate attività. Della completezza dell’analisi si ha chiara evidenza tra l’altro perché:

— è svolta per settori rilevanti, in modo da far comprendere come la “sostenibilità” rappresenta una vera e propria “rivoluzione” che coinvolge trasversalmente l’intera economia e non singole branche;

— presenta e tratta tematiche nei fatti ancora in “erba”, come l’*impact* e la *carbon accounting*.

Per quanto sopra, il lavoro curato da Patrizia Tettamanzi è un'utile lettura per tutti gli coloro che ricercano soluzioni per un'economia aziendale più sostenibile e, in ambito lavorativo, *in primis* per dirigenti d'azienda, consulenti e professionisti.

## DIRITTO COMMERCIALE

CACCHI PESSANI S., *La fusione come tecnica di acquisizione*, Collana Quaderni di Giurisprudenza Commerciale, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2023, pagg. 230, 23,00 euro.

L'opera di Stefano Cacchi Pessani si pone l'obiettivo di approfondire la fusione come una "tecnica di acquisizione", in modo da verificare in che termini e fino a che punto gli interessi che, nelle altre operazioni di "*merger & acquisition*", sono propri dell'acquirente e del venditore e trovano il loro punto d'incontro nell'intesa che le parti raggiungono nel contratto, possano trovare spazio e riconoscimento anche nella fusione.

In questo senso, il volume esamina i diversi problemi con cui l'interprete e il mercato devono confrontarsi quando l'operazione di fusione viene posta in essere per raggiungere il risultato economico dell'acquisto del patrimonio e dell'avviamento di una società da parte di un'altra società verso un "corrispettivo" in azioni, tra le quali *a*) il rilievo che i doveri di correttezza della fase precontrattuale possono assumere prima e durante il procedimento di fusione e sul piano del rapporto soggettivo tra le società partecipanti; *b*) l'ammissibilità nell'ordinamento italiano di un contratto di fusione "impegnativo", che obblighi le società partecipanti a dare corso all'operazione; *c*) la rilevanza che il risarcimento del danno da fusione (art. 2504-*quater*, comma 2, cod. civ.) può venire ad assumere come forma di (parziale) tutela dell'interesse delle parti alla proporzionalità dello scambio; *d*) la possibilità di fare ricorso anche nella fusione a quelle clausole che la prassi contrattuale delle acquisizioni d'impresa ha elaborato allo scopo di preservare l'equilibrio economico dell'operazione (v., ad esempio, le *representation & warranty*, gli obblighi di indennizzo, nonché le clausole di "aggiustamento del prezzo").

MORELLO A., *Diritto alla due diligence e doveri degli amministratori*, Collana Saggi di diritto commerciale, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2022, pagg. 216, 26,00 euro.

È più che normale svolgere una *due diligence* nell'ambito di trattative volte al trasferimento di partecipazioni significative in società di capitali, posto che, per un acquirente è necessario conoscere l'entità giuridica sottostante, al fine di soppesare i pregi e, soprattutto, i difetti e i rischi della stessa. Ciò premesso, come osserva Antonio Morello:

— se da un lato, nessuno può in alcun modo dubitare della razionalità economica di una *due diligence* come pure della sua conformità ai principi del diritto comune dei contratti, rappresentando una prassi che asseconda l'interesse all'informativa precontrattuale delle due parti in trattativa;

— dall'altro, se ci si pone nella prospettiva del diritto societario, la *due diligence* presenta più di un profilo problematico.

Infatti, gli elementi informativi oggetto di *due diligence* non appartengono, a ben vedere, al socio che "vende" la partecipazione, bensì alla società la cui partecipazione è trasferita. Di qui il tema per gli amministratori, i quali, in base all'ordinamento italiano, hanno il dovere di mantenere dette informazioni riservate, tanto nelle società azionarie quanto, sia pure in diversa misura, in quelle a responsabilità limitata. Si pone allora un fondamentale quesito: l'ordinamento offre sufficienti argomenti per riconoscere al socio un diritto alla *due diligence* e in capo agli amministratori un dovere di collaborazione informativa?

Da questo quesito diparte lo studio di Antonio Morello che indaga il tema al fine di offrire al lettore una possibile risposta. In particolare, l'Autore cerca di illustrare quali sono le operazioni di trasferimento di partecipazioni sociali in corrispondenza delle quali l'interesse del socio all'informazione assume, alla luce della causa concreta di quelle operazioni e quindi in via di eccezione, carattere preminente rispetto all'interesse sociale alla riservatezza. Delineati i presupposti fondativi del diritto alla *due diligence*, vengono approfonditi alcuni rilevanti profili applicativi del diritto alla *due diligence* e in particolare:

- se tale diritto possa essere attribuito e regolamentato dallo statuto;
- se e in quali casi, oltre all'interesse del socio, possa sussistere un interesse anche della società affinché venga effettuata una *due diligence*;
- di quali strumenti il socio potrebbe valersi per tutelare, anche in via d'urgenza, il proprio diritto alla *due diligence* (se sussistente);
- quali possano essere i possibili contenuti della decisione degli amministratori in merito alla richiesta di *due diligence*;
- se l'indicata decisione degli amministratori debba essere motivata e verbalizzata; nonché, da ultimo
- quali siano i profili di responsabilità degli amministratori nei confronti della società, del socio disponente e del potenziale acquirente per i danni da questi subiti in caso di mancato o non corretto adempimento del dovere di collaborazione informativa (laddove dovuto).

PREITE F., *La società semplice*, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2023, pagg. 902, 110,00 euro.

Come noto, la società semplice costituisce la forma più elementare di società e potendo avere, come sua caratteristica peculiare, l'esercizio di un'attività economica "non commerciale" è risultata sino impiegata prevalentemente in ambito agricolo. Si dimentica come questo tipo di società rappre-

sentì non solo il prototipo normativo delle società di persone, ma anche la “società tipo” su cui si basa l'intero impianto delle società di capitali, con l'effetto che una sua conoscenza risulta utile in più ambiti.

Sulla scorta di questa consapevolezza, prende le mosse il lavoro di Filippo Preite, il quale non manca di dare evidenza alla rivalutazione che, agli “occhi” della dottrina e della giurisprudenza, ha avuto la società semplice sia sotto il profilo quantitativo che sotto quello strategico, potendosi prestare a soluzioni di flessibilità soprattutto rispetto alla amministrazione dei beni della famiglia. In questa prospettiva, l'autore analizza, sia dal punto di vista sostanziale, che fiscale e penale, tale tipo societario, anche alla luce delle riforme che sono intervenute.

## DIRITTO TRIBUTARIO

CALIENDO G., QUERCIA R., *Manuale pratico sulle accise. Imposte sulla produzione e sui consumi*, G. Giappichelli Editore, 2023, pagg. 496, 60,00 euro.

Anche se nei fatti poco dibattute sulla stampa nazionale, le accise rappresentano una delle prime fonti di entrata per lo Stato e le Regioni, coinvolgendo importanti settori dell'economia nazionale (si pensi, per tutti, alle imprese attive nel commercio all'ingrosso e al dettaglio di gasolio, benzina ed energia elettrica).

Di qui, l'importanza del testo di Gennaro Caliendo e Roberto Quercia, giunto ormai alla sua III edizione, il quale recepisce le importanti novità fiscali intervenute nel recente passato e che hanno condotto gli Autori a dover:

— condurre nuovi approfondimenti sulle materie relative alle accise sui prodotti energetici, sull'alcole, sui microbirrifici, sui prodotti alcolici, sull'elettricità; oltre che

— dare l'opportuno spazio alla trattazione della disciplina delle nuove imposte sul consumo identificate come “*Plastic Tax*” e “*Sugar Tax*”.

Ancora, in questa edizione importanti aggiornamenti sono anche stati apportati alle nuove norme per i depositi e distributori privati di carburanti, sulla circolazione di prodotti ad accisa assolta (e-DAS), sui lubrificanti, sulle agevolazioni relative al gasolio commerciale e infine sul ravvedimento operoso; il tutto con un taglio operativo, volto a consentire all'operatore (imprese e consulenti) di avere un valido strumento per gestire con efficacia ogni operazione connessa a un'obbligazione tributaria in materia di accise.

CAPACCIOLI S., *La tassazione delle attività digitali. Cripto-attività, criptovalute, valute virtuali, token e bitcoin*, Collana Manuali professionali-fisco, Giuffrè Francis Lefebvre, 2023, pagg. 324, 50,00 euro.

Stefano Capaccioli vuole introdurre il lettore al fenomeno delle attività

digitali (cripto-attività, criptovalute, valute virtuali, *token* e *bitcoin*) e della loro connessa tassazione. In questo ambito, dipartendo dagli approfondimenti svolti dall'Autore negli ultimi dieci anni, si propone (pur nel rigore scientifico) di illustrare in maniera semplice e diretta gli strumenti tecnici e concettuali per affrontare l'inquadramento giuridico del fenomeno, la filosofia sottostante e le dinamiche che si intersecano con lo sviluppo di *internet* stesso.

Il nuovo paradigma segue delle modalità diverse che superano l'antica tripartizione tra oggetti, soggetti e transazioni, conseguentemente vengono rivisitati gli istituti giuridici e la basi del diritto tributario per consegnare al lettore una nuova mappa concettuale. L'analisi dei principi costituzionali e delle norme permettono di esplorare le varie implicazioni sia per le persone fisiche sia per le persone giuridiche, ricercando nella disciplina delle varie imposte (IVA, IRPEF, IRES, imposta di successione, IVAFE) le peculiarità, al fine di offrire possibili soluzioni. Un opportuno spazio nel testo è lasciato infine alle forme accertative e alle modalità di acquisizioni dati e informazioni nel sistema delle attività digitali.

MARCHESE S., MIELE L. (a cura di), *Le società controllate estere (CFC). Analisi dei profili teorici e soluzione dei problemi applicativi*, Collana Manuali professionali - fisco, Giuffrè Francis Lefebvre, 2023, pagg. 400, 50,00 euro.

La normativa sulle *controlled foreign company* (CFC) è uno degli strumenti mediante i quali l'ordinamento tributario italiano si propone di contrastare le strategie di pianificazione (puramente) fiscale adottate dai gruppi multinazionali. Tale normativa sta sempre più assumendo un ruolo centrare a mano a mano che aumenta l'internazionalizzazione dei gruppi societari italiani, con l'ingresso nel loro "organigramma" società controllate estere. In questo ambito, si inserisce il testo curato da Sergio Marchese e Luca Miele, che — coniugando un rigoroso esame teorico con la necessaria declinazione pratica delle disposizioni normative — contiene un primo esauriente approfondimento della normativa CFC italiana risultante a seguito del recepimento della cosiddetta "Direttiva ATAD". Per dare completezza alla trattazione, l'esame della normativa CFC domestica è:

— da un lato, preceduto dall'analisi del contesto, internazionale e comunitario, nel quale essa si colloca ed è seguito dall'esposizione delle interazioni tra essa e altre disposizioni tributarie già introdotte (la normativa di contrasto ai "disallineamenti da ibridi") o di prossima probabile introduzione (la proposta di direttiva comunitaria di contrasto alle "*shell entities*"); e

— dall'altro, corredato con un'analisi comparatistica che riporta gli aspetti salienti della normativa CFC di alcuni Paesi dell'Unione Europea (Germania, Paesi Bassi, Lussemburgo e Francia) e non (Regno Unito e Stati Uniti d'America).

Il testo si pone pertanto come uno strumento di studio per applicare correttamente la normativa CFC (e minimizzare i connessi rischi di non *compliance* rispetto a essa) destinato agli uffici fiscali dei gruppi multinazio-

nali, nonché, più in generale, ai consulenti aziendali che si occupano di fiscalità internazionale.

## FINANZA AZIENDALE

GIAKOUMELOU A., RANDAZZO R., SALVI A., ESG E M&A. *Normativa, operazioni, premi per il controllo*, Giuffrè Francis Lefebvre, 2023, pagg. 168, 18,00 euro.

Il volume si propone di indagare la connessione sempre più stretta tra il cd. “*environmental, social e governance*” (ESG) e operazioni di “*merger & acquisition*” (M&A), inevitabile “frutto” della sempre maggiore attenzione degli investitori, dei regolamentatori e dei consumatori verso fattori di rischio e fonti di valore aziendale di natura non finanziaria. E, del resto, dopo la crisi da Covid-19 e l’ottimismo che è seguito nella successiva fase di ripresa delle attività economiche sono stati accompagnati da elevate valutazioni del capitale economico nonché da liquidità abbondante e a basso costo, adesso gli investitori e le aziende (anche alla luce della guerra russo-ucraina, nonché delle altre tensioni geopolitiche internazionali) sono chiamati a investimenti volti alla creazione di valore a lungo termine, tenendo conto dei rischi ESG, in ragione anche della recente legislazione (si pensi a quella europea) che ha introdotto l’obbligo per le imprese e, più in generale, per i partecipanti ai mercati finanziari di incorporare, misurare qualitativamente e quantitativamente, aggiornare e diffondere gli aspetti “materiali” di natura ESG nelle decisioni di investimento e di finanziamento.

Ciò premesso, dopo un’introduzione all’economia e finanza “sostenibile”, il testo si concentra sul contesto normativo europeo di natura ESG, punto di riferimento di un cambiamento radicale del mercato e dei suoi operatori, per poi passare a una mappa illustrativa del mercato dell’M&A allo scopo di porre in evidenza una tassonomia delle operazioni finanza straordinaria ESG *oriented* e ipotizzare, da ultimo, l’impatto degli *score* ESG sui premi di acquisizione del controllo societario

## VALUTAZIONE D’AZIENDA

GONNELLA E., MAGLIO R., TISCINI R. (a cura di), *La valutazione delle startup*, Collana Studi di Valutazione d’Azienda, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2022, pagg. 266, 29,00 euro.

Un tema particolarmente complesso (e affascinante) è quello di riuscire ad attribuire il giusto valore economico a una *start-up*, già solo alla luce dell’assenza di dati storici e delle inevitabili incertezze proprie di un’attività economica in fase di avvio. Una risposta a questo tema la prova a offrire l’opera da Enrico Gonnella, Roberto Maglio e Riccardo Tiscini, la quale, con



accuratezza, approfondisce la fenomenologia e la valutazione economica propria delle *start-up*. Con maggior dettaglio, il lavoro si suddivide idealmente in due sezioni:

— la prima, nella quale la *start-up* è analizzata nella prospettiva economico-aziendale e, quindi, una volta qualificato il fenomeno, sono esaminati i temi specifici del *business plan*, dei fattori di rischio, dell'analisi strategica, delle fonti di finanziamento, tutti con riguardo alle peculiarità che essi assumono nella realtà oggetto di studio. In ultimo, si indagano le *start-up* innovative;

— la seconda, riservata ad approfondire i possibili criteri estimativi da impiegare nella valutazione delle *start-up*, con l'illustrazione sia di quelli più innovativi (*Berkus Method*, *Scorecard Method*, *Risk Factor Summation Method*, *Venture Capital Method*), sia di quelli "oramai" tradizionali, anche se comunque corretti in funzione delle particolarità dell'oggetto della stima (*Modified DCF Method*). In questo ambito, il testo non manca di delineare tra l'altro la possibilità e i limiti applicativi con riferimento ai vari stadi del ciclo di vita delle *start-up*, così come di approfondire *i*) quali siano i metodi valutativi più diffusi per stimare le *start-up* in fase di *exit* tramite *initial public offer* (IPO), nonché *ii*) le stime periodiche da eseguirsi per verifica la "tenuta" del cd. "valore di carico" delle partecipazioni in *start-up* acquisite da fondi e investitori.



## COMITATO DIRETTIVO

GIUSEPPE BERNONI - ANTONIO CANU - MARCELLA CARADONNA - SERGIO CAMELLA - ERNESTO FRANCO CARELLA - MICHELE CASINI - VITTORIO CODA LINO DE VECCHI - SERGIO GALIMBERTI - ALBERTO GIUSSANI - LUIGI GUATRI MICHAELA MARCARINI - MASSIMO MIANI - GIOVANNI NAPODANO - ANTONIO ORTOLANI - UGO POLLICE - ANGELO PROVASOLI - ALESSANDRO SAVORANA GIOVANNI SIANO - ALESSANDRO SOLIDORO - AMIR SONGHORIAN - GIANBATTISTA STOPPANI - TULLIO TURRI - ROBERTA ZORLONI

## COMITATO SCIENTIFICO

PAOLO ANDREI - LUIGI BORRÈ - GIORGIO BRUNETTI - FABIO BUTTIGNON SILVANO CORBELLA - FRANCO DALLA SEGA - MARA FACCIO - GIOVANNI MARIA GAREGNANI - GIORGIO GOTTI - PIETRO MAZZOLA - FRANCESCO PODDIGHE LUCIO POTITO - LORENZO POZZA - MARCO REBOA - UGO SOSTERO - MARCO TROMBETTA - GABRIELE VILLA

## REDAZIONE

**DOTTRINA:** GIOVANNI MARIA GAREGNANI (COORDINATORE)

**ATTUALITÀ E PRATICA PROFESSIONALE:** MASSIMILIANO NOVA (COORDINATORE):

- PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI E INTERNAZIONALI: MICHELE CASÒ - MASSIMILIANO SEMPRINI

- PRINCIPI DI VALUTAZIONE AZIENDALE: ANDREA AMADUZZI - GIOVANNI LIBERATORE

- CORPORATE GOVERNANCE: ROSALBA CASIRAGHI - NICOLÒ ZANGHI

- ALTRI TEMI IN MATERIA ECONOMICO-AZIENDALE: MASSIMILIANO NOVA

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO COMMERCIALE: MARIO NOTARI - MARCO VENTORUZZO

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA CONCORSUALE: ALESSANDRO SOLIDORO

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO PENALE D'IMPRESA: ENRICO BASILE - LUCA TROYER

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA TRIBUTARIA: FRANCESCO TUNDO - GIUSEPPE ZIZZO

- GIURISPRUDENZA E ATTUALITÀ IN MATERIA DI DIRITTO EUROPEO E INTERNAZIONALE: GIUSEPPE MARINO

**ALTRI TEMI D'INTERESSE PER LA PROFESSIONE:**

- ANDAMENTO CONGIUNTURALE: ALBERTO FADELLI

- SEGNALAZIONI BIBLIOGRAFICHE: ELENA FORNARA

## SEGRETERIA DI REDAZIONE

VALENTINA CORTELLAZZI - STEFANO PASETTO

## DIREZIONE

MARCO REBOA (direttore responsabile) - GIOVANNI MARIA GAREGNANI (direttore scientifico)

MASSIMILIANO NOVA (co-editor responsabile di Attualità e Pratica Professionale)

MICHELE CASÒ (co-editor) - SILVANO CORBELLA (co-editor)

GIULIANO IANNOTTA (co-editor) - ANGELO RUSSO (co-editor)

## OBIETTIVI EDITORIALI

La sezione "dottrina" della Rivista ospita contributi originali, afferenti all'attività professionale del commercialista, in tema di economia aziendale, *corporate governance*, *financial e managerial accounting*, *auditing* e controllo interno, concernenti sia il settore privato che il settore pubblico.

I contributi, selezionati in base ad una procedura di doppio referaggio anonimo, devono prevedere dapprima un chiaro inquadramento del tema ed il conseguente obiettivo del lavoro, per poi esplicitare la metodologia di indagine, le ipotesi di lavoro, le conclusioni raggiunte sul punto da precedenti lavori di dottrina; a chiudere, l'esposizione dei risultati ottenuti e le conclusioni.

I contributi possono essere basati sia su ricerche empiriche, sia su indagini condotte con taglio prevalentemente deduttivo; in entrambi i casi, devono essere chiaramente esplicitati gli elementi di novità o di avanzamento delle conoscenze cui il lavoro consente di pervenire.

La sezione "attualità e pratica professionale" ospita invece contributi dal taglio operativo relativi a temi comunque di interesse professionale, riguardanti sia le aree tematiche che afferiscono alla sezione "dottrina" sia alle aree dell'attualità e della giurisprudenza in tema di diritto civile, commerciale, fallimentare, penale commerciale, tributario, comunitario e internazionale. I contributi sono selezionati dai redattori.

---

**DIREZIONE E REDAZIONE:** Corso Europa, 11 - 20122 Milano - e-mail: redazione-rdc@odcec.mi.it.

**AMMINISTRAZIONE:** casa editrice Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A.,

via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano - tel. 02/38.089.1 - fax 02/38089432

**Internet:** <http://www.giuffre.it> - e-mail: [vendite@giuffrefl.it](mailto:vendite@giuffrefl.it)

**PUBBLICITÀ:** casa editrice Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A.,

Servizio Pubblicità - via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano - tel. 02/38.089.335 - fax 02/38089426

e-mail: [periodici@giuffrefl.it](mailto:periodici@giuffrefl.it)

---



21101956