

LA RIVISTA DEI

pa **Professionisti** **Aziendali** **Associati**

**Realizzata da DiReCta, la divisione di
Studio PAA dedicata alle operazioni
societarie più complesse**

di
recta

INDICE

1 IN PRIMO PIANO

- Iperammortamento

2 PIANIFICAZIONE e GESTIONE ECONOMICO-FINANZIARIA

- Il finanziamento soci
- L'EBITDA
- La Due Diligence
- Il business plan

3 AGEVOLAZIONI e STRUMENTI FISCALI per le imprese

- Crediti fiscali tracciabili e non nei bonus edilizi
- Nuove limitazioni alle compensazioni nella legge di bilancio 2026
- Legge di bilancio 2026 - rottamazione quinquies

4 IL QUESTIONARIO DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

5 RESIDENZA FISCALE E FISCALITÀ INTERNAZIONALE

- Esterovestizione
- Obbligo di garanzia per soggetti extra-ue con rappresentate fiscali in Italia

6 GESTIONE DEL RISCHIO AZIENDALE

- Polizze catastrofali

7 GESTIONE FISCALE: PRINCIPI, NORMATIVA E CASI PRATICI

- La gestione delle imposte – consigli pratici
- Cessione di marchio da parte di privato: profili fiscali e commento alla sentenza CGT Toscana n. 1000/3/2025

8 IL POS COLLEGATO ALLA CASSA NEGLI ESERCIZI COMMERCIALI

9 IL TFM

10 L'OTTENIMENTO DELLA PERSONALITÀ GIURIDICA DI UN ASD

11 CRIPTOVALUTE DOPO LA LEGGE DI BILANCIO 2026

1

IN PRIMO PIANO

Iperammortamento

È tempo di novità anche se in questo caso è meglio dire che a volte ritornano.

L'art. 94 del DDL della Legge di Bilancio 2026 propone nuovamente la maggiorazione del costo ammortizzabile (c.d. iperammortamento) per gli investimenti in beni con caratteristiche Industria 4.0 prevedendo comunicazioni equivalenti a quelle già obbligatorie per gli attuali crediti di imposta.

Ambito soggettivo

Per ora, il beneficio è riservato ai titolari di reddito d'impresa, e quindi dal tenore letterale della norma, sembra che restino esclusi i professionisti.

Sono altresì esclusi, i soggetti in liquidazione volontaria, fallimento, liquidazione coatta amministrativa, concordato preventivo senza continuità aziendale ed escluse, infine, le imprese destinatarie di sanzioni interdittive ex D.Lgs. n. 231/2001. Nel comma 1 dell'art. 94 viene precisato anche che, "Per le imprese ammesse al beneficio, la spettanza è comunque subordinata al rispetto delle normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro applicabili in ciascun settore e al corretto adempimento degli obblighi di versamento dei contributi previdenziali e assistenziali a favore dei lavoratori".

Ambito oggettivo

L'agevolazione spetta a chi effettua investimenti sia in beni strumentali materiali e immateriali di cui agli Allegati A e B, Legge n. 232/2016, interconnessi al sistema aziendale, sia per acquisto di beni strumentali

destinati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili per autoconsumo. E riguarda investimenti effettuati nel periodo 1.1.2026-31.12.2026 (o entro 30.6.2027 con ordine accettato e acconti ≥ 20 per cento entro 31.12.2026). Da osservare che l'incremento del costo è pari al 180% per investimenti fino a 2.500.000 euro, 100% da 2.500.000 a 10.000.000 euro, 50% da 10.000.000 euro a 20.000.000, mentre per gli investimenti green che riducono consumi energetici le aliquote aumentano rispettivamente al 220%/140%/90%.

Benefici e limiti

L'iperammortamento determina un aumento delle deduzioni ma comporta benefici differenti a seconda della situazione del contribuente. Infatti mentre nel caso del credito d'imposta, esso è fruibile in F24 indipendentemente se la Società presenti o meno una perdita fiscale, nel caso dell'iperammortamento invece, la deduzione comporterebbe sicuramente un aumento della perdita e non attribuisce in quest'ultimo caso nessun beneficio. Fermo restando il fatto che l'agevolazione è poi recuperabile in quanto tale perdita è riportabile negli anni con i limiti previsti dall'art. 84 del Tuir.

La deduzione si applica sulla base del piano di ammortamento fiscale (percentuali ridotte al 50% nel primo anno di entrata in funzione del bene) ed è ripartita su un periodo maggiore rispetto ai tre anni dell'utilizzo del "vecchio" tax credit. L'agevolazione in commento comprende anche gli investimenti in leasing, e precisamente la maggiorazione riguarderà soltanto la quota capitale e la deduzione impatterà esclusivamente sui canoni imputati a conto economico (entro i limiti della durata minima fiscale). Il comma 11 dell'art. 94 impedisce, come di consueto, che gli effetti finanziari vengano anticipati tramite minori acconti IRES ed IRPEF.

Adempimenti

Dal lato degli adempimenti, ciò che resta rispetto al tax credit è invece l'attuale sistema di comunicazione al GSE sulla base di quanto disposto dai commi 7 e 12 dell'art. 94. Comunicazione che risulta quindi essere fondamentale per poter fruire del beneficio da inserire direttamente in RF nel modello Redditi, ma non è chiaro ancora se occorrerà procedere come oggi, ovvero tramite comunicazioni preventive e consuntive oppure se sarà

sufficiente trasmettere solo queste ultime una volta perfezionato l'investimento.

In ogni caso, si attendono eventuali emendamenti e proposte di modifica con l'approvazione e conversione definitiva in Legge.

Dott.ssa Silvia Leopardi

A CURA DELLA DOTTORESSA

Silvia Leopardi



PIANIFICAZIONE e GESTIONE ECONOMICO-FINANZIARIA

Il finanziamento soci

I finanziamenti erogati dai soci a favore della società rappresentano apporti di natura finanziaria finalizzati a sostenere il fabbisogno di liquidità, a riequilibrare la struttura patrimoniale o a garantire la continuità aziendale, senza procedere a un formale aumento del capitale sociale. Tali operazioni si configurano giuridicamente come rapporti di mutuo ai sensi degli artt. 1813 e ss. c.c., comportando l'obbligo di restituzione e, se pattuiti, la corresponsione di interessi. Il ricorso ai finanziamenti soci consente di:

- reperire risorse finanziarie in tempi rapidi;
- sostenere costi operativi e investimenti;
- evitare ulteriori formalità societarie legate a un aumento di capitale;
- preservare l'attuale assetto partecipativo.

La normativa prevede che, in presenza di squilibrio patrimoniale o di una situazione nella quale sarebbe stato ragionevole un conferimento in capitale, i finanziamenti soci siano postergati rispetto agli altri creditori. Di conseguenza, in caso di crisi aziendale o di procedure concorsuali, il rimborso delle somme erogate potrà avvenire solo dopo la soddisfazione degli ulteriori creditori sociali. Tale disciplina mira a tutelare l'affidamento dei terzi e a prevenire fenomeni di sottocapitalizzazione nominale.

Il finanziamento soci può essere fruttifero o

A cura della
Dottorssa



Elisa Ferrara
Dottore commercialista

infruttifero.

Nel primo caso, gli interessi pattuiti:

- devono risultare da contratto scritto;
- sono soggetti a ritenuta alla fonte del 26% ai sensi dell'art. 26 del DPR 600/1973;
- devono rispettare i limiti previsti dalla normativa antiusura (L.108/1996).

Nel secondo caso non si generano interessi imponibili per i soci. Una corretta formalizzazione è opportuna per evitare contestazioni relative alla causa del finanziamento e per attribuire data certa all'operazione.

I finanziamenti soci devono essere rilevati tra i debiti della società. In presenza di postergazione, essi confluiscono tra i debiti subordinati. La nota integrativa al bilancio deve fornire adeguata informativa sulla natura, sull'ammontare e sulle condizioni economiche applicate, secondo quanto previsto dall'OIC 19.

La scrittura privata non autenticata che disciplina il finanziamento soci non è soggetta a registrazione obbligatoria in termine fisso ai sensi del DPR 131/1986. Non sorge pertanto imposta di registro, salvo registrazione volontaria o utilizzo dell'atto presso uffici pubblici. Qualora si intenda procedere alla registrazione volontaria (ad esempio per attribuire data certa), occorre presentare modello 69 e versare l'imposta fissa prevista.

Per evitare contestazioni è opportuno:

- formalizzare un contratto scritto contenente la chiara indicazione della durata, del tasso e delle modalità di rimborso;
- eseguire i versamenti mediante strumenti tracciabili;
- monitorare la situazione patrimoniale al fine di verificare un'eventuale postergazione.

Il finanziamento soci costituisce uno strumento efficace per sostenere l'impresa, purché utilizzato con consapevolezza e nel rispetto di una corretta formalizzazione.

Dott.ssa Elisa Ferrara

Valutazione d'azienda: EBITDA Adjusted

Nelle operazioni M&A, EBITDA (Earnings before interests taxes, depreciation and amortization) è uno degli acronimi più ricorrenti, usato da analisti, investitori e imprenditori per valutare la performance delle aziende.

L'Ebitda è una grandezza largamente utilizzata come misuratore di performance economica.

Tale indicatore mira a esprimere la redditività di un'azienda valorizzando esclusivamente la gestione operativa. Esclude, quindi, tutte le componenti di costo non operative, per offrire una visione più oggettiva della capacità dell'azienda di generare profitti attraverso il proprio core business. È utile poiché permette di confrontare aziende che operano in differenti aree geografiche, o di settori diversi, neutralizzando gli effetti delle scelte contabili e fiscali. Essendo un valore pre-ammortamento, fornisce anche un'idea della liquidità potenziale generata dall'azienda.

Il calcolo dell'EBITDA può essere effettuato partendo dal conto economico aziendale.

La formula standard è:

- $EBITDA = \text{Ricavi} - \text{Costi operativi (esclusi ammortamenti e svalutazioni)}$

In alternativa:

- $EBITDA = \text{Utile operativo (EBIT)} + \text{Ammortamenti} + \text{Svalutazioni}$

Dove: EBIT = reddito operativo = saldo tra il "valore della produzione" (sezione "A" del conto economico) e i costi della produzione (sezione "B" del conto economico) del bilancio della Società redatto ai sensi degli articoli 2423 e seguenti del Codice Civile e dei Principi Contabili.

A cura della
Dottoressa



Ilaria Redaelli
Dottore commercialista,
Revisore legale

Ai fini negoziali, è interessante depurare l'EBITDA dagli elementi non ricorrenti o straordinari per offrire una visione più "normalizzata" della performance aziendale, giungendo a quello che viene definito l'EBITDA Adjusted (Rettificato).

Le principali rettifiche delle voci di costi/ricavo che vengono apportate sono le seguenti:

- Spese di ristrutturazione;
- Plusvalenze/minusvalenze da vendite straordinarie;
- Spese o ricavi non ricorrenti (one- time);
- Spese personali o familiari;
- Transazioni tra parti correlate;
- contributi pubblici ottenuti a seguito di norme temporanee;
- I costi per progetti di riorganizzazione societaria e progetti di efficientamento, aventi caratteristiche di azioni strategiche di natura non ricorrente nel futuro.

Prendendo a riferimento tale grandezza rettificata, l'investitore riuscirà a effettuare delle comparazioni più affidabili e non influenzabili dai ricavi conseguiti solo in un particolare esercizio.

Dott.ssa Ilaria Redaelli

La Due Diligence come strumento chiave di analisi e tutela nelle operazioni straordinarie

La *Diligence* rappresenta uno degli strumenti fondamentali nelle operazioni straordinarie d'impresa – quali acquisizioni, fusioni, conferimenti e riorganizzazioni societarie. Essa consente di ridurre l'asimmetria informativa tra le parti e di supportare il processo decisionale mediante un'analisi sistematica e documentata dei profili economici, patrimoniali, finanziari e fiscali dell'impresa oggetto di valutazione, al fine di individuarne potenziali passività anche di natura fiscale, supportare la determinazione del suo valore economico e definire eventuali clausole di garanzia e di aggiustamento del prezzo.

Per il dottore commercialista, la Due Diligence si configura quindi come un'attività ad elevato contenuto professionale, che va ben oltre la mera verifica contabile, assumendo una funzione strategica e preventiva.

Finalità e tipologie

In assenza di una definizione normativa unitaria, la Due Diligence viene comunemente intesa come il complesso delle attività di indagine svolte con la diligenza richiesta al professionista ex art. 1176, comma 2, c.c., finalizzate a verificare l'attendibilità delle informazioni fornite dalla controparte e a individuare eventuali rischi latenti.

Una Due Diligence può articolarsi in diverse macro-aree:

La *Due Diligence contabile e finanziaria* costituisce il nucleo centrale dell'attività svolta dal commercialista. Essa si fonda sull'analisi dei bilanci

A cura della
Dottoressa



Michela Ferrante
Dottore commercialista

redatti secondo i principi contabili nazionali OIC o, ove applicabili, secondo gli IAS/IFRS. L'attività comprende:

- l'analisi dei bilanci storici e infrannuali;
- la verifica della corretta classificazione e valutazione delle poste di bilancio;
- la ricostruzione della posizione finanziaria netta;
- l'analisi della sostenibilità dei flussi di cassa prospettici, in linea con le metodologie di valutazione aziendale.

La *Due Diligence fiscale* assume particolare rilievo alla luce della responsabilità solidale dell'acquirente per i debiti tributari relativi all'azienda acquisita, come previsto dall'art. 14 del D.Lgs. 472/1997. Essa si concentra sulla verifica della compliance fiscale, sull'analisi dei contenziosi pendenti e sulla corretta gestione delle imposte dirette e indirette, nonché sull'utilizzabilità di perdite fiscali e crediti d'imposta, secondo un approccio prudenziale suggerito dalla prassi professionale. Pur non rientrando direttamente nelle competenze del commercialista, la *Due Diligence legale* si integra strettamente con quella economico-finanziaria. Essa riguarda, tra l'altro, la verifica dell'assetto societario, dei contratti rilevanti e dei contenziosi in essere, elementi che possono avere impatti significativi sul valore economico dell'impresa. Infine, la dottrina più recente sottolinea sempre più l'importanza di affiancare all'analisi storica una valutazione prospettica del modello di business e del piano industriale, suggerendo una *Due Diligence operativa e strategica*, che analizzi la struttura dei costi, la dipendenza da clienti o fornitori chiave e la qualità del management, aspetti determinanti ai fini della continuità aziendale.

Il Due Diligence Report

Il risultato dell'attività è il *Due Diligence Report*, documento che, secondo le best practice indicate dal CNDCEC, deve essere chiaro, sintetico e orientato ai rischi. Sempre più diffuso è l'approccio basato sulle *red flag*, che privilegia l'evidenziazione delle criticità rilevanti rispetto a un'analisi puramente descrittiva.

In questo contesto, il professionista, in qualità di *advisor*, è chiamato ad agire con indipendenza, competenza e rispetto delle norme deontologiche (Codice Deontologico dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili), traducendo le evidenze tecniche in informazioni utili per le decisioni del cliente, in un panorama di crescente complessità normativa e competitiva.

Dott.ssa Michela Ferrante

Il business plan

Il business plan, nella vita di una azienda è uno strumento chiave, non solo in fase di creazione di una nuova “idea imprenditoriale” o per lo sviluppo di nuove aree di business, ma è un valido strumento anche in una ottica di pianificazione e controllo dello sviluppo della azienda nei prossimi anni. Può essere utilizzato anche per illustrare le potenzialità e prospettive future della azienda a potenziali investitori e finanziatori.

Il business plan, in breve può essere definito come il documento che descrive “un progetto imprenditoriale, definendone obiettivi, strategie, mercato di riferimento e previsioni finanziarie”.

Le principali funzioni possono essere così sintetizzate:

- Strategica: definisce le strategie dell'azienda, fornendo una panoramica delle azioni e dei piani futuri che determinano lo sviluppo aziendale;
- Finanziamento: è lo strumento necessario per presentare la propria attività a banche ed investitori al fine di ottenere mezzi finanziari, in tale ottica il business plan dimostra la validità, la redditività e la sostenibilità della idea imprenditoriale.
- Valutativa: analizza la sostenibilità/credibilità ed il ritorno economico della idea imprenditoriale

Affinché il business plan sia efficace deve essere redatto in maniera chiara, concisa, professionali e deve essere in grado di acquisire interesse da parte del lettore/investitore.

La struttura deve in generale comprendere le seguenti sezioni:

1. Descrizione del business e del contesto: riepiloga l'intero progetto, gli obiettivi, i prodotti/servizi e i fabbisogni finanziari per catturare l'interesse del lettore.

A cura della
Dottoressa



Ilaria Redaelli
Dottore commercialista,
Revisore legale

2. Descrizione dell'azienda: offre una descrizione della società, della sua storia, della sua attività e della sua missione, i soci;
3. Analisi del mercato e della concorrenza: si offre una analisi della attuale situazione di mercato e degli attuali/potenziali concorrenti diretti ed indiretti
4. Prodotti e servizi: si descrive nel dettaglio quali sono i prodotti/servizi oggetto della idea imprenditoriale, individuando la clientela target, i bisogni soddisfatti, individuando l'attuale dimensione del mercato e la crescita prevista.
5. Piano di Marketing e Vendite: si precisa il piano di marketing che si intende adottare, indicato le strategie di prezzo, la politica dei prezzi di vendita, la promozione, i canali distributivi e di vendita.
6. Piano Operativo: si descrive la gestione quotidiana della azienda, dei processi produttivi inclusa anche le fonti di finanziamento.
7. Management Team (Direzione e Organizzazione): vengono presentati gli elementi chiave del progetto andando ad analizzare la struttura della direzione e del management, i loro componenti, le loro competenze e ruoli all'interno dell'azienda.
8. Piano Finanziario: vengono proiettate previsioni economiche e finanziarie a breve o lungo termine, in relazione al periodo oggetto di analisi, solitamente 5 anni. Devono essere dettagliati i costi iniziali, gli investimenti previsti. In questa sezione solitamente i dati economici e patrimoniali riclassificati sono accompagnanti da analisi per indici dei dati di bilancio, che calcolando rapporti matematici tra diverse voci di bilancio sono in grado di valutare la performance, la redditività del progetto. I principali indici impiegati sono i seguenti:
 - Indici di Redditività: come ROE, ROI, ROS, EBITDA;
 - Indici di Liquidità: come l'indice di disponibilità e l'indice di tesoreria;
 - Indici di Struttura Finanziaria: come l'indice di indebitamento e il Margine di Struttura.

Concludendo, è uno strumento fondamentale, che deve essere redatto con cura, utile sia per prendere decisioni strategiche sia per mostrare a terzi l'operatività dell'azienda e le prospettive future.

Dott.ssa Maria Redaelli

AGEVOLAZIONI e STRUMENTI FISCALI per le imprese

Crediti fiscali tracciabili e non nei bonus edilizi

La disciplina dei crediti fiscali derivanti dai bonus edilizi è stata oggetto di profonde modifiche negli ultimi anni, con l'obiettivo di contrastare frodi e garantire maggiore trasparenza nella circolazione dei crediti. In questo contesto si è consolidata, nella prassi professionale, la distinzione tra crediti "tracciabili" e crediti "non tracciabili", sebbene tali definizioni non compaiano formalmente nella normativa primaria.

I crediti "tracciabili"

Per crediti "tracciabili" si intendono quei crediti fiscali la cui genesi, titolarità e movimentazione risultano verificabili in ogni fase del loro ciclo di vita, dalla formazione iniziale fino alle eventuali cessioni. Questo principio di tracciabilità discende dal sistema di controlli introdotto dal D.L. 157/2021 (Decreto Antifrodi) e successivamente integrato negli articoli 119 e 121 del D.L. 34/2020 (Decreto Rilancio).

In pratica, un credito è tracciabile quando l'intero processo che porta alla sua nascita e alla sua circolazione è documentato secondo gli standard richiesti dalla normativa. Ciò implica la presenza del visto di conformità (art. 121, comma 1-ter), delle asseverazioni tecniche e di congruità previste dall'art. 119, comma 13-bis, l'utilizzo di pagamenti tracciabili e la corretta trasmissione della comunicazione di opzione tramite la piattaforma dell'Agenzia delle Entrate, come stabilito dai Provvedimenti dell'8 agosto 2020 e del 3 febbraio 2022.

A cura della
Dottoressa



Michela Ferrante
Dottore commercialista

I crediti “non tracciabili”

Sono definiti “non tracciabili” quei crediti maturati prima del D.L. 157/2021, quando visto e asseverazioni non erano obbligatori; generati da interventi che non richiedevano, all’epoca, documentazione rafforzata; ceduti liberamente nel biennio 2020-2021; privi di una documentazione tecnica completa secondo gli standard attuali.

Le Circolari AdE 19/E e 33/E del 2022 hanno precisato che questi crediti, pur potenzialmente validi, richiedono un elevato livello di verifica da parte del cessionario.

Regime attuale della cedibilità

L’attuale quadro normativo, definito dall’art. 121 del D.L. 34/2020 e profondamente modificato dal D.L. 11/2023, ha superato la disciplina originaria delle tre cessioni “libere”.

Oggi la regola è chiara: i crediti edilizi maturati dopo il 17 febbraio 2023 possono essere ceduti una sola volta in modo libero dal contribuente, mentre tutte le cessioni successive sono consentite esclusivamente a soggetti qualificati (banche, intermediari finanziari vigilati, assicurazioni e società appartenenti a gruppi bancari).

Le tre cessioni “a chiunque”, richiamate ancora in alcuni documenti dell’Agenzia delle Entrate, restano applicabili soltanto ai crediti maturati nei periodi antecedenti alle restrizioni introdotte dal Decreto Antifrodi e dal D.L. 11/2023. La limitazione attuale rappresenta quindi una chiusura significativa del mercato rispetto al regime iniziale.

È previsto, altresì, l’obbligo, per i cessionari, di effettuare verifiche sostanziali sull’origine del credito, sulla congruità delle spese e sulla presenza degli adempimenti ex art. 121 comma 1-ter.

La Circolare 33/E – 2022 dell’Agenzia delle Entrate ha ribadito, infatti, che l’accettazione del credito deve essere preceduta da una vera e propria due diligence documentale, soprattutto in caso di crediti non tracciabili, per ridurre il rischio di recupero da parte dell’amministrazione finanziaria.

Verso un ecosistema digitale della tracciabilità

La crescente digitalizzazione del sistema – tramite piattaforme certificate, blockchain e notarizzazione dei passaggi di titolarità – sta progressivamente riducendo le zone d’ombra, favorendo la standardizzazione dei processi di scambio e la riduzione dei costi di compliance.

Una gestione prudente del credito rappresenta quindi non solo un adempimento normativo, ma una scelta strategica per garantire sicurezza, liquidità e sostenibilità nel medio periodo.

Dott.ssa Michela Ferrante

Nuove limitazioni alle compensazioni nella legge di bilancio 2026

La Legge di Bilancio 2026 introduce una serie di interventi mirati a contrastare l'utilizzo improprio dei crediti d'imposta in compensazione. Si tratta di un pacchetto di norme che ha un impatto significativo sulle modalità con cui contribuenti e imprese potranno utilizzare i propri crediti fiscali per pagare imposte e contributi. L'obiettivo dichiarato è rafforzare il controllo sull'uso delle compensazioni e prevenire frodi, ma molte associazioni di categoria segnalano già rischi importanti per la liquidità delle aziende.

La prima modifica sostanziale riguarda il limite oltre il quale non è più possibile compensare crediti tramite modello F24 se si hanno debiti iscritti a ruolo. Il tetto, che in passato era fissato a 100.000 euro, viene dimezzato a 50.000 euro.

In pratica: chi supera questa soglia non potrà utilizzare i propri crediti d'imposta per abbattere debiti di altro tipo finché non avrà ridotto il debito residuo sotto il nuovo limite. Questa misura punta a evitare che chi è fortemente indebitato continui a utilizzare crediti fiscali senza affrontare le partite debitorie più rilevanti.

La novità più incisiva è però un'altra: dal 1° luglio 2026 non sarà più possibile utilizzare crediti d'imposta di natura agevolativa (come quelli derivanti da bonus edilizi, credito d'imposta per investimenti, transizione 4.0, ricerca e sviluppo, ecc.) per compensare contributi previdenziali e premi assicurativi.

Questo significa che i crediti "non dichiarativi" – cioè quelli che non derivano direttamente da dichiarazioni fiscali periodiche – non potranno più essere usati per pagare:

- contributi INPS dei dipendenti o dei titolari;
- premi INAIL;
- altri obblighi contributivi o assistenziali normalmente saldabili con F24.

A cura della
Dottoressa



Maria Teresa Minervini
Dottore commercialista

Il divieto riguarderà anche i soggetti che hanno acquisito il credito tramite cessione: chi acquista il credito, quindi, non potrà servirsene per abbattere il costo del lavoro.

Ma quali sono i motivi alla base della stretta?

La ratio delle nuove misure è duplice:

- Ridurre le compensazioni indebite, fenomeno ancora diffuso soprattutto nel campo dei crediti agevolativi.
- Rendere più controllabile e verificabile il sistema dei crediti: molti di essi, specie se frutto di cessione, transitano fuori dai canali tradizionali e diventano più difficili da monitorare.

Il legislatore punta dunque a limitare gli ambiti in cui tali crediti possono essere utilizzati, mantenendo un maggiore controllo sul loro impiego.

Cosa cambia davvero per imprese e professionisti

Le reazioni non si sono fatte attendere. Le principali criticità riguardano:

- Riduzione della liquidità delle imprese: molte aziende – in particolare piccole e medie – utilizzano da anni la compensazione dei crediti per alleggerire il peso contributivo mensile. Con il nuovo divieto, tali imprese potrebbero trovarsi costrette a pagare contributi "cash", con prevedibili tensioni di liquidità.
- Problemi per chi opera nell'edilizia e nell'impiantistica: le imprese che hanno accumulato crediti derivanti dai bonus edilizi saranno tra le più colpite. Il valore dei crediti potrebbe risultare meno utile e, in alcuni casi, perfino svalutarsi.
- Incertezza sulla fase transitoria: non è ancora del tutto chiaro se i crediti già maturati – e magari già ceduti – potranno essere utilizzati secondo le vecchie regole anche dopo luglio 2026. L'assenza, al momento, di una disciplina transitoria esplicita rischia di creare incertezza e contenziosi.
- Maggior peso dei controlli preventivi: la stretta potrà far emergere numerosi casi in cui la compensazione viene scartata dall'Agenzia delle Entrate, obbligando aziende e professionisti a rivedere procedure e tempistiche.

La manovra 2026 segna, dunque, un punto di svolta: il sistema italiano delle compensazioni fiscali, per anni molto ampio e flessibile, viene ora indirizzato verso un modello più rigido e selettivo.

Dott.ssa Maria Teresa Minervini

Legge di Bilancio 2026 - Rottamazione quinquies

La rottamazione quinquies è una delle novità in arrivo con la Manovra di Bilancio 2026. Si osserva da subito che, con l'avvento di questa nuova pace fiscale, si allungano i termini della definizione agevolata dal 30 giugno 2022 al 31 dicembre 2023.

Infatti, con la rottamazione quater erano definibili i carichi affidati alla Riscossione dal 1° gennaio 2000 al 30 giugno 2022, con la quinquies sarà possibile rottamare anche i carichi affidati dal 1° luglio 2022 al 31 dicembre 2023.

Il comma 1 dell'Art. 23 del Disegno della Legge di Bilancio stabilisce che saranno definibili 24 anni di ruoli dal 1° gennaio 2000 al 31 dicembre 2023 che derivano dall'omesso versamento delle imposte così come risultanti dalle dichiarazioni annuali e dalle attività di cui agli articoli 36 - bis e 36 - ter DPR 600/1973 e agli articoli 54 - bis e 54 - ter del DPR 633/1972 o derivanti dall'omesso versamento di contributi INPS, ad esclusione però di quelli chiesti in seguito ad accertamento. Con la rottamazione quinquies saranno azzerate le somme affidate all'agente della riscossione a titolo di interessi e di sanzioni, gli interessi di mora, le sanzioni e le somme aggiuntive e le somme maturate a titolo di aggio. Per quanto riguarda le multe stradali, verranno azzerate solo gli interessi.

Dal perimetro dei debiti ammessi alla definizione, per ora sembrano esserne esclusi i tributi locali quali IMU, TARI (a meno che l'ente locale ne delibera autonomamente l'adesione) e multe comunali oltre a cartelle derivanti da redditi non dichiarati, premi INAIL e debiti previdenziali dovuti a Casse Private.

Il comma 2 del medesimo articolo indica le modalità di pagamento, in una unica soluzione entro il 31 luglio 2026 oppure fino ad un massimo di 54 rate bimestrali di pari importo alle seguenti scadenze:

A cura della
Dottoressa



Silvia Leopardi
Dottore commercialista,
Revisore legale

- La prima, la seconda e la terza, rispettivamente, il 31 luglio 2026, il 30 settembre 2026 e il 30 novembre 2026;
- Dalla quarta alla cinquantunesima, rispettivamente, il 31 gennaio, il 31 marzo, il 31 maggio, il 31 luglio, il 30 settembre e il 30 novembre di ciascun anno a decorrere dal 2027;
- Dalla cinquantaduesima alla cinquantaquattresima, rispettivamente, il 31 gennaio 2035, il 31 marzo 2035 e il 31 maggio 2035.

Il comma 3 aggiunge inoltre che in caso di pagamento rateale sono dovuti, a decorrere dal 1° agosto 2026, gli interessi al tasso del 4 per cento annuo; non si applicano le disposizioni di cui all'articolo 19 del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 602.

L'adesione alla definizione si manifesta attraverso apposita dichiarazione del debitore entro il 30 aprile 2026, con modalità esclusivamente telematiche che lo stesso agente pubblica sul proprio sito internet entro venti giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge; in tale dichiarazione il debitore sceglie altresì il numero di rate nel quale intende effettuare il pagamento, entro il limite massimo previsto dal comma 2.

Potrebbero, quindi, essere disponibili ai debitori già da gennaio 2026 i dati necessari per individuare i carichi definibili.

Tramite il comma 10 ne sono definiti i benefici in seguito alla presentazione della dichiarazione di cui sopra ovvero:

- a. Sono sospesi i termini di prescrizione e decadenza;
- b. Sono sospesi, fino alla scadenza della prima o unica rata delle somme dovute a titolo di definizione, gli obblighi di pagamento derivanti da precedenti dilazioni in essere alla data di presentazione;
- c. Non possono essere iscritti nuovi fermi amministrativi e ipoteche, fatti salvi quelli già iscritti alla data di presentazione;
- d. Non possono essere avviate nuove procedure esecutive;
- e. Non possono essere proseguite le procedure esecutive precedentemente avviate, salvo che non si sia tenuto il primo incanto con esito positivo;
- f. Il debitore non è considerato inadempiente ai fini di cui agli articoli 28-ter e 48-bis del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 602;
- g. Si applica la disposizione di cui all'articolo 54 del decreto-legge 24 aprile 2017, n. 50, convertito, con modificazioni, dalla legge 21 giugno 2017, n. 96, ai fini del rilascio del documento unico di regolarità contributiva (DURC), di cui al decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali 30 gennaio 2015, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 125 del 1° giugno 2015.

Entro il 30 giugno 2026, l'Agenzia della Riscossione comunica nell'area riservata del debitore che ha presentato la dichiarazione per l'adesione, le somme dovute e l'importo delle singole rate che non potrà essere inferiore ad euro cento.

Le somme dovute possono essere corrisposte tramite:

- Domiciliazione sul c/c del debitore con le modalità indicate nella comunicazione inviata dall'agente della riscossione;
- Moduli di pagamento precompilati che verranno resi disponibili sul sito dell'Agenzia Entrate e Riscossione;
- Presso gli sportelli dell'Agenzie della Riscossione.

La rottamazione resta inefficace in caso di mancato pagamento:

- Dell'unica rata scelta dal debitore;
- Di due rate, anche non consecutive, di quelle nelle quali il debitore ha scelto di dilazionare il pagamento;
- Dell'ultima rata di quelle nelle quali il debitore ha scelto di dilazionare il pagamento.

In questi casi decorrono nuovamente i termini di prescrizione e decadenza per il recupero dei carichi oggetto della dichiarazione e i versamenti effettuati restano acquisiti a titolo di acconto dell'importo totale dovuto.

Come di consueto ci si aspettano dei correttivi, tra tutti si annoverano:

- Il taglio del tasso di interesse applicato alle rate dal 4% al 3%;
- Ampliamento della platea dei soggetti destinatari della sanatoria quali i contribuenti interessati da accertamento, che per ora ne resterebbero esclusi.

Dott.ssa Silvia Leopardi

IL QUESTIONARIO DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

Ricevere una comunicazione dall'Agenzia delle Entrate genera quasi sempre un po' di preoccupazione. Tra i vari strumenti a disposizione del Fisco per controllare la regolarità fiscale del contribuente, il questionario è uno dei più frequenti. Spesso sottovalutato, questo atto istruttorio è in realtà un passaggio cruciale che, se gestito male, può avere conseguenze disastrose.

Cos'è il Questionario e perché arriva?

L'Agenzia delle Entrate, nella sua fase di controllo, si avvale di diversi strumenti, più o meno invasivi. Gli atti "istruttori", come il questionario, precedono l'eventuale futuro avviso di accertamento e sono finalizzati a far emergere l'evasione. È bene ricordare che l'onere di provare l'esistenza dell'evasione fiscale è sempre posto in capo all'Agenzia delle Entrate.

In massima sintesi, il questionario è una richiesta di documentazione, solitamente contabile, notificata al contribuente selezionato (ai sensi dell'art. 32 del D.P.R. n. 600/1973). Si potrebbe pensare che sia una formalità, ma è fondamentale non farsi ingannare:

1. La selezione è mirata: Il Fisco attiva la procedura di controllo quasi mai in modo casuale. La scelta del contribuente è giustificata da un potenziale "rischio" di evasione, spesso rilevato tramite l'incrocio di dati dall'Anagrafe tributaria (come lo spesometro).

2. È l'anticamera dell'accertamento: Se non gestito nel modo corretto, il questionario può trasformarsi in un avviso di accertamento.

3. È un'occasione difensiva: Analizzando e interpretando correttamente la richiesta, il

A cura del
Dott.



Roberto Margini
Dottore commercialista,
Revisore legale

questionario diventa un'opportunità per impostare in anticipo una strategia difensiva "preventiva". Capire i motivi per cui il Fisco ha "puntato i riflettori" su un determinato soggetto è il primo passo per agire di conseguenza.

Le Conseguenze di una Risposta Errata o Omessa:

Rispondere male, in ritardo o addirittura ignorare il questionario comporta conseguenze pesanti. Una scelta tutt'altro che banale, specialmente ove si consideri che i documenti non esibiti in risposta al questionario non potranno essere utilizzati a difesa del contribuente nelle successive fasi, quale, a esempio, quella contenziosa (art. 32, comma 3, del D.P.R. n. 600/1973).

Inoltre, il mancato invio delle informazioni può dare all'Agenzia il diritto di emettere accertamenti "sulla base di presunzioni", ricostruendo la situazione fiscale del contribuente in modo sfavorevole.

Le Tre Tipologie di Questionario e i Loro Rischi

Esistono principalmente tre tipologie di questionario, ognuna con un diverso livello di "rischio fiscale":

- Questionario "base" (basso rischio): Consiste in una semplice richiesta di documentazione contabile. Viene usato in caso di omessa presentazione della dichiarazione dei redditi o per verificarne la coerenza con la contabilità. Un'errata gestione può portare a sanzioni dal 90% al 180% della maggiore imposta accertata.
- Questionario "intermedio" (medio rischio): Il Fisco non chiede solo documentazione, ma mira a verificare la spettanza di agevolazioni fiscali (es. crediti d'imposta) o la coincidenza tra redditi/costi dichiarati e dati dall'Anagrafe tributaria. L'errata gestione comporta sanzioni simili al caso base o, per i crediti d'imposta, l'atto di recupero con sanzioni dal 100% al 200%.
- Questionario "complesso" (alto rischio): Utilizzato nei controlli incrociati che coinvolgono più contribuenti (clienti/fornitori). È molto invasivo e, se non gestito bene, può portare alla contestazione di presunte fatture "false", con sanzioni dal 135% al 270% e, in molti casi, la denuncia penale.

Il tempo stringe: agire con professionalità

Il consiglio è sempre quello di rivolgersi a un professionista specializzato in consulenza fiscale e contenzioso tributario. Analizzare il questionario con un esperto permette di impostare la più opportuna strategia difensiva, scongiurando il rischio di accertamenti e contenziosi.

Non si deve perdere tempo: l'Agenzia delle Entrate concede, di regola, solo 15 giorni per rispondere al questionario! Rispondere bene significa fornire risposte precise, complete e documentate, allegando tutta la documentazione necessaria a supporto delle proprie affermazioni.

Dott. Roberto Margini

5

RESIDENZA FISCALE E FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Esterovestizione

Definizione : L'esterovestizione è una forma di evasione che consiste nella dissociazione tra residenza formale e residenza sostanziale attuata da una società al fine di ottenere indebiti vantaggi fiscali.

Tale dissociazione viene solitamente realizzata mediante trasferimento della residenza verso un Paese "a tassazione privilegiata" (c.d. Paradiso fiscale) per evitare il meccanismo della tassazione globale, essendo la società tenuta a pagare in questo modo solo le imposte sui redditi prodotti all' estero e non anche quelle sui redditi prodotti nello Stato di residenza.

La normativa

Con il decreto legislativo n.209 del 2023, i vecchi criteri per stabilire la residenza fiscale delle persone giuridiche, indicati all' art. 73 del TUIR, sono stati modificati e sostituiti da alcuni criteri nuovi, in linea con la disciplina transnazionale. Ai sensi dell'art. 73 comma 3, per essere considerata residente in Italia una società deve possedere per la maggior parte del periodo d'imposta (almeno 183 giorni all' anno) alternativamente uno dei seguenti criteri: la sede legale (risultante dallo statuto o dall'atto costitutivo della società); la sede di direzione effettiva (ovvero il luogo di assunzione continuativa e coordinata di decisioni strategiche

A cura della
Dottoressa



Alessandra Mineo
Dottore commercialista

riguardanti l'intera società); la gestione ordinaria in via principale (ossia il compimento continuo e coordinato di atti di gestione quotidiana riguardanti la società/ente nel suo complesso).

Tale riforma, ha inciso anche sulla presunzione relativa prevista nel comma 5-bis dell'articolo 73 del D.P.R. n. 917/1986 prevedendo che: salvo prova contraria, si considerano altresì residenti nel territorio dello Stato le società ed enti che detengono partecipazioni di controllo, ai sensi dell'articolo 2359, primo comma, del codice civile, nei soggetti di cui alle lettere a) e b) del comma 1, se, in alternativa:

- Sono controllati, anche indirettamente, ai sensi dell'articolo 2359, primo comma, del codice civile, da soggetti residenti nel territorio dello Stato;
- sono amministrati da un consiglio di amministrazione, o altro organo equivalente di gestione, composto in prevalenza di consiglieri residenti nel territorio dello Stato.

In base a tale meccanismo presuntivo, tali società residenti all'estero, in caso ci sia il sospetto di esterovestizione, potranno fornire la prova contraria della sussistenza reale all'estero della sede di direzione effettiva sia dello svolgimento della gestione ordinaria in via principale.

Per contrastare tale fenomeno di portata internazionale, l'art 73 del TUIR al comma 5 prevede un'ulteriore presunzione legale relativa che consiste in un'inversione a carico del contribuente di fornire l'onere della prova sollevando l'amministrazione finanziaria dal compito di provare che un soggetto sia effettivamente residente in Italia malgrado abbia trasferito la residenza all'estero.

Evasione o elusione?

Per la dottrina e la giurisprudenza esistono due orientamenti tra loro contrapposti circa la corretta qualificazione giuridica della fattispecie di esterovestizione: mentre alcuni sostengono una sua natura abusiva, altri invece preferiscono qualificarla come una forma di elusione.

La differenza che ha rilevanza essenzialmente probatoria consiste nella presenza o meno di un vantaggio fiscale effettivo ottenuto dalla società: considerare infatti tale fenomeno come un abuso del diritto comporterebbe un onere in capo all'Amministrazione di dimostrare che il trasferimento fittizio della residenza abbia comportato un reale vantaggio dal punto di vista fiscale.

Diversamente, se si considera l'esterovestizione come una forma di elusione, tale vantaggio fiscale non deve essere necessariamente provato

essendo sufficiente che la società possieda uno dei requisiti stabiliti all' art. 73 del TUIR. Inoltre, ipotizzare che tale fenomeno sia un caso di abuso del diritto, comporterebbe maggiori garanzie per il contribuente sia a livello processuale, aprendo la possibilità al contribuente di contestare l'abuso, sia sanzionatorie: non costituendo l'abuso del diritto uno specifico reato a differenza dell'elusione.

La Corte di Cassazione, dopo aver per lungo tempo considerato l'esteroinvestizione come fenomeno abusivo, e quindi ritenuto rilevante ai fini dell'accertamento la sussistenza di un vantaggio fiscale conseguito dalla società, in una pronuncia (l'ordinanza n. 23150 del 25 luglio 2022) ha compiuto un'inversione di rotta definendo tale fenomeno come elusivo, considerando rilevanti solamente i criteri stabiliti nel TUIR, riducendo il vantaggio fiscale alla natura di mero indizio.

Come evitare l'esteroinvestizione

Per evitare l'esteroinvestizione è necessario l'allineamento tra residenza fiscale formale ed effettiva, dimostrando che la presenza all'estero non è solo un guscio vuoto, ma ha una sostanza economica e gestionale reale. Ecco i punti chiave per dimostrare la residenza fiscale effettiva all'estero:

1. Sede di Direzione Effettiva (Management & Governance)

Questo è l'elemento più cruciale: la gestione strategica della società deve avvenire effettivamente all'estero.

Riunioni degli Organi Decisionali: Il Consiglio di Amministrazione e gli altri organi decisionali devono tenere le loro riunioni nella sede estera.

Si deve conservare i verbali delle riunioni redatti e firmati in loco.

È utile avere prove oggettive (es. biglietti aerei, ricevute d'albergo) che attestino la presenza fisica degli amministratori all'estero per le decisioni chiave.

Dirigenza Locale: È raccomandato nominare dirigenti locali con poteri reali di gestione e rappresentanza.

Gestione Quotidiana: Anche le decisioni di gestione ordinaria in via principale devono essere prese e coordinate nel Paese estero.

2. Struttura e Presenza Economica Reale (Substance)

Non basta una "casella postale" (società shell). La società deve avere una struttura organizzativa che giustifichi la sua residenza.

Uffici: Deve esserci una sede operativa reale e attiva (uffici fisici) e non una semplice domiciliazione presso uno studio di servizi.

Personale: È importante avere personale dipendente o collaboratori che lavorino stabilmente nel Paese estero.

Attività Commerciale: L'attività economica (contratti, fatture, operazioni bancarie, centri di costo/ricavo) deve essere realmente e principalmente riconducibile al Paese di residenza formale.

3. Documentazione Solida e Trasparente

In caso di accertamento, l'onere della prova si inverte: sarai tu a dover dimostrare all'Agenzia delle Entrate che non c'è esterovestizione. Per questo, una documentazione impeccabile è essenziale:

Contabilità: La contabilità e i libri sociali devono essere tenuti nel Paese estero.

Contratti e Flussi Finanziari: Conservare contratti, fatture, estratti conto che dimostrino l'operatività e i flussi di business nel Paese estero.

Licenze e Autorizzazioni: Dimostrare il possesso di eventuali autorizzazioni amministrative locali necessarie all'attività.

Considerazioni finali

Per inquadrare correttamente il problema dell'esterovestizione societaria in Italia vertono essenzialmente sulla prevalenza della sostanza sulla forma e sull'onere della prova a carico del contribuente.

L'esterovestizione, come detto all'inizio, si configura quando una società, pur avendo formalmente la sede legale all'estero, è considerata fiscalmente residente in Italia ai sensi dell'Articolo 73 del TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi).

Ecco le considerazioni cruciali da tenere a mente:

1. Il Criterio Prevalente: Sede di Direzione Effettiva

Il principio fondamentale è che la residenza fiscale è determinata dal luogo in cui la società ha la sua effettiva "casa" decisionale, a prescindere da dove sia registrata.

Sostanza vs. Forma: L'Amministrazione Finanziaria (e la Giurisprudenza, in particolare la Cassazione) danno un peso preponderante alla Sede di Direzione Effettiva (Place of Effective Management - POEM).

Definizione: Questa sede coincide con il luogo in cui si svolge, in modo continuativo e coordinato, l'attività di gestione e direzione strategica dell'impresa, dove vengono prese le decisioni essenziali (amministrative, finanziarie e fiscali) per la conduzione dell'attività nel suo complesso.

Irrilevanza del Luogo di Costituzione: La sola localizzazione formale della sede legale e l'iscrizione in registri stranieri non sono sufficienti a stabilire la residenza fiscale all'estero se il centro vitale delle decisioni è in Italia.

2. Le Presunzioni Legali Relative (Art. 73, co. 5-bis, TUIR)

Il TUIR stabilisce alcune presunzioni relative che facilitano il Fisco nell'accertamento, invertendo l'onere della prova: la società estera si considera residente in Italia salvo prova contraria se, per la maggior parte del periodo d'imposta:

È controllata, anche indirettamente, da soggetti residenti in Italia (ai sensi dell'Art. 2359, comma 1, c.c.).

È amministrata da un Consiglio di Amministrazione o altro organo equivalente composto in prevalenza (più del 50%) da soggetti residenti in Italia.

In presenza di una di queste condizioni, il contribuente deve fornire una prova estremamente robusta per dimostrare il contrario.

3. L'Onere della Prova Contraria (La "Substance")

Per superare le contestazioni o le presunzioni, il contribuente deve dimostrare il reale radicamento della società all'estero (la cosiddetta substance). La prova deve essere:

Concreta e Documentata: Non bastano mere certificazioni di residenza fiscale o documenti costitutivi. Serve una documentazione che attesti la reale operatività e gestione all'estero.

Elementi Chiave della Prova Contraria:

Management Autonomo: Nomina di dirigenti locali con poteri decisionali reali e autonomia operativa.

Uffici Reali: Dimostrazione della disponibilità e dell'uso effettivo di uffici operativi all'estero, non semplici domiciliazioni.

Personale e Risorse: Presenza di personale qualificato (dipendente o collaboratore) che svolge le funzioni aziendali critiche nel Paese estero.

Riunioni del CdA: I verbali delle riunioni del CdA devono essere redatti e firmati nel Paese estero, con prove della presenza fisica dei membri in loco.

Operatività Bancaria e Commerciale: I flussi finanziari e la conclusione di contratti con terzi devono essere prevalentemente gestiti dalla sede estera.

4. Conseguenze e Rilevanza Penale

Le conseguenze dell'accertamento di esterovestizione sono molto serie:

Tassazione in Italia: La società viene considerata residente a tutti gli effetti, con l'obbligo di tassare in Italia tutti i redditi ovunque prodotti (principio della worldwide taxation), recuperando IRES, IRAP e potenzialmente l'IVA non versate.

Sanzioni: Si applicano sanzioni amministrative elevate (dal 90% al 180% della maggiore imposta dovuta).

Rilevanza Penale: Se l'imposta evasa è significativa (superiore a €50.000), può configurarsi il reato di Omessa Dichiarazione (Art. 5, D. Lgs. 74/2000), con l'apertura di un procedimento penale.

In sintesi, la corretta inquadratura del problema richiede una visione olistica o complessiva che valuti tutti gli indizi di radicamento in Italia, con l'imperativo di costruire e documentare una sostanza economica e gestionale inattaccabile nel Paese di residenza formale.

Dott.ssa Alessandra Mineo

Obbligo di garanzia per soggetti extra-ue con rappresentante fiscale in Italia

I soggetti non residenti in uno Stato membro dell'Unione Europea o dello Spazio economico europeo (SEE) che operano in Italia tramite un rappresentante fiscale ai sensi dell'art. 17, comma 3, del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633 (Decreto IVA) sono obbligati, ai fini della loro inclusione – o del mantenimento – nella banca dati dei soggetti passivi che effettuano operazioni intracomunitarie (VIES), a prestare una garanzia. Tale obbligo è stato introdotto dal comma 7-quater dell'art. 35 del D.P.R. 633/1972, come modificato dal D.Lgs. 12 febbraio 2024, n. 13 (c.d. decreto "Accertamento").

Il Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 4 dicembre 2024 (pubblicato nella G.U. n. 292 del 13 dicembre 2024) ha definito, in attuazione dell'art. 35, comma 7-quater, del D.P.R. 633/1972, i criteri e le modalità di rilascio della garanzia.

La garanzia deve essere prestata a favore del Direttore pro tempore della Direzione provinciale dell'Agenzia delle Entrate competente in ragione del domicilio fiscale del rappresentante fiscale.

Essa può assumere una delle seguenti forme:

- cauzione in titoli di Stato o garantiti dallo Stato;
- fideiussione bancaria;
- polizza fideiussoria.

Il valore massimale minimo della garanzia è stabilito in € 50.000 e la durata minima prevista è di 36 mesi a partire dalla data di consegna della garanzia.

Il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 178713 del 14 aprile 2025 ha definito

A cura della
Dottoressa



Mariana Visan
Dottore commercialista,
Revisore legale

le modalità operative e i termini per la prestazione della garanzia.

In relazione ai soggetti già inclusi nella banca dati VIES alla data di emanazione del provvedimento, il termine per l'adempimento dell'obbligo di prestazione della garanzia è stato determinato in sessanta giorni decorrenti dalla pubblicazione del provvedimento stesso, vale a dire entro il 13 giugno 2025.

In caso di mancata prestazione della garanzia entro i termini previsti, l'Agenzia delle Entrate invia al rappresentante fiscale del soggetto non residente una comunicazione (via PEC o raccomandata A/R) con l'avvio della procedura di esclusione dalla banca dati VIES.

A partire dalla data di ricezione della comunicazione decorre un ulteriore termine di 60 giorni entro il quale è ancora possibile prestare la garanzia e regolarizzare la posizione. Se anche dopo questi ulteriori 60 giorni la garanzia non è prestata, il soggetto viene escluso d'ufficio dalla banca dati VIES.

Fonti normative:

- D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, art. 17, comma 3 – designazione del rappresentante fiscale per soggetti non residenti;
- D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, art. 35, comma 7-quater – obbligo di prestazione della garanzia per soggetti extra-UE (introdotto dal D.Lgs. 12 febbraio 2024, n. 13);
- Il Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 4 dicembre 2024 (pubblicato nella G.U. n. 292 del 13 dicembre 2024) – criteri e le modalità di rilascio della garanzia;
- Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 178713 del 14 aprile 2025 – modalità operative, termini di presentazione e gestione delle comunicazioni.

Dott.ssa Mariana Visan

6

GESTIONE DEL RISCHIO AZIENDALE

Polizze catastrofali

Definizione

Le polizze catastrofali sono assicurazioni che coprono i danni causati da calamità naturali come terremoti, alluvioni, frane e inondazioni. In Italia, dal 2024, è scattato l'obbligo per le imprese di stipulare questa copertura per proteggersi da questi eventi estremi. Oltre ai danni materiali a immobili e attrezzature, possono includere anche risarcimenti per il fermo produttivo.

Cosa coprono

Danni materiali: copertura dei danni a immobili, macchinari e attrezzature.

Danni indiretti: in alcuni casi, possono coprire anche la perdita di reddito o il fermo produttivo dovuto all'interruzione delle attività.

A chi si rivolgono

Originariamente consigliate per aziende in settori più esposti (manifatturiero, energia, costruzioni), ora sono diventate obbligatorie per tutte le imprese, con alcune eccezioni.

L'obbligo è scattato con scadenze progressive: dal 1° aprile 2025 per le grandi imprese, dal 1° ottobre 2025 per le medie imprese e dal 1° gennaio 2026 per le micro e piccole imprese.

Caratteristiche principali

- Obbligatorietà: la Legge di Bilancio 2024 ha

A cura della
Dottoressa



Valeria Pantalone
Dottore in Economia

introdotto l'obbligo per le imprese di dotarsi di questa polizza.

- Franchigia: il contratto prevede una franchigia o uno scoperto non superiore al 15% del danno.
- Premi: i premi assicurativi sono proporzionali al rischio.

Nota importante

Le polizze catastrofali sono distinte dalle polizze per eventi atmosferici, che coprono fenomeni meno estremi.

La normativa

La normativa italiana in materia di polizze catastrofali ha subito un'importante evoluzione con l'introduzione dell'obbligo assicurativo per le imprese. La regolamentazione principale è contenuta nei seguenti atti normativi:

- Legge 30 dicembre 2023, n. 213 (Legge di Bilancio 2024): Questa legge ha introdotto l'obbligo per tutte le imprese iscritte nel Registro delle Imprese con sede legale o stabile organizzazione in Italia di assicurare i propri beni materiali (terreni, fabbricati, impianti, macchinari e attrezzature) contro i danni diretti causati da calamità naturali ed eventi catastrofali, come terremoti, alluvioni, inondazioni ed esondazioni, e frane.
- Decreto 30 gennaio 2025, n. 18 (Decreto attuativo MEF-MIMIT): Pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 27 febbraio 2025, questo regolamento definisce le modalità attuative e operative degli schemi di assicurazione, inclusi i parametri per i premi, i massimali di indennizzo (non inferiore al valore dei beni), e le franchigie applicabili (non superiore al 15% del danno).
- Decreto Legge 31 marzo 2025, n. 39 (e relativa legge di conversione): Questo decreto ha introdotto uno scaglionamento dei termini per la sottoscrizione delle polizze, differenziando le scadenze in base alle dimensioni dell'impresa (grandi, medie, piccole e micro).
- Decreto Legislativo 81/2008: La normativa esistente sulla sicurezza sul lavoro è richiamata, in quanto la valutazione del rischio sismico, già prevista, è funzionale alla determinazione del premio assicurativo.

Coinvolgimento di SACE SpA: La normativa prevede che SACE SpA (la società assicurativo-finanziaria italiana, controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze), possa rilasciare garanzie a favore degli assicuratori e riassicuratori per facilitare la copertura dei rischi catastrofali e garantire l'accesso alle polizze per le imprese.

Sanzioni e Conseguenze

Attualmente, non sono previste sanzioni pecuniarie dirette per le imprese che non stipulano la polizza. Tuttavia, la Legge di Bilancio 2024 stabilisce che la mancata assicurazione comporterà l'impossibilità di accedere a contributi, sovvenzioni o agevolazioni finanziarie pubbliche di qualsiasi tipo.

Un esempio specifico: immobili in affitto

L'obbligo di assicurare riguarda i beni elencati dall'art. 2424 comma 1, sezione Attivo, voce B-II, nn. 1), 2) e 3) c.c. "a qualsiasi titolo impiegati per l'esercizio dell'attività di impresa" (art. 1-bis comma 2 del DL 155/2024).

Non rientrano nella copertura assicurativa: i beni immobili in costruzione, i veicoli iscritti al PRA e i beni immobili abusivi, o costruiti in assenza delle autorizzazioni previste dalla legge, sia in fase di costruzione che successivamente.

Sono, invece, inclusi:

- i beni personali dell'imprenditore, se utilizzati per lo svolgimento dell'attività di impresa;
- i beni concessi in locazione, in leasing o a noleggio all'imprenditore, nel caso in cui per gli stessi non sia già prevista un'analogha copertura; in questo caso l'indennizzo spettante è corrisposto al proprietario del bene, che deve utilizzare le somme per il ripristino dei beni danneggiati o periti o della loro funzionalità;
- gli immobili costruiti o ampliati sulla base di un titolo valido o la cui ultimazione risale a quando il titolo edilizio non era obbligatorio.

L'art. 1-bis, comma 2, del D.L. 155/2024 (convertito in L. 189/2024) ha stabilito che l'obbligo si estende a tutti i beni impiegati nell'attività d'impresa, indipendentemente dal fatto che siano di proprietà o in affitto.

Il D.M. 18/2025 ha confermato questa interpretazione, ribadendo che i beni da assicurare sono quelli utilizzati dall'impresa a qualsiasi titolo, non solo quelli di sua proprietà.

L'inquilino di un immobile commerciale o industriale è tenuto a stipulare l'assicurazione, anche se non è il proprietario.

L'interpretazione più accreditata è che l'inquilino debba stipulare la polizza come "assicurazione per conto altrui" (art. 1891 c.c.), ossia una polizza intestata a sé stesso, ma a beneficio del proprietario dell'immobile.

Le ragioni sono giustificate dal fatto che l'inquilino è il principale beneficiario dell'uso dell'immobile, se il locale viene distrutto, è lui a subire l'interruzione dell'attività; la ricostruzione dell'immobile consente all'inquilino di riprendere l'attività senza perdite prolungate e inoltre l'impresa ha interesse a garantire la continuità operativa.

In questo caso è utile verificare se il proprietario ha stipulato una polizza catastrofale, perché sarà lui stesso ad eseguire l'estensione, altrimenti se non esiste una polizza sarà l'inquilino a stipularla per conto del proprietario e a negoziare con lo stesso una riduzione del canone di locazione per considerare l'onere aggiuntivo sostenuto dal conduttore.

Considerazioni finali

L'introduzione dell'obbligo di polizze catastrofali in Italia rappresenta una riforma strutturale che mira a cambiare radicalmente l'approccio alla gestione del rischio nel Paese, passando dalla dipendenza dagli aiuti statali a una maggiore responsabilità individuale e a un sistema di mutualizzazione assicurativa.

Le polizze catastrofali rappresentano un passo importante verso una gestione più matura e responsabile dei rischi naturali in Italia, ma la loro piena efficacia dipenderà dalla capacità del sistema normativo e del mercato assicurativo di superare le criticità attuali e garantire un'implementazione equa e sostenibile per tutte le imprese coinvolte.

Dott.ssa Valeria Pantalone

GESTIONE FISCALE: PRINCIPI, NORMATIVA E CASI PRATICI

La gestione delle imposte — consigli pratici

Definizione

La Gestione delle Imposte (o Gestione Fiscale) è l'insieme di tutte le attività, i processi e le strategie che un soggetto (che sia un individuo, una famiglia, o, più comunemente, un'azienda) adotta per identificare, calcolare, adempiere e ottimizzare i propri obblighi fiscali in conformità con la normativa vigente.

In termini più semplici, è il modo in cui ci si organizza per pagare al fisco (Stato, Regioni, Comuni, ecc.) quanto dovuto, rispettando le scadenze e cercando di farlo nel modo più efficiente possibile.

Cosa Comprende la Gestione delle Imposte

La gestione fiscale è un'area complessa e multidisciplinare che include diversi aspetti operativi e strategici:

1. Adempimenti e Conformità Fiscale (Compliance)

Questa è la parte operativa e obbligatoria, che include:

Identificazione degli obblighi: Stabilire quali imposte sono dovute (es. IRPEF, IRES, IVA, IRAP, IMU) in base al reddito, al patrimonio e alle attività svolte.

Calcolo e Riscossione: Determinare con precisione la base imponibile (l'importo su cui si calcola l'imposta) e l'imposta dovuta, applicando le aliquote corrette. Nelle aziende, questo

A cura della
Dottoressa



Alessandra Mineo
Dottore commercialista

include spesso la gestione e il versamento dell'IVA.

Dichiarazione e Versamento: Compilare e presentare in modo accurato e puntuale le dichiarazioni fiscali (es. Modello Redditi, Modello IVA) e provvedere ai relativi pagamenti (versamenti degli acconti, dei saldi, ecc.).

Tenuta delle Registrazioni: Conservare la documentazione contabile e fiscale (fatture, registri, bilanci) in modo organizzato, come richiesto dalla legge.

2. Pianificazione Fiscale (Tax Planning)

Questa è la parte strategica, focalizzata sull'efficienza e l'ottimizzazione:

Strategie di Ottimizzazione: Utilizzare in modo legale e corretto tutti gli strumenti messi a disposizione dalla legge per ridurre il carico fiscale (come deduzioni, detrazioni, crediti d'imposta, regimi agevolati).

Gestione Internazionale: Per le aziende che operano in più Paesi, la pianificazione fiscale include la gestione delle imposte in diverse giurisdizioni, il coordinamento con la fiscalità internazionale e l'ottimizzazione delle operazioni transfrontaliere.

Previsioni e Budget: Stimare l'onere fiscale futuro per poterlo includere correttamente nel bilancio e nelle decisioni finanziarie aziendali.

3. Gestione dei Rischi Fiscali e Contenzioso

Controllo e Prevenzione: Identificare e gestire i rischi di errori, sanzioni o accertamenti da parte delle autorità fiscali (Agenzia delle Entrate, ecc.).

Rapporti con il Fisco: Gestire le comunicazioni, gli eventuali controlli e, se necessario, il contenzioso tributario per risolvere le controversie con l'amministrazione finanziaria.

In sintesi, la Gestione delle Imposte mira a garantire la conformità (rispetto delle leggi) e l'efficienza (massimo risparmio legale).

La normativa

Elenco le leggi principali che costituiscono l'ossatura del sistema tributario italiano, suddivise per categoria di imposta o per funzione.

Pilastri Costituzionali

Il fondamento di tutta la normativa fiscale risiede nella Costituzione della Repubblica Italiana:

- Art. 23 Riserva di Legge

Nessuna prestazione personale o patrimoniale (quindi anche le imposte) può essere imposta se non in base alla legge. Questo garantisce che solo il Parlamento possa stabilire nuovi tributi o modificarli, proteggendo il cittadino.

- Art. 53 Capacità Contributiva e Progressività

Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva (chi ha più disponibilità economica deve pagare di più). Il sistema tributario è informato a criteri di progressività.

Le Leggi sulle Imposte Dirette (Reddito)

Queste norme disciplinano le imposte che colpiscono direttamente il reddito o il patrimonio.

Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 91 TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi)

E' il testo fondamentale che regola l'IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche) e l'IRES (Imposta sul Reddito delle Società). Definisce cosa sono i redditi, come si classificano (fondiari, di capitale, di lavoro, d'impresa, diversi) e come si calcolano le imposte.

Decreto Legislativo 15 dicembre 1997, n. 446 Decreto IRAP

Disciplina l'IRAP (Imposta Regionale sulle Attività Produttive), che colpisce il valore della produzione netta delle imprese.

Le Leggi sulle Imposte Indirette (Consumi e Trasferimenti)

Queste norme riguardano le imposte applicate a scambi di beni e servizi o a trasferimenti patrimoniali.

Decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633. Decreto IVA

È la legge cardine che regola l'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA), l'imposta che grava sui consumi. Disciplina il presupposto, i soggetti passivi, la base imponibile, le aliquote e gli adempimenti.

Decreto del Presidente della Repubblica 26 aprile 1986, n. 131

TUR (Testo Unico Imposta di Registro)

Regola l'Imposta di Registro, dovuta per la registrazione di atti pubblici e scritture private.

Decreto Legislativo 31 ottobre 1990, n. 346 TUS&D (Testo Unico Successioni e Donazioni)

Disciplina l'imposizione sui trasferimenti di beni e diritti per successione o donazione.

Le Leggi sulla Gestione e Accertamento

Queste leggi riguardano gli adempimenti procedurali, i controlli e la riscossione.

Decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600 D.P.R. 600

Contiene le disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi, regolando la dichiarazione dei redditi, le ritenute, i poteri di controllo dell'Agenzia delle Entrate e le sanzioni.

Decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 602 D.P.R. 602

Contiene le disposizioni in materia di riscossione delle imposte sul reddito, disciplinando il pagamento, la cartella esattoriale e l'esecuzione forzata.

La Tutela del Contribuente

Legge 27 luglio 2000, n. 212 (noto come Statuto dei diritti del contribuente):

Questa legge ha un ruolo fondamentale perché stabilisce i principi generali che devono regolare il rapporto tra il Fisco e il contribuente (es. chiarezza delle norme, buona fede, affidamento, obbligo di motivazione degli atti).

Consigli pratici per una gestione efficace

Ecco cinque consigli pratici, applicabili sia a individui con redditi complessi che alle aziende:

1. Non aspettare l'ultimo momento

Contabilità e Documentazione: Organizza la tua documentazione contabile (fatture attive e passive, ricevute, scontrini) in modo continuo e sistematico, non solo a ridosso delle scadenze fiscali.

Monitoraggio: Controlla periodicamente l'andamento del tuo reddito e dei tuoi costi per avere una stima preventiva del carico fiscale, evitando spiacevoli sorprese al momento del saldo.

2. Affidati a un professionista qualificato

Consulenza Specializzata: Se la tua situazione fiscale è minimamente complessa (attività d'impresa, lavoro autonomo, immobili all'estero, ecc.), l'investimento in un commercialista o consulente fiscale qualificato è

essenziale. Il costo della consulenza è quasi sempre inferiore al rischio e al costo di sanzioni derivanti da errori.

3. Sfrutta a pieno le deduzioni e detrazioni

Mappatura Fiscale: Lavora con il tuo consulente per identificare tutte le opportunità legali di risparmio:

Per le Imprese: Crediti d'imposta per investimenti, agevolazioni ZES, deduzioni Irap, ecc.

Per le Persone Fisiche: Spese sanitarie, interessi passivi sul mutuo, ristrutturazioni edilizie (Ecobonus, Sismabonus), spese per istruzione, ecc.

4. Separazione tra finanze personali e aziendali (per le Imprese)

Tracciabilità: Mantieni una netta separazione tra i conti correnti e i movimenti finanziari personali e quelli della tua attività. Questo non solo facilita la contabilità, ma è cruciale in caso di verifica per dimostrare la pertinenza delle spese aziendali.

5. Controlla e archivia gli atti ufficiali

PEC e Cassetto Fiscale: Monitora regolarmente la Posta Elettronica Certificata (PEC) e il tuo Cassetto Fiscale sul sito dell'Agenzia delle Entrate. Questi sono i canali attraverso i quali l'Amministrazione ti notifica avvisi di irregolarità, cartelle esattoriali e atti di accertamento.

Una gestione fiscale proattiva, basata sulla conoscenza delle norme e sull'aiuto professionale, è la chiave per ridurre il carico fiscale nel rispetto della legalità e per garantire la serenità finanziaria.

Dott.ssa Alessandra Mineo

Cessione di marchio da parte di privato: profili fiscali e commento alla sentenza CGT Toscana n. 1000/3/2025

Una recente pronuncia della Corte di giustizia tributaria di secondo grado della Toscana ha affermato che il corrispettivo percepito da un privato per la cessione di un marchio non è imponibile ai fini IRPEF.

La decisione chiarisce un tema che, negli anni, ha generato un contenzioso discontinuo: la possibilità di tassare questo provento come reddito diverso in assenza di una norma specifica. Il punto di partenza è la constatazione che il TUIR non disciplina la cessione di marchi da parte di persone fisiche non imprenditori.

Il previgente art. 49 del DPR 597/73 ricomprendeva tali proventi nei redditi di lavoro autonomo anche quando non derivanti da attività abituale, ma tale previsione non fu riprodotta nel TUIR del 1986. Da allora, si è generato un vuoto normativo mai colmato dal legislatore.

Di fronte a questa lacuna, la dottrina e una parte della prassi avevano tentato di ricondurre la fattispecie alla categoria residuale dell'art. 67, comma 1, lett. l), TUIR: obblighi di fare, non fare o permettere. Tuttavia, la natura della cessione del marchio mal si presta a tale ricostruzione.

La motivazione della Corte Toscana

La Corte articola una motivazione lineare e coerente, fondata su tre punti centrali:

1. La cessione elimina qualsiasi diritto del cedente

Con la vendita del marchio, il privato:

- perde la titolarità del segno distintivo,
- non conserva alcuna facoltà di autorizzazione,
- non è più parte del rapporto economico che seguirà tra cessionario e mercato.

A cura della
Dottoressa



Elisa Ferrara
Dottore commercialista

Ne deriva che non esiste alcun comportamento riconducibile a un obbligo di "permettere".

2. Il corrispettivo non deriva da un'attività, ma da un negozio traslativo

La Corte sottolinea che il provento nasce dalla cessione del bene e non da un comportamento tipico del lavoro autonomo o della concessione d'uso. È un'operazione statica e non dinamica:

- non c'è attività professionale,
- non c'è utilizzo del marchio,
- non c'è sfruttamento economico,
- non c'è obbligo contrattuale continuativo.

3. Il principio di tassatività delle categorie reddituali

Le categorie dell'art. 67 TUIR non si prestano a interpretazioni estensive: non vi rientra ciò che il legislatore non ha espressamente previsto. In ambito tributario, l'analogia è ammessa solo in bonam partem, mai per estendere un presupposto d'imposta. E qui mancano tanto la norma quanto il presupposto.

Le conseguenze operative della pronuncia

La sentenza fornisce una base solida per affermare che: Il privato che vende un marchio detenuto nella sua sfera personale non genera un reddito imponibile e non deve dichiarare alcun importo ai fini IRPEF. È naturalmente necessario verificare che il marchio:

- non sia mai stato utilizzato nell'ambito di un'attività economica;
- non sia stato oggetto di precedenti licenze o sfruttamenti;
- non sia inserito nel contesto di operazioni abituali.

In tali casi, si aprirebbero scenari tributari completamente diversi.

Limiti della decisione e rischi residui

Pur essendo ben motivata, la pronuncia riguarda una fattispecie specifica e non costituisce orientamento vincolante a livello nazionale. Due i punti critici da evidenziare:

1. l'Agenzia delle Entrate non ha ancora preso posizione in modo ufficiale;
2. la giurisprudenza di merito non è ancora univoca, anche se la direzione sembra consolidarsi.

Non si può escludere che l'Amministrazione possa contestare situazioni dubbie, soprattutto in presenza di:

- operazioni ripetute,
- valori rilevanti,
- indici di attività economica sottostante.

Necessità di un intervento normativo

Oggi serve una norma di coordinamento che disciplini le cessioni di beni immateriali da parte dei privati.

La distinzione tra:

- cessione (oggi non imponibile) e
- licenza/royalty (sempre imponibile)

È corretta ma lascia spazi di incertezza applicativa, che un intervento legislativo o un orientamento nomofilattico della Cassazione potrebbe definitivamente colmare. La decisione della Corte Toscana offre un riferimento importante per la prassi e per la difesa del contribuente. Il principio che emerge è semplice e, allo stesso tempo, molto rigoroso: in assenza di una norma specifica, la cessione di un bene immateriale non può essere tassata come reddito diverso, poiché non implica alcun obbligo riconducibile alle categorie tipiche del TUIR. In attesa di un intervento normativo chiarificatore, questa pronuncia rappresenta una delle letture più coerenti e rispettose del principio di legalità nella materia tributaria.

Dott.ssa Elisa Ferrara

8

IL POS COLLEGATO ALLA CASSA NEGLI ESERCIZI COMMERCIALI

Obblighi di legge

La regolamentazione del POS (Point of Sale) collegato al registratore di cassa telematico negli esercizi commerciali in Italia è un argomento relativamente recente, introdotto con la finalità di tracciare meglio gli incassi elettronici e contrastare l'evasione fiscale.

Ecco i punti principali, tenendo presente che l'obbligo di collegamento effettivo è previsto a partire dal 1° gennaio 2026 (come stabilito dalla Legge di Bilancio 2025 e dai relativi provvedimenti attuativi dell'Agenzia delle Entrate):

1. Obbligo di Collegamento (dal 2026)

Scopo: Garantire che ogni pagamento elettronico transiti attraverso un sistema in grado di dialogare con lo strumento che certifica i corrispettivi (il registratore telematico o la procedura web dell'Agenzia delle Entrate). L'obiettivo è assicurare la coerenza tra gli importi incassati elettronicamente e quelli registrati come corrispettivi.

Soggetti Obbligati: Riguarda tutti gli esercenti attività commerciali, artigiani e professionisti che sono tenuti a emettere lo scontrino telematico e che accettano pagamenti elettronici tramite POS o altri strumenti di pagamento elettronico (carte, app, ecc.).

A cura della
Dottoressa



Valeria Pantalone
Dottore in Economia

Esclusioni: Sono escluse le categorie che non sono tenute alla certificazione telematica dei corrispettivi (come, ad esempio, tabaccaia per la vendita di tabacchi, giornali).

2. Modalità del Collegamento

Natura del Collegamento: Non è richiesto necessariamente un collegamento fisico (via cavo o wireless) diretto tra POS e registratore telematico, ma un collegamento logico e amministrativo gestito online.

Procedura Amministrativa (Agenzia delle Entrate): Gli esercenti devono associare, all'interno della propria area riservata sul portale Fatture e Corrispettivi dell'Agenzia delle Entrate, l'identificativo univoco del POS (o di altri strumenti di pagamento elettronico) all'identificativo del Registratore Telematico (RT) utilizzato. Verrà richiesto anche l'indirizzo dell'unità locale in cui gli strumenti sono impiegati.

Modalità Operativa:

Il Registratore Telematico deve essere aggiornato per supportare la memorizzazione e la trasmissione dei dati dei pagamenti elettronici.

Il sistema integrato (POS e Cassa) deve garantire che l'importo della transazione POS sia quello effettivamente registrato nel corrispettivo.

I dati relativi ai pagamenti elettronici vengono memorizzati puntualmente e poi trasmessi in forma aggregata (totale giornaliero dei pagamenti elettronici) all'Agenzia delle Entrate, insieme ai corrispettivi giornalieri, senza dati sensibili del cliente.

3. Sanzioni per Inadempienza

Il mancato adeguamento all'obbligo di collegamento è soggetto a sanzioni, che possono includere:

Multa: Per il mancato collegamento tra POS e registratore telematico sono previste multe (tipicamente da 1.000 a 4.000 euro).

Sospensione dell'attività: In caso di violazioni gravi e ripetute, può scattare la sanzione accessoria della sospensione della licenza o dell'autorizzazione all'esercizio dell'attività.

In sintesi, la regolamentazione mira a creare un dialogo sicuro e automatico tra lo strumento di pagamento (POS) e quello di certificazione fiscale (Registratore Telematico) per garantire la massima trasparenza degli incassi al Fisco.

Aggiornamento dell'ultima ora

È parzialmente vero che il termine per l'adempimento è legato a marzo 2026, ma l'obbligo generale di garantire il collegamento (integrazione logica) tra i registratori telematici (cassa) e gli strumenti di pagamento elettronico (POS) decorre dal 1° gennaio 2026.

Ecco la distinzione principale:

Obbligo di Legge: L'obbligo di rendere operativo il collegamento tra POS e registratori telematici è stabilito per le operazioni effettuate dal 1° gennaio 2026.

Servizio dell'Agenzia delle Entrate: Non è un collegamento fisico, ma un'associazione telematica (logica) da effettuare tramite un servizio web dedicato dell'Agenzia delle Entrate. Questo servizio sarà messo a disposizione entro i primi giorni di marzo 2026.

Scadenza per l'associazione (POS già attivi): Per i POS già in uso al 1° gennaio 2026, gli esercenti avranno 45 giorni di tempo dalla data in cui l'Agenzia delle Entrate renderà operativo il servizio online per completare l'associazione.

Quindi, se il servizio viene reso disponibile, ad esempio, il 5 marzo 2026, la scadenza per l'adempimento (l'associazione online) sarà intorno a metà aprile 2026. La data di marzo 2026 si riferisce alla previsione di lancio del servizio da parte dell'Agenzia delle Entrate, da cui decorrono i 45 giorni per l'adeguamento dei POS già esistenti.

Normativa

L'atto normativo che ha introdotto l'obbligo generale e la successiva distinzione nelle tempistiche operative è il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 424470 del 31 ottobre 2025.

Questo Provvedimento è stato emanato in attuazione delle disposizioni contenute nella Legge di Bilancio per l'anno 2025 (che ha modificato il D.Lgs. 127/2015), la quale ha stabilito l'obbligo di collegamento a partire dal 1° gennaio 2026.

La distinzione tra gennaio e marzo 2026 risiede nei seguenti punti del Provvedimento (o come da comunicazioni correlate):

1. Obbligo (1° gennaio 2026)

L'obbligo di garantire l'integrazione logica dei dati di pagamento elettronico (POS) con la memorizzazione e trasmissione dei corrispettivi (Registratore Telematico) decorre per tutte le operazioni effettuate dal 1° gennaio 2026.

2. Adempimento e Scadenza Flessibile (Marzo 2026 + 45 giorni)

Il Provvedimento ha introdotto una fase transitoria e ha delegato l'adempimento a un servizio web.

Il collegamento non è fisico, ma è un'associazione che deve essere registrata online nell'area riservata del portale "Fatture e Corrispettivi" dell'Agenzia delle Entrate.

Per quanto riguarda i termini di adempimento, il Provvedimento stabilisce, in sostanza, che:

Servizio Web: L'Agenzia delle Entrate metterà a disposizione il servizio web per l'associazione tra RT e POS. Le comunicazioni ufficiali indicano che tale servizio è previsto entro i primi giorni di marzo 2026.

Termine per i POS esistenti: Per gli strumenti di pagamento (POS) che sono già in uso alla data del 1° gennaio 2026, il collegamento (l'associazione online) deve essere effettuato entro 45 giorni dalla data in cui l'Agenzia delle Entrate renderà operativo il servizio web dedicato.

Quindi, la data di marzo 2026 non è il termine ultimo, ma la data di partenza prevista del servizio online, dalla quale decorre il periodo di 45 giorni per l'adeguamento dei dispositivi già installati.

Dott.ssa Valeria Pantalone

9 IL TFM

Il Trattamento di Fine Mandato (TFM) è la “buonuscita” riconosciuta all’amministratore di una società al termine del suo incarico. Non si tratta di un obbligo di legge, ma di uno strumento facoltativo estremamente potente sia per l’azienda (che ottiene importanti vantaggi fiscali) sia per l’amministratore (che riceve una forma di previdenza integrativa con tassazione agevolata).

Se usato correttamente, il TFM permette di ridurre sensibilmente il carico fiscale della società e di garantire all’amministratore una liquidazione netta superiore rispetto a un semplice compenso erogato anno per anno. Tuttavia, è uno degli istituti più controllati dall’Agenzia delle Entrate: un solo errore formale può far perdere tutti i benefici e trasformare un’opportunità in un costoso contenzioso.

Il TFM è una somma di denaro aggiuntiva rispetto al compenso ordinario, che viene erogata all’amministratore solo alla cessazione dell’incarico. Funziona come una sorta di “TFR degli amministratori”, ma con regole molto più flessibili e vantaggiose dal punto di vista fiscale.

Le principali caratteristiche del TFM sono l’essere facoltativo (richiede una delibera dell’assemblea dei soci), il rappresentare un compenso differito che si matura durante il mandato ma viene incassato solo alla cessazione dell’incarico e il non prevedere alcun importo minimo o massimo stabilito dalla legge.

A cura del
Dott.



Roberto Margini
Dottore commercialista,
Revisore legale

Il TFM è particolarmente vantaggioso quando la società presenta utili costanti o in crescita, quando l'amministratore percepisce compensi elevati, quando si desidera ridurre l'imponibile IRES anno per anno e si intende garantire all'amministratore una liquidazione importante senza sottoporla immediatamente alla tassazione ordinaria come reddito.

Per le società di capitali il TFM garantisce la deducibilità immediata degli accantonamenti annuali (con riduzione IRES del 24%), la diminuzione dell'utile distribuibile ai soci e quindi minori imposte immediate, oltre alla possibilità di accantonare le somme tramite polizza assicurativa impignorabile e insequestrabile.

Per l'amministratore il TFM garantisce una tassazione separata (spesso effettiva al 23% anziché con aliquote marginali fino al 43%) e la possibilità di ricevere una somma importante in un'unica soluzione o rateizzata in un momento di minore pressione fiscale.

Per garantire la piena deducibilità del TFM e l'accesso alla tassazione separata è indispensabile che ricorrano contemporaneamente: delibera assembleare con data certa anteriore alla nomina o all'inizio del mandato; verbale dettagliato con indicazione di importo; criteri di calcolo e modalità di erogazione; accantonamento annuale a fondo TFM o polizza assicurativa e importo ragionevole e congruo rispetto alla realtà economica della società; in mancanza anche di uno solo di questi requisiti si perdono tutti i vantaggi fiscali.

Il punto più delicato è dimostrare che la delibera è anteriore all'inizio del rapporto; per ottenere una data certa inattaccabile si adottano le seguenti soluzioni sicure: atto notarile di nomina che richiama espressamente la delibera precedente, invio immediato del verbale tramite PEC (anche a se stessi) subito dopo l'assemblea ma prima dell'accettazione della carica da parte dell'amministratore, oppure deposito del verbale presso il Registro Imprese contestualmente alla nomina.

Sebbene non esista una formula obbligatoria, i metodi più accettati e meno contestati dall'Agenzia delle Entrate sono il metodo fisso (ad es. 50.000 € per ogni anno di mandato), la percentuale del compenso annuo (ad es. 10-15% del compenso annuo lordo), il multiplo dell'ultimo compenso (ad es. una mensilità per ogni anno di mandato) oppure una combinazione tra parte fissa e parte variabile legata agli utili. L'importante è che l'importo del TFM sia ragionevole, documentato e coerente con le dimensioni e la capacità economica dell'azienda, perché un'indennità di 1 milione di euro in una SRL con 100.000 € di fatturato verrà quasi certamente contestata dall'Agenzia delle Entrate per mancanza di congruità e inerenza.

Dott. Roberto Margini

L'OTTENIMENTO DELLA PERSONALITÀ GIURIDICA DI UN ASD

Con la riforma dell'ordinamento sportivo, le Associazioni Sportive Dilettantistiche (ASD) possono acquisire la personalità giuridica attraverso una procedura semplificata, che prevede il necessario intervento del notaio quale garante della legalità dell'operazione.

In particolare, il decreto legislativo 28 febbraio 2021, n. 39, all'art. 14, ha introdotto una disciplina innovativa per il riconoscimento della personalità giuridica in capo alle ASD, configurando un regime speciale e derogatorio rispetto alla procedura ordinaria prevista dal D.P.R. 10 febbraio 2000, n. 361. Tale disciplina si affianca, inoltre, a quella prevista dall'art. 22 del d.lgs. 3 luglio 2017, n. 117 per gli enti del Terzo settore, ove applicabile.

La normativa in esame rappresenta una deroga espressa al sistema tradizionale di riconoscimento, in quanto semplifica l'iter amministrativo e attribuisce un ruolo centrale sia all'iscrizione nel Registro Nazionale delle Attività Sportive Dilettantistiche (RASD), quale presupposto per l'acquisto della personalità giuridica, sia al controllo di legalità sostanziale svolto dal notaio in sede di atto costitutivo o di delibera di riconoscimento.

La ratio dell'intervento legislativo è chiaramente individuabile nell'esigenza di ridurre gli oneri burocratici gravanti sugli enti sportivi dilettantistici, adeguando il quadro normativo al processo di modernizzazione dell'ordinamento

A cura della
Dottoressa



Mariana Visan
Dottore commercialista,
Revisore legale

sportivo e, al contempo, rafforzando l'affidabilità giuridica delle ASD nei rapporti con i terzi, mediante la previsione di adeguate garanzie patrimoniali.

Tra i requisiti essenziali per l'acquisizione della personalità giuridica assume particolare rilievo la sussistenza di un patrimonio minimo. In tal senso, l'art. 14 del d.lgs. n. 39/2021 stabilisce che l'ASD debba disporre di un patrimonio non inferiore a euro 10.000, destinato a garantire le obbligazioni dell'ente e idoneo a dimostrarne la solidità patrimoniale. Tale patrimonio può essere costituito da denaro o da altri beni suscettibili di valutazione economica.

Nel caso in cui la richiesta di riconoscimento della personalità giuridica sia presentata da un'associazione già costituita, ai fini della verifica della sussistenza del patrimonio minimo richiesto dalla normativa vigente non è sufficiente la mera certificazione bancaria attestante il deposito della somma sul conto corrente dell'ente. È infatti necessario accertare che l'associazione sportiva dilettantistica non presenti passività tali da azzerare o ridurre in misura significativa le disponibilità liquide risultanti dai conti intestati alla stessa.

Ne consegue che il notaio è tenuto a verificare l'effettiva consistenza del patrimonio minimo, mediante l'esame di idonea documentazione contabile. In conformità a quanto affermato dalla Massima del Consiglio Notarile di Milano del 6 dicembre 2023, n. 17, il rendiconto economico-finanziario o il bilancio di esercizio dell'associazione devono essere corredati dalla relazione dell'organo di controllo o del revisore, ove nominati, che ne attesti la regolare redazione e la corretta rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria.

Qualora il patrimonio sia costituito, in tutto o in parte, da beni diversi dal denaro, il relativo valore deve essere attestato mediante una relazione giurata di stima, redatta da un revisore legale o da una società di revisione iscritti nei rispettivi registri, da allegare all'atto costitutivo ovvero alla deliberazione assembleare di richiesta del riconoscimento della personalità giuridica.

Dott.ssa Mariana Visan

11

LE CRIPTOVALUTE

Cosa cambia con la legge di Bilancio 2026

La Legge di Bilancio 2026 segna un passaggio importante nel modo in cui l'Italia regola e tassa le attività digitali. Dopo anni in cui le criptovalute erano considerate un territorio "di confine", poco inquadrato e spesso complesso da interpretare, la nuova normativa introduce criteri più chiari, distinzioni tra diverse tipologie di token e un regime fiscale più strutturato.

Ma prima di capire cosa cambia, è fondamentale chiarire cosa sono i token, perché la manovra ruota proprio intorno alle loro diverse categorie.

Che cosa sono i token?

Nel mondo della blockchain, un token è una rappresentazione digitale di un valore, registrata su un registro decentralizzato e trasferibile in modo sicuro senza intermediari.

Non tutti i token sono uguali: esistono diverse categorie, ognuna con funzioni e impatti fiscali diversi.

1. Token di pagamento (es. Bitcoin)

Sono le "criptovalute classiche":

- non rappresentano un bene reale;
- il loro valore è determinato dal mercato;
- vengono utilizzate come mezzo di scambio, riserva di valore o asset speculativo.

Sono anche i più volatili.

A cura della
Dottoressa



Maria Teresa Minervini
Dottore commercialista

2. Utility token

Danno accesso a un servizio o a una piattaforma. Esempi: token che permettono sconti, funzionalità premium o utilizzo di applicazioni decentralizzate.

Hanno una funzione “tecnica” e non finanziaria, ma possono avere valore economico.

3. Security token

Assomigliano a strumenti finanziari:

- rappresentano quote, diritti patrimoniali, partecipazioni;
- sono sottoposti a normative simili a quelle dei mercati tradizionali.

La loro tassazione può essere molto specifica.

4. Stablecoin

Sono token progettati per mantenere un valore stabile. La stabilità si ottiene ancorando il token a:

- una valuta (come il dollaro o l'euro),
- un paniere di asset,
- riserve garantite.

I token ancorati all'euro sono una categoria particolarmente rilevante per la Legge di Bilancio 2026. Si tratta di token che valgono esattamente un euro, perché un ente regolamentato detiene riserve equivalenti.

Sono molto più simili a una “moneta elettronica” che a una criptovaluta tradizionale, e per questo il legislatore li tratta diversamente.

Cosa cambia con la Legge di Bilancio 2026?

La manovra introduce una novità fondamentale: la tassazione non è più unica per tutte le criptovalute, ma cambia in base alla tipologia di token.

1. Criptovalute tradizionali: Aliquota al 33%

Per Bitcoin, Ethereum, altcoin e token volatili:

- la plusvalenza viene tassata al **33%** a partire dal 2026;
- non esiste più una soglia minima di non imponibilità;
- ogni guadagno, anche modesto, entra nel regime fiscale.

La scelta del legislatore è chiara: queste attività sono considerate più rischiose e speculative.

2. Token ancorati all'euro: Aliquota al 26%

I token "stabili", legati all'euro, conservano un'aliquota più favorevole:

- tassazione delle plusvalenze al **26%**;
- regime simile a quello della moneta elettronica.

Il messaggio è evidente: incentivare strumenti più controllati, meno volatili e più conformi alle regole europee (come quelle del regolamento MiCAR).

3. Eliminazione della soglia dei 2.000 euro

In passato, le plusvalenze sotto i 2.000 euro non erano tassate. Dal 2026: **tassabile tutto, senza soglie.**

4. Più controlli e più trasparenza

La manovra introduce:

- maggiore tracciabilità delle operazioni,
- vigilanza sui soggetti che emettono token,
- responsabilità più chiare per piattaforme e operatori.

L'obiettivo è ridurre evasione, riciclaggio e utilizzo improprio delle cripto-attività.

La Legge di Bilancio 2026 non demonizza le criptovalute, ma le porta dentro un quadro normativo più chiaro e strutturato. La vera novità è la distinzione tra token volatili e token ancorati all'euro: una scelta che spinge verso strumenti più stabili e regolamentati.

Dott.ssa Maria Teresa Minervini

Realizzata da DiReCta, la divisione di
Studio PAA dedicata alle operazioni
societarie più complesse

di
recta