

Diritto

Transazione fiscale e tempi certi, dagli esperti le ricette per la composizione negoziata

di Bianca Lucia Mazzei

05 Dicembre 2022

Sono ancora poche le imprese che chiedono di accedere alla nuova procedura di composizione negoziata, introdotta lo scorso anno per anticipare l'emersione delle crisi d'impresa, e i professionisti chiamati a svolgere il ruolo dell'esperto (il terzo indipendente che deve aiutare l'imprenditore a trovare una soluzione e a trattare con i creditori) si interrogano su come aiutarla a decollare.

Le ricette però sono diverse. I commercialisti propongono l'inserimento della transazione fiscale e contributiva, che permette al tribunale di omologare concordati preventivi e accordi di ristrutturazione anche senza l'adesione delle amministrazioni competenti, se la proposta è più conveniente rispetto alla liquidazione. I commercialisti sottolineano inoltre le difficoltà nel reperire le certificazioni dei debiti fiscali e contributivi.

I consulenti del lavoro ritengono che l'inserimento della transazione fiscale sarebbe utile e si soffermano sull'importanza della formazione degli esperti.

Per gli avvocati è presto per pensare a modifiche e la transazione fiscale non è uno strumento idoneo alla composizione negoziata: ciò che serve è un cambiamento culturale che porti gli imprenditori a considerare il nuovo istituto non come un'autodenuncia ma come un'opportunità di verifica del business aziendale.

Il quadro

L'operatività è scattata il 15 novembre 2021, ma l'iniziale mancanza di esperti ha fatto slittare l'utilizzabilità concreta della composizione negoziata di qualche mese. In base ai dati Unioncamere, al 16 novembre scorso, le istanze erano state solo 475, per la gran parte al Centro-Nord (si veda il Sole 24 Ore del 16 novembre) e solo il 7% degli esperti aveva ottenuto un incarico. Dopo l'impasse iniziale, gli elenchi degli esperti si sono infatti popolati e si è arrivati a 3.560 professionisti. L'81% proviene dalle fila dei commercialisti, mentre il 18% è un avvocato. Molto pochi i dirigenti d'azienda (l'1,1%) e, ancor meno, i consulenti del lavoro (0,2%).

Valutazione e prospettive

Il giudizio dei professionisti in prima fila nella nuova procedura è positivo. «La filosofia di fondo è condivisibile e i dati non devono preoccupare troppo perché si tratta di un istituto nuovo che ha

bisogno di tempo per essere compreso», dice Elbano de Nuccio, presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti.

Manuel Virgintino, membro del Consiglio nazionale forense, è « moderatamente ottimista». «È presto per dare indicazioni - aggiunge - ai nuovi strumenti bisogna dare il tempo di sedimentare. Serve un cambiamento culturale. Il Codice della crisi ha messo al primo posto la continuità aziendale: a questo serve la rilevazione tempestiva della crisi. La composizione negoziata è un'opportunità che, se entra a regime, può costituire una svolta per il tessuto imprenditoriale».

I nodi e le proposte

Per accedere alla procedura, l'imprenditore deve inserire nella piattaforma telematica una serie di documenti sia interni (bilanci, piano finanziario, elenco dei creditori eccetera) che esterni, come le certificazioni dei debiti tributari e contributivi. «Ma per le certificazioni l'attesa è lunga e può anche superare i 45 giorni fissati nelle indicazioni di prassi - spiega de Nuccio -. E finché la documentazione non è completa, l'esperto non può essere nominato né l'iter partire con il rischio di annullare i benefici dell'accesso tempestivo».

L'altro nodo è l'esclusione della transazione fiscale e contributiva. Ma qui le posizioni divergono. A favore i commercialisti: «È vero che si tratta di un istituto che riguarda procedure concorsuali dove è previsto l'intervento del giudice - ammette de Nuccio - ma si potrebbero introdurre forme semplificate che rendano la procedura interessante anche per le imprese con una significativa esposizione debitoria col Fisco». Contrari gli avvocati: «Non rientra nella ratio della composizione negoziata che è extragiudiziale per definizione ed è già fornita di misure premiali molto interessanti».

L'inclusione della transazione trova d'accordo anche i consulenti del lavoro. «Va inserita - dice Sergio Giorgini, esperto in crisi d'impresa della Fondazione dei consulenti del lavoro - perché se c'è da fare un sacrificio lo devono fare tutti». E aggiunge: «È necessario che gli adempimenti siano proporzionali alle dimensioni delle imprese».

Sulla formazione punta Francesca Maione, direttore generale del Consiglio nazionale dei consulenti del lavoro: «Le crisi d'azienda hanno immediate ricadute sui livelli occupazionali: gli esperti devono essere preparati anche sulla disciplina dei rapporti di lavoro e degli istituti di sostegno al reddito».

Il Sole 24 ORE aderisce a  The Trust Project

P.I. 00777910159 | © Copyright Il Sole 24 Ore Tutti i diritti riservati

Il Sole
24 ORE