



NEWS

Euroconference

Edizione di venerdì 7 Novembre 2025

IVA

[Limiti alla restituzione dell'IVA in un contesto di frode fiscale](#)

di **Marco Peirolo**

GUIDA ALLE SCRITTURE CONTABILI

[Alla ricerca del senso delle scritture contabili – Parte 2](#)

di **Viviana Grippo**

CRISI D'IMPRESA

[La valutazione delle imprese in crisi: il documento del CNDCEC](#)

di **Fabio Giommoni**

ENTI NON COMMERCIALI

[Sicurezza sul lavoro nei sodalizi sportivi dilettantistici: la posizione di garanzia resta ineludibile](#)

di **Matteo Pozzi**

BILANCIO

[La lunga ombra dell'Omnibus: il rischio di regressione nella semplificazione della sostenibilità europea](#)

di **Fabio Sartori**

EDITORIALI

[Commercialista partner di crescita: cosa chiedono davvero le PMI](#)

di **Milena Montanari**

IVA

Limiti alla restituzione dell'IVA in un contesto di frode fiscale

di **Marco Peirola**

Rivista **AI Edition** - Integrata con l'**Intelligenza Artificiale**

**LA CIRCOLARE
TRIBUTARIA**

IN OFFERTA PER TE € 162,50 + IVA 4% anziché € 250 + IVA 4%
Inserisci il codice sconto **ECNEWS** nel form del carrello on-line per usufruire dell'offerta
Offerta non cumulabile con sconto Privilege ed altre iniziative in corso, valida solo per nuove attivazioni.
Rinnovo automatico a prezzo di listino.

**-35%**
Abbonati ora

L'Agenzia delle Entrate, con la risoluzione n. 50/E/2025, ripubblicata il 7 ottobre 2025, ha fornito chiarimenti sull'invalidità del titolo giuridico da cui scaturiscono le operazioni indebitamente assoggettate a IVA, precisando che, qualora il versamento dell'imposta all'Erario da parte del cedente/prestatore sia avvenuto in un contesto di frode fiscale, la restituzione dell'imposta stessa resta preclusa quand'anche la detrazione operata dal cessionario/committente sia stata recuperata a tassazione dall'ufficio.

Si tratta di un'indicazione che non appare coerente con la giurisprudenza comunitaria e nazionale, secondo la quale – in assenza di danno per l'Erario – anche le operazioni effettuate nell'ambito di una frode IVA danno diritto al cedente/prestatore di ottenere il rimborso dell'imposta in precedenza versata.

Effetti dell'IVA indebitamente applicata in fattura dal fornitore nella previgente disciplina

Nella legislazione vigente anteriormente alle modifiche operate dalla Legge n. 167/2017 (Legge europea 2017) e dalla Legge n. 205/2017 (Legge di bilancio 2018), la disciplina IVA prevedeva apposite regole per risolvere le situazioni in cui il fornitore addebitasse in fattura un'imposta non dovuta, cioè applicata in relazione a operazioni detassate, ovvero, se imponibili, soggette a un'aliquota inferiore a quella erroneamente utilizzata per determinare l'importo dell'imposta da rivalsare al cliente.

I rimedi a tal fine introdotti non sono risultati del tutto adeguati, in quanto il Legislatore si è trovato a dover conciliare l'esigenza di assicurare la neutralità dell'IVA per gli operatori economici con quella di salvaguardare l'interesse erariale alla riscossione dell'imposta dovuta, evitando la possibilità di commettere frodi.

Per tutelare l'Erario, l'art. 21, comma 7, D.P.R. n. 633/1972, dispone che: *«se il cedente o prestatore emette fattura per operazioni inesistenti, ovvero se indica nella fattura i corrispettivi delle operazioni o le imposte relative in misura superiore a quella reale, l'imposta è dovuta per l'intero ammontare indicato o corrispondente alle indicazioni della fattura».*

Tale previsione, nel recepire l'art. 203, Direttiva 2006/112/CE, stabilisce che l'imposta esposta in fattura deve essere comunque computata in sede di liquidazione periodica, concorrendo alla determinazione dell'imposta a debito o alla formazione dell'imposta a credito, a nulla rilevando la circostanza che essa non doveva essere applicata in via di rivalsa al cliente.

Allo stesso tempo, però, quest'ultimo non aveva – sino alla novità introdotta dalla Legge di bilancio 2018 – diritto a esercitare la detrazione assoluta a titolo di rivalsa, essendo consolidato in tal senso l'orientamento della giurisprudenza, sia comunitaria che nazionale^[1], sulla cui scia si è espressa anche la stessa prassi amministrativa^[2], superando la propria posizione iniziale^[3].

Al fine di evitare la violazione del principio di neutralità fiscale, una volta decorso il termine annuale previsto dall'art. 26, comma 3, D.P.R. n. 633/1972, per l'emissione della nota di variazione in diminuzione dell'imposta da parte del fornitore, la giurisprudenza consentiva al fornitore di chiedere il rimborso dell'imposta indebitamente versata direttamente nei confronti dell'Amministrazione finanziaria^[4].

Identificando il fornitore nel soggetto legittimato a pretendere il rimborso dall'Amministrazione finanziaria e obbligato a restituire al cliente l'imposta pagata a titolo di rivalsa, la Suprema Corte aveva stabilito che, dall'effettuazione di un'operazione imponibile discende un triplice rapporto, rispettivamente tra:

? l'Amministrazione finanziaria e il cedente/prestatore, per il pagamento dell'imposta;

? il cedente/prestatore e il cessionario/committente, in ordine alla rivalsa dell'imposta;

? l'Amministrazione finanziaria e il cessionario/committente, per ciò che attiene alla detrazione dell'imposta assoluta in via di rivalsa.

In caso di addebito in fattura di un'IVA non dovuta, la stessa giurisprudenza aveva affermato che^[5]:

? il fornitore non può opporre al cliente – il quale agisca nei suoi confronti per la restituzione dell'indebito ex art. 2033, c.c. – l'avvenuto versamento dell'imposta, il cui obbligo è previsto dal richiamato art. 21, comma 7, D.P.R. n. 633/1972;

? il cliente non può opporre all'Amministrazione finanziaria – che escluda la detrazione dell'imposta erroneamente liquidata in fattura – che l'imposta è stata assolta in via di rivalsa e versata all'Erario;

? il fornitore ha titolo ad agire per il rimborso nei confronti dell'Amministrazione finanziaria, ai sensi dell'art. 21, comma 2, D.Lgs. n. 546/1992, la quale pertanto, essendo estranea al rapporto tra cedente/prestatore e cessionario/committente, non può essere tenuta a rimborsare direttamente a quest'ultimo quanto dallo stesso versato in via di rivalsa.

Effetti dell'IVA indebitamente applicata in fattura dal fornitore nell'attuale disciplina

Il sistema in vigore prima delle modifiche operate dalla Legge europea 2017 e dalla Legge di bilancio 2018 risultava inadeguato sotto un duplice punto di vista:

? in primo luogo, perché il termine biennale di decadenza a disposizione del fornitore per chiedere il rimborso di cui all'art. 21, comma 2, D.Lgs. n. 546/1992, è inferiore al termine quinquennale entro il quale l'Amministrazione finanziaria può contestare l'erronea applicazione dell'imposta e al termine decennale di prescrizione a disposizione del cliente per l'azione di ripetizione nei confronti dell'operatore, ex artt. 2033 e 2946, c.c. è noto che la Corte di Giustizia, nella causa C-427/10 del 15 dicembre 2011 (Banca Antoniana Popolare Veneta) ha ritenuto che il disallineamento dei termini di rimborso a disposizione, rispettivamente, del fornitore e del cliente non sia, di per sé, incompatibile con l'ordinamento comunitario, ma la tutela dei principi di effettività e di equivalenza esige che sia garantita la restituzione dell'IVA al fornitore se esposto all'azione di ripetizione del cliente. Giunto al vaglio della Corte di Cassazione il tema della coesistenza del doppio termine di rimborso, i giudici di legittimità hanno recepito in modo alquanto rigoroso le indicazioni della Corte europea, ritenendo che – per la restituzione dell'imposta al fornitore – non sia sufficiente la mera richiesta di rimborso avanzata dal cliente, essendo necessario un provvedimento coattivo che disponga l'obbligo di pagamento a suo favore^[6];

? in secondo luogo, perché il cliente che avesse detratto l'imposta erroneamente addebitata in fattura dal proprio fornitore, oltre a subire il recupero dell'imposta detratta, era soggetto anche all'applicazione della sanzione proporzionale (90% dell'imposta, ex art. 6, comma 6, D.Lgs. n. 471/1997).

Per superare le anzidette criticità, il Legislatore, sia pure in tempi diversi, ha introdotto alcune disposizioni finalizzate a ripristinare la neutralità dell'imposta, dal punto di vista sia del fornitore che del cliente^[7].

Rimborso dell'IVA non dovuta

In primo luogo, l'art. 8, comma 1, Legge europea 2017, ha novellato l'art. 30-ter, D.P.R. n. 633/1972, al fine di disciplinare il rimborso dell'IVA non dovuta.

In base al comma 1, che corrisponde al contenuto dell'art. 21, comma 2, D.Lgs. n. 546/1992, avente per oggetto il c.d. rimborso anomalo, *«il soggetto passivo presenta la domanda di restituzione dell'imposta non dovuta, a pena di decadenza, entro il termine di due anni dal versamento della medesima ovvero, se posteriore, dal giorno in cui si è verificato il presupposto per la restituzione»*.

Il successivo comma 2, stabilisce che, *«nel caso di applicazione di un'imposta non dovuta ad una cessione di beni o ad una prestazione di servizi, accertata in via definitiva dall'Amministrazione finanziaria, la domanda di restituzione può essere presentata dal cedente o prestatore entro il termine di due anni dall'avvenuta restituzione al cessionario o committente dell'importo pagato a titolo di rivalsa»*.

Infine, il comma 3, pone un limite più generale al diritto di rimborso, disponendo che *«la restituzione dell'imposta è esclusa qualora il versamento sia avvenuto in un contesto di frode fiscale»*.

Rimborso dell'IVA non dovuta dopo la scadenza del termine biennale

Nella nuova disciplina del rimborso dell'IVA non dovuta trova specifica regolamentazione l'ipotesi in cui il cedente/prestatore non possa più chiedere all'Amministrazione finanziaria la restituzione dell'imposta versata per decorso del termine biennale di decadenza, ma si trovi esposto all'azione di ripetizione del cessionario/committente in considerazione del maggior termine prescrizione a sua disposizione, pari a 10 anni dal pagamento dell'imposta in rivalsa.

La soluzione è individuata dal comma 2, art. 30-ter, D.P.R. n. 633/1972, secondo cui, *«nel caso di applicazione di un'imposta non dovuta ad una cessione di beni o ad una prestazione di servizi, accertata in via definitiva dall'Amministrazione finanziaria, la domanda di restituzione può essere presentata dal cedente o prestatore entro il termine di due anni dall'avvenuta restituzione al cessionario o committente dell'importo pagato a titolo di rivalsa»*.

Superamento del termine biennale solo in caso di provvedimento coattivo di rimborso a favore del cliente

Sulla questione dell'applicazione in fattura di un'IVA o una maggiore IVA non dovuta, è noto che il fornitore ha, a pena di decadenza, 2 anni di tempo dal pagamento dell'imposta per attivare la richiesta di rimborso nei confronti dell'Amministrazione finanziaria (di cui all'art. 21, comma 2, D.Lgs. n. 546/1992, ora art. 30-ter, comma 1, D.P.R. n. 633/1972) a fronte del termine decennale di prescrizione a disposizione del cliente per l'azione di ripetizione nei confronti dell'operatore (artt. 2033 e 2946, c.c.).

La Corte di Giustizia, nella causa C-427/10 del 15 dicembre 2011, relativa al caso Banca Antoniana Popolare Veneta, ha ritenuto che il disallineamento dei termini di rimborso a disposizione, rispettivamente, del fornitore e del cliente non sia, di per sé, incompatibile con l'ordinamento comunitario. La tutela dei principi di effettività e di equivalenza esige, tuttavia, che sia garantita la restituzione dell'IVA al fornitore se esposto all'azione di ripetizione del cliente.

La convivenza delle 2 disposizioni configgenti persegue, quindi, l'obiettivo, già indicato dall'Avvocato generale, di non rendere impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di rimborso dell'imposta non dovuta.

Giunto al vaglio della Corte di Cassazione il tema della coesistenza del doppio termine di rimborso, i giudici di legittimità hanno recepito in modo alquanto rigoroso le indicazioni della Corte europea, ritenendo che – per la restituzione dell'imposta al fornitore – non sia sufficiente la mera richiesta di rimborso avanzata dal cliente, essendo necessario un provvedimento coattivo che disponga l'obbligo di pagamento a suo favore^[8].

Non è, tuttavia, lecito teorizzare che la Corte di Giustizia, nel rapporto “tributario” tra il fornitore e l'Amministrazione finanziaria, abbia inteso escludere il rimborso nel caso in cui l'imposta sia stata restituita al cliente “spontaneamente”, anziché a seguito di un provvedimento coattivo, siccome la particolare “cautela” imposta dai giudici nazionali, vale a dire il richiamo al “dovere” di rimborso, risulta esclusivamente finalizzata a garantire che gli effetti dell'indebito pagamento dell'IVA e, dunque, del recupero, non ricadano in danno dell'Erario.

In pratica, il cliente al quale venga disconosciuta la detrazione operata in ragione della natura indebita dell'imposta si rivolgerà al proprio fornitore per ottenerne la restituzione, per cui è logico ritenere che, se quest'ultimo ha provveduto al relativo rimborso, in modo spontaneo o coattivo, avrà diritto – anche oltre il termine biennale di decadenza previsto dall'art. 21, comma 2, D.Lgs. n. 546/1992 (ora art. 30-ter, comma 1, D.P.R. n. 633/1972) – a essere reintegrato dall'Amministrazione finanziaria; in caso contrario, l'Erario trarrebbe un indebito arricchimento a danno del fornitore, sul quale finirebbe per gravare il tributo con una evidente violazione del principio di neutralità.

Si tratta, pertanto, di tutelare una duplice esigenza: da un lato, quella dell'Erario, che non deve subire la perdita di gettito che si concretizzerebbe qualora al fornitore fosse restituita un'imposta che il cliente ha detratto e che, eventualmente, l'Amministrazione non ha più potere di recuperare a tassazione in ragione dell'intervenuta decadenza dell'azione di accertamento e, dall'altra, quella del fornitore, che si trova esposto a un “doppio fuoco”, cioè alla richiesta di restituzione dell'IVA al proprio cliente senza essere più in grado di rivalersi nei confronti dell'Amministrazione finanziaria stante l'intervenuto decorso del termine biennale.

Ed è proprio questo l'elemento sul quale occorre focalizzare l'attenzione per raggiungere un risultato in linea con i principi sanciti a livello comunitario.

È vero che la Corte UE riconosce il diritto di rimborso una volta eliminato completamente il rischio di perdita di gettito^[9].

Dagli arresti giurisprudenziali in rassegna si desume, in particolare, che l'obbligo di versare l'IVA indicata in fattura, previsto dall'art. 203, Direttiva 2006/112/CE e, nella normativa nazionale, dall'art. 21, comma 7, D.P.R. n. 633/1972, è volto a evitare che l'Erario, a fronte

della detrazione operata dal cliente, non abbia la certezza di riscuotere l'imposta dovuta dal fornitore.

L'applicazione "*a contrariis*" di tale principio richiede, secondo l'interpretazione offerta dai giudici europei, che l'imposta versata e non dovuta sia rimborsata al fornitore se al cliente è stata definitivamente negata la detrazione, salvaguardando così la neutralità dell'imposta.

A maggior ragione laddove il cliente abbia accettato la rettifica e riversato il tributo contestato all'Erario, la prospettiva è completamente diversa: l'Amministrazione finanziaria è al riparo da situazioni di perdita di gettito e non vi è motivo di imporre un controllo giudiziale all'azione di rimborso da parte del fornitore che, a questo punto, può anche essere "spontaneo", cioè a semplice domanda del proprio cliente.

Come conseguenza, il fornitore ha diritto di richiedere il rimborso dell'IVA all'Erario, senza ulteriori formalità, essendo a esso noto che la parte passiva, cioè il riversamento dell'imposta da parte del cliente, è già intervenuto.

Differimento del termine biennale in caso di restituzione dell'imposta al cliente

Con l'obiettivo di evitare che il rimborso dell'imposta non dovuta risulti, di fatto, impossibile o eccessivamente difficile quando il cedente/prestatore risulti esposto all'azione di ripetizione del cessionario/committente, il nuovo comma 2, art. 30-ter, D.P.R. n. 633/1972, non subordina la restituzione dell'imposta all'esistenza di un provvedimento coattivo, rivolto al cedente/prestatore, considerando ugualmente rilevante la situazione in cui quest'ultimo abbia rimborsato l'imposta alla propria controparte in modo spontaneo.

In tal modo si scongiura la possibilità che l'Erario tragga un indebito arricchimento a danno del cedente/prestatore, sul quale graverebbe in via definitiva l'imposta, in violazione del principio di neutralità.

Questa evenienza non è sfuggita alla Commissione europea, che nell'ambito della procedura EU Pilot 9164/17/TAXU, ha chiesto informazioni all'Italia sui riflessi dell'interpretazione della sentenza della Corte di Giustizia relativa al caso Banca Antoniana Popolare Veneta in merito alle condizioni di rimborso dell'IVA versata e non dovuta. La nuova norma stabilisce, come detto, che: *«nel caso di applicazione di un'imposta non dovuta ad una cessione di beni o ad una prestazione di servizi, accertata in via definitiva dall'Amministrazione finanziaria, la domanda di restituzione può essere presentata dal cedente o prestatore entro il termine di due anni dall'avvenuta restituzione al cessionario o committente dell'importo pagato a titolo di rivalsa»*.

In pratica, il cedente/prestatore può chiedere la restituzione dell'imposta all'Erario, dopo che sia scaduto il termine biennale di decadenza, anche se ha provveduto spontaneamente al rimborso a favore del cessionario/committente. A prescindere, infatti, dal carattere coattivo o

spontaneo del rimborso, viene previsto che il termine per la domanda rivolta all'Amministrazione finanziaria dal cedente/prestatore sia differita dal giorno del versamento all'Erario a quello dell'avvenuta restituzione al cessionario/committente dell'imposta indebitamente addebitata in fattura.

L'accertamento definitivo cui la norma fa riferimento potrebbe essere effettuato tanto nei confronti del fornitore, quanto nei confronti dell'acquirente, come accade, per esempio, nell'ipotesi in cui le parti abbiano qualificato un insieme di cessioni come ordinaria cessione di beni, mentre l'Amministrazione finanziaria abbia ritenuto che le stesse configurino il trasferimento a titolo oneroso di un ramo d'azienda, non soggetto a IVA, ma a imposta proporzionale di registro.

In situazioni simili, laddove l'ufficio contesti la corretta applicazione dell'IVA nei confronti del cedente o del cessionario e l'accertamento sia divenuto definitivo, il riequilibrio tra le posizioni delle parti e tra queste e l'Amministrazione finanziaria può avere luogo secondo le seguenti modalità alternative:

? l'acquirente chiede il rimborso direttamente all'Amministrazione finanziaria, con la conseguenza che la posizione del fornitore resta immutata, in quanto il cliente non ha più titolo di rivalersi nei suoi confronti e il debito IVA sorto a seguito dell'erroneo addebito in fattura dell'imposta si consolida;

? l'acquirente chiede il rimborso al proprio fornitore, con la conseguenza che quest'ultimo provvede alla relativa restituzione, ma ha titolo per chiederne il rimborso all'Erario entro 2 anni dall'avvenuta restituzione al cliente.

Riqualficazione del contratto operata in un contesto di frode fiscale

Come sopra anticipato, l'Agenzia delle Entrate ha ripubblicato la risoluzione n. 50/E/2025, specificando che la mera riqualficazione del contratto non è idonea, di per sé, a configurare un'ipotesi di frode fiscale, la quale non può infatti discendere dalla sola invalidità del negozio giuridico utilizzato dalle parti per effettuare le operazioni.

La precisazione è riferita all'ipotesi, presa in considerazione dal documento di prassi, in cui il rapporto contrattuale instaurato tra le parti venga riqualficato da contratto d'appalto di servizi a contratto di somministrazione di lavoro e, di conseguenza, recuperata l'IVA.

È noto, infatti, che spesso i contratti di somministrazione di personale sono considerati in modo simulato come contratti d'appalto o simili, non soltanto per eludere la disciplina giuslavoristica, contributiva e assicurativa, ma anche per applicare l'IVA su una base imponibile più elevata, con esercizio della detrazione da parte del committente e omesso versamento da parte del prestatore.

Del resto, l'estensione del meccanismo del reverse charge stabilita dall'art. 1, comma 57, Legge n. 207/2024 (Legge di bilancio 2025) rappresenta proprio una misura antifrode, operata con la previsione dell'art. 17, comma 6, lett. a-*quinquies*), D.P.R. n. 633/1972, secondo cui sono soggette a inversione contabile le prestazioni di servizi rese nei settori dell'attività di trasporto e movimentazione merci e dei servizi di logistica^[10].

Secondo l'Agenzia delle Entrate: «*se, in un contesto di frode, a seguito dell'attività di controllo da parte degli uffici dell'Agenzia delle Entrate il rapporto contrattuale tra le parti venga riqualficato e conseguentemente escluso il diritto alla detrazione dell'IVA collegata alle prestazioni afferenti al contratto asseritamente ritenuto di appalto per invalidità del titolo giuridico dal quale scaturiscono, non essendo configurabile una prestazione dell'appaltatore imponibile ai fini IVA, non potrà darsi luogo ad alcuna restituzione dell'imposta*».

La specificazione dell'Agenzia delle Entrate in merito alla circostanza che, per escludere il rimborso dell'IVA in capo al fornitore, la riqualficazione del contratto per effetto dell'invalidità del titolo giuridico cui discendono le prestazioni deve essere stato operato dall'ufficio dopo avere accertato l'esistenza di una frode fiscale appare senz'altro necessaria per evitare il possibile fraintendimento che la restituzione dell'imposta sarebbe preclusa a seguito della mera invalidità del titolo giuridico e, quindi, anche al di fuori di una frode.

Tuttavia, è dato osservare che il divieto di rimborso previsto dall'art. 30-*ter*, comma 3, D.P.R. n. 633/1972, quando il versamento dell'imposta sia avvenuto in un contesto di frode fiscale non dovrebbe operare in assenza di danno per l'Erario.

Tale principio discende dalla posizione espressa dalla Corte di Giustizia nella sentenza EN.SA., di cui alla causa C-712/17 8 maggio 2019, fatto proprio anche dalla Corte di Cassazione, secondo cui – in presenza di una frode – al cedente/prestatore deve essere garantita la restituzione dell'IVA se è stato eliminato completamente il rischio di danno erariale, che ricorre, tra l'altro, quando la detrazione sia stata accertata a titolo definitivo dall'Amministrazione finanziaria e, di conseguenza, la relativa imposta riversata all'Erario^[11].

In sostanza, salvo ulteriori evasioni d'imposta nella catena di operazioni, "a monte" o "a valle" di quella in questione, se al cessionario/committente è stata recuperata a tassazione l'imposta indebitamente detratta, la restituzione dell'imposta al cedente/prestatore non può essere preclusa nonostante il precedente versamento all'Erario sia avvenuto in un contesto di frode.

La stessa conclusione vale nel caso in cui il cedente/prestatore non avesse versato l'imposta indebitamente applicata in fattura, se la detrazione operata dal cessionario/committente è stata recuperata a imposizione dall'ufficio. In questa ipotesi, come stabilito dalla giurisprudenza comunitaria^[12], in assenza di danno per l'Erario, al cedente/prestatore non può essere chiesto il versamento dell'IVA nonostante il principio contenuto nell'art. 203, Direttiva 2006/112/CE e nel corrispondente art. 21, comma 7, D.P.R. n. 633/1972, sicché – ovviamente – il cedente/prestatore non avrà titolo per chiedere alcun rimborso.

[1] Cfr., da ultimo, Corte di Giustizia, 21 febbraio 2018, causa C-628/16, Kreuzmayr e Cass. n. 15178/2014.

[2] Cfr. circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 8/E/2009 (risposta 6.9).

[3] Cfr. risoluzione n. 334298/1982.

[4] Di regola, l'azione di rimborso è attivata dopo che è scaduto il suddetto termine annuale per l'emissione della nota di credito, ma sulla possibilità di chiedere il rimborso anche prima del decorso dell'anno si è espressa la Corte di Cassazione con la sent. n. 7330/2012.

[5] Cfr. Cass. n. 4020/2012, n. 14933/2011, n. 24794/2005, n. 6632/2003, n. 6419/2003.

[6] Cfr. sent. n. 12666/2012. Tale principio è stato ribadito nelle successive pronunce in materia (Cass. n. 1426/2016, n. 3627/2015, n. 25988/2014, n. 6605/2013).

[7] In questa sede, non si esamineranno le modifiche normative riguardanti il cliente.

[8] Cfr. sent. n. 12666/2012. Tale principio è stato ribadito nelle successive pronunce in materia (Cass. n. 1426/2016, n. 3627/2015, n. 25988/2014, n. 6605/2013).

[9] Cfr. sent. 11 aprile 2013, causa C-138/12, cit. e sent. 23 aprile 2015, causa C-111/14, cit..

[10] Si veda la circolare Assonime n. 17/2025.

[11] Cfr. sent. n. 7080/2020.

[12] Cfr. Corte di giustizia UE, 1° agosto 2025, causa C-794/23, P e Corte di giustizia UE, 8 dicembre 2022, causa C-378/21, P.

Si segnala che l'articolo è tratto da "[La circolare tributaria](#)".

GUIDA ALLE SCRITTURE CONTABILI

Alla ricerca del senso delle scritture contabili – Parte 2di **Viviana Grippo**

Convegno di aggiornamento

**Adeguati assetti: doveri e responsabilità
di sindaci, revisori e amministratori**

Scopri di più

Tornando sui temi dello [scorso intervento](#) un esempio concreto **varrà più della teoria**.

Proviamo a ipotizzare di rilevare una **semplice fattura di acquisto di carburante**. La registrazione, nella sua forma più semplice potrebbe **essere la seguente**:

Spese carburante a Fornitori

Iva c/acquisti

Causale: rilevazione **scheda carburante mese di dicembre**

Civilmente: tale **registrazione è sufficiente**, in quanto definisce correttamente le voci (i conti) che andranno poi riepilogati nei prospetti previsti dal Codice agli [artt. 2424 ss.](#)

Fiscalmente: le informazioni necessarie per chi dovrà calcolare le imposte e controllare l'esatta applicazione delle norme sono assolutamente carenti. **Manca il riferimento all'utilizzo del carburante** (autovettura o bene strumentale o fringe benefit dipendenti ai fini della deducibilità dei costi).

Aziendalmente: Il livello d'informazione dipende dalla **grandezza dell'azienda e dall'oggetto della sua attività**. Le informazioni potrebbero essere carenti **in quanto non individuano la destinazione del costo** (commerciale o produttivo) ai fini di un'analisi più puntuale dei **centri di costo aziendale**.

Pertanto, tale registrazione, sia civilmente che fiscalmente, è **conforme alle norme**.

Infatti, fiscalmente sarà sufficiente dimostrare, documenti alla mano, che **la destinazione fiscale dei costi è stata conforme alla norma** (ad esempio, il costo non si è dedotto totalmente).

Non possiamo dire, però, che sia stata data **risposta adeguata** alla domanda iniziale.

Proviamo, pertanto, a costruire la scrittura dettagliando ulteriormente **non solo il conto**, ma anche la descrizione **della rilevazione**:

Spese carburante autocarri a Fornitori

Iva c/acquisti

Causale: rilevazione **scheda carburante mese di dicembre** autocarro Fiat OM targa ZD456TG

Cosa c'è in più rispetto a prima?

Un titolo del conto più dettagliato che permette di **inquadrare il costo anche fiscalmente** (autocarro), una **descrizione della causale** che, letta sul conto "spese carburante autocarri", potrebbe permettere di individuare il mezzo per il quale si è sostenuto il costo e, quindi, la **destinazione del costo** (in questo caso l'autocarro, in un'azienda edile, potrebbe essere utilizzato solo in un cantiere).

Proviamo a riscriverla ancora:

Spese carburante autocarri Cantiere "A" a Fornitori

Iva c/acquisti

Causale: **rilevazione scheda carburante** mese di dicembre **autocarro Fiat OM targa ZD456TG commessa nr 567**

In questo caso, il dettaglio informativo, che si ripercuote sempre sul livello di dettaglio del PDC, è tale da permettere **un'analisi più complessa** ed è finalizzata non solo al livello fiscale, ma anche al livello aziendale. La descrizione permetterebbe addirittura di **utilizzare questa informazione per un'analisi di commessa** (vogliamo sapere il carburante utilizzato per un cantiere).

Questo breve esempio spiega, a nostro parere, la **necessità di pensare al PDC**, cioè all'insieme delle voci che si vogliono rilevare, come ad uno strumento che può, almeno nelle piccole aziende, rispondere adeguatamente alle **3 finalità**, fornendo informazioni di dettaglio che, se opportunamente riclassificate, potranno essere la base anche dei corretti **adempimenti fiscali** e delle **informazioni aziendali**.

Non è semplice, per chi è chiamato a gestire la contabilità, essere, da questo punto di vista, equilibrato. Troppo spesso si vedono **PDC enormi che arrivano a livelli di dettaglio** con informazioni che nessuno utilizzerà mai ma che, al contrario, portano via molto tempo per la loro costruzione e registrazione.

Quindi, per tornare alla domanda iniziale, **una sola contabilità** che, nella sua costruzione, deve

tenere conto di tutte e 3 le finalità, con un particolare **riguardo al livello aziendale**. Infatti, ove tale informazione sia la sola disponibile per un'analisi più dettagliata dell'andamento aziendale, un adeguato PDC aiuterà l'imprenditore ad avere le **informazioni necessarie alla verifica della sua gestione** e alla sua correzione.

Il livello fiscale, per quanto riguarda le imposte dirette, **normalmente si insinua e "sporca" la contabilità**, in quanto richiede di utilizzare conti che, pur essendo nel contenuto aziendale e civile uguali, assumono una **rilevanza fiscale** diversa (spese carburanti, erogazioni liberali, imposte e tasse, ecc.). Anche in questo caso, la scelta di **"sporcare" il PDC pur non essendo limpida dal punto di vista teorico**, permetterà al responsabile fiscale dell'azienda, dottore commercialista, esperto contabile o responsabile interno, di ottenere gran parte delle informazioni necessarie agli **adempimenti fiscali legati alle imposte dirette dalla contabilità**.

Le scritture contabili non sono, quindi, da sottovalutare. **Sono un obbligo**, ma sono soprattutto **un'opportunità di conoscenza dell'azienda**; buone scritture contabili permettono a chi deve seguire l'azienda sui vari fronti (fiscale, aziendale e civile) di avere **gran parte delle informazioni necessarie all'espletamento delle proprie responsabilità**.

Volendo sinteticamente definire la partita doppia, potremmo dire che è un metodo con il quale **i fatti di gestione vengono rilevati nel loro duplice aspetto finanziario ed economico**.

Il complesso di tali rilevazioni (scritture contabili) permette di determinare il reddito d'esercizio e il patrimonio di funzionamento. Nel paragrafo precedente abbiamo evidenziato come **il titolo dei conti**, e, tramite questo, il riconoscimento dei valori che lo stesso accoglie tramite le singole scritture contabili, aiuti a fornire all'imprenditore **informazioni necessarie per le finalità dell'impresa**. Brevemente qui ci limitiamo, come già specificato nell'introduzione, a ricordare la **distinzione dei conti secondo la loro natura** e, in una tabella riepilogativa, il segno (dare e avere) dove **inserire le singole rilevazioni**.

Dal punto di vista teorico, i conti si distinguono in **3 macro-raggruppamenti**:

- **conti finanziari;**
- **conti economici di patrimonio;**
- **conti economici di reddito.**

I **conti finanziari** sono accesi (vengono quindi movimentati e titolati) ai **valori di cassa, ai crediti e ai debiti**, ai ratei, ai fondi oneri futuri e ai fondi rischi;

I **conti economici di patrimonio** sono accesi ai conti del **patrimonio netto** (capitale sociale, riserve utili perdita ecc.).

I **conti economici di reddito** sono accesi ai **costi e ricavi di esercizio**.

L'insieme dei conti finanziari e dei conti economici di patrimonio origina la **situazione**

patrimoniale, cioè un insieme di valori che, raccogliendo appunto l'insieme dei valori dei conti finanziari ed economici di patrimonio, evidenzia la **consistenza patrimoniale dell'azienda**.

L'insieme dei **conti economici di reddito**, o possiamo dire di esercizio, originano la **situazione economica dell'azienda**.



Ogni fatto aziendale che evidenzia rapporti con economie esterne all'azienda andrà rilevato sotto i **2 aspetti finanziario ed economico** al momento in cui lo stesso si evidenzia. Anche alcuni fatti aziendali, pur non evidenziando una rilevazione economica e/o con terzi, vengono rilevati con il **metodo della partita doppia**. In questo caso, si avrà una **c.d. permutazione**, in quanto non origina una rilevazione con ambedue gli aspetti economico e finanziario, ma **solo finanziario**.

Queste sopra descritte, in estrema sintesi, le **regole della partita doppia** che, riteniamo comunque, di dover dare per assodate nelle linee guida.

CRISI D'IMPRESA

La valutazione delle imprese in crisi: il documento del CNDCEC

di Fabio Giommoni

**Unimarconi**
LA PRIMA UNIVERSITÀ
DIGITALE ITALIANA

GESTORE DELLA CRISI D'IMPRESA: CORSO DI AGGIORNAMENTO
valido per il mantenimento dell'iscrizione nell'Elenco tenuto dal Ministero della Giustizia
Aggiornato con le novità del d.lgs. 13 settembre 2024, n. 136 (G.U. 27 settembre 2024, n. 227)

**Euroconference**
Centro Studi Tributarie

Scopri di più

Il complesso tema della **valutazione delle imprese in crisi** è stato di recente affrontato dal documento “**Valutazione aziende in crisi: criticità e spunti di riflessione**”, pubblicato nell'agosto 2025 dal Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili (CNDCEC).

Il Documento evidenzia che le problematiche che deve affrontare il professionista incaricato di valutare le “aziende in crisi”, rispetto alle “aziende in condizioni ordinarie”, sono generalmente caratterizzate da un **più elevato profilo di rischio, correlato al fatto che il processo di risanamento passa attraverso l'attuazione di azioni correttive** (ristrutturazione operativa e/o finanziaria), spesso in **discontinuità con il passato**, di cui va tenuto conto nella valutazione.

In particolare, come anche chiarito dal **Discussion paper n. 1/2025** (“La valutazione delle aziende in crisi”) dell'**Organismo Italiano di Valutazione (OIV)**, **il professionista estimatore deve preliminarmente effettuare un'attenta analisi delle cause della crisi**, della loro **dimensione e diffusione** sull'assetto strategico, gestionale, strutturale (SGS), dei tempi previsti per il turnaround e della percezione dello stato di crisi da parte di tutti gli stakeholder. Oltre all'esame delle cause, è poi necessario verificare il **livello di gravità della crisi**: maggiore è la gravità **minori sono le alternative** possibili per il recupero del valore.

Nel citato Discussion paper n. 1/2025 dell'OIV viene precisato che, considerata la rilevanza delle valutazioni nel processo di gestione della crisi, l'esperto valutatore dovrebbe sempre svolgere una “**valutazione piena**”, la quale prevede un **giudizio di valore fondato sullo svolgimento completo del processo valutativo**, che si sviluppa attraverso le **seguenti 5 fasi**:

1. formazione e apprezzamento della **base informativa**;
2. applicazione dell'**analisi fondamentale**;
3. selezione della **metodologia di stima più idonea** agli scopi della valutazione;
4. apprezzamento dei principali **fattori di rischio**;
5. costruzione di una **razionale sintesi valutativa**.

Le **fasi principali della valutazione** sono rappresentate dalla **formazione e dell'apprezzamento**

della **base informativa** e dell'**analisi fondamentale** (analisi contesto di mercato, driver di valore e loro evoluzione nel tempo, individuazione fattori di rischio e loro possibili effetti), nonché dalla successiva **scelta del metodo di valutazione**.

In tutti i contesti valutativi in cui viene ipotizzata la **continuità aziendale**, le metodiche maggiormente usate sono quelle basate sull'**attualizzazione di flussi** e quelle che esplicitano la **creazione di valore** (metodo misto patrimoniale reddituale). Tuttavia, **le stime di tipo reddituale sono adatte nelle situazioni aziendali stabilizzate**, mentre **nelle situazioni caratterizzate da fattori evolutivi sono generalmente da preferire i metodi basati sull'attualizzazione dei flussi di cassa** (Discounted Cash Flow o DCF), in cui vengono esplicitati gli effetti dei disallineamenti fra **flussi di reddito e flussi finanziari** correlati alle dinamiche del capitale circolante e delle politiche di investimento.

In **situazioni stabilizzate**, i **flussi reddituali sono allineati ai flussi finanziari**, per cui **le 2 metodiche portano a risultati simili**. Invece, nel **particolare caso della valutazione di aziende in crisi**, in cui il presidio della continuità passa attraverso un processo di risanamento, che in genere prevede azioni in forte discontinuità con il passato, **le metodiche reddituali difficilmente possono essere idonee a interpretare il valore del complesso aziendale**. Pertanto, la **metodica da preferire nella stima del valore economico in contesti di crisi nella prospettiva di continuità** è il DCF.

Ciò premesso, il Documento del CNDCEC sottolinea che nella valutazione di aziende in crisi **non si tratta di introdurre nuovi principi**, ma solo di **adottare alcuni correttivi nell'applicazione delle metodiche tradizionali** al fine di renderle coerenti con il contesto valutativo, le finalità della valutazione e la configurazione di valore ricercata. L'approccio valutativo deve adeguatamente considerare le **specificità del contesto, adattando i modelli e i principi teorici ai casi pratici**.

In particolare, può affermarsi che la **finalità della valutazione** è l'aspetto che maggiormente caratterizza e differenzia la valutazione di un'azienda che versi in uno stato di crisi; a sua volta, **la finalità della valutazione si riflette nella scelta della configurazione di valore** più corretta e nella scelta della **metodologia valutativa applicabile**.

In situazioni di crisi aziendale le **finalità valutative** possono essere racchiuse all'interno delle seguenti **4 macrocategorie chiave**, individuate sulla base del tipo di **leva strategica** che si intende mettere in atto per affrontare, gestire e risolvere lo stato di crisi:

1. **risanamento**: se l'obiettivo della **soluzione adottata per risolvere la crisi è il risanamento**, in genere la valutazione è diretta a: (i) stabilire se l'azienda può **generare sufficiente valore per sostenere le sue passività** e (ii) **definire un valore d'impresa** che tenga conto dei cambiamenti strutturali proposti. Si tratta del c.d. **reorganization value**;
2. **liquidazione**: nell'ipotesi di liquidazione la finalità della valutazione verte, invece, sulla corretta determinazione del valore di liquidazione degli asset aziendali, di rami d'azienda o di singole unità produttive. In tale contesto l'esperto può dunque essere

chiamato a valutare:

- il **valore di liquidazione forzata e atomistica** delle singole attività (da cui ricavare il degrado dei creditori privilegiati);
- il **valore di liquidazione forzata dell'azienda in continuità**, il quale viene generalmente determinato applicando uno sconto al valore di mercato, correlato alla particolare debolezza del debitore e inversamente proporzionale all'attrattività dell'azienda per i potenziali acquirenti;
- il **valore di liquidazione ordinaria o accelerata di parti dell'azienda o di singole attività** o di partecipazioni **a date future**;

3. operazioni straordinarie: qualora le aziende in crisi si trovino a essere **oggetto di acquisizione o di affitto** da parte di altre imprese, la finalità della valutazione diventa quella di comprendere il **"valore potenziale"** dell'azienda, tenendo conto della crisi in cui essa si trova, ma anche, allo stesso tempo, delle sinergie ottenibili dall'acquisizione. Nell'ambito degli strumenti di gestione della crisi, l'esperto può dunque essere chiamato a valutare:

- il **canone di affitto** dell'azienda o di rami di essa;
- il **valore dell'equity dell'azienda**, per le finalità di: **trasformazione del debito in equity**; aumento di capitale con rinuncia al diritto di voto; **transazioni fra soci**; operazioni di **finanza straordinaria**; recesso;

4. ristrutturazione del debito: in linea generale, le valutazioni finalizzate alla ristrutturazione del debito sono dirette ad analizzare la **capacità di rimborso dell'azienda a fronte di nuovi termini di pagamento**; stimare i **flussi di cassa futuri necessari a servizio del debito ristrutturato**; determinare il **valore degli asset che possono essere utilizzati come garanzia o fonte di liquidità** per soddisfare parte della posizione debitoria.

Una volta individuato il contesto valutativo, il successivo passaggio è rappresentato dall'indicazione della **configurazione di valore** più appropriata a cui fare riferimento.

Le **principali configurazioni di valore previste dai Principi Italiani di Valutazione (PIV)** che possono rilevare nell'ambito della valutazione delle aziende in crisi sono le seguenti:

- **valore di mercato:** rappresenta il **prezzo al quale un'azienda potrebbe essere verosimilmente negoziata**, dopo appropriato periodo di commercializzazione, in un libero mercato tra un acquirente e un venditore, ciascuno operante in condizioni di piena informazione e in assenza di coercizione. Nel caso di un'azienda in crisi può accadere che il **valore di mercato risulti significativamente ridotto** rispetto a quello di un'impresa sana o, addirittura, non esista, poiché l'azienda si trova in una condizione di emergenza tale da ridurre il numero di acquirenti potenziali e, in ultima analisi, la possibilità di negoziare in modo equilibrato;

- **valore di investimento**: il c.d. investment value rappresenta **il valore che un particolare investitore attribuisce a un asset o a un'entità aziendale**, tenendo conto delle sue specifiche esigenze, obiettivi strategici o finanziari, nonché delle possibili sinergie. Può differire anche significativamente dal valore di mercato, dal momento che **include fattori soggettivi come le sinergie derivanti da integrazioni verticali o orizzontali**, la capacità di gestire i rischi specifici e il potenziale strategico che l'azienda rappresenta per uno specifico investitore. **In contesti di crisi, la determinazione del valore di investimento è effettuata sulla base di uno o più piani di ristrutturazione**, dai quali è desumibile una stima ragionevole di potenzialità, assunte da un operatore razionale che intenda valutare le ragioni economiche di un investimento nell'impresa in crisi;
- **valore negoziale equitativo**: Il c.d. equitable value esprime il prezzo al quale, verosimilmente, un'azienda potrebbe essere negoziata fra soggetti identificati in maniera specifica e **rappresenta il compromesso tra il valore che ciascun soggetto è disposto ad accettare in una trattativa**. Non riflette tanto le condizioni di mercato, quanto piuttosto un **accordo tra soggetti con interessi potenzialmente divergenti**. Nei contesti di crisi aziendale il valore negoziale equitativo è particolarmente importante in quanto rappresenta un **equilibrio tra le aspettative e le esigenze di tutte le parti coinvolte**;
- **valore di smobilizzo**: è il **valore ottenibile in condizioni non ordinarie di chiusura del ciclo di investimento** e dunque si colloca tipicamente al di sotto del valore di mercato o al valore intrinseco, dal momento che i beni dell'azienda vengono venduti in una situazione di "emergenza". Nel contesto delle imprese in crisi **il valore di smobilizzo rappresenta una delle configurazioni di valore più rilevanti** ed è determinato dalla necessità di vendere rapidamente gli asset per generare liquidità e pagare i creditori, spesso con uno **sconto significativo**, a causa della mancanza di tempo o della pressione esercitata dai creditori o da altre parti interessate. Tale configurazione riflette anche la **perdita di valore derivante dalla cessazione delle operazioni aziendali**, come l'interruzione dei rapporti con clienti e fornitori, il deterioramento dei beni immateriali (come marchi e brevetti) e la svalutazione dei beni materiali per effetto dell'obsolescenza. Le 3 tipologie di valori di liquidazione identificate dall'OIV sono le seguenti:
 1. **liquidazione ordinata**: assume che **ciascuna attività sia ceduta separatamente con un ragionevole arco temporale di esposizione al mercato**. La differenza fra valore di mercato e valore di smobilizzo in una liquidazione ordinata attiene al fatto che l'oggetto di valutazione nel caso di smobilizzo riguarda un ramo o un'azienda di cui si è interrotto l'uso originario;
 2. **liquidazione accelerata** (quick sale): assume che **ciascuna attività sia ceduta con un'esposizione al mercato inferiore a quella richiesta per una liquidazione ordinata**, con una vendita che normalmente non avviene in forma d'asta pubblica, ma in forma di ricerca di controparti interessate;
 3. **liquidazione forzata**: assume che **ciascuna attività sia ceduta separatamente con adeguata pubblicità nell'ambito di una vendita "obbligata"**, che normalmente assume la forma dell'asta;

- **valore intrinseco**: noto anche come “valore fondamentale”, esprime l'**apprezzamento che un qualsiasi soggetto razionale operante sul mercato**, senza vincoli e in condizioni di trasparenza informativa, dovrebbe esprimere alla data di riferimento, **in funzione dei benefici economici offerti dall'attività e dei relativi rischi**. Nel contesto delle imprese in crisi, il valore intrinseco rappresenta una misura critica per determinare se esistono **margini per il risanamento o se l'azienda è destinata alla liquidazione**. Tuttavia, questo valore può subire **forti oscillazioni a causa delle incertezze relative alla capacità dell'impresa di superare la crisi**, mantenere la continuità operativa e ritornare a produrre profitti in futuro.

Sicurezza sul lavoro nei sodalizi sportivi dilettantistici: la posizione di garanzia resta ineludibile

di **Matteo Pozzi**

OneDay Master

Sicurezza sul lavoro e sport

Scopri di più

La **Riforma dello sport** intervenuta con il D.Lgs. n. 36/2021, dedicata alla **disciplina del lavoro sportivo**, ha introdotto **novità rilevanti anche in materia di salute e sicurezza** sul lavoro. In particolare, l'[art. 33](#) – intitolato “Sicurezza dei lavoratori sportivi e dei minori” – stabilisce che «*per tutto quanto non regolato dal presente decreto, ai lavoratori sportivi si applicano le vigenti disposizioni in materia di tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro, in quanto compatibili con le modalità della prestazione sportiva*».

Le principali novità per le ASD/SSD

Estensione dell'applicazione del D.Lgs. n. 81/2008 anche al **settore sportivo dilettantistico**.

Con la Riforma, il **lavoratore sportivo** – definito dall'[art. 25, D.Lgs. n. 36/2021](#) – (atleta, allenatore, istruttore, direttore tecnico, preparatore atletico, direttore di gara, operanti a titolo oneroso) viene **incluso tra i soggetti cui si applicano**, in quanto compatibili, le **norme generali in materia di salute e sicurezza** sui luoghi di lavoro (D.Lgs. n. 81/2008). Le ASD e SSD, pertanto, assumono la veste – a tutti gli effetti – di “datore di lavoro” in senso **funzionale alla normativa sulla sicurezza**.

Differenziazione in base all'importo dei compensi percepiti dai collaboratori

Un elemento di particolare rilievo per le ASD/SSD è che l'[art. 33](#), con la Riforma, distingue **2 scenari**:

- per quei **collaboratori con compensi inferiori a 5.000 euro annui**, il sodalizio è tenuto agli adempimenti previsti dall' [21, comma 2, D.Lgs. n. 81/2008](#): ciò significa obbligo di **informazione e formazione**, senza necessariamente tutti gli oneri propri del datore di

lavoro “classico”;

- per **compensi superiori a 5.000 euro annui**, ovvero per collaboratori subordinati o autonomi con maggior grado di vincolo, si **applica integralmente la normativa del D.Lgs. n. 81/2008**: DVR, nomina RSPP, medico competente, formazione, DPI, emergenza, evacuazione, ecc..

Obblighi specifici in capo alla ASD/SSD: cosa concretamente cambia?

Tra i principali **oneri emergenti**:

- **informazione e formazione dei lavoratori**/collaboratori sportivi sui rischi connessi all'attività svolta;
- **fornitura**, ove necessario, di **DPI** (Dispositivi di protezione individuale);
- **nomina del Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione** (RSPP), del medico competente, del **Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza** (RLS), dove richiesto;
- redazione – ove necessario – del DVR e del **piano di emergenza/evacuazione**, gestione della prevenzione incendi e primo soccorso;
- **coinvolgimento dei volontari** con adeguata informazione sui rischi e le misure adottate;
- particolare attenzione alla **tutela dei minori**, per i quali [l'art. 33](#) rinvia a un decreto interministeriale specifico.

La Riforma non è stata disegnata esclusivamente per il professionismo: la disciplina si applica anche **alle ASD/SSD che operano in ambito dilettantistico**, con conseguenti implicazioni operative, anche se con qualche flessibilità (come la soglia dei 5.000 euro).

Il focus essenziale: la responsabilità dell'ente sportivo e la posizione di garanzia

È importante non perdere di vista un aspetto che va ben oltre gli adempimenti: la **posizione di garanzia in capo all'ente sportivo dilettantistico**. Pur riconoscendo che la Riforma ha introdotto semplificazioni e criteri diversificati per gli enti sportivi, non **viene meno l'obbligo dell'ente di adottare tutte le misure idonee a tutelare la salute e la sicurezza** delle persone che operano – o collaborano – **all'interno dell'organizzazione sportiva**.

Dal combinato disposto dell'[art. 2087, c.c.](#), e degli obblighi del D.Lgs. n. 81/2008, l'ente sportivo mantiene un **ruolo attivo nella valutazione dei rischi** e nella predisposizione di misure **preventive praticabili e aggiornate**. Le semplificazioni **non significano assenza di responsabilità**.

In particolare, è opportuno che il **sodalizio sportivo dilettantistico consideri**:

- la **mappatura dei rischi specifici** legati all'attività sportiva svolta e la verifica della compatibilità delle modalità della prestazione sportiva con la normativa sulla sicurezza;
- la verifica delle **interferenze tra attività di collaboratori**, volontari e terzi;
- la **sorveglianza sanitaria e l'idoneità**, con il coinvolgimento del medico competente;
- la **formazione continua e la conservazione della documentazione** relativa alle misure di prevenzione adottate;
- la **tutela dei minori** attraverso misure dedicate.

Consigli operativi per le ASD e SSD:

- verificare il **corretto inquadramento dei collaboratori sportivi** e amministrativo/gestionali;
- **redigere il DVR e nominare l'RSPP** ove necessario;
- **garantire informazione e formazione** anche ai collaboratori sottosoglia 5.000 euro;
- **conservare adeguata documentazione** delle attività formative e delle misure preventive adottate;
- monitorare gli **sviluppi normativi e le linee guida** in materia di sicurezza sportiva.

Conclusione

La Riforma dello sport, con il D.Lgs. n. 36/2021, ha segnato un passaggio importante per le ASD/SSD anche sul **piano della sicurezza sul lavoro**. Non si tratta solo di comprendere **nuovi adempimenti**, ma di assumere consapevolmente che l'ente sportivo dilettantistico opera in un contesto in cui **la tutela della salute e della sicurezza dei collaboratori costituisce un elemento centrale** di compliance e responsabilità; peraltro unito a **tutti gli adempimenti in materia di Safeguarding Policy**, di cui all'[art. 16, D.Lgs. n. 39/2021](#). Anche laddove la Legge preveda semplificazioni (come per i collaboratori sottosoglia), la posizione di garanzia **in capo all'ente sportivo rimane pienamente operativa**.

BILANCIO

La lunga ombra dell'Omnibus: il rischio di regressione nella semplificazione della sostenibilità europea

di **Fabio Sartori**

Seminario di specializzazione

Sostenibilità aziendale

La sostenibilità nei processi e nelle strategie aziendali

Scopri di più

La **decisione del Parlamento Europeo di non convalidare il pacchetto “Omnibus”** segna un passaggio di particolare rilievo nel processo di costruzione del diritto della sostenibilità d'impresa. Il mancato via libera al mandato negoziale della Commissione giuridica (JURI), a metà ottobre 2025, ha interrotto, almeno temporaneamente, il **percorso di revisione promosso dalla Commissione Europea**, che mirava a semplificare il quadro regolatorio in materia di ESG e a ridurre gli oneri amministrativi per le imprese.

L'iniziativa “Omnibus”, presentata come un intervento tecnico di allineamento normativo, si inseriva nel più ampio disegno di revisione del sistema di rendicontazione e di due diligence introdotto con la **Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)** e la **Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)**. L'obiettivo dichiarato era quello di **rendere la disciplina più proporzionata alle dimensioni aziendali**, ma nella sostanza il progetto avrebbe escluso una larga parte delle PMI dagli obblighi di disclosure e di responsabilità nella catena del valore. Ciò avrebbe prodotto un effetto di polarizzazione del sistema, concentrando gli **adempimenti di sostenibilità nelle imprese di maggiore scala** e attenuando l'efficacia dell'impianto regolatorio come strumento di equità e trasparenza.

Il relatore **Jörgen Warborn** ha difeso la proposta in chiave economico-competitiva, sostenendo che **gli obblighi ESG rischiano di tradursi in un freno alla crescita delle piccole imprese europee**. Tuttavia, numerose voci critiche – sia in ambito parlamentare che nella società civile – hanno espresso preoccupazione per il carattere regressivo dell'intervento. Il **WWF European Policy Office**, in un comunicato del 13 ottobre 2025, ha denunciato che le modifiche introdotte nella versione finale del rapporto JURI avrebbero svuotato di efficacia la direttiva sulla due diligence, **eliminando la responsabilità civile delle imprese** per violazioni dei diritti umani e danni ambientali. Tale esclusione, osserva l'organizzazione, indebolirebbe drasticamente l'accesso alla giustizia per le vittime e ridurrebbe il principio di responsabilità a un mero esercizio formale di facciata (box-ticking compliance).

La critica solleva una questione di fondo: se la sostenibilità d'impresa debba restare un **concetto volontaristico** o divenire un **obbligo giuridico** dotato di effettività. La proposta

“*Omnibus*”, riducendo l’ambito di applicazione della CSDDD alle imprese con oltre 5.000 dipendenti e fatturato globale superiore a 1,5 miliardi di euro, avrebbe **ristretto in modo sensibile il raggio di tutela** previsto originariamente, allontanando l’Unione dall’idea di un diritto comune della responsabilità d’impresa.

Sul piano politico, il voto in plenaria del Parlamento Europeo ha rappresentato un **banco di prova cruciale**. Solo 9 voti di scarto hanno separato l’approvazione del pacchetto dal suo rigetto, segnalando la **profonda divisione tra le forze** favorevoli a una riduzione dell’intervento pubblico nella sfera economica e quelle che difendono la coerenza del **Green Deal**, come asse portante dell’integrazione europea. Un margine tanto sottile, ma di grande valore simbolico, ha avuto l’effetto di **riaprire un dibattito strutturale**: quale debba essere la funzione del diritto europeo di fronte alle transizioni ecologica e sociale, e fino a che punto la semplificazione normativa possa conciliarsi con la **salvaguardia degli obiettivi ambientali** e dei diritti fondamentali.

Il confronto ha evidenziato **2 linee di frattura principali**. La prima riguarda la **natura vincolante della responsabilità civile**: la sua esclusione dal testo di compromesso, denunciata da ONG e accademici, rischia di privare il sistema di un meccanismo effettivo di enforcement. In assenza di sanzioni e rimedi giurisdizionali, la **due diligence rischia di ridursi a dichiarazioni programmatiche** prive di forza cogente. La seconda frattura concerne la **dimensione della trasparenza climatica**: la rimozione dei piani di transizione ambientale dalle previsioni obbligatorie, come segnalato dal WWF, rappresenta un **arretramento nella costruzione di una responsabilità climatica** d’impresa coerente con gli obiettivi dell’Accordo di Parigi.

In parallelo, il voto JURI ha evidenziato la **complessità delle dinamiche politiche interne** all’Europarlamento. Le ultime trattative si sono risolte in un delicato equilibrio fra esigenze di stabilità e spinte contrapposte: le forze progressiste, pur consapevoli dell’insoddisfazione verso il testo finale, hanno accettato un compromesso di “contenimento del danno” per evitare un accordo ancora più regressivo sostenuto dai gruppi conservatori. Questo gioco di equilibri ha prodotto un **effetto paradossale**: la ricerca di stabilità politica ha finito per **indebolire la coerenza del progetto normativo**, ponendo in secondo piano la dimensione etica e sociale della sostenibilità.

Le critiche delle organizzazioni ambientaliste si inseriscono in una riflessione più ampia sul metodo legislativo europeo. L’attenzione crescente per la **competitività industriale non può giustificare una riduzione del perimetro dei diritti collettivi**. La **sostenibilità** non è un elemento decorativo dell’economia di mercato, ma un **principio ordinante del diritto dell’Unione Europea**, inscritto all’art. 3 del Trattato UE e rafforzato dal principio di proporzionalità applicativa. Semplificare non significa ridurre l’ambizione, ma renderla **accessibile e coerente**.

Il blocco dell’*Omnibus* deve dunque essere letto **non come una battuta d’arresto**, ma come un segnale di resistenza istituzionale contro la tentazione di una sostenibilità di facciata. Esso rimette al centro la dialettica fra **efficienza e responsabilità**, ricordando che la competitività europea non può essere perseguita **a scapito della giustizia ambientale e sociale**. Il diritto

dell'Unione, nella sua più recente evoluzione, ha progressivamente superato la logica del mercato autoregolato per riconoscere all'impresa un ruolo attivo nella tutela dei beni comuni. Le direttive **CSRD** e **CSDDD** sono la manifestazione di questo passaggio, poiché introducono **obblighi di vigilanza, trasparenza e controllo** sugli impatti ambientali e umani lungo l'intera catena del valore, **trasformando ciò che era soft law in dovere giuridico**.

Nel **medio periodo**, l'esito della vicenda avrà implicazioni decisive. Se prevarrà la linea della riduzione degli obblighi, il rischio sarà quello di un'Europa frammentata, in cui la **sostenibilità diventa una scelta reputazionale** e non un presupposto giuridico della legittimazione d'impresa. Se, invece, si riaffermerà una **visione più esigente**, capace di tenere insieme crescita, inclusione e responsabilità, l'Unione potrà consolidare un modello normativo avanzato, fondato su una concezione di impresa come **civis oeconomicus** e non come mero operatore di mercato.

La lezione politica che emerge dall'"effetto *Omnibus*" è chiara: il diritto europeo deve continuare a svolgere la funzione di **architettura dell'interesse collettivo**, capace di **bilanciare la libertà economica con i limiti derivanti dalla tutela dell'ambiente** e dei diritti umani. La sostenibilità non può essere tradotta in semplificazione aritmetica o in esercizio di conformità burocratica, ma va intesa come principio sistemico che integra efficienza, solidarietà e giustizia intergenerazionale.

Solo in questa prospettiva la **rendicontazione e la due diligence potranno esprimere la loro piena valenza** civilizzatrice: non un onere formale imposto alle imprese, ma **un segno tangibile di maturità giuridica ed economica**, in grado di rafforzare la legittimazione dell'impresa nel nuovo patto europeo tra economia, ambiente e società.

Commercialista partner di crescita: cosa chiedono davvero le PMI

di Milena Montanari



Come le PMI vedono i professionisti? La ricerca Kantar per TeamSystem

Capire **quale ruolo ricopra oggi il commercialista nelle scelte digitali e gestionali delle imprese** è l'obiettivo della ricerca condotta da Kantar per TeamSystem.

L'indagine, realizzata in Italia con metodologia CAWI), ha coinvolto imprenditori e manager che hanno scelto la propria soluzione digitale su raccomandazione del commercialista.

Conclusa l'11 settembre 2025, la ricerca fotografa una relazione solida e in evoluzione: quella tra professionista e PMI, **fondata sulla fiducia ma pronta a trasformarsi in una vera partnership strategica**.

[Scarica qui](#) la ricerca completa!

Dalla compliance alla consulenza

Il 41% delle imprese intervistate si aspetta oggi dal proprio consulente un supporto più strategico: non solo gestione degli adempimenti, ma **guida nella pianificazione, nell'analisi e nelle scelte d'investimento**.

La relazione resta fortemente radicata: il 69% delle PMI è molto soddisfatto del proprio consulente e il 78% non lo ha cambiato negli ultimi cinque anni. Relazioni di lunga durata che rendono il commercialista parte integrante della storia dell'impresa.

La sfida, oggi, è trasformare la fiducia in consulenza evoluta, basata su ascolto, dati e strumenti digitali condivisi.

Cosa funziona (e cosa manca)

Le PMI apprezzano la competenza tecnica, l'affidabilità e l'aggiornamento continuo, ma chiedono qualcosa in più: proattività, linguaggio chiaro e visione strategica.

Non basta rispondere a un quesito o gestire una scadenza: le imprese vogliono un consulente **capace di anticipare problemi, interpretare tendenze e proporre soluzioni**, anche fuori dall'ambito strettamente fiscale. **Finanza agevolata, bandi, digitalizzazione, gestione HR e sostenibilità** sono i terreni su cui si misura la nuova consulenza.

Digitale e AI come leve di valore

La digitalizzazione è ormai parte del rapporto tra Studio e impresa: piattaforme di collaborazione, portali documentali e scambi in tempo reale rendono la relazione più fluida.

Oggi cresce la richiesta di strumenti evoluti: dashboard con KPI condivisi, analisi predittive, report sintetici ma ricchi di insight. E la maggioranza delle imprese si dice disposta a condividere più dati con il proprio consulente in cambio di un servizio più mirato e continuativo.

In questo scenario, l'intelligenza artificiale diventa un alleato del professionista: non sostituisce la relazione, ma la potenzia, liberando tempo dall'operatività e offrendo strumenti per analizzare, pianificare e consigliare con maggiore efficacia.

Una relazione che evolve

Oltre due terzi delle PMI continuano a incontrare di persona il proprio commercialista, ma il digitale integra e rafforza la collaborazione quotidiana.

Quando si cambia professionista, non è per il prezzo ma per mancanza di qualità, di comunicazione o di iniziativa. **La proattività resta il fattore determinante della fedeltà**: le imprese vogliono **consulenti presenti, capaci di anticipare e orientare**.

È qui che cambia la prospettiva: il commercialista **non è meno essenziale, ma diversamente essenziale**.

Il suo valore non risiede più solo nell'adempimento, ma nella capacità di leggere i dati, guidare le decisioni e accompagnare le imprese nella crescita.

Be Leader: un percorso per crescere davvero

La ricerca Kantar mette in evidenza quanto le PMI riconoscano nei professionisti figure di riferimento, chiamate oggi a interpretare un ruolo più strategico e innovativo. È proprio da questa consapevolezza che nasce **Be Leader, il programma di TeamSystem dedicato ai Professionisti che vogliono crescere sfruttando tutte le opportunità del digitale per trasformare il proprio modo di fare business.**

Oggi il Professionista è al centro di un ecosistema complesso, in cui diventa promotore di cambiamento per i propri clienti: non solo gestore di adempimenti, ma guida capace di far evolvere processi, organizzazione e strategie aziendali.

TeamSystem è al fianco degli Studi per identificare nuove soluzioni e opportunità di business, accompagnandoli nella trasformazione digitale e offrendo strumenti, formazione e vantaggi esclusivi.

Con Be Leader, TeamSystem offre una **reale opportunità di crescita agli Studi professionali**: un percorso per rafforzare competenze manageriali e consulenziali e consolidare il ruolo del commercialista come partner strategico della crescita delle PMI.