

# Il Corriere del Commercialista

## M A G A Z I N E





04

La crisi d'impresa non si gestisce  
più nei tribunali: la vera sfida è prima  
**EDITORIALE di Matteo De Lise**

09

Bilanci dei condomìni sotto esame:  
perché servono revisori esperti  
**Mario Michelino**

14

Assetti opachi ma non patologici:  
perché il 2409 c.c. resta inapplicabile  
**Giovanna Carrieri**

19

Imprese culturali e creative,  
una leva strategica  
**Fabrizio Borgo**

24

Dalla crisi alla seconda opportunità  
**Giovanna Bifulco**

06

Campania, attrattività e sviluppo:  
la strategia della Regione per imprese,  
professionisti, investimenti e lavoro  
**Marilena Nasti**

12

La nuova fiscalità'  
degli enti del terzo settore  
**Attilio De Nicola**

16

Iperammortamento 2026,  
torna la leva fiscale  
per gli investimenti innovativi  
**Angela Fragnelli**

22

"Art Bonus Bacoli traina  
la valorizzazione culturale"



# Indice

28

Criptovalute e principi contabili:  
il lungo cammino verso uno standard  
**Andrea Rey**

32

La Tutela del consumo come leva  
di stabilità del mercato  
**Stefania Linguerri**

37

Consulta, svolta sul rapporto  
tra processo penale e tributario  
**Cristiana Ciabatti**

42

Regime impatriati, meno generosità  
ma la misura resta attrattiva  
**Vincenzo De Rosa**

30

TFR, la riforma 2026  
cambia le regole  
**Enrico Carrieri**

35

Napoli, crocevia di futuro  
**Vincenzo Piccirillo**

40

L'obbligo della polizza assicurativa  
(rinvio al 2027)  
**Ulderico Izzo**

44

Crisi d'impresa, consultazione  
pubblica sulla bozza Entrate  
**Carlo Pirozzi**



# La crisi d'impresa non si gestisce più nei tribunali: la vera sfida è prima

a cura di **Matteo De Lise**

Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

C'è un dato che emerge con chiarezza dalla circolare in consultazione sul Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: la fase della costruzione normativa può dirsi sostanzialmente conclusa. Si apre ora, in modo inevitabile, quella ben più complessa dell'applicazione concreta. Per anni il legislatore ha lavorato su un impianto ambizioso, oggetto di interventi successivi, correttivi e adattamenti. Il risultato è oggi un sistema articolato ma finalmente leggibile, che la circolare contribuisce a ricondurre a unità interpretativa. Tuttavia, la chiarezza delle regole non coincide automaticamente con la loro effettiva praticabilità. Ed è proprio qui che si colloca il nodo centrale.

Il documento non si limita a chiarire singole disposizioni, ma restituisce un'immagine complessiva del nuovo diritto della crisi, rendendo evidente un passaggio ormai irreversibile: non siamo più di fronte a un diritto delle procedure, bensì a un diritto della gestione dell'impresa in difficoltà.

Il cambiamento, prima ancora che normativo, è culturale. Il Codice ha spostato il baricentro dall'insolvenza proclamata alla crisi prospettica, dalla fase patologica alla fase preventiva, dall'intervento giudiziale alla responsabilità dell'imprenditore. La crisi non è più un evento eccezionale da affrontare quando emerge in modo irreversibile, ma una condizione da monitorare, interpretare e governare nel tempo.

La stessa definizione normativa di crisi, fondata sull'inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici, segna una discontinuità evidente rispetto al passato. Il legislatore chiede all'impresa di guardare avanti, di misurarsi con la sostenibilità futura e non soltanto con gli equilibri presenti. È un'impostazione che presuppone strumenti di pianificazione, capacità di analisi e una cultura del dato che, nella realtà del tessuto imprenditoriale italiano, non è ancora diffusa in modo omogeneo. Ed è proprio su questo terreno che la circolare, pur con un'impostazione lineare e sistematica, lascia emergere una criticità di fondo. L'enfasi sugli assetti organizzativi adeguati è corretta e coerente con l'impianto del Codice, ma pone una questione che va oltre il dato normativo. Non si tratta più di definire cosa siano gli assetti, ma di comprendere se essi esistano realmente nella pratica quotidiana delle imprese, so-

prattutto nelle realtà di minori dimensioni.

In molti casi, gli strumenti di controllo e pianificazione restano formali, quando non del tutto assenti. Il rischio è che l'obbligo normativo si traduca in un adempimento burocratico oppure, peggio, in una responsabilità che emerge soltanto nella fase patologica, quando ormai gli strumenti di prevenzione non hanno funzionato o non sono stati attivati. In questo contesto si inserisce il ruolo centrale attribuito alla composizione negoziata, che la circolare contribuisce a consolidare come perno del sistema. L'istituto rappresenta una scelta coerente con l'evoluzione europea del diritto della crisi e risponde all'esigenza di privilegiare soluzioni negoziali rispetto a quelle giudiziali. La sua apertura anche a situazioni di insolvenza, purché reversibile, ne amplia significativamente la portata operativa.

Tuttavia, la composizione negoziata non può essere letta come una soluzione in sé. La sua efficacia dipende da condizioni che non sono giuridiche ma sostanziali: la trasparenza del debitore, la disponibilità dei creditori al confronto e la qualità dell'intervento professionale. In assenza di questi presupposti, il rischio è che lo strumento perda la propria funzione e si trasformi in una fase intermedia priva di reale incidenza, talvolta utilizzata con finalità dilatorie.

In questo scenario si ridefinisce anche il ruolo dei professionisti. Non è più sufficiente una competenza tecnica limitata alla gestione delle procedure concorsuali. È richiesta una capacità di lettura anticipata dei segnali di crisi, una visione strategica e una funzione di mediazione tra interessi spesso divergenti. Il professionista diventa, di fatto, un interprete del rischio e un accompagnatore dell'impresa nelle fasi più delicate della sua vita.

La circolare, nel suo complesso, restituisce un quadro coerente e ben costruito, ma evidenzia indirettamente la distanza tra il modello normativo e la realtà operativa. Il sistema delineato dal Codice presuppone imprese strutturate, dotate di strumenti di controllo evoluti e di una governance consapevole. La realtà italiana è ancora, in larga parte, diversa. È fatta di piccole e medie imprese, spesso a gestione familiare, in cui la formalizzazione dei processi decisionali è limitata.

È su questa distanza che si gioca la vera efficacia della riforma. Non è più il tempo delle modifiche normative, né quello delle interpretazioni sistematiche. È il tempo della prassi, della capacità di tradurre principi complessi in comportamenti concreti.

Il diritto della crisi è già cambiato. Ora deve cambiare il modo in cui viene utilizzato. E questo passaggio non può essere affidato esclusivamente alle norme o alle circolari. Richiede un'evoluzione culturale che coinvolga imprese, professionisti e sistema nel suo complesso.

Perché la crisi che il Codice prova a intercettare non è soltanto economica o finanziaria. È, prima di tutto, una crisi di approccio. E su questo terreno, la sfida è ancora aperta.

C'è un dato che emerge con chiarezza dalla circolare in consultazione sul Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: la fase della costruzione normativa può dirsi sostanzialmente conclusa. Si apre ora, in modo inevitabile, quella ben più complessa dell'applicazione concreta.

Per anni il legislatore ha lavorato su un impianto ambizioso, oggetto di interventi successivi, correttivi e adattamenti. Il risultato è oggi un sistema articolato ma finalmente leggibile, che la circolare contribuisce a ricondurre a unità interpretativa. Tuttavia, la chiarezza delle regole non coincide automaticamente con la loro effettiva praticabilità. Ed è proprio qui che si colloca il nodo centrale.

Il documento non si limita a chiarire singole disposizioni, ma restituisce un'immagine complessiva del nuovo diritto della crisi, rendendo evidente un passaggio ormai irreversibile: non siamo più di fronte a un diritto delle procedure, bensì a un diritto della gestione dell'impresa in difficoltà.

Il cambiamento, prima ancora che normativo, è culturale. Il Codice ha spostato il baricentro dall'insolvenza conclamata alla crisi prospettica, dalla fase patologica alla fase preventiva, dall'intervento giudiziale alla responsabilità dell'imprenditore. La crisi non è più un evento eccezionale da affrontare quando emerge in modo irreversibile, ma una condizione da monitorare, interpretare e governare nel tempo.

La stessa definizione normativa di crisi, fondata sull'inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici, segna una discontinuità evidente rispetto al passato. Il legislatore chiede all'impresa di guardare avanti, di misurarsi con la sostenibilità futura e non soltanto con gli equilibri presenti. È un'impostazione che presuppone strumenti di pianificazione, capacità di analisi e una cultura del dato che, nella realtà del tessuto imprenditoriale italiano, non è ancora diffusa in modo omogeneo. Ed è proprio su questo terreno che la circolare, pur con un'impostazione lineare e sistematica, lascia emergere una criticità di fondo. L'enfasi sugli assetti organizzativi adeguati è corretta e coerente con l'impianto del Codice, ma pone una questione che va oltre il dato normativo. Non si tratta più di definire cosa siano gli assetti, ma di comprendere se essi esistano realmente nella pratica quotidiana delle imprese, soprattutto nelle realtà di minori dimensioni.

In molti casi, gli strumenti di controllo e pianificazione restano formali, quando non del tutto assenti. Il rischio è che l'obbligo normativo si traduca in un adempimento burocratico oppure, peggio, in una responsabilità che emerge soltanto nella fase patologica, quando ormai gli strumenti di prevenzione non hanno funzionato o non sono stati attivati. In questo contesto si inserisce il ruolo centrale attribuito alla composizione negoziata, che la circolare contribuisce a consolidare come perno del sistema. L'istituto rappresenta

una scelta coerente con l'evoluzione europea del diritto della crisi e risponde all'esigenza di privilegiare soluzioni negoziali rispetto a quelle giudiziali. La sua apertura anche a situazioni di insolvenza, purché reversibile, ne amplia significativamente la portata operativa.

Tuttavia, la composizione negoziata non può essere letta come una soluzione in sé. La sua efficacia dipende da condizioni che non sono giuridiche ma sostanziali: la trasparenza del debitore, la disponibilità dei creditori al confronto e la qualità dell'intervento professionale. In assenza di questi presupposti, il rischio è che lo strumento perda la propria funzione e si trasformi in una fase intermedia priva di reale incidenza, talvolta utilizzata con finalità dilatorie.

In questo scenario si ridefinisce anche il ruolo dei professionisti. Non è più sufficiente una competenza tecnica limitata alla gestione delle procedure concorsuali. È richiesta una capacità di lettura anticipata dei segnali di crisi, una visione strategica e una funzione di mediazione tra interessi spesso divergenti. Il professionista diventa, di fatto, un interprete del rischio e un accompagnatore dell'impresa nelle fasi più delicate della sua vita.

La circolare, nel suo complesso, restituisce un quadro coerente e ben costruito, ma evidenzia indirettamente la distanza tra il modello normativo e la realtà operativa. Il sistema delineato dal Codice presuppone imprese strutturate, dotate di strumenti di controllo evoluti e di una governance consapevole. La realtà italiana è ancora, in larga parte, diversa. È fatta di piccole e medie imprese, spesso a gestione familiare, in cui la formalizzazione dei processi decisionali è limitata.

È su questa distanza che si gioca la vera efficacia della riforma. Non è più il tempo delle modifiche normative, né quello delle interpretazioni sistematiche. È il tempo della prassi, della capacità di tradurre principi complessi in comportamenti concreti.

Il diritto della crisi è già cambiato. Ora deve cambiare il modo in cui viene utilizzato. E questo passaggio non può essere affidato esclusivamente alle norme o alle circolari. Richiede un'evoluzione culturale che coinvolga imprese, professionisti e sistema nel suo complesso.

Perché la crisi che il Codice prova a intercettare non è soltanto economica o finanziaria. È, prima di tutto, una crisi di approccio. E su questo terreno, la sfida è ancora aperta.





# Campania, attrattività e sviluppo: la strategia della Regione per imprese, professionisti, investimenti e lavoro

**a cura di Marilena Nasti**

Consigliere dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

**I**nfrastrutture moderne, incentivi più efficaci, semplificazione amministrativa e un dialogo costante con imprese e professionisti. Sono queste alcune delle direttrici sulle quali la Regione Campania intende rafforzare la propria azione per rendere il territorio sempre più competitivo e capace di attrarre nuovi investimenti. In una fase economica complessa, segnata dalla necessità di sostenere la crescita, accelerare la transizione energetica e valorizzare le filiere produttive strategiche, il ruolo delle istituzioni diventa decisivo per accompagnare il sistema imprenditoriale verso nuove opportunità di sviluppo.

A delineare obiettivi e priorità è **Fulvio Bonavitacola**, da qualche mese alla guida dell'assessorato alle Attività Produttive della Regione Campania, che in questa intervista affronta i temi centrali per il futuro economico regionale: attrazione degli investimenti, potenziamento delle aree industriali, utilizzo coordinato dei fondi europei, ZES Unica, rapporto con il mondo delle professioni e sostegno alle imprese in crisi. Un confronto che guarda ai prossimi mesi ma anche a una visione di lungo periodo per la crescita della Campania.

**Assessore, lei arriva a questo incarico con una consolidata esperienza maturata su più livelli istituzionali. Qual è, oggi, la priorità assoluta per rendere la Campania un territorio più attrattivo per investimenti, imprese e occupazione?**

E' noto che esistono condizioni essenziali che devono necessariamente coesistere per attrarre investimenti imprenditoriali su un territorio. Come contesto generale non si può prescindere da un quadro normativo certo, procedure amministrative snelle, infrastrutture adeguate, legalità e sicurezza. Come è evidente tutto ciò richiede un impegno dei diversi livelli istituzionali per le diverse competenze (Comuni, Regioni, Stato). Questi elementi determinano una condizione di base per l'attrattività di un territorio, a cui vanno aggiunti programmi di incentivi chiari ed efficaci. Inoltre, un territorio, per essere competitivo, deve garantire accessibilità ai luoghi di produzione (strade, ferrovie, porti, interporti), disponibilità di aree produttive attrezzate e connesse digi-

talmente, fornire servizi efficienti (sportelli unici per tempi autorizzativi rapidi). Soprattutto su queste azioni dovrà concentrarsi l'intervento regionale. Certamente tra le priorità la Regione individua ulteriori e più moderne infrastrutture a servizio delle aree industriali. Tra le infrastrutture da implementare certamente vi sono quelle energetiche ed è nostra intenzione favorire investimenti di fonti energetiche rinnovabili nelle aree industriali, per consentire un abbattimento dei costi di produzione, sia con il modello dell'auto consumo che in forma di reti sul tipo delle Comunità energetiche rinnovabili, con ruolo attivo di promozione e coordinamento dei Consorzi Asi.

**In una fase in cui le imprese campane chiedono risposte rapide e strumenti semplici da utilizzare, quali misure intende introdurre per rendere l'azione regionale ancora più efficace nella gestione delle politiche produttive e degli incentivi?**

Per rendere chiara l'offerta dei territori ai possibili investimenti e facilitarne la localizzazione, la Regione è impegnata ad implementando la piattaforma "Invest in Campania", come vetrina informativa per agevolare l'incontro fra domanda e offerta. A tal fine la vetrina che stiamo costruendo consentirà di conoscere tutte le aree industriali disponibili sul territorio regionale, la loro localizzazione geografica, eventuali vincoli, le infrastrutture, i servizi, i capannoni industriali disponibili e ogni forma di incentivo collegata a quell'area. Ma non intendiamo ridurre il nostro ruolo alla mediazione istituzionale nelle scelte di localizzazione. Alle imprese di nuovo insediamento intendiamo offrire un fattivo affiancamento in termini di assistenza sulle procedure autorizzative (naturalmente privilegiando il modello semplificato dell'autorizzazione unica Zes) e sulle misure di sostegno finanziario attivabili, in ragione delle dimensioni aziendali e della filiera produttiva di appartenenza.

**Dal confronto avuto nei giorni scorsi con l'Ordine dei Commercialisti di Napoli e gli Industriali è emersa con forza l'esigenza di un dialogo stabile tra istituzioni,**



**professionisti e sistema produttivo: la Regione Campania è pronta a istituire un tavolo permanente con i commercialisti per condividere la pianificazione degli incentivi e raccogliere in modo strutturato i fabbisogni reali delle imprese; quando partirà e come sarà strutturato questo progetto comune?**

L'organo ufficiale, consultivo e permanente, è il Partenariato Economico e Sociale (PES) della Regione Campania che coinvolge parti sociali, economiche e istituzionali nella programmazione, gestione e valutazione dei fondi europei (FESR, FSE+, PSR) e nazionali (FSC), istituito nel 2016 per definire le strategie regionali di sviluppo. Credo che si debbano individuare anche altre forme di partecipazione attiva sui temi della programmazione economica.

L'esperienza dei tavoli tematici che intendiamo attivare in collaborazione con l'ordine dei commercialisti e Confindustria può essere replicato con il coinvolgimento di altri attori del mondo professionale, sindacale e produttivo. E' il confronto con chi vive la vita reale dell'impresa l'arma vincente che consente la selezione delle misure più efficaci di incentivo e sostegno alle nuove iniziative imprenditoriali.

**Il PR Campania FESR 2021–2027 rappresenta uno degli strumenti principali per sostenere innovazione, transizione energetica, digitalizzazione e competitività. Su quali filiere e settori la Regione intende concentrare maggiormente le risorse nei prossimi mesi?**

Sicuramente il PR Fesr rappresenta il principale programma finanziario per il sostegno e lo sviluppo delle imprese ma non l'unico. Dovremo fare in modo di combinare le varie fonti finanziarie, europee, statali, regionali e concertare azioni anche con il settore creditizio per far confluire le giuste risorse, alle migliori condizioni di utilizzo, al mondo imprenditoriale. I settori strategici regionali (aerospazio, automotive, agroalimentare, farmaceutica, tessile e moda, industria del turismo, in particolare termale) che trainano il nostro export e l'innovazione ed hanno un'importante ricaduta economica soprattutto sul terziario avanzato continueranno ad avere la giusta attenzione nei programmi regionali. Senza dimenti-

care altri settori di buone potenzialità, in modo che nessun settore produttivo e nessuna filiera vengano trascurati.

**Le imprese campane si muovono oggi tra strumenti regionali, fondi europei, ZES unica e misure nazionali. Come si può evitare la frammentazione e costruire un sistema di incentivi più coordinato, semplice e realmente utilizzabile dalle aziende?**

Ritengo di fondamentale importanza l'accesso al credito e il finanziamento delle imprese campane, pur condividendo il problema della frammentazione dei vari strumenti finanziari di diversa provenienza. Certamente dovremo tendere al superamento di tale condizione e dove sarà possibile ipotizzare forme di cofinanziamento del contributo statale e di quello regionale, in modo da massimizzare l'impatto finanziario per il beneficiario finale, ad esempio, nell'ambito dei contratti di sviluppo. Si può prevedere l'utilizzo dei fondi europei disponibili sulla corrente programmazione regionale, in funzione di leva finanziaria, a beneficio delle imprese campane, sotto forma di agevolazioni finanziarie, fondo perduto, fondi di garanzia che ne favoriscano la crescita e la competitività.

Su tali questioni è in corso un confronto fattivo con Invitalia, Cassa depositi e prestiti e Banca Europea per gli Investimenti.

**Se dovesse indicare un risultato concreto da raggiungere nei primi sei mesi del suo mandato, quale sarebbe il segnale che vorrebbe dare al mondo produttivo campano?**

I risultati concreti sono frutto di studio, programmazione, lavoro e non so quanto di tutto ciò si può fare in pochi mesi. Certamente il segnale che vorrei dare, prioritariamente, è di massima attenzione alle imprese che vivono situazioni di crisi e che hanno bisogno di sostegno per il rilancio produttivo ed il mantenimento dei livelli occupazionali. E poi vorrei spingere verso le aggregazioni di rete per filiere produttive omogenee, considerato che il nostro è un apparato produttivo di 500.000 aziende, con il 95% di dimensioni micro e piccole.

*Ordine dei  
Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili*



*Circondario del Tribunale di Napoli*



**ISCRIVITI AL CANALE**



**WhatsApp**

**RESTA INFORMATO IN TEMPO REALE**



# Bilanci dei condomini sotto esame: perché servono revisori esperti

a cura di **Mario Michelino**

Consigliere Segretario dell'Ordine dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili di Napoli

## Cresce il ruolo dei commercialisti nei controlli all'insegna di trasparenza, legalità e nuove prospettive professionali

**N**egli ultimi anni il tema della gestione condominiale ha assunto una rilevanza crescente nel panorama economico e sociale italiano.

L'aumento della complessità amministrativa, fiscale e normativa che interessa i condomini rende sempre più necessario un controllo qualificato e indipendente del rendiconto condominiale.

La normativa vigente, e in particolare l'articolo 1130 del Codice civile, stabilisce con chiarezza i compiti dell'amministratore di condominio, tra cui la tenuta della contabilità, la conservazione della documentazione e la redazione del rendiconto annuale.

Tuttavia, la corretta esecuzione di tali obblighi non può prescindere da un controllo tecnico, indipendente e qualificato, volto a verificare la veridicità, la completezza e la trasparenza dei dati contabili.

Una gestione inefficiente o poco trasparente può determinare sprechi, irregolarità e contenziosi, con conseguenze negative per tutti i soggetti coinvolti. Al contrario, un sistema

di controllo efficace contribuisce a ottimizzare l'uso delle risorse, a prevenire irregolarità e a garantire una gestione più efficiente e sostenibile.

È proprio in questo spazio che si inserisce la revisione condominiale, quale attività specialistica che richiede competenze contabili, giuridiche e fiscali avanzate.

La revisione si afferma come uno strumento fondamentale di garanzia per i condomini e per gli stessi amministratori.

Va rilevato, tuttavia, che nonostante la sua evidente utilità, la revisione condominiale non è ancora pienamente valorizzata nel nostro ordinamento sia come aspetto culturale che sociale.

L'articolo 1130-bis del Codice civile prevede la possibilità per l'assemblea di nominare un revisore che verifichi la contabilità del condominio, ma non ne disciplina in modo dettagliato requisiti e modalità operative.

Questo vuoto normativo ha favorito, in alcuni casi, l'ingresso di figure prive delle necessarie competenze, con il rischio di compromettere la qualità del controllo.

In un contesto spesso caratterizzato da conflitti, contestazioni e diffidenza, la presenza di un revisore qualificato contribuisce a rafforzare la fiducia tra le parti e a prevenire controversie.



Sul punto va individuata nei commercialisti revisori contabili la figura professionale effettivamente titolata e riconosciuta a svolgere tale funzione.

La preparazione tecnica, unita all'obbligo deontologico garantito dal controllo degli Ordini Territorialmente competenti e alla responsabilità professionale dei commercialisti, rappresenta una garanzia di qualità e affidabilità che non può essere assicurata da altre figure.

Il dottore commercialista, per formazione e per legge, rappresenta il soggetto più idoneo a svolgere la revisione contabile.

Le sue competenze in materia di bilancio, controllo interno, analisi dei flussi finanziari e normativa fiscale lo rendono un presidio imprescindibile per la corretta gestione delle risorse condominiali.

Non si tratta soltanto di verificare la corrispondenza tra entrate e uscite, ma di valutare la correttezza delle imputazioni, la congruità delle spese, il rispetto delle normative vigenti e la presenza di eventuali anomalie o criticità.

La revisione condominiale assume, dunque, una duplice funzione: da un lato tutela i condomini, garantendo loro una gestione trasparente e corretta; dall'altro supporta l'amministratore, offrendo uno strumento di verifica e miglioramento continuo della propria attività.

È proprio per colmare queste lacune e valorizzare il ruolo dei professionisti qualificati che assume particolare rilevanza l'iniziativa dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli, che ha istituito per la nuova consiliazione una Commissione di Studio dedicata al Condominio.

Si tratta di un passo significativo verso la strutturazione di una nuova area di specializzazione professionale, capace di rispondere alle esigenze di un settore in continua evoluzione. La Commissione si propone di approfondire temi di grande attualità, tra cui la standardizzazione dei criteri di revisione condominiale, l'elaborazione di linee guida operative

di redazione del rendiconto e di un quaderno di analisi delle criticità più frequenti nella gestione dei condomini.

In tal modo sarà possibile fornire ai commercialisti strumenti concreti per svolgere al meglio la propria attività contestualmente garantire la diffusione di una cultura della trasparenza e della legalità nella gestione condominiale.

L'iniziativa si inserisce in un più ampio processo di evoluzione della professione del dottore commercialista, sempre più orientata verso attività di controllo, consulenza e certificazione.

La revisione condominiale rappresenta, in questo senso, una nuova opportunità di sviluppo professionale, che consente di valorizzare competenze già acquisite e di rispondere a una domanda crescente di servizi qualificati a livello nazionale.

Non va sottovalutato, inoltre, l'impatto economico di una corretta gestione condominiale. I condomini rappresentano una realtà diffusa e articolata, che movimentano ogni anno ingenti risorse finanziarie.

In questo scenario, il riconoscimento del ruolo centrale dei dottori commercialisti nella revisione condominiale appare non solo opportuno, ma necessario.

Guardando al futuro, è auspicabile un intervento normativo che definisca in modo più preciso i requisiti e le competenze del revisore condominiale, riconoscendo esplicitamente il ruolo dei dottori commercialisti. Allo stesso tempo, iniziative come quella promossa dall'Ordine di Napoli dimostrano come la categoria sia pronta a cogliere le sfide del cambiamento, proponendosi come protagonista attiva nell'evoluzione del settore.

La revisione condominiale va intesa non come un mero adempimento formale, ma un elemento essenziale per garantire trasparenza, correttezza e fiducia nella gestione dei beni comuni.

Affidarla a professionisti qualificati e riconosciuti significa investire nella qualità, nella legalità e nel futuro della convivenza civile.



Solo insieme  
**si può**



**DONA IL TUO 5X1000**

all'Arcidiocesi di Napoli

Codice Fiscale: 80014050639

Puoi **DONARE** anche con **BONIFICO**

Iban IT78Q0306909606100000403900

Intestato a: Arcidiocesi Di Napoli Ramo Ets

CHIESA  
DI NAPOLI  
ETS



Arcidiocesi di Napoli



Caritas  
Napoli



## La nuova fiscalità degli enti del terzo settore

a cura di **Attilio De Nicola**

Presidente della commissione Enti del terzo Settore e non profit dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli esperti contabili di Napoli

La riforma del Terzo Settore ha delineato un sistema tributario organico, oggi legittimato anche in ambito Europeo. La Comfort Letter della Commissione Ue, l'entrata in vigore del D.lgs 185/2025 e la recente circolare n. 1/E dell'Agenzia delle Entrate, inaugurano la fase attuativa del nuovo regime fiscale, operativo dal 2026. Accanto alle disposizioni di carattere civilistico, appare opportuno segnalare che il CTS ha introdotto una specifica disciplina tributaria (contenuta nel titolo X dello stesso Codice), applicabile agli ETS diversi dalle imprese sociali. In base alle norme introdotte dagli **artt. 79 e seguenti del CTS**, il regime fiscale applicabile agli enti del Terzo settore varierà a seconda della qualificazione dell'ente come ETS "commerciale" o ETS "non commerciale".

Tale qualificazione andrà verificata sulla base delle concrete modalità di svolgimento delle attività statutarie. La definizione di ETS non commerciale si fonda, infatti, su un criterio quantitativo di "prevalenza" delle attività svolte con modalità non commerciali, rispetto a quelle svolte con modalità commerciali.

Pertanto, per verificare l'inquadramento tributario dell'Associazione occorrerà effettuare un primo **test in merito alla commercialità/non commercialità delle attività di interesse generale esercitate**, in ossequio alle disposizioni di cui all'art. 79, commi 2 e 2-bis, del CTS. Per verificare, invece, la **qualificazione fiscale dell'ente nel suo complesso**, come ente del Terzo settore "commerciale" o "non commerciale", **occorrerà invece riferirsi alle disposizioni di cui all'art. 79 comma 5 del CTS**.

Sintetizziamo i principi che governano la fiscalità degli ETS. In linea generale, le attività di interesse generale di cui all'art. 5 del CTS – comprese quelle accreditate, contrattualizzate e convenzionate con le amministrazioni pubbliche di cui all'art. 1, comma 2, D.lgs. n. 165/2001, nonché con l'Unione europea, le amministrazioni pubbliche straniere o altri organismi pubblici di diritto internazionale – si considerano "non commerciali" quando:

- (I) svolte a titolo gratuito, oppure;
- (II) dietro il pagamento di corrispettivi che non superano i costi effettivi sostenuti dall'ente, considerando anche eventuali contributi ricevuti dalle istituzioni sopra

citare e fatto salvo l'eventuale obbligo di partecipazione alla spesa previsto dall'ordinamento (art. 79, comma 2, del CTS); in proposito, la stessa disposizione specifica che «I costi effettivi sono determinati computando, oltre ai costi diretti, tutti quelli imputabili alle attività di interesse generale e, tra questi, i costi indiretti e generali, ivi compresi quelli finanziari e tributari».

Tuttavia, per garantire che un ETS possa mantenere la qualifica fiscale di "ente non commerciale" anche in presenza di un contenuto aumento di ricavi, la normativa introduce un "margine di tollerabilità" (art. 79, comma 2-bis del CTS), specificando che le attività di interesse generale continuano a essere considerate non commerciali anche se:

- (I) i ricavi, nel periodo di imposta, superano i costi entro il margine del 6%;
- (II) e sempre purché questa situazione non si protragga per più di tre esercizi consecutivi.

Se anche solo una di queste condizioni non viene rispettata (ad esempio, aumento di ricavi eccedente il margine del 6% in un determinato periodo d'imposta, oppure surplus di ricavi, anche inferiore al 6%, ma protrattosi per quattro esercizi consecutivi), l'attività di interesse generale sarà considerata svolta con modalità commerciali.

Il quarto comma dell'art. 79 del CTS prevede, inoltre, che in ogni caso non concorrono alla formazione del reddito degli ETS "non commerciali":

- (I) i **contributi e gli apporti erogati da parte delle amministrazioni pubbliche** di cui all'art. 1, comma 2, del D.lgs. n. 165/2001, per lo svolgimento, anche convenzionato o in regime di accreditamento di cui all'articolo 9, comma 1, lettera g), del D.lgs. n. n. 517/1993, delle attività di interesse generale (di cui ai commi 2 e 3 del medesimo art. 79);
- (II) i fondi pervenuti a seguito di **raccolte pubbliche** effettuate occasionalmente anche mediante offerte di beni di modico valore o di servizi ai sovventori, in concomitanza di celebrazioni, ricorrenze o campagne di sensibilizzazione.

**I suddetti criteri in tema di commercialità/non commercialità delle attività di interesse generale incidono sulla qualificazione fiscale complessiva degli enti del Terzo settore**, in termini, rispettivamente, di ETS “*commerciale*” o di ETS “*non commerciale*”. Nello specifico, l’art. 79, comma 5, del CTS dispone, in primo luogo, che si considerano non commerciali gli enti del Terzo settore che svolgono in via esclusiva o prevalente attività di interesse generale con modalità non commerciali.

Ove i proventi delle attività di interesse generale svolte con modalità commerciali (secondo i criteri quantitativi di cui all’art. 79 commi 2 e 2-*bis*), assieme a quelli rinvenienti dalle attività diverse *ex art. 6* del CTS, siano prevalenti, nel periodo di imposta, rispetto a quelli derivanti da attività di natura non commerciale, l’ente si qualificherà, a livello fiscale, come commerciale, a prescindere da qualsivoglia indicazione di segno contrario inserita nello statuto.

Ai fini di questo raffronto (comma 5-*bis*):

- (I) si considerano entrate non commerciali i contributi, le sovvenzioni, le liberalità, le quote associative e ogni entrata assimilabile, nonché il valore normale delle cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate con modalità non commerciali;
- (II) allo stesso modo, ai soli fini del computo delle attività di natura commerciale, non si considerano i ricavi derivanti dalle attività di sponsorizzazione effettuate secondo i criteri e nei limiti previsti dall’art. 6 del del CTS e dal D.M. n. 107/2021.

Ricapitolando, affinché un ETS sia considerato “*non commerciale*”, le attività di interesse generale svolte con modalità non commerciali devono prevalere sulle attività di interesse generale esercitate con modalità commerciali e sulle “*attività diverse*”.

In aggiunta, per espressa previsione normativa, i proventi da sponsorizzazioni non sono considerati ai fini del calcolo di prevalenza e, quindi, non incidono sulla qualificazione dell’ETS come “*commerciale*” o “*non commerciale*” ai fini tributari.

Il suddetto *test* in merito di commercialità dovrebbe, ragionevolmente, essere svolto dall’ETS su base annuale, alla chiusura dell’esercizio. Il mancato rispetto dei criteri di non commercialità di cui all’art. 79 del CTS, comporta, ai fini fiscali, la perdita della qualifica di ETS non commerciale, senza tuttavia incidere sulla permanenza dell’ente all’interno del RUNTS.

In tale eventualità, infatti, a fronte del mutamento di qualifica fiscale, l’ETS non sarà cancellato dal Registro, ma sarà tenuto a computare i relativi ricavi e proventi nella formazione del reddito d’impresa (che sarà tassato in via ordinaria) e perderà l’opportunità di fruire delle agevolazioni fiscali riservate ai soli ETS non commerciali. Nello specifico:

- (I) ove l’ente si qualifichi come ETS commerciale, il reddito verrà determinato secondo le ordinarie regole del Titolo II del TUIR (al pari di una società commerciale), con attrazione della totalità dei proventi al reddito d’impresa;
- (II) diversamente, ove l’ente si qualifichi come ETS non commerciale, il reddito verrà determinato mediante la sommatoria dei redditi fondiari, di capitale, di impresa e diversi.

Occorre altresì segnalare che la possibilità di fruire di alcune misure fiscali agevolative sarà legata alla circostanza che l’ETS si qualifichi come “non commerciale” (ai sensi del citato art. 79, comma 5, del CTS).

Tra queste, meritano attenzione, in particolare:

- (I) la possibilità di applicare per la tassazione dei redditi d’impresa il nuovo regime forfetario opzionale di cui all’art. 80 del CTS;
- (II) l’applicazione dell’esenzione IMU per gli immobili posseduti e utilizzati per lo svolgimento, con modalità non commerciali, di attività assistenziali, previdenziali, sanitarie, di ricerca scientifica, didattiche, ricettive, culturali, ricreative e sportive, di religione e di culto (art. 82, comma 6 del CTS);

L’articolo 86 del Codice del terzo settore, inoltre, , introduce un regime forfetario opzionale riservato **esclusivamente alle O.D.V. e A.P.S. iscritte nelle rispettive sezioni del RUNTS** . Tale regime si contraddistingue prevedendo coefficienti di redditività più vantaggiosi per la determinazione del reddito derivante dalle attività commerciali e contemplando inoltre significative semplificazioni ai fini IVA.

Infine ai fini IVA il D.lgs 186/025 in materia di terzo settore interviene su due aspetti fondamentali :

- (I) **la proroga del regime di esclusione IVA fino al 31 dicembre 2035** , per le quote associative svolte dietro versamento di corrispettivi specifici o quote supplementari e rivolte ai propri soci , associati , tesserati o partecipanti ; in concreto per queste operazioni non servirà aprire una partita iva , ne adempiere a obblighi di fatturazione, registrazione o dichiarazione per queste operazioni
- (II)  **sul regime delle esenzioni iva Art. 10 D.P.R. 633/72** (in particolare per alle attività di trasporto di malati e feriti , educative, sanitarie , sociosanitarie e socio assistenziali) in modo coerente con la soppressione dell’ acronimo ONLUS dal 2026 ; il Codice del terzo settore aveva inizialmente previsto che si sarebbero applicate agli “ETS di natura non commerciale” **ha avuto una correzione dal D.lgs 186/2025 che ha eliminato il riferimento ai soli ETS non commerciali.**

Quindi il Decreto ha colmato una grossa lacuna riconoscendo la funzione sociale nello svolgimento di attività di interesse generale con particolare attenzione a quei servizi svolti verso persone in condizioni di svantaggio.





## Assetti opachi ma non patologici: perché il 2409 c.c. resta inapplicabile

a cura di **Giovanna Carrieri**

Presidente Commissione Tribunale delle Imprese dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

**C**on il decreto di rigetto n. cronol. 794/2025 del 20/11/2025 RG n. 2207/2025, la Corte di Appello di Napoli affronta la tematica relativa alla possibilità di ricorrere allo strumento disciplinato dall'art. 2409 c.c. in ipotesi di gestione della società da parte di un amministratore di fatto, concludendo per la relativa inapplicabilità

### **Il fatto**

La decisione della Corte d'Appello affronta il tema dell'attivazione del rimedio previsto dall'art. 2409 c.c. in presenza di una presunta gestione di fatto della società da parte di un soggetto diverso dall'amministratore formale. La vicenda riguarda una società operante nel settore dei servizi urbani, nella quale un socio di minoranza aveva denunciato irregolarità gestorie, inadeguatezza degli assetti organizzativi e contabili e inerzia dell'organo di controllo. Il Tribunale aveva rigettato il ricorso; la Corte conferma tale esito, offrendo una ricostruzione puntuale dei presupposti applicativi del rimedio.

### **Le doglianze del socio ricorrente**

Il socio sosteneva che la società fosse amministrata non dal soggetto formalmente investito della carica, ma da un soggetto esterno che avrebbe esercitato poteri gestori in modo sistematico. Tale gestione di fatto, secondo il ricorrente, avrebbe determinato:

- l'inadeguatezza degli assetti organizzativi, amministrativi e contabili;
- irregolarità nel bilancio dell'ultimo esercizio;
- l'inerzia dell'organo di controllo.

Da ciò derivava la richiesta di attivare l'art. 2409 c.c., con ispezione giudiziaria, revoca degli amministratori e nomina di un amministratore giudiziario.

### **La valutazione della Corte: assenza di prova della gestione di fatto**

La Corte esamina gli elementi addotti dal ricorrente: compensi percepiti da un soggetto esterno, articoli di stampa,





un'intervista, una comunicazione interna e presunte garanzie personali. Tutti tali elementi vengono ritenuti inadatti a dimostrare l'esistenza di una gestione di fatto attuale.

Gli indizi risultano:

- non attuali, perché riferiti a periodi precedenti alla riorganizzazione societaria;
- non univoci, perché compatibili con ruoli operativi o con funzioni svolte nella società controllante;
- non provati, in quanto privi di riscontri documentali.

La Corte afferma che non emerge «neanche a livello indiziario» l'esercizio di poteri gestori tipici dell'amministratore.

### **Il principio di diritto: la gestione di fatto non è sufficiente**

La parte più significativa della decisione riguarda il chiarimento del rapporto tra amministratore di fatto e art. 2409 c.c.

La Corte ribadisce che:

- la mera esistenza di una gestione di fatto non integra di per sé una grave irregolarità;
- l'art. 2409 c.c. richiede un fondato sospetto di gravi irregolarità gestorie;
- tali irregolarità devono essere attuali, sistemiche e potenzialmente dannose per la società.
- La difformità tra assetto formale e assetto sostanziale non è sufficiente: occorre dimostrare che la gestione di fatto si sia tradotta in condotte patologiche. Il rimedio ispettivo non può essere utilizzato per contestare scelte organizzative o per dirimere conflitti tra soci, né per supplire a strumenti ordinari come l'impugnazione del bilancio.
- Le irregolarità contabili: soglia non raggiunta. Le contestazioni relative al bilancio dell'ultimo esercizio non evidenziano un danno attuale o imminente. La Corte os-

serva che eventuali scorrettezze contabili, se isolate, non integrano una "grave irregolarità" e avrebbero potuto essere fatte valere con rimedi tipici.

Il richiamo alla residualità dell'art. 2409 c.c. è netto: il rimedio interviene solo quando altri strumenti non sono idonei a fronteggiare un rischio concreto per la società.

### **Considerazioni conclusive**

La sentenza si colloca nel solco di un orientamento consolidato che interpreta l'art. 2409 c.c. come rimedio eccezionale, volto a tutelare l'interesse generale alla corretta gestione societaria e non come strumento di intervento nelle dinamiche interne tra soci.

Tre i punti di maggiore rilievo:

1. Neutralità della gestione di fatto: non è patologica in sé, ma solo se accompagnata da irregolarità gravi.
2. Centralità del "fondato sospetto": la soglia probatoria è elevata e richiede elementi concreti, attuali e univoci.
3. Residualità del rimedio: l'art. 2409 c.c. non sostituisce gli strumenti ordinari di tutela, né può essere utilizzato per contestare scelte imprenditoriali non manifestamente irragionevoli.

La pronuncia contribuisce a delimitare con precisione l'ambito operativo del controllo giudiziario sulla gestione societaria, rafforzando la distinzione tra anomalie organizzative e irregolarità gestorie e preservando la stabilità degli assetti societari. Una decisione che delimita il perimetro dell'art. 2409 c.c. che si inserisce nel solco di una giurisprudenza che interpreta l'art. 2409 c.c. come rimedio eccezionale, non utilizzabile per dirimere conflitti tra soci o per contestare scelte organizzative non condivise.

Una linea che tutela la stabilità delle imprese e impedisce che il rimedio ispettivo diventi un'arma impropria nelle mani dei soci di minoranza.



# Iperammortamento 2026, torna la leva fiscale per gli investimenti innovativi

a cura di **Angela Fragnelli**

Presidente della Commissione Finanza Agevolata e PNRR dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

**L**a legge di Bilancio 2026 riporta al centro una misura storica del paradigma 4.0: non un contributo diretto né un credito d'imposta, ma una maggiorazione del costo fiscalmente deducibile dei beni strumentali nuovi.

Il D.L. n. 38/2026 ha eliminato il vincolo della provenienza UE/SEE, ma restano profili operativi e interpretativi che imprese e professionisti dovranno presidiare con attenzione.

Dopo una lunga stagione nella quale il sostegno agli investimenti produttivi è passato soprattutto attraverso il credito d'imposta, il legislatore torna a puntare su uno strumento che il sistema professionale conosce bene: l'iperammortamento. La misura è stata reintrodotta dalla legge 30 dicembre 2025, n. 199, ai commi da 427 a 436 dell'articolo 1, e si applica agli investimenti effettuati dal 1° gennaio 2026 al 30 settembre 2028. Non si tratta di un ritorno nostalgico al passato, ma del riposizionamento di una leva fiscale che mira a sostenere l'innovazione industriale rafforzando, nel tempo, la deducibilità del costo dei beni strumentali nuovi.

Il primo punto da chiarire riguarda la natura dell'agevolazione. L'iperammortamento 2026 non attribuisce denaro all'impresa e non genera un credito utilizzabile in compensazione. La norma dispone, invece, una maggiorazione del costo di acquisizione, valida esclusivamente ai fini della determinazione delle quote di ammortamento e dei canoni di locazione finanziaria deducibili dalle imposte sui redditi. È, quindi, uno strumento che incide su Ires e Irpef, ma non sull'Irap, e che presuppone una corretta pianificazione fiscale: il vantaggio non si realizza "subito", bensì si distribuisce nel tempo, seguendo il processo di deduzione del bene.

Va evidenziato che l'iperammortamento, per la sua struttura, si configura come una misura fiscale a carattere generale e non come un aiuto di Stato in senso tecnico. La disciplina riconosce infatti una maggiorazione del costo fiscalmente deducibile ai soggetti titolari di reddito d'impresa che effettuano investimenti rientranti in parametri oggettivi predeterminati dalla legge, senza attribuire

un vantaggio selettivo a specifiche imprese, territori o comparti. Proprio il requisito della selettività costituisce uno degli elementi necessari per qualificare una misura come aiuto di Stato ai sensi dell'articolo 107, paragrafo 1, TFUE. In questa prospettiva, l'iperammortamento si presenta come una misura generale di politica fiscale, destinata a incentivare gli investimenti innovativi attraverso il meccanismo della maggiore deduzione e non mediante l'attribuzione di un beneficio selettivo in favore di singoli operatori.

La platea dei beneficiari è ampia. Possono accedere al beneficio i soggetti titolari di reddito d'impresa che effettuano investimenti destinati a strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato. La norma esclude, però, le imprese in liquidazione volontaria, fallimento, liquidazione coatta amministrativa, concordato preventivo senza continuità aziendale o sottoposte ad altre procedure concorsuali, nonché le imprese destinatarie di sanzioni interdittive ai sensi del d.lgs. n. 231/2001. Per i soggetti ammessi, la spettanza dell'agevolazione è inoltre subordinata al rispetto delle norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro e al corretto adempimento degli obblighi contributivi e assistenziali.

Sul piano oggettivo, la misura si muove nel solco del paradigma 4.0. La maggiorazione riguarda i beni materiali e immateriali strumentali nuovi compresi negli allegati IV e V alla legge n. 199/2025, purché interconnessi al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura. Accanto a questi, il comma 429 include anche i beni materiali nuovi finalizzati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo, compresi i sistemi di stoccaggio. Per gli impianti solari, il legislatore richiama espressamente gli impianti con moduli fotovoltaici individuati dall'articolo 12, comma 1, lettere b) e c), del d.l. n. 181/2023.

Proprio con riferimento ai beni materiali nuovi destinati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili, e in particolare al comparto fotovoltaico, merita di essere segnalata una ulteriore criticità emersa nella fase iniziale di applicazione della disciplina. La formulazione originaria

della norma, che combinava requisiti tecnologici particolarmente selettivi con il vincolo della provenienza europea dei moduli, aveva infatti suscitato forti perplessità tra gli operatori del settore, al punto che un gruppo di undici produttori europei di moduli fotovoltaici ha presentato a Bruxelles un reclamo formale contro la normativa italiana, denunciandone i possibili effetti distorsivi sul piano concorrenziale. Si tratta di un passaggio significativo, perché mostra come, nel segmento degli investimenti energetici agevolati, la costruzione dell'incentivo debba misurarsi non solo con gli obiettivi di politica industriale e di transizione ecologica, ma anche con l'esigenza di preservare condizioni di mercato aperte e non discriminatorie.

Uno dei punti più discussi nella prima lettura della norma riguardava la provenienza geografica dei beni. Quel profilo, tuttavia, non può più essere considerato una criticità aperta. L'articolo 7 del decreto-legge 27 marzo 2026, n. 38, ha infatti soppresso dal comma 427 della legge n. 199/2025 le parole che limitavano l'agevolazione ai beni prodotti in Stati membri dell'Unione europea o aderenti allo Spazio economico europeo. La disposizione precisa inoltre che la modifica si applica agli investimenti effettuati dal 1° gennaio 2026. In altri termini, il requisito dell'origine UE/SEE è stato eliminato e il baricentro dell'analisi si sposta oggi sulla corretta qualificazione del bene, sui requisiti tecnici e sugli adempimenti necessari per fruire della misura.



Quanto all'intensità del beneficio, il legislatore ha scelto un sistema per scaglioni decrescenti. Il costo di acquisizione è maggiorato del 180 per cento per gli investimenti fino a 2,5 milioni di euro, del 100 per cento per gli investimenti oltre 2,5 milioni e fino a 10 milioni, e del 50 per cento per gli investimenti oltre 10 milioni e fino a 20 milioni. La logica è evidente: concentrare l'incentivo più forte sulla prima fascia, cioè quella maggiormente accessibile a una larga parte del tessuto imprenditoriale nazionale, senza però escludere programmi di investimento più significativi.

Di particolare interesse è anche la disciplina del cumulo. Il comma 431 stabilisce che l'iperammortamento è cumulabile con ulteriori agevolazioni finanziate con risorse nazionali ed europee relative ai medesimi costi, purché il sostegno non copra le stesse quote di costo dei singoli investimenti e non conduca al superamento del costo sostenuto. La base di calcolo della maggiorazione deve pertanto essere assunta al netto delle altre sovvenzioni o dei contributi ricevuti per i medesimi costi ammissibili. La norma esclude invece l'applicazione della maggiorazione agli investimenti che beneficiano del regime richiamato dall'articolo 1, comma 446, della legge n. 207/2024. Il cumulo, quindi, è ammesso, ma richiede un'architettura tecnica corretta e una lettura molto rigorosa delle diverse basi agevolabili.

Fin qui, il quadro appare lineare. Ma è proprio sul terreno applicativo che emergono le criticità più rilevanti. La prima è di natura strutturale: l'iperammortamento, a differenza di un credito d'imposta, non produce un beneficio immediatamente monetizzabile. Esso genera un vantaggio solo in presenza di reddito imponibile capiente, perché opera attraverso una maggiore deduzione fiscale. Ciò significa che la convenienza concreta della misura dipende dalla capacità dell'impresa di assorbire il beneficio nel tempo. In caso di perdita fiscale il vantaggio non decade, ma si sposta in avanti, rendendo l'agevolazione meno "istantanea" e più strettamente collegata alla prospettiva reddituale dell'investimento. Questo è un profilo tutt'altro che secondario, perché impone al professionista una valutazione non soltanto normativa, ma anche economica e prospettica.

Una seconda criticità riguarda la procedura di accesso. La legge non configura una fruizione automatica dell'agevolazione: il comma 430 prevede infatti la trasmissione, tramite piattaforma GSE, di comunicazioni e certificazioni concernenti gli investimenti agevolabili, mentre il comma 433 rinvia a un decreto del Ministro delle imprese e del made in Italy, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, la definizione delle modalità attuative, della procedura di accesso, del contenuto e dei termini delle comunicazioni periodiche, delle certificazioni e dell'ulteriore documentazione richiesta. Fino alla piena stabilizzazione del quadro attuativo, il profilo procedurale resta dunque una delle aree più sensibili della misura.

C'è poi una criticità temporale, che nella pratica potrà generare non pochi equivoci. La misura non è costruita sulla logica della "prenotazione" dell'investimento, ma sulla sua effettiva realizzazione. In termini operativi, questo significa che ordine, contratto o pagamento di accenti non bastano, da soli, a garantire la fruizione del beneficio se il momento fiscalmente rilevante dell'investimento cade

fuori dal perimetro temporale della norma. Questo è sicuramente uno dei punti da maneggiare con maggiore prudenza, soprattutto nei casi di consegna differita, leasing o investimenti complessi articolati in più fasi. È una criticità concreta, perché sposta il baricentro dalla programmazione commerciale alla corretta individuazione del momento fiscalmente rilevante.

Un ulteriore terreno di attenzione riguarda i beni immateriali, in particolare il software. La norma agevola i beni immateriali nuovi compresi nell'allegato V, ma sul piano interpretativo resta delicata la questione dei software acquisiti in mera licenza d'uso, soprattutto quando il modello contrattuale non trasferisce una piena disponibilità assimilabile all'acquisto del bene immateriale. In un contesto in cui le imprese utilizzano sempre più spesso soluzioni in abbonamento, cloud o licensing evoluto, il rischio di sovrapporre categorie civilistiche, tecniche e fiscali è molto alto.

Resta poi la questione del tetto massimo di 20 milioni di euro. Il comma 427 scandisce le aliquote di maggiorazione fino a tale soglia, ma sul piano applicativo può risultare opportuno un chiarimento ulteriore sul criterio di computo del limite in presenza di investimenti distribuiti su più momenti, più operazioni o più esercizi. Anche qui, la criticità non è tanto nella lettera della norma, quanto nella sua traduzione pratica dentro piani di investimento articolati, dove la corretta allocazione dei costi e la loro imputazione temporale diventano decisive.

Non va trascurata, inoltre, la disciplina degli investimenti sostitutivi. Il comma 432 consente di non perdere le residue quote di beneficio in caso di realizzo a titolo oneroso del bene o di sua destinazione a strutture produttive estere, purché, nello stesso periodo d'imposta, il bene venga sostituito con un bene materiale strumentale nuovo avente caratteristiche tecnologiche analoghe o superiori. Se però il nuovo investimento ha un costo inferiore, la fruizione del beneficio prosegue solo fino a concorrenza del costo del nuovo bene. Anche qui si intravede una possibile area di complessità: la continuità del vantaggio non dipende soltanto dalla sostituzione, ma dalla corretta verifica tecnica dell'equivalenza o superiorità del bene e dall'allineamento del relativo costo.

In definitiva, l'iperammortamento 2026 è una misura di grande interesse, ma non di lettura superficiale. Il vantaggio fiscale è reale e, in presenza di investimenti ben strutturati, può risultare molto significativo. Tuttavia, non basta sapere che la maggiorazione esiste: occorre verificare con precisione la natura del bene, la sua interconnessione, la corretta collocazione temporale dell'investimento, la compatibilità con altri incentivi, la capienza fiscale dell'impresa e il rispetto dell'intero percorso documentale e procedurale. In questo senso, la vera sfida non è soltanto applicare la norma, ma governarla.

Per il professionista, allora, l'iperammortamento non rappresenta solo un'altra misura agevolativa. Rappresenta, piuttosto, il ritorno di una consulenza ad alto tasso tecnico, nella quale fiscalità, tecnologia, documentazione e strategia d'impresa devono dialogare in modo coerente. Ed è proprio in questo spazio che si gioca oggi il valore aggiunto del commercialista: non nella mera enunciazione del beneficio, ma nella capacità di tradurlo in un vantaggio effettivo, sostenibile e difendibile.



## Imprese culturali e creative, una leva strategica

a cura di **Fabrizio Borgo**

Presidente Commissione Imprese Culturali e Creative dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

### Tra riconoscimento normativo e sfide operative

Il recente documento del CNDCEC sulle imprese culturali e creative (ICC) offre l'occasione per una riflessione organica su un comparto che, negli ultimi anni, ha conosciuto una profonda trasformazione. La cultura, infatti, ha progressivamente abbandonato la dimensione residuale o meramente identitaria per affermarsi come asset strategico dello sviluppo economico, capace di generare valore, occupazione qualificata e innovazione.

I numeri confermano questa evoluzione. In Italia operano oltre 300 mila imprese culturali e creative, pari al 6,5%

del totale, con circa 589 mila addetti. A ciò si aggiunge un impatto economico ancora più ampio se si considera l'effetto moltiplicatore della cultura: per ogni euro prodotto, se ne attivano ulteriori nei settori connessi, dal turismo alla manifattura, fino ai servizi avanzati. Ne deriva un contributo complessivo che sfiora il 15% dell'economia nazionale.

In questo scenario, le ICC rappresentano un crocevia tra tradizione e innovazione. Esse valorizzano il patrimonio culturale materiale e immateriale, ma al contempo alimentano nuove filiere produttive, spesso ad alto contenuto tecnologico. Il risultato è un sistema dinamico, in cui convivono attività storiche – come l'artigianato artistico o lo spettacolo dal vivo – e settori emergenti, come il digitale, il gaming e la produzione audiovisiva.



### **La svolta normativa: verso un riconoscimento sistemico**

Il punto di svolta è rappresentato dall'introduzione, con la legge n. 206/2023, della qualifica giuridica di impresa culturale e creativa. Si tratta di una innovazione attesa, che colma un ritardo dell'ordinamento italiano rispetto ad altri Paesi europei e consente finalmente di delimitare un perimetro giuridico e operativo per il settore.

La disciplina si caratterizza per una significativa apertura soggettiva: possono acquisire la qualifica non solo le imprese in senso stretto, ma anche lavoratori autonomi, enti del Terzo settore e imprese sociali. Ciò riflette la natura ibrida del comparto, in cui coesistono modelli organizzativi differenti.

Sul piano oggettivo, la qualifica è legata allo svolgimento, in via esclusiva o prevalente, di attività culturali e creative, intese in senso ampio: ideazione, produzione, diffusione, conservazione e valorizzazione di beni e servizi culturali. Un elemento centrale è rappresentato dal requisito della prevalenza economica, che ancora la qualifica a una dimensione imprenditoriale effettiva, verificabile anche attraverso il volume d'affari.

Il sistema si completa con l'istituzione della sezione speciale del Registro delle imprese, nella quale le ICC devono iscriversi per ottenere il riconoscimento ufficiale. Tale iscrizione assume una funzione cruciale: da un lato certifica lo status dell'impresa, dall'altro consente l'accesso a misure di sostegno, favorendo l'integrazione del settore nelle politiche industriali e culturali.

Accanto a ciò, è prevista l'istituzione di un albo delle imprese culturali e creative di interesse nazionale presso il Ministero della Cultura, con l'obiettivo di valorizzare le realtà più rilevanti anche sotto il profilo storico e identitario.

### **Un settore in crescita, ma strutturalmente fragile**

L'analisi economica evidenzia come il settore culturale e creativo sia in espansione, ma presenti caratteristiche peculiari. Le imprese sono mediamente di piccola dimensione, con un numero di addetti inferiore alla media nazionale e un ampio ricorso a forme di lavoro autonomo o collaborativo.

Questo modello produttivo favorisce la flessibilità e la capacità innovativa, ma comporta anche una maggiore esposizione a rischi finanziari e a fenomeni di discontinuità occupazionale. Non a caso, uno dei tratti distintivi del settore è la forte incidenza delle competenze creative e relazionali, che diventano fattori chiave di competitività.

Dal punto di vista territoriale, si conferma una concentrazione nelle grandi aree urbane del Centro-Nord, ma si registrano segnali di crescita anche nel Mezzogiorno, dove il patrimonio culturale rappresenta una risorsa ancora in parte inespresa.

### **Le criticità del quadro normativo**

Nonostante i progressi, il sistema presenta alcune criticità che meritano attenzione.





In primo luogo, si rileva l'assenza di un meccanismo strutturato di monitoraggio periodico dei requisiti. A differenza di quanto previsto per le start-up innovative, non è richiesto alle ICC di attestare annualmente il mantenimento delle condizioni necessarie per la qualifica. Ciò potrebbe indebolire l'efficacia del sistema di controllo nel medio-lungo periodo.

Un secondo profilo riguarda il riferimento ai codici ATECO, utilizzati per individuare le attività ammissibili. Tali classificazioni, tuttavia, non sempre riescono a rappresentare la natura ibrida e trasversale delle attività culturali, con il rischio di escludere realtà innovative o difficilmente inquadrabili.

Ulteriori criticità emergono nel coordinamento con il Terzo settore. La normativa sembra privilegiare gli enti che operano in forma d'impresa, escludendo di fatto una parte significativa del mondo non profit culturale, che pur svolge un ruolo essenziale nella produzione e diffusione di valore culturale. Infine, non mancano incertezze interpretative in relazione ai soggetti iscritti al REA. Sebbene la normativa secondaria sembri ammettere tali soggetti, una lettura sistematica della disciplina porta a ritenere che la qualifica di ICC richieda comunque lo svolgimento di un'attività in forma d'impresa, con conseguente iscrizione al Registro delle imprese.

#### **Il valore strategico e il ruolo dei professionisti**

Al di là delle criticità, è indubbio che le ICC rappresentino una leva strategica per lo sviluppo del Paese. La cultura, infatti, non solo genera valore economico diretto, ma attiva processi di innovazione, rafforza l'attrattività dei territori e contribuisce alla coesione sociale.

In questo contesto, il ruolo del commercialista assume una dimensione sempre più rilevante. Il professionista è chiamato non solo a gestire gli adempimenti amministrativi e fiscali, ma anche a supportare le imprese nella definizione di modelli organizzativi sostenibili, nella pianificazione economico-finanziaria e nella valorizzazione degli asset immateriali.

Le ICC richiedono competenze trasversali: capacità di comprendere modelli di business non tradizionali, attenzione agli aspetti di rendicontazione dell'impatto e attitudine a integrare strumenti innovativi nella gestione aziendale. Si tratta, dunque, di un ambito che offre nuove opportunità professionali, ma anche nuove sfide.

#### **Conclusioni**

Le imprese culturali e creative si collocano oggi al centro di un processo di trasformazione che coinvolge economia, società e territori. Il riconoscimento normativo rappresenta un passaggio fondamentale, ma non sufficiente.

Per valorizzare appieno il potenziale del settore, sarà necessario rafforzare il quadro regolatorio, migliorare il coordinamento tra le diverse discipline e sviluppare strumenti di sostegno più efficaci. Allo stesso tempo, occorrerà investire in competenze manageriali e digitali, favorire la crescita dimensionale delle imprese e promuovere reti e collaborazioni. Solo attraverso un approccio sistemico e una visione di lungo periodo sarà possibile trasformare la cultura in una leva stabile di sviluppo sostenibile e inclusivo, capace di coniugare identità, innovazione e competitività.

*Fonte: Documento "Le Imprese Culturali e Creative" CNDCEC*

# “Art Bonus Bacoli traina la valorizzazione culturale”

Il presidente **Matteo De Lise** è intervenuto alla presentazione promossa dalla Soprintendenza Archeologica Belle Arti e Paesaggio per l'area metropolitana di Napoli

**Ricciardi: “Due progetti per i fondali di Marina Grande e Lago Fusaro”**

**Manfredi: “Al lavoro per art bonus integrativo regionale”**

**Della Ragione: Bacoli punta sull'archeologia subacquea**

“**L**'Art Bonus rappresenta uno degli strumenti più efficaci di collaborazione tra pubblico e privato. Ha il merito di aver introdotto un meccanismo semplice e trasparente che consente a cittadini e imprese di contribuire concretamente alla tutela e alla valorizzazione del patrimonio culturale, ottenendo al tempo stesso un beneficio fiscale attraverso il credito d'imposta.

In questo contesto, il ruolo dei commercialisti è centrale. Siamo chiamati non solo a supportare tecnicamente imprese e contribuenti nella gestione delle agevolazioni, ma anche a svolgere una funzione di orientamento, accompagnando i soggetti economici verso scelte consapevoli e responsabili”. Lo ha detto **Matteo De Lise**, presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Napoli, a margine della presentazione di 'Art bonus Bacoli', incontro pubblico per l'illustrazione degli ultimi interventi promossi

dalla Soprintendenza Archeologica Belle Arti e Paesaggio per l'area metropolitana di Napoli, che si è svolto nella sala Ostrichina del comune flegreo.

“Abbiamo presentato due progetti da finanziare attraverso l'Art Bonus - ha sottolineato **Paola Ricciardi**, Soprintendente Archeologia, Belle Arti e Paesaggio per l'Area Metropolitana di Napoli -, dedicati a Marina Grande e al Lago del Fusaro, con l'obiettivo di tutelare, valorizzare e conservare importanti beni archeologici sommersi. Crediamo fortemente in questo strumento, perché consente al territorio e alle comunità locali di collaborare in sinergia con il Ministero della Cultura, diventando parte attiva nella promozione e nella salvaguardia del patrimonio culturale”.

Il presidente del Consiglio regionale della Campania, **Mas-similiano Manfredi**, ha anticipato un'iniziativa allo studio: “Sto lavorando a un disegno di legge per introdurre un Art





Bonus integrativo rispetto a quello statale, con l'obiettivo di affiancare agli incentivi fiscali nazionali ulteriori agevolazioni locali sull'IRAP. Si tratta di una misura già adottata in Toscana. Anche l'Emilia-Romagna si sta muovendo nella stessa direzione. L'Art Bonus, introdotto dall'ex ministro Dario Franceschini, ha prodotto risultati importanti, ma la distribuzione delle risorse sul territorio nazionale non sempre rispecchia le reali esigenze dei diversi contesti. Il divario con il Nord, dove esiste una maggiore liquidità imprenditoriale, determina infatti differenze significative.

A incidere è anche una conoscenza ancora limitata dello strumento e delle opportunità offerte dall'accumulo delle detrazioni fiscali. Per questo riteniamo che si tratti di una best practice positiva che deve essere rafforzata e resa sempre più diffusa".

A fare gli onori di casa **Josi Della Ragione**, sindaco di Bacoli: "Per noi è motivo di grande orgoglio che questo per-

corso parta dal nostro territorio valorizzando i fondali della città. Questo ci consente di raccontare che Bacoli non è soltanto il Parco Archeologico Sommerso di Baia, ma una realtà ancora più ricca e articolata. Vogliamo puntare con determinazione su questo straordinario patrimonio, trasformando la città in un punto di riferimento per l'archeologia subacquea, non solo in Campania ma in tutta Italia".

A illustrare nel dettaglio la misura è stata **Francesca Russo**, responsabile gestione Art Bonus di Ales spa: "La misura consente a cittadini e imprese che effettuano erogazioni liberali a sostegno della cultura di beneficiare di un credito d'imposta pari al 65% dell'importo donato, da recuperare fiscalmente in tre quote annuali di pari valore. L'Art Bonus del Ministero della Cultura, dopo dodici anni dalla sua introduzione, si è ormai affermato come uno strumento centrale del mecenatismo italiano".

**Re.Co**





# Dalla crisi alla seconda opportunità

a cura di **Giovanna Bifulco**

Gestore della crisi da sovraindebitamento (OCC)

## L'esdebitazione tra diritto vivente, meritevolezza e funzione sociale

Abstract

L'elaborato analizza l'istituto dell'esdebitazione nel sistema del sovraindebitamento alla luce del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza e dei più recenti orientamenti giurisprudenziali, con particolare attenzione alla nozione di meritevolezza, all'esdebitazione del debitore incapiente e al ruolo del gestore della crisi. L'indagine evidenzia il progressivo consolidarsi di una lettura sostanziale e socialmente orientata dell'istituto.

### 1. Premessa: la trasformazione del diritto della crisi

Negli ultimi anni il diritto della crisi ha conosciuto una trasformazione profonda, che ha inciso non soltanto sugli strumenti giuridici, ma sulla stessa concezione dell'insolvenza. Tradizionalmente intesa come evento patologico da sanzionare, l'insolvenza è oggi sempre più considerata come una condizione da gestire, nella prospettiva del recupero del debitore e della sua reintegrazione nel sistema economico.

Il Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza (D.lgs. 14/2019) si inserisce in questo processo evolutivo, segnando il definitivo superamento della logica liquidatoria e punitiva e ponendo al centro del sistema il principio della continuità e del fresh start. In tale contesto, l'esdebitazione assume una funzione cardine, rappresentando il momento conclusivo di un percorso volto alla liberazione del debitore dai debiti residui.

Come evidenziato in dottrina, l'istituto realizza un equilibrio tra responsabilità patrimoniale e tutela della dignità della persona, configurandosi come strumento di riequilibrio sistemico.

### 2. Funzione e natura dell'esdebitazione

L'esdebitazione si configura quale effetto legale che consente al debitore persona fisica di liberarsi dai debiti non soddisfatti all'esito della procedura. La sua funzione non può essere ridotta a una mera utilità individuale, ma deve essere letta in chiave sistemica.

Da un lato, essa consente di evitare la marginalizzazione economica del debitore; dall'altro, contribuisce alla stabilità del sistema, favorendo il ritorno del soggetto nel circuito produttivo e riducendo i costi sociali dell'insolvenza.

In questa prospettiva, il principio del fresh start assume un ruolo centrale, configurandosi non solo come obiettivo del legislatore, ma anche come criterio interpretativo dell'intero sistema. L'esdebitazione diviene così espressione di un diritto alla seconda opportunità, che trova fondamento nei principi costituzionali di solidarietà e tutela della persona.

### 3. Il contributo della giurisprudenza di legittimità

Il ruolo della giurisprudenza di legittimità è stato determinante nel definire i confini applicativi dell'istituto.

Con la sentenza 28 ottobre 2019, n. 27544, la Corte di Cassazione ha affermato che l'esdebitazione può essere concessa anche in assenza di pagamento dei creditori, purché il debitore sia meritevole. Tale pronuncia ha segnato un punto di svolta, sganciando definitivamente l'istituto dal risultato economico della procedura.

Successivamente, la Cassazione, con la sentenza 24 gennaio 2022, n. 1869, ha chiarito che la meritevolezza richiede una valutazione complessiva della condotta del debitore, da effettuarsi sia con riferimento alla fase genetica dell'indebitamento sia durante la procedura.

Infine, con la sentenza 4 aprile 2023, n. 9549, la Suprema Corte ha ribadito i limiti oggettivi dell'esdebitazione, confermando l'esclusione dei debiti derivanti da reati e degli obblighi di mantenimento.

Queste pronunce delineano un modello interpretativo fondato sulla centralità della condotta del debitore e sulla funzione sociale dell'istituto.

### 4. La meritevolezza tra criterio normativo e clausola generale

La meritevolezza rappresenta il fulcro dell'esdebitazione e, al tempo stesso, uno dei concetti più complessi e controversi.

Essa si configura come una clausola generale, che richiede una valutazione elastica e contestualizzata della condotta

del debitore. Non si tratta di verificare un singolo comportamento, ma di ricostruire l'intera vicenda economica del soggetto.

La giurisprudenza ha progressivamente chiarito che la meritevolezza implica:

- assenza di colpa grave nella formazione dell'indebitamento;
- comportamento collaborativo e trasparente;
- correttezza nei confronti degli organi della procedura.

Tuttavia, proprio la natura aperta del concetto ha dato luogo a significativi contrasti interpretativi.

### **5. I contrasti giurisprudenziali: tra rigore e apertura**

Nel panorama giurisprudenziale si contrappongono due principali orientamenti.

Un primo orientamento, di carattere restrittivo, tende a escludere l'accesso all'esdebitazione in presenza di un ricorso eccessivo al credito, ritenuto indice di colpa grave. In questa prospettiva, l'accento è posto sulla responsabilità del debitore nella formazione dell'indebitamento.

Un secondo orientamento, più evolutivo, valorizza invece le condizioni soggettive del debitore e il contesto in cui si è sviluppata la crisi. In tale prospettiva, si riconosce che l'indebitamento può essere determinato da fattori esterni, quali la perdita del lavoro o eventi familiari, che escludono la colpa grave.

Le pronunce del Tribunale di Milano si collocano in questa seconda linea interpretativa, evidenziando la necessità di una valutazione concreta e non astratta della meritevolezza.

### **6. Gli sviluppi più recenti (2024–2025)**

Nel biennio 2024–2025 si è assistito a un ulteriore consolidamento dell'approccio sostanziale.

La giurisprudenza ha chiarito che il ricorso al credito, anche se reiterato, non può essere automaticamente qualificato come comportamento colpevole, ma deve essere valutato alla luce delle circostanze concrete. Si afferma così una distinzione tra indebitamento colpevole e indebitamento incolpevole aggravato.

Parallelamente, è stato ribadito che l'esdebitazione non è subordinata ad alcun livello minimo di soddisfacimento dei creditori, rafforzando la centralità della condotta del debitore.

Tali sviluppi confermano la tendenza verso una interpretazione evolutiva e socialmente orientata dell'istituto.

### **6.bis Gli orientamenti della giurisprudenza di merito in Campania**

Nel solco dell'evoluzione interpretativa sopra delineata, anche la giurisprudenza di merito della regione Campania ha offerto un contributo significativo, confermando il progressivo consolidarsi di un approccio sostanziale alla nozione di meritevolezza.

In particolare, il Tribunale di Napoli ha affermato che il ricorso reiterato al credito non può essere automaticamente qualificato come indice di colpa grave, dovendo il giudice procedere ad una valutazione complessiva della situazione del debitore, alla luce del contesto socio-economico e delle eventuali cause esterne che hanno determinato l'indebitamento (cfr. Trib. Napoli, decr. 15 marzo 2024; conf. Trib. Napoli, decr. 12 gennaio 2025).



Nella medesima prospettiva si colloca la giurisprudenza del Tribunale di Avellino, che ha riconosciuto l'accesso all'esdebitazione anche in presenza di un'esposizione debitoria rilevante, purché non connotata da dolo o colpa grave, valorizzando in particolare la condotta collaborativa del debitore e la trasparenza nei confronti degli organi della procedura (v. Trib. Avellino, decr. 7 giugno 2024; Trib. Avellino, decr. 3 febbraio 2025).

Il Tribunale di Salerno, pur mantenendo un approccio più rigoroso, ha chiarito che la meritevolezza non può essere esclusa in presenza di eventi sopravvenuti e non prevedibili, quali la perdita del lavoro o il peggioramento delle condizioni familiari, evidenziando la necessità di una valutazione dinamica della vicenda debitoria (cfr. Trib. Salerno, decr. 21 maggio 2024).

Più prudente appare, invece, l'orientamento del Tribunale di Benevento, che attribuisce maggiore rilievo alla fase genetica dell'indebitamento, escludendo l'esdebitazione nei casi in cui emerga un utilizzo sistematico e non giustificato del credito; tuttavia, anche tale indirizzo riconosce margini di apertura nelle ipotesi di sovraindebitamento incolpevole (v. Trib. Benevento, decr. 9 aprile 2024).

Un profilo di particolare interesse concerne l'applicazione dell'art. 283 CCII. Sul punto, i tribunali campani tendono ad adottare una nozione sostanziale di incapacienza, richiedendo non solo l'assenza di utilità patrimoniali attuali, ma anche la verifica dell'effettiva impossibilità del debitore di generare risorse in prospettiva futura (ex multis, Trib. Napoli, decr. 18 settembre 2024; Trib. Avellino, decr. 11 novembre 2024). Nel complesso, le pronunce richiamate evidenziano una linea interpretativa coerente con quella della giurisprudenza di legittimità, fondata sulla centralità della persona del debitore e sulla funzione sociale dell'esdebitazione, quale strumento di reintegrazione economica e attuazione del principio del fresh start.

### 7. L'esdebitazione del debitore incapiente

Una delle innovazioni più rilevanti del Codice della Crisi è rappresentata dall'introduzione dell'esdebitazione del debitore incapiente (art. 283 CCII).

L'istituto consente al debitore persona fisica, privo di patrimonio liquidabile, di ottenere la liberazione dai debiti anche in assenza di qualsiasi soddisfacimento dei creditori. Si tratta di una previsione che segna il definitivo superamento della concezione punitiva dell'insolvenza.

La giurisprudenza ha riconosciuto la funzione sociale dell'istituto, sottolineando come esso sia volto a garantire il reinserimento economico del debitore.

Le pronunce più recenti hanno chiarito che la condizione di incapacienza deve essere valutata in senso sostanziale, verificando l'effettiva impossibilità del debitore di generare utilità, anche in prospettiva futura.

### 8. Limiti oggettivi dell'esdebitazione

Nonostante l'ampiezza dell'istituto, permangono limiti oggettivi alla sua operatività.

La giurisprudenza ha ribadito che restano esclusi:

- debiti derivanti da reati;
- obblighi di mantenimento;
- ulteriori obbligazioni previste dalla legge.

Le più recenti pronunce hanno chiarito che tali limiti devono essere interpretati in modo tassativo, evitando estensioni analogiche che possano comprimere la funzione dell'istituto.

### 9. Il ruolo del giudice e del gestore della crisi

Il sistema attribuisce al giudice un ruolo centrale nella valutazione della domanda di esdebitazione. Egli non è vincolato alle risultanze dell'OCC, ma deve procedere a una verifica autonoma.

Parallelamente, il ruolo del gestore della crisi si è progressivamente ampliato. Il professionista è chiamato non solo a ricostruire la posizione debitoria, ma anche a valutare la meritevolezza del debitore e a fornire al giudice elementi utili per la decisione.

La relazione OCC assume così una funzione decisiva, incidendo in modo significativo sull'esito della procedura.

### 10. Profili operativi e criticità

Dal punto di vista applicativo, emergono alcune criticità.

La disomogeneità degli orientamenti giurisprudenziali incide sulla prevedibilità delle decisioni, mentre la valutazione della colpa grave presenta margini di incertezza.

A ciò si aggiunge il rischio di utilizzi opportunistici dello strumento, che impone un attento bilanciamento tra apertura dell'istituto e prevenzione degli abusi.

### 11. Considerazioni conclusive

L'esdebitazione si configura oggi come uno degli strumenti più significativi del diritto della crisi, in grado di coniugare esigenze economiche e istanze sociali.

L'evoluzione normativa e giurisprudenziale evidenzia una chiara tendenza verso la valorizzazione della funzione sociale dell'insolvenza, in una prospettiva orientata al recupero del debitore.

In tale contesto, il ruolo del professionista assume una rilevanza strategica, richiedendo competenze sempre più articolate e una capacità di lettura sostanziale delle situazioni.

L'istituto, lungi dall'essere un semplice meccanismo di cancellazione dei debiti, rappresenta oggi uno strumento di politica del diritto, volto a garantire una seconda opportunità e a promuovere una gestione più equa e sostenibile della crisi.



unicef 

per ogni bambino

# CHI PROTEGGE I BAMBINI QUANDO SONO IN PERICOLO?

IO CI SONO.

IO DONO **IL 5X1000** ALL'UNICEF

## IL TUO 5X1000 ALL'UNICEF:

si trasforma in interventi concreti, come medicine, vaccini, cure mediche, cibo terapeutico e acqua sicura per tutti i bambini che ne hanno bisogno.

A te non costa nulla. A loro salva la vita.

**CODICE FISCALE**

01|5|6|1|9|2|0|5|8|6



# Criptovalute e principi contabili: il lungo cammino verso uno standard

**a cura di Andrea Rey**

Presidente della Commissione di Studio Bilancio e Principi Contabili Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

**S**in dalla loro comparsa nei mercati finanziari, le criptovalute hanno posto all'intera comunità professionale contabile una domanda fondamentale: come si rappresenta in bilancio un asset che non ha precedenti? Volatile per natura, privo di sostanza fisica, emesso in modo decentralizzato e capace di assolvere contemporaneamente alla funzione di strumento di pagamento e di investimento speculativo, il fenomeno delle criptovalute sfida le categorie giuridico-contabili tradizionali con un'intensità raramente registrata nella storia della regolamentazione finanziaria.

In assenza di uno standard internazionale dedicato, la questione ha generato un dibattito acceso e ancora aperto tra i principali organismi di normazione contabile a livello globale. Lo IASB ed il FASB (lo standard setter statunitense) hanno assunto nel tempo posizioni differenti. Ripercorrere queste posizioni, nella loro evoluzione cronologica, è oggi un esercizio non solo teorico ma di estrema utilità pratica per il professionista che si trovi a certificare, redigere o valutare bilanci che includono asset digitali. Il nodo centrale del problema contabile risiede nella difficoltà di ricondurre le criptovalute a una delle categorie già codificate dai principi contabili, tanto nazionali quanto internazionali. Esse non sono denaro contante nel senso tradizionale, pur essendo utilizzate come mezzo di scambio; non sono strumenti finanziari, poiché non incorporano un diritto contrattuale verso un'entità terza; non sono beni materiali, essendo prive di sostanza fisica; e non si identificano agevolmente nemmeno con le attività immateriali disciplinate dallo IAS 38, standard concepito per brevetti, licenze e software, ovvero per asset la cui produzione o acquisizione genera benefici economici futuri in modo sostanzialmente stabile.

A queste difficoltà classificatorie si aggiungono quelle valutative. Il costo storico, criterio base per la maggior parte degli asset non finanziari, risulta evidentemente inadeguato per strumenti i cui prezzi di mercato possono variare di decine di punti percentuali nell'arco di pochi giorni. Al contrario, l'adozione del fair value richiede l'esistenza di un mercato attivo e di prezzi osservabili in modo attendibile, condizioni che per molte criptovalute sono soddisfatte ma che per altre rimangono problematiche.

Lo IASB ha affrontato la questione delle criptovalute con un approccio dichiaratamente prudente. Il primo atto formale risale al 2019, quando ha pubblicato un *Tentative Agenda Decision* denominato «*Holdings of Cryptocurrencies*», dove proponeva l'adozione dello IAS 2 *Inventories*, quando le criptovalute erano detenute per la vendita nel normale corso dell'attività d'impresa, e lo IAS 38 *Intangible Assets*, come criterio residuale per tutti gli altri casi. La possibilità di classificare le criptovalute come strumenti finanziari ai sensi dello IAS 32 veniva esplicitamente esclusa. La scelta di ricondurre le criptovalute allo IAS 38 produceva una conseguenza valutativa rilevante: tale standard prevede, come modello di misurazione successiva, il costo o – laddove esista un mercato attivo – il modello della rivalutazione, il quale però consente di rilevare gli incrementi di valore a patrimonio netto (*Other Comprehensive Income*) e non a conto economico, salvo casi di ripristino. Non era prevista la misurazione al fair value con imputazione delle variazioni a conto economico (FVTPL), criterio che, invece, appare il più adeguato a rappresentare la reale performance di questi asset.

A seguito di diverse critiche, nel 2021 lo IASB ha emesso il *Third Agenda Consultation* (TAC), in cui ha ampliato le ipotesi sul tavolo: emendamenti mirati allo IAS 38 per consentire la misurazione al fair value di alcune categorie di attività immateriali; modifica dell'ambito di applicazione degli standard sugli strumenti finanziari (IAS 32/IFRS 9) per includervi le criptovalute; sviluppo di un nuovo standard dedicato agli asset non finanziari detenuti a fini di investimento, comprese alcune criptovalute.

L'evoluzione più recente della posizione dello IASB si trova, infine, nell'Agenda Paper del giugno 2025, dove è stato formalmente riconosciuto la necessità di esplorare il trattamento contabile delle attività immateriali detenute per investimento, utilizzando le criptovalute come casi-test. Il documento lascia aperta anche la prospettiva di un progetto più ambizioso e comprensivo, capace di disciplinare un ampio spettro di crypto-asset, incluse le operazioni di custodia per conto terzi e le emissioni iniziali di token (ICO). Si tratta di un segnale importante, pur rimanendo ancora lontana la conclusione di un iter normativo formale.

Se lo IASB ha usato nel corso del tempo un approccio abbastanza prudente, il FASB statunitense ha adottato un approccio sensibilmente diverso, dimostrando una maggiore propensione all'intervento normativo diretto. Nel dicembre 2023, il FASB ha pubblicato l'Accounting Standards Update (ASU) 2023-08, intitolato «Intangibles — Goodwill and Other — Crypto Assets», diventando di fatto il primo standard setter di rilievo globale a emanare una regola specifica e vincolante per la contabilizzazione delle criptovalute.

L'ASU 2023-08 introduce l'obbligo di misurare le criptovalute al fair value ad ogni data di bilancio, con rilevazione delle variazioni di valore nel conto economico del periodo. Il documento impone inoltre una specifica presentazione separata in bilancio: le criptovalute devono essere esposte distintamente dalle altre attività immateriali nello stato patrimoniale, e le variazioni di fair value devono essere indicate separatamente rispetto alle variazioni delle altre attività immateriali nel conto economico.

Sul piano classificatorio, anche il FASB mantiene le criptovalute nell'ambito delle attività immateriali, analogamente alla soluzione IASB. Tuttavia, la differenza sostanziale risiede nel criterio di misurazione: mentre lo IASB, attraverso lo IAS 38, consentiva al massimo la rivalutazione con effetti diretti sul patrimonio netto (OCI), il FASB ha scelto il fair value con va-

riazioni a conto economico, soluzione che rispecchia la natura economica di questi asset con ben maggiore fedeltà.

In ambito nazionale, l'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) ha finora adottato una posizione sostanzialmente conservativa, rinviando l'adozione di un principio specifico in attesa degli sviluppi dello IASB. L'OIC opera su un quadro di riferimento diverso – quello del codice civile e dei propri principi contabili – che pone certamente vincoli più stringenti all'introduzione di criteri di misurazione al fair value per asset non finanziari: l'adozione del fair value con variazioni a conto economico, soluzione tecnicamente più adeguata, presupporrebbe modifiche legislative che esulano dalle competenze dell'OIC stesso.

Questa disomogeneità presente a livello internazionale non è priva di conseguenze: riduce la comparabilità dei bilanci a livello internazionale, complica le valutazioni degli analisti e degli investitori, e genera incertezza per i revisori chiamati a esprimere un giudizio su trattamenti contabili non codificati. Vi è dunque la necessità di seguire con attenzione l'evoluzione di questo dibattito in quanto il tema merita una formazione professionale specifica e aggiornata, tanto sui principi contabili quanto sulle implicazioni fiscali e valutative connesse alla crescente diffusione degli asset digitali nei portafogli aziendali.





## TFR, la riforma 2026 cambia le regole

a cura di Enrico Carrieri

Presidente della Commissione Lavoro e Politiche Attive dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

### Più imprese coinvolte e spinta ai fondi pensione

La riforma del TFR prevista dalla Legge di Bilancio 2026 (L. 199/2025) e chiarita dalla Circolare INPS n. 12 del 5 febbraio 2026 segna un passaggio rilevante nella gestione del trattamento di fine rapporto. Non cambia il diritto dei lavoratori, ma si modifica in modo significativo il perimetro delle aziende obbligate a versare il TFR al Fondo di Tesoreria INPS e, soprattutto, il criterio con cui questo obbligo viene determinato. A questo si aggiunge una spinta decisa verso la previdenza complementare.

Il cuore dell'intervento resta la modifica del sistema di definizione delle imprese tenute al versamento del TFR al Fondo di Tesoreria INPS con l'introduzione di un sistema progressivo basato sulla dimensione aziendale, che supera il prece-

dente meccanismo rigido. Dal 2026 entra infatti in vigore un modello articolato su più anni, con soglie che si riducono gradualmente e che ampliano la platea delle imprese coinvolte in tale conferimento.

In dettaglio, per il biennio 2026-2027 l'obbligo scatta per le aziende con almeno 60 dipendenti. Dal 2028 al 2031 la soglia scende a 50, mentre dal 2032 si abbassa ulteriormente a 40 dipendenti. Si tratta di un percorso graduale che consente alle imprese di adattarsi progressivamente al nuovo regime, evitando impatti immediati troppo bruschi.

La vera novità operativa riguarda però il criterio di calcolo: non si guarda più a una soglia "istantanea", ma alla media annuale dei lavoratori dell'anno precedente. Per stabilire l'obbligo nel 2026, ad esempio, sarà determinante la media occupazionale del 2025. Un cambiamento che introduce maggiore stabilità, ma anche nuovi oneri amministrativi per le aziende.





Per le imprese, l'impatto è soprattutto finanziario. Il TFR rappresenta da sempre una forma di autofinanziamento, poiché resta nella disponibilità aziendale, salvo diversa scelta del dipendente, fino alla fine del rapporto di lavoro. Con il trasferimento al Fondo di Tesoreria, questa leva si riduce. L'effetto sarà più evidente per le realtà in crescita, che potrebbero superare le soglie proprio per effetto dell'aumento dell'organico. A questo impianto si affianca una misura destinata a incidere direttamente sulle scelte dei lavoratori: dal 1° luglio 2026 scatta il meccanismo del silenzio-assenso per i neoassunti del settore privato. In pratica, al momento dell'assunzione il lavoratore avrà 60 giorni di tempo per decidere se mantenere il TFR in azienda oppure destinarlo a una forma di previdenza complementare. Il meccanismo del silenzio-assenso non esonera il datore di lavoro da specifici obblighi informativi. Al contrario, impone la predisposizione di una comunicazione chiara, completa e tempestiva nei confronti del lavoratore, al fine di consentire una scelta consapevole sulla destinazione del TFR. Se entro questo termine non verrà effettuata alcuna scelta esplicita, il TFR maturando sarà automaticamente conferito al fondo pensione negoziale di categoria. Si tratta di un cambio di paradigma importante: la destinazione alla previdenza complementare diventa l'opzione "di default", mentre la permanenza in azienda richiede una decisione attiva. L'obiettivo della misura è rafforzare il secondo pilastro previdenziale, aumentando la partecipazione ai fondi pensione, storicamente più bassa rispetto ad altri Paesi europei. Allo stesso tempo, la norma mira a favorire una maggiore consapevolezza previdenziale.

Sul piano operativo, il nuovo sistema richiederà alle aziende un ulteriore sforzo organizzativo. Oltre al monitoraggio della media occupazionale, sarà necessario gestire correttamente le tempistiche e le comunicazioni legate ai 60 giorni di scelta dei neoassunti, con implicazioni anche per i professionisti dell'area lavoro e uffici HR.

La circolare INPS ha comunque previsto una fase di transizione per consentire alle imprese di adeguarsi al nuovo quadro. È stato fissato un termine per la regolarizzazione dei versamenti arretrati ed è stato introdotto un codice causale specifico per la gestione degli importi pregressi, riducendo il rischio di errori nella fase iniziale.

Dal lato dei lavoratori, le tutele restano invariate: il TFR continua a maturare secondo le regole ordinarie e rappresenta una componente certa della retribuzione differita. La riforma incide sulla destinazione e sulla gestione delle somme, non sul diritto a percepirle.

Resta da valutare l'impatto complessivo sul sistema produttivo. Le aziende sottosoglia continueranno a operare come in passato, mentre quelle coinvolte dovranno ripensare la propria gestione finanziaria. Per il 2026 si apre quindi una fase di assestamento, in cui precisione amministrativa e capacità di adattamento saranno determinanti.

La riforma del TFR si conferma così un intervento tecnico ma con effetti concreti: meno liquidità per alcune imprese, più centralità dell'INPS e una spinta decisa verso i fondi pensione. Un cambiamento graduale, ma destinato a incidere in modo significativo sugli equilibri tra lavoro, imprese e sistema previdenziale.



# La Tutela del consumo come leva di stabilità del mercato

a cura di **Stefania Lingerri**

Presidente della Commissione Tutela del Consumo dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli e del CNDCCE

**L**a tutela del mercato rappresenta oggi uno dei pilastri fondamentali per garantire il corretto funzionamento dell'economia, soprattutto in una fase storica caratterizzata da trasformazioni profonde e rapide. **Digitalizzazione dei processi**, concentrazione del potere economico in pochi **grandi operatori**, **crescente complessità dei servizi finanziari**, nuove forme di intermediazione online e **l'emergere dei temi ESG** stanno ridisegnando gli equilibri tra imprese, consumatori e istituzioni. In questo scenario, **la tutela del mercato non si limita più alla protezione del consumatore finale**, ma riguarda l'intero ecosistema economico: microimprese, utenti delle piattaforme digitali, operatori finanziari e soggetti esposti a crescenti asimmetrie informative.

Questi fattori sono oggi determinanti anche per la **solidità e la competitività delle imprese**, che devono presidiare in modo adeguato i rischi aziendali per garantire la continuità operativa. **Il legislatore, infatti, richiede che i bilanci aziendali forniscano informazioni sempre più complete e non esclusivamente finanziarie**, includendo aspetti **legati alla sostenibilità, alla governance** al rispetto delle **normative europee**. La trasparenza delle

informazioni, la correttezza delle pratiche commerciali, la lealtà della concorrenza e la responsabilità degli intermediari digitali diventano elementi essenziali per preservare la fiducia e l'equilibrio delle relazioni economiche.

È in questo quadro che si inserisce l'attività della **Commissione di Studio Tutela del Consumo dell'ODCEC Napoli**, oggi valorizzata anche attraverso il contributo portato ai lavori della **Commissione Nazionale Tutela del Consumo**.

Da oltre un decennio, la Commissione opera come luogo stabile di confronto e approfondimento, in sinergia con le principali **Autorità** preposte alla tutela del mercato, il mondo universitario e le Associazioni dei consumatori.

Attraverso attività di approfondimento normativo, iniziative formative e la produzione di documenti scientifici, **contribuisce a fornire strumenti operativi di supporto all'attività di consulenza del commercialista e a diffondere una cultura della legalità economica** che tutela non solo il consumatore finale, ma l'intero ecosistema produttivo. Particolare attenzione è rivolta alle **microimprese**, che rappresentano gran parte del nostro sistema produttivo e **costituiscono un elemento fondamentale per la crescita economica e la competitività del Paese**.

La Commissione non nasce per sostituirsi ad altri attori istituzionali, ma per **rafforzare le competenze dei commercialisti**, per la **prevenzione delle distorsioni del mercato** e la gestione dei rischi aziendali. Questo obiettivo è particolarmente rilevante nel contesto dell'attuale processo di **disintermediazione dei servizi fiscali**, accelerato dall'uso crescente delle tecnologie digitali e dell'intelligenza artificiale.

Oggi lo Stato e le piattaforme digitali svolgono attività che un tempo erano prerogativa dei professionisti; per questo motivo i commercialisti sono chiamati a **evolvere verso funzioni a maggiore valore aggiunto**, orientate alla consulenza, all'analisi dei rischi, all'interpretazione di tutto un sistema di norme che di volta in volta viene introdotto dai regolatori.

È in questa prospettiva che si **inserisce il presente contributo**.





## Le principali aree critiche della tutela del mercato

### Economia digitale e potere delle piattaforme

L'economia digitale ha trasformato profondamente il modo in cui imprese e consumatori interagiscono, attribuendo alle grandi piattaforme online un ruolo centrale nella distribuzione dei prodotti, nella gestione dei dati e nella definizione delle dinamiche concorrenziali. Questo crescente potere ha reso necessario un intervento regolatorio più incisivo da parte dell'Unione Europea, che negli ultimi anni ha introdotto un insieme di norme volte a rafforzare trasparenza, responsabilità e correttezza nei mercati digitali

Le nuove regolazioni non riguardano solo i grandi operatori globali, ma incidono direttamente anche sulle micro e piccole imprese che utilizzano piattaforme digitali per vendere, promuovere o offrire servizi e rafforzano i diritti dei consumatori attraverso modifiche al codice del consumo introdotto nel 2005.

In questo quadro si inseriscono **tre interventi** normativi fondamentali:

La **Direttiva Omnibus** (Ue 2019/2161) recepita con il Decreto legislativo n.26 del 7 marzo 2023 che propone un adeguamento delle regole imposte dall'Unione Europea per i negozi fisici e gli e-commerce a tutela dei consumatori, rafforzando la tutela contro pratiche commerciali ingannevoli e imponendo maggiore chiarezza nella presentazione delle offerte.

Il **Digital Services Act (DSA)** Regolamento (UE) 2022/2065 che disciplina il funzionamento dei servizi digitali, dai social network ai marketplace, fino ai servizi di hosting e cloud. Ha rafforzato la responsabilità delle piattaforme nella gestione dei contenuti commerciali, nella tracciabilità dei venditori e nella rimozione di contenuti ingannevoli. È entrato pienamente in vigore nel febbraio 2024 e si applica a tutte le piattaforme online.

Il **Digital Markets Act (DMA)** Regolamento (UE) 2022/1925, che ha imposto limiti ai cosiddetti *gatekeeper* digitali per garantire condizioni eque alle microimprese, soprattutto in termini di accesso ai dati, interoperabilità e trasparenza algoritmica. Questi interventi mirano a riequilibrare rapporti spesso sbilanciati e a prevenire distorsioni della concorrenza in un mercato dominato da pochi grandi intermediari digitali.

In tale scenario, il **commercialista** e i consulenti aziendali assumono un ruolo strategico. Le piccole imprese spesso non dispongono delle competenze necessarie per interpretare la normativa o per adeguare documenti, processi e comunicazioni. Il commercialista può quindi supportarle nel verificare la conformità alle nuove regole, attraverso sistemi organizzativi idonei a prevenire rischi legati a contenuti illegali o pratiche scorrette.

### Asimmetrie informative nei rapporti bancari

Le asimmetrie informative rappresentano uno dei principali fattori di squilibrio nei rapporti tra clienti e intermediari bancari. Nel settore finanziario, dove le decisioni si basano su informazioni tecniche, complesse e spesso non immediatamente comprensibili, la distanza tra ciò che conosce la banca e ciò che può valutare il cliente tende ad ampliarsi. Questo divario incide in modo significativo sulla capacità di consumatori, micro e piccole imprese di compiere scelte consapevoli e di operare in modo competitivo e sostenibile.

Le criticità emergono già nella fase precontrattuale: la

consulenza offerta non sempre riesce a illustrare in modo chiaro costi, rischi e condizioni dei prodotti proposti. A ciò si aggiungono pratiche che possono accentuare l'opacità, **come condizioni economiche difformi rispetto a quelle inizialmente comunicate, modifiche unilaterali poco trasparenti** o la diffusione di strumenti finanziari complessi, spesso presentati senza un'informazione realmente accessibile al cliente medio.

L'evoluzione digitale dei servizi bancari, pur ampliando le opportunità di accesso e semplificando molte operazioni, introduce nuove forme di vulnerabilità. La rapidità con cui è possibile sottoscrivere prodotti online non sempre è accompagnata da un'adeguata comprensione delle implicazioni economiche e contrattuali. Il rischio è che la facilità operativa accentui ulteriormente le asimmetrie informative anziché ridurle.

Per questo motivo, negli ultimi anni il quadro regolamentare e gli strumenti di tutela sono in costante evoluzione. Una novità significativa entrerà in vigore **il 13 aprile 2026: il Portale dei Servizi online** della Banca d'Italia diventerà l'unico canale telematico ufficiale per presentare esposti, segnalare scorrettezze nei rapporti con banche e intermediari vigilati e comunicare eventuali inesattezze relative alla **Centrale di Allarme Interbancaria (CAI) e alla Centrale dei Rischi (CR)**. Questo intervento punta a rafforzare trasparenza, tracciabilità e uniformità delle relazioni, affiancandosi all'Arbitro Bancario e Finanziario come strumento di risoluzione stragiudiziale delle controversie.

Se adeguatamente valorizzati, questi strumenti possono contribuire a riequilibrare il rapporto tra clienti e intermediari, riducendo il divario informativo e favorendo una maggiore tutela sostanziale. La sfida dei prossimi anni sarà trasformare tali innovazioni in un'opportunità di crescita per l'intero sistema, con un ruolo centrale per il commercialista.

#### **Ambiti settoriali di tutela: la transizione verde**

Un altro aspetto di non poca rilevanza è la transizione verde, che rappresenta oggi uno degli ambiti più delicati della tutela del mercato, anche a causa della forte dipendenza

energetica del nostro Paese, e che vale circa 40 miliardi. Un esempio significativo è quello delle **comunità energetiche**, che **intrecciano aspetti regolatori, profili fiscali e diritti degli utenti**. Si tratta di un ambito in cui, allo stato attuale, non esistono ancora soluzioni applicative pienamente soddisfacenti. Una maggiore disponibilità di competenze trasversali su questi temi potrebbe rivelarsi strategica non solo per sostenere la transizione energetica e la competitività del Paese, ma anche per generare nuove e rilevanti opportunità professionali.

Altrettanto rilevanti sono le dinamiche legate alla crescente attenzione verso sostenibilità, impatti ambientali e criteri ESG, che hanno determinato un aumento significativo delle comunicazioni ambientali e sociali da parte delle imprese. **Non sempre, tuttavia, tali dichiarazioni risultano supportate da dati verificabili. Ne derivano rischi concreti di greenwashing ed ESG washing**, con claim ingannevoli o parziali che possono alterare la concorrenza e influenzare in modo distorto le decisioni di consumatori, investitori e stakeholder.

Le principali criticità riguardano: **dichiarazioni ambientali ingannevoli, comunicazioni ESG prive di basi reali, claim non supportati da dati, rischi reputazionali e sanzionatori, distorsioni della concorrenza a danno delle imprese corrette**

#### **La complessità delle sfide e il ruolo del commercialista**

Le aziende oggi affrontano sfide sempre più complesse, che richiedono una strategia chiara e un approccio pragmatico. In questo scenario, il ruolo dei consulenti assume un valore decisamente più strategico: non si tratta più soltanto di risolvere problemi legali, ma di accompagnare le organizzazioni verso una governance responsabile e proattiva. I consulenti qualificati diventano così un punto di riferimento essenziale per interpretare la normativa, **implementare soluzioni conformi e prevenire rischi aziendali**. Essere preparati a guidare le aziende in questi nuovi contesti significa rafforzare la credibilità e la rilevanza dei profili di consulenza sul mercato.





# Napoli, crocevia di futuro

**a cura di Vincenzo Piccirillo**

Presidente dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Napoli

## Il Congresso UNGDCEC e la responsabilità della nostra generazione

**È** difficile raccontare un congresso come quello di Napoli senza partire dall'emozione collettiva che lo ha attraversato. Il 63° Congresso Nazionale dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili (UNGDCEC), tenutosi alla Mostra d'Oltremare, non è stato solo un evento tecnico o istituzionale: è stato un momento di presa di coscienza generazionale.

Ci siamo ritrovati in oltre mille, provenienti da tutta Italia, con un'idea condivisa: non possiamo più limitarci a eseguire, dobbiamo contribuire a ripensare la professione. E Napoli, con la sua energia e le sue contraddizioni, è stata la cornice perfetta per un confronto autentico, denso di contenuti ma anche di visione.

### Un tempo nuovo per i giovani professionisti

Nei panel e nelle sessioni di lavoro ho percepito chiaramente che sta nascendo una nuova consapevolezza nella categoria. I giovani commercialisti non vogliono essere "il futuro": lo sono già, e chiedono di poter esercitare il proprio ruolo in modo pieno, responsabile e innovativo.

Durante i lavori congressuali sono emersi con forza i temi che segneranno i prossimi anni: semplificazione fiscale, etica dei dati, sostenibilità d'impresa, intelligenza artificiale e digitalizzazione del rapporto tra contribuente e Stato.

Non più un commercialista schiacciato dalla burocrazia, ma un mediatore di legalità e trasparenza, un interlocutore strategico per il sistema Paese. È questa l'immagine che l'UNGDCEC ha voluto restituire attraverso relazioni, dibattiti e testimonianze.

### Il valore del dialogo

Uno degli aspetti più significativi di questo congresso è stato il dialogo aperto con le istituzioni.

La presenza del viceministro dell'Economia, Maurizio Leo, e del direttore dell'Agenzia delle Entrate, Vincenzo Carbone, ha rafforzato la percezione di una categoria finalmente ascoltata.

Carbone ha ricordato che il professionista deve essere riconosciuto come "*presidio di legalità sul territorio*", componente essenziale del patto fiscale tra Stato e cittadini. Leo, dal canto suo, ha sottolineato la volontà del Governo di puntare su semplificazione, efficienza e collaborazione con gli ordini professionali nella riforma in corso.

È stato un passaggio importante: un segno di fiducia reciproca e, al tempo stesso, una chiamata alla responsabilità. Perché il dialogo, se vuole essere autentico, deve tradursi in partecipazione e proposta concreta.

### L'incontro tra generazioni

A Napoli si è respirato anche un clima di convergenza tra le diverse componenti della categoria. L'incontro pubblico tra Claudio Siciliotti e Elbano de Nuccio, due figure di riferimento per il mondo dei commercialisti, ha rappresentato uno dei momenti più attesi. Non una contrapposizione, ma una testimonianza di pluralismo maturo.

Quella stretta di mano davanti alla platea di giovani professionisti ha avuto un valore simbolico forte: ha mostrato che la continuità generazionale non è scontro, ma collaborazione. Noi, come giovani, chiediamo soltanto di poter costruire su basi solide, partecipando ai processi decisionali della categoria, non come comparse ma come protagonisti.

Il tempo in cui il commercialista giovane doveva "*aspettare il suo turno*" sta finendo. E non per ribellione, ma per evoluzione naturale di una professione che cambia volto insieme al Paese.

### Tecnologia, etica e prossimità

Nel corso dei workshop tematici abbiamo affrontato a fondo la questione tecnologica.

L'intelligenza artificiale e l'automazione dei processi contabili non sono più argomenti futuri: sono sfide presenti. Il punto, però, non è temerle o subirle.

Come ho ricordato nel mio intervento in plenaria, la tecnologia non distrugge il valore umano: lo obbliga a ridefinirsi. L'algoritmo può elaborare dati, ma non può sostituire empatia, giudizio e senso etico.

Il commercialista del domani dovrà saper leggere un bilancio non solo nei numeri, ma nelle storie che quei numeri raccontano: imprese familiari, percorsi di crescita, errori, intuizioni.

La prossimità resta il nostro vero vantaggio competitivo. Siamo noi, nei territori, a conoscere le difficoltà delle microimprese e dei professionisti, a interpretare il linguaggio umano dietro la normativa tecnica.

In questo senso, innovazione e umanità non sono opposti: sono due facce della stessa responsabilità.

### **L'Unione come comunità**

Partecipare al congresso mi ha ricordato perché l'UNGDCCEC non è solo un contenitore associativo, ma una comunità viva, fatta di idee, confronto e crescita collettiva.

Ogni congresso è un'occasione per ritrovare colleghi, amici, persone che condividono le stesse fatiche e le stesse aspirazioni.

A Napoli, nei momenti informali tra una sessione e l'altra, ho percepito la forza di questa rete: giovani che vogliono restare in Italia, costruire studi innovativi, contribuire alla modernizzazione del sistema fiscale senza rinunciare ai propri valori.

In un'epoca in cui il lavoro autonomo soffre, la solidarietà professionale torna a essere indispensabile.

E l'Unione, con la guida di Francesco Cataldi, sta trovando il modo di valorizzare non solo la rappresentanza, ma anche la formazione, la comunicazione e il senso identitario della categoria.

### **Napoli come simbolo**

Non è casuale che tutto questo sia avvenuto a Napoli.

La città ha accolto il congresso con il calore che le è proprio, ma anche con una simbologia potente: una metropoli che guarda al futuro senza rinnegare la propria storia, un po' come la nostra professione.

Camminando tra le sale della Mostra d'Oltremare, ascoltando i colleghi e intervenendo dal palco, ho avvertito la sensazione che qualcosa stia davvero cambiando.

Non si tratta solo di aggiornamento o di nuove tecnologie,

ma di un modo diverso di intendere la nostra missione: non più meri esecutori del sistema, ma attori del cambiamento. Siamo testimoni e protagonisti di un'epoca che richiede competenza, lungimiranza e coraggio morale. E se il congresso di Napoli ci lascia un'eredità, è proprio questa: non possiamo più accontentarci di gestire la complessità, dobbiamo imparare a governarla.

### **Un impegno rinnovato**

Rientrando dal congresso ho provato un misto di fatica e gratitudine. Fatica, perché le sfide che ci attendono sono enormi: digitalizzazione dei processi, competitività globale, relazioni complesse con la pubblica amministrazione. Gratitudine, perché abbiamo una comunità capace di pensarci insieme.

La vera innovazione professionale passa da qui: dal coraggio di restare uniti, formarsi, comunicare e difendere la nostra etica.

Il futuro della professione non si costruisce nei decreti o nelle riforme, ma nei comportamenti quotidiani di ciascuno di noi, nel modo in cui ascoltiamo i clienti, formiamo i collaboratori, raccontiamo il valore del nostro lavoro.

A Napoli abbiamo lanciato un messaggio chiaro: la giovane generazione dei commercialisti italiani è pronta. Pronta a farsi carico del cambiamento, a sporcarsi le mani nelle sfide del digitale, a farsi ponte tra istituzioni e cittadini. È tempo che questo Paese guardi alla nostra categoria non come a un costo, ma come a una risorsa strategica per la crescita economica e civile.

Sono convinto che il Congresso UNGDCCEC 2026 sarà ricordato come un punto di svolta.

Non solo per la qualità dei relatori o per la partecipazione straordinaria, ma perché ha segnato l'inizio di una nuova narrazione: una professione giovane, consapevole, tecnologica, ma profondamente umana.

Ed è da Napoli che questa narrazione ha cominciato a scriversi, una volta per tutte, in prima persona.





# Consulta, svolta sul rapporto tra processo penale e tributario

a cura di **Cristiana Ciabatti**

Presidente della Commissione Contenzioso Tributario dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli

## Sentenza 50/2026, cambia il doppio binario tra Fisco e giustizia penale

**L**a sentenza n. 50 del 2026 della Corte costituzionale, resa sull'art. 21-bis del D.Lgs. n. 74/2000, si colloca al crocevia fra il tradizionale modello del “doppio binario” penale-tributario e il tentativo, espresso dalla recente riforma fiscale, di costruire un sistema più coerente e integrato di tutela dell'interesse erariale e delle garanzie del contribuente. La Corte dichiara non fondate le questioni di legittimità costituzionale sollevate dalle Corti di Giustizia Tributaria del Piemonte e di Roma con una motivazione che si sviluppa su più livelli, incidendo in profondità sulla lettura sistematica dei rapporti tra giudicato penale e processo tributario.

Come noto, l'art. 21-bis, introdotto dal D.Lgs. n. 87/2024, prevede: “1. La sentenza irrevocabile di assoluzione perché il fatto non sussiste o l'imputato non lo ha commesso, pronunciata in seguito a dibattimento nei confronti del medesimo soggetto e sugli stessi fatti materiali oggetto di valutazione nel processo tributario, ha, in questo, efficacia di giudicato, in ogni stato e grado, quanto ai fatti medesimi. 2. La sentenza penale irrevocabile di cui al comma 1 può essere depositata anche nel giudizio di Cassazione fino a quindici giorni prima dell'udienza o dell'adunanza in camera di consiglio. 3. Le disposizioni dei commi 1 e 2 si applicano, limitatamente alle ipotesi di sentenza di assoluzione perché il fatto non sussiste, anche nei confronti della persona fisica nell'interesse della quale ha agito il dipendente, il rappresentante legale o negoziale, ovvero nei confronti dell'ente e società, con o senza personalità giuridica, nell'interesse dei quali ha agito il rappresentante o l'amministratore anche di fatto, nonché nei confronti dei loro soci o associati.”

I giudici rimettenti avevano censurato la norma, in particolare, per tre ordini di motivi: la lesione del diritto di difesa dell'Amministrazione finanziaria (art. 24 Cost.), che subirebbe gli effetti del giudicato penale senza poter efficacemente intervenire nel processo penale; la disparità di trattamento rispetto al regime di cui all'art. 652 c.p.p. che condiziona l'efficacia extrapenale dell'assoluzione alla partecipazione del danneggiato; l'irragionevolezza connessa alla mancata previsione di un analogo automatismo a favore del Fisco in presenza di sentenze di condanna penale.

Sul piano della tutela dell'interesse erariale, la Corte nega che l'art. 21-bis violi l'art. 24 Cost., ricostruendo diversamente la “titolarità” dell'interesse fiscale nel processo penale. Da un lato, viene ricordato che l'Amministrazione finanziaria può essere presente nel processo penale quale persona offesa, pur restando ferma la distinzione fra credito erariale e danno risarcibile. Dall'altro, l'interesse coltivato nel processo penale tributario è qualificato come interesse pubblico generale, posto a presidio anche del corretto adempimento del dovere contributivo ex artt. 2 e 53 Cost., la cui cura è affidata al pubblico ministero, in raccordo istituzionale con l'Agenzia nella cornice del D.Lgs. 87/2024.

Il secondo livello di analisi operato dalla Corte riguarda la scelta legislativa di attribuire efficacia vincolante al solo giudicato assolutorio, senza specularne estensione alle condanne penali, e il suo scrutinio alla luce degli artt. 3 e 111 Cost. La Corte osserva come la limitazione dell'art. 21-bis discenda in modo puntuale dalla legge delega n. 111/2023, che indicava tra gli obiettivi la costruzione di un sistema sanzionatorio integrato, rispettoso del divieto di ne bis in idem e delle garanzie del contribuente, anche mediante il coordinamento tra processo penale e tributario.

In questa chiave, l'“asimmetria” a favore dell'imputato-contribuente non è ritenuta irragionevole: il giudicato penale di condanna segue altre vie di proiezione nel sistema, anzitutto sul piano sanzionatorio e del ne bis in idem, mentre la scelta di vincolare il giudice tributario solo in presenza di assoluzioni piene è letta come strumento di rafforzamento della presunzione di innocenza e di contenimento dei rischi di duplicazione punitiva.

È in questo segmento della motivazione che si colloca il collegamento con l'art. 7, comma 5-bis, del D.Lgs. n. 546/1992 ponendolo in rapporto funzionale con l'art. 21-bis. L'idea di fondo è che la regola per cui il giudice tributario deve annullare l'atto in presenza di insufficienza probatoria si armonizza con l'efficacia vincolante di una sentenza penale che abbia escluso l'esistenza del fatto o la sua riferibilità all'imputato perché la soglia probatoria penale (“oltre ogni ragionevole dubbio”) è più elevata di quella tributaria (“più probabile che non”). In altri termini, se il giudice penale non



ritiene raggiunta la prova della sussistenza del fatto, sarebbe contraddittorio, salvo casi particolari, costringere il giudice tributario a ritenere sufficiente la medesima prova per fondare la pretesa.

La Corte, tuttavia, segnala che questa tendenziale convergenza fra regole probatorie non può essere assolutizzata. Il rischio è che, in determinate fattispecie, in particolare quelle connesse a presunzioni legali tipiche proprie del diritto tributario (si pensi, ad esempio, all'esterovestizione), il giudice penale, non potendo utilizzare tali presunzioni, giunga ad un'assoluzione per insufficienza probatoria, mentre il giudice tributario, facendo legittimo uso delle presunzioni, potrebbe pervenire a un giudizio di fondatezza dell'accertamento. Per evitare un "eccessivo disallineamento" e una compressione ingiustificata del dovere di concorrere alle spese pubbliche, la Corte individua due eccezioni all'efficacia vincolante del giudicato penale: a) i casi in cui l'assoluzione non sia fondata su un accertamento positivo dell'inesistenza del fatto, ma solo sull'assenza di prova sufficiente in presenza di presunzioni legali tipiche; b) i casi in cui l'assoluzione derivi esclusivamente dall'inutilizzabilità delle prove in sede penale, se tali prove sono invece regolarmente utilizzabili nel processo tributario.

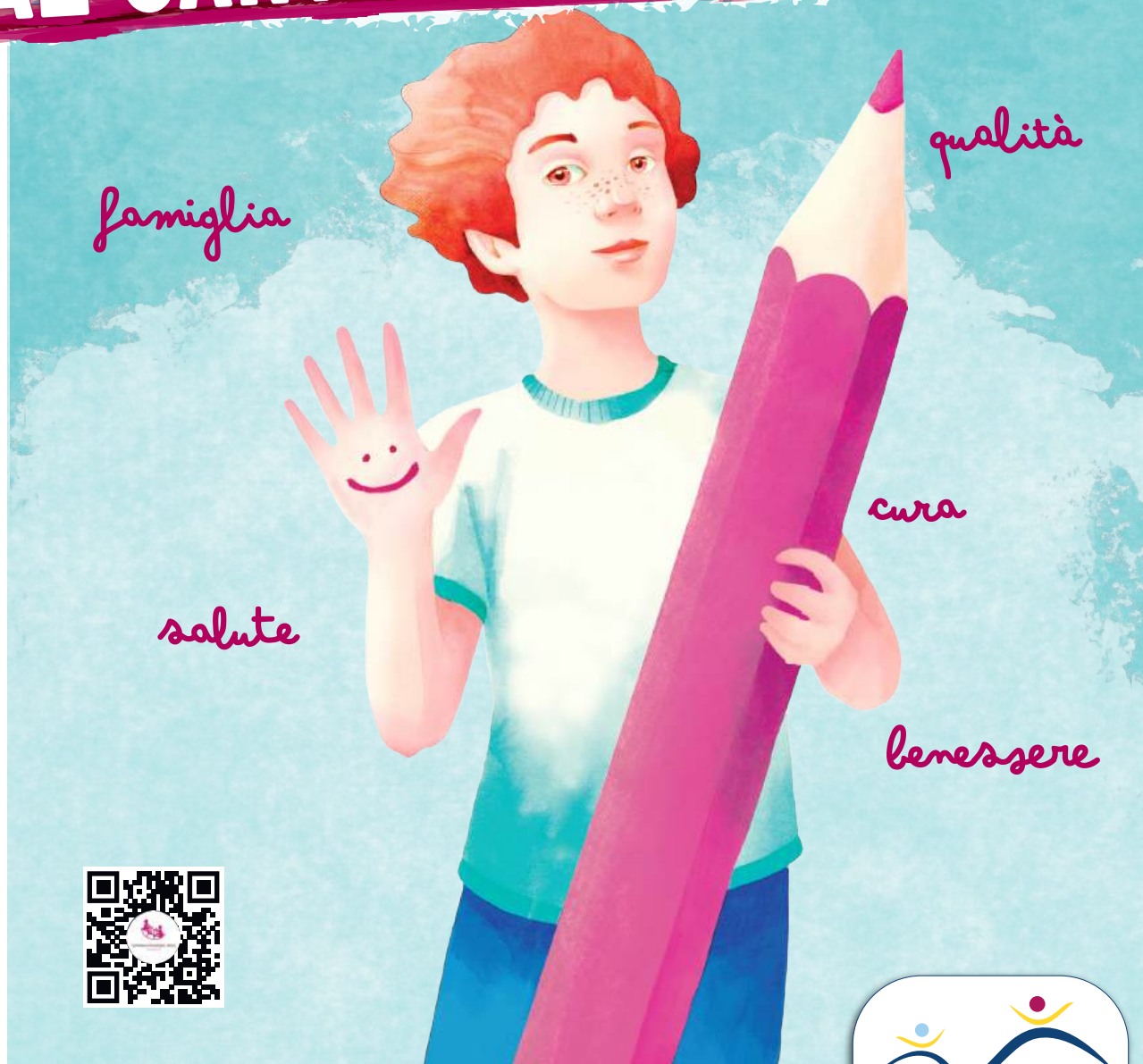
In questo contesto si colloca la questione, non affrontata *ex professo* ma inevitabilmente lambita dalla motivazione, dell'estensione del giudicato penale al solo segmento sanzionatorio o anche al tributo. La Corte partendo dal profilo evidenziato dalla difesa statale circa la mancata considerazione da parte del giudice remittente del contrasto di giurisprudenza

sull'ambito di estensione della disposizione censurata se, cioè, il giudicato penale abbia effetto nel processo tributario solo relativamente alle sanzioni ovvero anche alla pretesa fiscale, ribadisce che, ai fini della valutazione della rilevanza "questa Corte non è chiamata a sindacare la fondatezza delle diverse interpretazioni delle disposizioni censurate che si contendono il campo, ma è tenuta solo a vagliare la plausibilità della premessa ermeneutica da cui muove l'ordinanza di rimessione per avvalorare la pertinenza al caso esaminato del dubbio di legittimità costituzionale espresso". Ciò nondimeno, la struttura argomentativa della sentenza, il richiamo all'art. 7, comma 5-bis, la centralità attribuita agli artt. 3 e 53 Cost. e il riferimento alla "scelta interpretativa del giudice rimettente, che privilegia l'orientamento secondo cui la disposizione censurata troverebbe applicazione anche in relazione alle imposte e non solo alle sanzioni" che secondo la Corte "risulta essere non implausibile" aprono la strada ad una lettura secondo cui l'efficacia vincolante della sentenza penale assolutoria si proietta tanto sulle sanzioni quanto sul tributo, ogniqualvolta non ricorrano le eccezioni tipizzate.

In definitiva, la sentenza n. 50/2026 non chiude il dibattito sul rapporto tra verità penale e verità tributaria, ma ne sposta il baricentro: dal dogma del doppio binario alla ricerca di un coordinamento sistematico fondato sulla centralità dell'accertamento del fatto e sul rispetto della capacità contributiva. In questo scenario, il difensore tributario è chiamato a un cambio di prospettiva: non più gestore isolato del processo speciale, ma protagonista di una strategia unitaria di tutela, capace di anticipare e governare gli effetti di decisioni destinate a riverberarsi ben oltre i confini del singolo giudizio.

C.F. | 0 | 6 | 5 | 7 | 0 | 2 | 8 | 1 | 2 | 1 | 9 |

**DONA IL TUO 5X1000  
AL SANTOBONO PAUSILIPON**



**SOSTIENI L'OSPEDALE PEDIATRICO  
PIÙ GRANDE DEL MEZZOGIORNO**





# L'obbligo della polizza assicurativa (rinviato al 2027)

a cura di Ulderico Izzo

Esperto in EE.LL - Revisore dei conti in enti locali e società a partecipazione pubblica

## è stato introdotto dalla legge Foti e riguarda anche i consiglieri comunali

### Premessa

L'obbligo della stipula di una polizza assicurativa per coloro che gestiscono risorse pubbliche introdotto dalla recente riforma sulla responsabilità amministrativa di cui alla legge n.1 del 2026 riguarda anche gli amministratori titolari di incarichi politici quale sindaco assessori consiglieri o presidenti di enti i quali possono essere chiamati a rispondere qualora nell'esercizio delle funzioni di indirizzo e controllo politico amministrativo adottino atti o concorra decisioni idonee a determinare una gestione illegittima o gravemente colposa delle risorse pubbliche.

Così si è espressa la sezione regionale di controllo per la Lombardia della Corte dei conti, con la delibera n. 102 depositata il 17 marzo 2026 nell'esercizio di quella nuova funzione consultiva ad essa attribuita proprio dalla legge Foti.

Il principio di diritto espresso dal giudice lombardo consente di fare una riflessione intorno al concetto di polizza assicurativa e alla determinazione dei soggetti chiamati a stipulare detta polizza assicurativa.

### Il comma 4 bis

La legge 1/2026 introduce all'articolo 1 della legge 14 gennaio 1994 n.20 il comma 4 bis, il quale testualmente recita: *“Chiunque assuma un incarico che comporti la gestione di risorse pubbliche dalla quale discenda la sua sottoposizione alla giurisdizione della Corte dei conti è tenuto a stipulare prima dell'assunzione dell'incarico una polizza assicurativa a copertura dei danni patrimoniali ragionati dallo stesso all'amministrazione per colpa grave. Nei procedimenti per i danni patrimoniali l'impresa di assicurazione e litisconsorte necessario”*.

La ratio del comma 4 bis è finalizzata a garantire il risarcimento del danno patrimoniale subito dall'amministrazione a prescindere dalle condizioni economiche dell'agente anche in considerazione del dato statistico secondo il quale solo il 10% del credito viene recuperato sulla base di sentenze passate cosa giudicata.

La formulazione utilizzata dal legislatore *“chiunque assuma un incarico che comporti la gestione di risorse pubbliche”* è ampia

e ricomprende non soltanto coloro legati con la pubblica amministrazione da un rapporto organico (quindi non solo dipendenti e dirigenti), ma anche tutti quei soggetti i quali pur non essendo *“stipendiali”* sono legati alla pubblica amministrazione da un rapporto di servizio e per essa svolgono funzioni ovvero svolgono gestioni di maneggio o amministrazione di risorse pubbliche: ad esempio incaricati di gestione di un servizio pubblico, concessionari, organi di governance, consulenti, professionisti esterni, ecc..

La funzione della polizza è quella di garante di ultima istanza della capacità concreta del condannato di adempiere la sentenza contabile trasferendo il rischio di insolvibilità dal bilancio pubblico al mercato privato assicurativo.

Così come è scritta, la norma qualifica la stipula della polizza come condizione temporale cioè prima dell'assunzione dell'incarico.

Da un lato si ritiene che tale condizione sia un'opzione per la legittimazione a svolgere l'incarico nel senso che per poter assumere l'incarico occorre essere assicurati ma su questo punto è possibile affermare che la norma stessa presenti delle carenze su piano esplicativo e nulla afferma circa le eventuali conseguenze che scaturiscono dall'assenza di polizza.

Puntuali criteri interpretativi permettono di affermare che l'assenza della polizza trasporti il rischio integralmente al carico del soggetto contrattualizzato, anche perché il comma quattro bis non dispone la nullità automatica dell'incarico in caso di omissione.

Il comma 4 bis impone l'obbligo di stipulare la polizza, ma nulla dice circa il soggetto che è chiamato a sostenere il costo.

Sul punto va richiamato quello orientamento consolidato della giurisprudenza della Corte dei conti che pone un divieto assoluto di assicurazione a carico dell'ente.

L'onere assicurativo cede a carico del soggetto che stipula la polizza, nel senso che nessun dirigente o dipendente potrà chiedere alla propria amministrazione di appartenenza di pagare la compagnia di assicurazioni per la sottoscrizione di una polizza, seppur questa è richiesta da un obbligo di legge:

Su tale argomento, le Sezioni Riunite della Corte dei conti, dal lontano 1991, con la sentenza 707, hanno posto un limite

di assicurabilità e acclarato il divieto di porre a carico dell'ente rischi non propri effetto paradossale di ente creditore di sé stesso.

Il comma 4 bis non può essere letto come generalizzazione dell'accollo del premio da parte della pubblica amministrazione: esso impone l'obbligo di stipulare una polizza per la copertura di danni patrimoniali cagionati alla pubblica amministrazione per comportamenti commissivi caratterizzati da colpa grave, così come questa è stata definita dalla puntuale tipizzazione introdotta dal terzo capoverso inserito nell'articolo 1, comma 1, della legge 20/94.

### Danni patrimoniali risarcibili

La formulazione del comma 4 bis fa riferimento ai soli danni patrimoniali risarcibili; questi, nell'ambito di una ampia lettura della giurisprudenza consolidata della Corte dei conti, sono il danno da lesione del rapporto sinallagmatico, il danno da disservizio, il danno da assenteismo e il danno da tangente.

Ciò significa che danni non patrimoniali non sono risarcibili, come il danno non patrimoniale all'immagine collegato all'assenteismo e il danno non patrimoniale all'immagine collegato a delitto contro la P.A, per i quali una puntuale specificazione l'ha data la Sezione Giurisdizionale Toscana con la sentenza n.3/2022.

Per coloro che sono legati da un rapporto organico con la pubblica amministrazione, quindi, pertanto i dipendenti e i dirigenti, il tetto della copertura assicurativa è pari ad un importo non superiore al 30% del pregiudizio accertato e, comunque, non superiore al doppio della retribuzione lorda conseguita nell'anno di inizio della condotta lesiva causa dell'evento o nell'anno immediatamente precedente o successivo ovvero non superiore al doppio del corrispettivo delle indennità percepite per il servizio reso all'amministrazione o per la funzione o l'ufficio svolti che hanno causato il pregiudizio.

La novella poi non reca alcuna distinzione tra polizze obbligatorie e polizze facoltative se non la previsione del tutto estranea alla fattispecie del contratto assicurativo in ambito civilistico che quelle obbligatorie siano tali in vista dell'assunzione di un nuovo incarico.

Alla data odierna il problema della polizza assicurativa non si pone ovvero c'è una sospensione di un anno nel senso che l'articolo 1, comma 19 quinquies del decreto-legge 31 dicembre 2025, n. 200 convertito in legge 27 febbraio 2026, n. 27 "Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 31 dicembre 2025, n. 200 recante disposizioni urgenti in materia di termini normativi", dispone: "**Il comma 4-bis dell'articolo 1 della legge 14 gennaio 1994, n. 20, relativo all'obbligo di assicurazione nel caso di assunzione di incarichi comportanti la gestione di risorse pubbliche e la sottoposizione alla giurisdizione della Corte dei conti, introdotto dall'articolo 1, comma 1, lettera a), numero 7), della legge 7 gennaio 2026, n. 1, si applica a decorrere dal 1° gennaio 2027.**"

Il differimento dell'entrata in vigore dell'obbligo assicurativo ha, di conseguenza, rinviato anche l'adozione dei necessari provvedimenti alternativi che sono necessari per definire le modalità e i termini applicativi che lo stato non sono stati ancora emanati.

La modifica normativa non reca alcuna disciplina con riferimento al periodo intercorrente tra la data di entrata in vigore della legge Foti ovvero il 22 gennaio 2026 la data di entrata in vigore della disposizione di differimento del termine.

In questo ambito temporale potrebbero comunque verificarsi interventi normativi di dettaglio di interpretazione autentica della norma idonea a risolvere i dubbi risolvere eventuali dubbi.

Per effetto della postergazione dell'obbligo assicurativo al 1° gennaio 2027 si può solo affermare, e su questo punto, si condivide la conclusione a cui è giunta la sezione lombarda della Corte dei conti, che non risulta vigente alcun obbligo di stipula di polizza assicurativa a carico dei soggetti ai quali la pubblica amministrazione conferisce incarichi comportanti gestioni di risorse pubbliche ciò vuol dire che tutti coloro che esercitano sul suo gestionali allo stato restano assoggettabili alle azioni di responsabilità per danno erariale secondo i presupposti e dei limiti delineati dalla novella negativa due alla legge n. 1/2026.

La posticipazione al 2027 avvenuta con il "milleproroghe" conduce a ritenere che, forse, il legislatore abbia abbandonato il tanto auspicato obbligo assicurativo.





## Regime impatriati, meno generosità ma la misura resta attrattiva

a cura di **Vincenzo De Rosa**

Dottore Commercialista

### Via libera allo smart working per datori esteri

**D**al primo gennaio 2024 l'Italia ha cambiato strategia sull'attrazione dei talenti dall'estero con un nuovo regime agevolativo per lavoratori impatriati. La riforma disciplinata dall'art.5 del Dlgs 209/2023 segna una svolta rispetto al passato: meno generosità, più selettività. L'obiettivo è concentrare gli incentivi fiscali sui lavoratori altamente qualificati, abbandonando l'approccio a maglie larghe del vecchio regime che prevedeva riduzioni della base imponibile fino al 90% e nessun limite di reddito agevolabile. Il cuore dell'agevolazione resta comunque significativo. I redditi di lavoro dipendente, quelli assimilati e i compensi da lavoro autonomo prodotti in Italia vengono tassati solo al 50% del loro ammontare. In pratica, la metà del reddito viene sterilizzata ai fini fiscali. Ad esempio, un professionista che guadagna 100.000 euro pagherà le imposte come se ne avesse percepiti solo 50.000. L'agevolazione aumenta ulteriormente con i figli minori, se il lavoratore si trasferisce in Italia con un figlio di minore età oppure se durante il periodo agevolato nasce o viene adottato un bambino, la quota di reddito imponibile si riduce al 40%. Unica condizione: che il figlio sia effettivamente residente in Italia durante la fruizione del beneficio. Rispetto alla precedente disciplina del "Decreto Crescita" (DL 34/2019) il reddito agevolato non può eccedere il plafond di 600.000 euro tra lavoro dipendente e autonomo. Superata questa soglia, l'eccedenza del reddito esclusa dall'agevolazione sarà interamente soggetta a Irpef e, nell'arco di tre anni, il "risparmio fiscale" complessivo non potrà superare i limiti stabiliti dal Reg. UE 2831/2023.

### Fuori imprenditori e sportivi, serve l'alta qualificazione

La prima novità prevista dall'art.5 del Dlgs 209/2023 riguarda la stretta sulle categorie ammesse. Sono esclusi i redditi d'impresa, che dal 2019 erano stati inclusi nel vecchio regime, e i compensi degli sportivi professionisti, che godevano di un sotto-regime specifico. Restano agevolabili: lavoro dipendente, redditi assimilati e lavoro autonomo professionale. Il vero spartiacque è l'introduzione del requisito di elevata qualificazione dal momento

che il lavoratore deve possedere alternativamente dei requisiti di elevata qualificazione o specializzazione definiti dal Dlgs 10/2012 e dal Dlgs 206/2007. Nello specifico, la norma non richiede che il lavoratore svolga mansioni coerenti con la qualificazione, ciò che conta è il possesso formale dei titoli. Un ingegnere che rientra per fare il consulente di marketing può accedere al regime se possiede il titolo richiesto. Per l'Agenzia delle Entrate con interpello (71/2025) sarebbero ammessi anche i lavoratori privi di titolo di studio di istruzione superiore purché abbiano una qualificazione professionale. Inoltre, il lavoratore non deve essere stato fiscalmente residente in Italia nei tre periodi d'imposta precedenti, contro i due del vecchio sistema. La novità più significativa riguarda i trasferimenti infragruppo: chi torna a lavorare per la stessa azienda o gruppo presso cui era impiegato all'estero deve dimostrare una permanenza molto più lunga. Sei anni se non era mai stato impiegato in Italia da quel gruppo, sette anni se era già stato dipendente italiano dello stesso gruppo. Il meccanismo serve a scoraggiare operazioni circolari: dipendenti distaccati all'estero per poi farli rientrare con il beneficio fiscale. Infine, per i cittadini italiani, la residenza all'estero è riconosciuta tramite l'iscrizione all'AIRE o la residenza in altro Stato secondo le convenzioni contro le doppie imposizioni. La riforma inoltre non ha inserito anche i cittadini esteri (Ue ed Extra-Ue) trasferiti dal 2024 in Italia quali potenziali beneficiari del regime agevolato.

### Smart working per il datore estero: nessun ostacolo

Una delle questioni più delicate riguarda i lavoratori che rientrano in Italia continuando a lavorare, magari in smart working, per lo stesso datore estero. In questo caso il rischio è che la continuità del rapporto possa essere considerata ostativa. L'Agenzia delle Entrate con interpello n. 2/2026 ha esaminato e confermato il caso di una professionista rientrata dal Regno Unito che lavora da Milano in modalità remota per una società tedesca. Lo stesso indirizzo riguarda la risposta a interpello n. 82/2026 che ha confermato l'orientamento per un lavoratore italiano residente in Finlandia che prosegue il rapporto con il datore estero dopo il trasferimento in Italia. Il principio è chiaro: conta dove viene svolta l'attività non la residenza del da-

tore di lavoro. Se il professionista lavora prevalentemente in Italia, il reddito è prodotto in Italia e quindi agevolabile. Dunque, la continuità del rapporto con il datore estero non è ostativa purché vengano rispettati tutti gli altri requisiti. Naturalmente, in caso di trasferimenti infragruppo valgono i periodi di permanenza estera rafforzati. Questo orientamento apre scenari interessanti per i nomadi digitali e i professionisti che lavorano da remoto per aziende internazionali.

#### **Cinque anni, estendibili a otto solo per il 2024**

Il regime speciale trova applicazione nel periodo di imposta in cui è avvenuto il trasferimento della residenza fiscale nel territorio dello Stato e nei quattro periodi d'imposta successivi. L'estensione di ulteriori tre anni ha condizioni restrittive: spetta solo a chi ha trasferito la residenza anagrafica nel 2024 ed è divenuto proprietario di un'unità immobiliare residenziale in Italia entro il 31 dicembre 2023 e, comunque, nei 12 mesi precedenti al trasferimento.

#### **Le modalità operative**

I lavoratori dipendenti possono presentare richiesta scritta al datore di lavoro, che applicherà il beneficio in busta paga, oppure gestire tutto in dichiarazione dei redditi. Per i professionisti autonomi le modalità operative riguardano la richiesta al committente per la ritenuta ridotta o la gestione in dichiarazione. Infine nel caso di datore estero che non

riconosca l'agevolazione, i lavoratori in possesso di tutti i requisiti possono fruire dell'abbattimento del reddito direttamente in dichiarazione annuale.

#### **Compatibilità e incompatibilità con altri regimi**

L'Agenzia delle Entrate, con interpello 16/2025, ha confermato che chi svolge attività di ricerca e lavoro autonomo può applicare contemporaneamente l'articolo 44 del decreto legge 78/2010 ai redditi da ricerca (abbattimento del 10%) e il regime impatriati ai redditi autonomi (abbattimento del 50%). I contribuenti che trasferiranno la residenza fiscale in Italia a partire dal periodo d'imposta 2027 non potranno più beneficiare congiuntamente del regime dei neo-residenti (art. 24-bis Tuir) e del nuovo regime agevolato per i lavoratori impatriati (art. 5 del Dlg 209/2023). A tal fine non rileva la data di iscrizione anagrafica in Italia ma quella di acquisizione della residenza fiscale. Ad esempio, un contribuente che trasferirà la residenza anagrafica in Italia nel mese di Agosto 2026, sarà fiscalmente residente solo nel 2027 rientrando nel nuovo divieto di cumulo.

#### **Uno strumento ancora competitivo**

Il nuovo regime agevolato sebbene ridotto rispetto alla prima versione per ragioni di finanza pubblica costituisce ancora un beneficio fiscale significativo per i lavoratori con le qualifiche più elevate che decidono di tornare in Italia per condurvi la propria vita personale e lavorativa.





# Crisi d'impresa, consultazione pubblica sulla bozza Entrate

a cura di Carlo Pirozzi

Vicepresidente Commissione Risanamento e Consigliere ANC Napoli

## Nodi aperti sul ruolo dei professionisti indipendenti nella composizione negoziata

L' Agenzia delle Entrate ha messo a disposizione degli operatori il testo provvisorio della circolare sulla crisi di impresa nell'ottica di raccogliere spunti di riflessione e proposte di modifica, il tutto entro il 20 maggio 2026. Il testo integrale è disponibile sul sito dell'Agenzia e le riflessioni possono essere indirizzate da tutti gli interessati all'indirizzo mail [dc.nc.circolare.crisidiimpresa@agenziaentrate.it](mailto:dc.nc.circolare.crisidiimpresa@agenziaentrate.it). In questo contributo mi soffermo su alcuni punti che, da una prima lettura, meritano un approfondimento critico con particolare riferimento al ruolo dei professionisti coinvolti ed al set documentale da produrre.

### Il ruolo dei professionisti coinvolti

Alle pagine 115-116 della bozza di circolare, l'amministrazione assume una posizione piuttosto rigida e stridente con una interpretazione sistematica della normativa quando afferma: *"Sebbene il revisore legale, qualora iscritto anche nell'elenco dei gestori della crisi e insolvenza delle imprese, sia in possesso dei requisiti previsti per il professionista indipendente di cui all'art. 2, comma 1, lettera o)70, si ritiene che le due relazioni non possano essere redatte dalla medesima figura, al fine di garantire il rispetto dei principi di imparzialità e indipendenza"*.

Per esemplificare le vicende pratiche che potrebbero verificarsi, è indubbio che il soggetto già incaricato della revisione legale dell'impresa non possa (pur possedendone i requisiti) assumere l'incarico di attestatore. In tale circostanza i requisiti di indipendenza stabiliti, oltre che dalla normativa di legge, dai principi di attestazione della Fondazione dei Dottori Commercialisti gli impedirebbero di assumere l'incarico.

Non si comprende invece perché il professionista indipendente di cui alla lettera (o) dell'art. 2 del CCII pur essendo necessariamente revisore legale (per la medesima disposizione di legge) non possa assumere sia l'incarico di redigere l'asseverazione di veridicità che quella di convenienza.

Su questo punto mi sembra necessario citare autorevolissima dottrina (G. Andreani, *L'introduzione della "transazione fiscale" nella composizione negoziata della crisi*, [www.dirittodellacrisi.it](http://www.dirittodellacrisi.it)).

Nell'approfondimento citato si legge: *"il riferimento al revisore legale non nasce dall'esigenza di far redigere la relazione sui dati aziendali a un professionista diverso dall'attestatore, munito di particolari competenze o comunque di competenze che l'attestatore non possiede; bensì dalla volontà di limitare i costi professionali complessivi, affinché la loro entità non scoraggiasse la previsione della elaborazione di una seconda relazione"*.

Un ulteriore elemento che pone a favore della concentrazione di entrambe le relazioni ad opera di un unico professionista sta nel raffronto con la normativa prevista dall'accordo di ristrutturazione del debito di cui agli artt. 57 e 63 in cui l'esperto indipendente attesta veridicità dei dati, fattibilità del piano e convenienza per il creditore erariale. Ebbene non si comprende il motivo per il quale l'esperto indipendente possa rilasciare le diverse attestazioni in una procedura di regolazione più complessa e non nella transazione fiscale nella composizione negoziata.

**In termini di proposta di intervento migliorativo** si potrebbe segnalare la necessità di consentire al professionista indipendente di procedere sia alla asseverazione di veridicità che alla attestazione di convenienza.

### Il set documentale

La bozza di circolare evidenzia, attenendosi al dato inequivocabile della norma, che l'attestazione del professionista indipendente non debba estendersi alla fattibilità del piano. L'interpretazione prospettata è infatti quella che restringe le ipotesi di rigetto della proposta all'evidenza di circostanze di fatto da cui emerga la non convenienza della proposta rispetto alla liquidazione giudiziale.

Infatti, alla pagina 118 della bozza di circolare si legge:

*"Si osserva che l'assenza di un esplicito obbligo per il debitore di presentare un piano rivolto al risanamento aziendale, munito di una attestazione di fattibilità redatta da un professionista indipendente, non implica che nella composizione negoziata si possa prescindere dalla presentazione di un piano di risanamento, che sarebbe comunque necessario in vista dei possibili esiti delle trattative previsti dall'art. 23, commi 1 e 2."*

*Al fine di agevolare l'istruttoria da parte degli Uffici è, altresì, auspicabile che venga presentata dall'istante una relazione sulla fattibilità del piano, anche non attestata, in quanto elemento essenziale per valutare in via prognostica la ragionevole possibilità che il debitore*



*possa adempiere agli obblighi derivanti dalla proposta di accordo. La mancanza dell'attestazione, tuttavia, non potrà incidere sul giudizio finale degli Uffici. L'eventuale rigetto della proposta di transazione dovrà essere motivato in base a reali circostanze di fatto da cui emerga la non convenienza rispetto all'alternativa della liquidazione giudiziale"*

E' evidente che il progetto di risanamento presentato non potrà non contenere tutti quegli elementi che dimostrino la fattibilità del piano in relazione ai flussi di cassa da generare per adempiere alle obbligazioni oggetto di transazione.

La valutazione prognostica circa la ragionevole possibilità che il debitore possa adempiere agli obblighi derivanti dalla proposta di accordo non è espressamente richiesta nemmeno all'esperto. Quest'ultimo però, nel caso in cui dovesse ritenere che il piano di risanamento non è concretamente perseguibile, avrebbe il compito di interrompere il procedimento chiedendone l'archiviazione.

E' inoltre ragionevole ritenere che qualora questi abbia reso pareri al giudice per la conferma o per la proroga delle misure protettive, si sia in qualche modo espresso sulla valutazione prognostica di fattibilità del piano.

E' altresì evidente che l'attendibilità del piano, delle assun-

zioni e degli sviluppi in esso formulati così come prospettati dall'imprenditore nel piano e nelle relazioni di accompagnamento devono essere in grado di persuadere l'esperto circa la convenienza della soluzione negoziata rispetto alla liquidazione giudiziale.

Pertanto, pur in assenza di una attestazione espressa da parte del professionista indipendente non può certo affermarsi che questi resti estraneo ad una valutazione implicita dei risultati espressi nel piano in raffronto a quelli della liquidazione giudiziale.

#### **Conclusioni.**

La bozza della circolare commentata solo in alcuni punti nevralgici riferiti alla transazione fiscale nella composizione negoziata, chiarisce diversi principi procedurali e può contribuire ad un definitivo consolidamento dell'istituto e della omogeneizzazione nei comportamenti degli uffici. L'apertura, con la pubblica consultazione, alle osservazioni degli interessati costituisce un ulteriore elemento che si spera possa contribuire ad un confronto sempre più efficiente teso a conciliare il risanamento delle imprese con un equilibrato e conveniente sacrificio per le casse erariali.



### **Corriere del Commercialista**

Rivista dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli  
Piazza dei Martiri, 30 - 80121 Napoli - Tel.: 081 19810889  
email: [direzione@corrieredelcommercialista.it](mailto:direzione@corrieredelcommercialista.it)

#### **Direttore Editoriale**



**Matteo De Lise**

#### **Direttore Responsabile**



**Giovanni Lucianelli**

#### **Comitato di Direzione**



**Antonella La Porta**



**Mario Michelino**



**Marilena Nasti**



**Giuseppe Puttini**



**Liliana Speranza**



**Immacolata M. L. Vasaturo**

#### **Consiglio Direttivo Odcec Napoli**

Erika Capobianco, Roberto Coscia, Matteo De Lise, Lucia Di Lauro, Raffaele Ianuario, Antonella La Porta, Mario Michelino, Marilena Nasti, Renato Polise, Giuseppe Puttini, Michele Saggese, Arcangelo Sessa, Liliana Speranza, Maurizio Turrà e Immacolata M. L. Vasaturo

#### **Collegio dei revisori:**

Gianluca Battaglia, Daniele D'Ambrosio e Alessia Fulgeri.

#### **Comitato Pari Opportunità:**

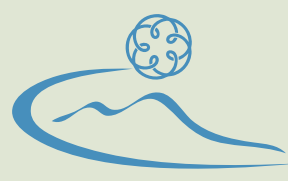
Roberta Barone, Maurizio Carotenuto Roberto Maglio, Daniela Moltedo, Nadia Gigantini, e Bartolomeo Parretta.

#### **Hanno collaborato in questo numero:**

Attilio De Nicola, Giovanna Carrieri, Angela Fragnelli, Fabrizio Borgo, Giovanna Bifulco, Andrea Rey, Enrico Carrieri, Stefania Linguerra, Vincenzo Piccirillo, Cristiana Ciabatti, Ulderico Izzo, Vincenzo De Rosa, Carlo Pirozzi,



Controcopertina



Il Corriere del  
Commercialista