

Norme & Tributi
Fisco



NT+FISCO SPECIALE/ La dichiarazione Iva: guida alla compilazione
Lo speciale di NT+ Fisco con la raccolta degli articoli sulle principali

novità per la compilazione della dichiarazione Iva 2025.
La versione integrale dell'articolo su: ntplusfisco.ilsole24ore.com/speciali

Cessione quote: la ripartizione non proporzionale non fa capital gain

Entrate

Interpello sull'imputazione del corrispettivo per accordo interno tra i cedenti

Esclusa anche l'imposta sulle donazioni perché non c'è spirito di liberalità

Giorgio Gavelli

Se il corrispettivo incassato a fronte di una cessione paritaria di quote societarie viene ripartito tra i cedenti, per accordo interno, in modo non proporzionale, la plusvalenza è imponibile in base al prezzo indicato in atto; l'eccedenza incassata dal socio che si avvantaggia, pur non essendo soggetta a imposta di donazione, va dichiarata come reddito derivante assunzione di obblighi di fare, non fare o permettere. La risposta a interpello n. 50/2025 dell'agenzia delle Entrate, pubblicata il 27 febbraio, tratta una fattispecie non così infrequente nella pratica, fornendo alcuni principi in parte condivisibili.

Gli istanti hanno intenzione di cedere ad una società terza il 49% del capitale sociale di una Srl, detenuto in misura paritaria (24,5% a testa) ma con imputazione del corrispettivo non proporzionale per effetto di un accordo interno, teso a valorizzare il diverso contributo che ognuno dei cedenti apporterà alla valorizzazione

L'eccedenza del socio che si avvantaggia va dichiarata come reddito di obblighi di fare, non fare o permettere

della società negli anni in cui è prevista l'opzione di acquisto. Poiché, tuttavia, l'acquirente non è disposto a frazionare il corrispettivo in maniera non paritaria, il dubbio riguarda il trattamento fiscale (ai fini dell'imposizione diretta e indiretta) del differenziale che un socio riconoscerà all'altro, anche in considerazione del fatto che entrambi si sono avvalsi (con identica valorizzazione) dell'affrancamento di valore delle quote che si intende cedere.

In prima battuta, l'Agenzia concorda con la soluzione proposta:
● il differenziale pattuito tra i soci non rientra nell'ambito di applicazione dell'Irpef sul capital gain (articolo 67, comma 1, lettera c-bis, del Tuir), perché il futuro atto di cessione riporterà un uguale corrispettivo da pagarsi a ciascun cedente, e lo statuto della Società non attribuisce diritti particolari alle partecipazioni detenute dai due soci;
● il medesimo importo non è neppure soggetto ad imposta sulle donazioni, in quanto è as-

sente lo spirito di liberalità che, ai sensi dell'articolo 769 del Codice civile, deve sussistere in tale ipotesi (l'accordo ha motivazioni diverse).

La risposta delle Entrate non rispecchia, invece, la soluzione proposta dagli istanti in merito all'assenza di imponibilità del differenziale sulla base di altri presupposti d'imposta. Secondo l'Agenzia, infatti, nel caso di specie è ravvisabile un accrescimento patrimoniale imputabile, con un rapporto di causa-effetto, ad una fonte produttiva di reddito, in quanto tale imponibile come «reddito diverso», da ricondurre all'articolo 67, comma 1, lettera l), del Tuir. Conclusione che appare, a dire il vero, un po' forzata, come se la sussistenza di questa categoria reddituale non avesse, comunque, requisiti specifici da rispettare, ma fosse una sorta di "jolly" valido per tutte le situazioni dubbie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DOPO IL PACCHETTO OMNIBUS

Commercialisti: incentivare l'opzione volontaria dei criteri Esg

Per il Consiglio nazionale dei commercialisti bene le scelte di semplificazione e riduzione degli oneri amministrativi per le Pmi in materia di sostenibilità contenute nel pacchetto Omnibus della Commissione Ue. Tuttavia, si deve proseguire sulla strada dell'integrazione volontaria degli elementi della sostenibilità nei processi decisionali aziendali. «Il nostro Consiglio nazionale - spiega il presidente Elbano de Nuccio - ha sempre avuto come primo riferimento le Pmi. Sul piano degli equilibri politici ed economici internazionali è evidente che stiamo attraversando una fase di assestamento, anzi di rivoluzione, molto incerta, che porta con sé importanti elementi di rischio. Il riflesso di

questi movimenti è particolarmente evidente nell'attuale scenario normativo e professionale della sustainability economics», de Nuccio pone l'accento sugli «obiettivi che abbiamo politicamente condiviso e che, almeno in Europa, sono stati confermati nella loro sostanza profonda quali elementi imprescindibili per la costruzione di un sistema sociale ed economico sostenibile sul piano produttivo e ambientale», oggi da valutarci anche nella dimensione geopolitica internazionale. Da questo punto di vista, per de Nuccio, «appare condivisibile la scelta della Commissione Ue di proseguire con il principio della doppia materialità». de Nuccio sottolinea il rilievo stra-

tegico dell'integrazione volontaria degli elementi di sostenibilità nelle aziende, «per non abbassare la guardia rispetto a rischi futuri, tra i quali, le conseguenze generate dalla diffusione di politiche commerciali protezionistiche con conseguenti pressioni inflazionistiche e acridini nei comportamenti tra Paesi. D'altro canto il mondo bancario non sembra possa o voglia recedere dalla considerazione dei fattori e delle informazioni Esg per la valutazione della posizione creditizia, vista la consolidata relazione tra sostenibilità economico-produttiva e continuità aziendale, tra gestione del rischio Esg e creazione di valore di lungo periodo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Neoassunti, integrativa per gli errori contabili

Agevolazioni

In questo modo non cambia l'anno in cui si deduce l'importo maggiorato

Gianpaolo Sbaraglia Gabriele Sepio

Bonus nuove assunzioni: occhi puntati agli errori contabili e, per gli enti non commerciali, alle modalità di verifica dell'incremento occupazionale. Questi alcuni dei temi affrontati nella circolare di Assonime 3/2025, pubblicata il 27 febbraio, in merito alla maxideduzione per il costo dei neoassunti. Tale agevolazione prorogata fino al 2027 (legge di Bilancio 2025) consente di maggiorare del 20% il costo ammesso in deduzione per le assunzioni di dipendenti a tempo indeterminato, elevandolo al 30% nel caso di lavoratori ricompresi tra le categorie ritenute «meritevoli di maggior tutela». Tuttavia, come richiesto dalla stessa disposizione di legge, una verifica che i beneficiari dell'agevolazione (tra cui gli enti non commerciali limitatamente alla percezione del reddito di impresa) sono tenuti a fare riguarda la valutazione dell'incremento del numero dei dipendenti a tempo indeterminato presenti nel periodo di imposta agevolato, rispetto a quello precedente.

E proprio con riferimento a tale valutazione che la circolare pone la questione di come debba essere concretamente effettuata la verifica dell'incremento occupazionale per gli enti non commerciali. Secondo una prima ricostruzione, l'incremento deve essere verificato rilevando le variazioni occupazionali a prescindere dal tipo di attività in cui i lavoratori sono impiegati. Tuttavia, sembrerebbe plausibile propendere per la tesi contenuta nella relazione illustrativa del Dm 25 giugno 2024, secondo cui, oltre al personale destinato esclusivamente all'attività commerciale, assume rilevanza in termini di incremento occupazionale anche il personale utilizzato promiscuamente (sia per l'attività istituzionale che commerciale) in base alle ore destinate all'attività commerciale.

La circolare poi si sofferma sugli errori contabili relativi ai costi rilevanti per la determinazione della maggiorazione. Si pensi, ad esempio, al costo iscritto nel bilancio non nel periodo di assunzione del personale (2024), ma in quello successivo (2025). La correzione contabile degli errori può assumere rilevanza fiscale ai fini della determinazione del reddito nell'anno in cui è rilevato l'errore. Ciò significa che anche tali correzioni potrebbero incidere sulla disciplina della maxideduzione. Tuttavia, la circolare ricorda che il costo da assumere ai fini della maggiorazione «è pari al minor importo tra il costo effettivo relativo ai nuovi assunti e l'incremento complessivo del costo del personale risultante dal conto economico» (articolo 2425, comma 1, lettera b), n. 9), del Codice civile. Con la conseguenza che la correzione dell'errore contabile non dovrebbe esprimere né un costo «relativo ai nuovi assunti» né incidere sull'incremento complessivo del costo del personale.

In altri termini la correzione in commento non può avere effetti sul momento di assunzione del lavoratore, né sui parametri di misurazione dell'agevolazione. Per tali ragioni, la circolare propende per la deduzione dell'importo maggiorato nell'anno in cui è stato commesso l'errore, anche avvalendosi dell'istituto della dichiarazione integrativa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MANAGEMENT CONSULTING

Professionisti per migliorare Finanza, Operatività e Rischi Aziendali

Oggi più che mai la Consulenza è una vera e propria industria chiave per il Paese, che aiuta le imprese a crescere in qualsiasi ambito. Da un recente studio su Innovazione & Made in Italy commissionato da **Assoconsult** al Centro Studi Confindustria è emerso il ruolo cruciale che il nostro settore ha anche nell'analisi, nella scelta e nella gestione di tutti quegli strumenti innovativi, a cominciare ovviamente dalla IA, che fungono da vero e proprio volano per le aziende. Il 2024 è stato l'ennesimo anno di crescita per il nostro settore. Dopo il record del 2023 (+13,7%) ci attesteremo intorno ad un +10,1%, e le prime previsioni per il 2025 indicano un ulteriore incremento compreso tra +8 e +10%. Negli ultimi dieci anni il settore della consulenza è cresciuto più del 90%. Questa forte crescita della domanda di Consulenza è stata trainata dalla Pubblica Amministrazione che, anche in relazione al supporto richiesto sulla gestione dei progetti PNRR, ha finalmente cominciato a chiedere maggiormente interventi di Management Consulting puntando, ci auguriamo, a raggiungere le percentuali degli altri principali paesi europei che già ricorrono ampiamente ai servizi delle nostre aziende.



Assoconsult. Luigi Riva, Presidente

Competitività tra Imprese: idea italiana per la difesa-sviluppo del business

Le concatenazioni finanziarie sono sempre più vincolanti nell'economia d'impresa, anche in segmenti ritenuti statici. Questo fa aumentare le operazioni strategiche condizionando la competizione tra aziende, indipendentemente che siano Corporate o PMI. Come conferma **Alfonso M. Balotta**, Co-CEO di **Agatòs Syntagma**: «All'aumentare della competitività aumentano anche rischi, minacce e sfide che coinvolgono le imprese fino alla Corporate Warfare, la guerra tra aziende diretta al danneggiamento di un rivale e che impatta gli assetti produttivi, informativi, reputazionali e relazionali con ricadute anche di sicurezza nazionale». Agatòs Syntagma è il suo Gruppo Industriale, dediti all'intelligence strategica e alla consulenza manageriale da oltre 40 anni, affrontano questo fenomeno con un importante progetto di R&S: è **NOSCO**, il sistema di Competitive Intelligence Defense unico nel panorama nazionale che sostiene il mercato e le imprese nella competitività operativa, supportando operazioni complesse dalla tutela delle strategie finanziarie delle Corporate agli M&A delle PMI, dalle OPA/OPS fino a operazioni di continuità e crescita del business.



Alfonso M. Balotta, Co-CEO

ELISABETTA VERNONI, Coaching su misura per Manager e HR: Crescita, Leadership, Performance

Elisabetta Vernoni è oggi impegnata nel coaching per manager, responsabili HR e professionisti con l'obiettivo di guidarli nella crescita delle loro capacità di comunicazione, leadership, self management, negoziazione e sviluppo del team. La consolidata professionalità nella gestione, formazione e sviluppo delle risorse umane e del management aziendale acquisite in Banca Fideuram, Kraft, FM Logistic e l'attività consulenziale per realtà di rilievo come Basf, Università San Raffaele, SAGEA, Fox Network, Allianz Trade, Allianz AWP, Aeroporti di Torino e Firenze apportano un valore aggiunto al coaching proposto da Elisabetta Vernoni, consentendo di definire in tempi precisi obiettivi realistici. Un bagaglio di esperienze che unito alla conoscenza degli strumenti psicologici consente ai manager di costruire un piano di sviluppo calato nell'effettiva realtà aziendale, perseguendo al contempo una performance personale decisiva. Un approccio completo e innovativo al coaching per puntare a risultati crescenti, caratterizzato dalla flessibilità di poter svolgere il percorso anche on line con tariffe competitive, riservatezza e deontologia professionale. elisabeth.vernon@gmail.com



Elisabetta Vernoni

PHI MANAGEMENT al fianco delle aziende Innovazione, Competitività e Crescita

Dal 2001, **PHI MANAGEMENT Srl** è sinonimo di eccellenza nella consulenza direzionale e organizzazione aziendale. Con oltre 20 anni di esperienza e progetti realizzati con successo in Italia e all'estero, è il partner strategico ideale per innovare, crescere e vincere sempre nuove sfide. Supporta aziende di ogni dimensione, dalle grandi imprese alle PMI, con soluzioni su misura per ottimizzare processi, ridurre costi e migliorare l'efficienza; tra i suoi interventi si annoverano progettazione di stabilimenti, innovazione tecnologica e riorganizzazione logistica produttiva.



Parva Consulting. Il Leadership Team

PARVA CONSULTING: la boutique paneuropea che offre soluzioni su misura nei servizi finanziari

Parva Consulting è una società di Management consulting di nicchia, nata in Italia e specializzata nei Financial Services. Con circa 100 consulenti tra Italia, Irlanda, Lussemburgo, Svizzera affronta sfide locali e globali con soluzioni su misura per gli operatori di Asset & Wealth Management, Banking, Insurance e Securities Services. Collabora a stretto contatto con i clienti per sviluppare strategie e percorsi che risolvano sfide complesse, generando cambiamenti concreti e duraturi. Dal 2005 guida la trasformazione aziendale combinando know-how approfondito ed esperienza pratica. È specializzata in digital, risk & controlling, operations & processes, regulatory & compliance, sales & distribution. In questo periodo è particolarmente impegnata su temi come il DORA, l'AI nei financial services e la gestione di progetti di migrazio-

ne (post-merger, esternalizzazioni, etc). Parva Consulting non si limita a lavorare per i clienti, lo fa insieme a loro. L'approccio adottato si basa su trasparenza e impegno condiviso per il successo dei clienti. Piccola, ma su misura per voi: Parva Consulting è il partner di riferimento per un impatto reale nel business. <https://parvaconsulting.com/>

I suoi consulenti, certificati UNI 11814 come **Innovation Manager** e ITACA per la sostenibilità ambientale, offrono supporto strategico a 360° guidando i clienti nei bandi di finanziamento **PIA, MiniPIA, Competenze e Innovazione Regione Lombardia e Transizione 5.0**. Con progetti completati in Stati Uniti, Russia, Cina, Brasile e India, **PHI MANAGEMENT** rende le aziende più competitive a livello globale.

www.gruppophi.com



PHI Management. Il titolare ing. Giorgio Musiaio Somma con la consulente Anastasiya Guzhavina

INSURANCE ADVISOR: gestione innovativa dei rischi per aziende e imprenditori

Sei un imprenditore o amministratore d'azienda? Le polizze sono sempre più costose e incomprensibili e come se non bastasse le responsabilità della mancata o insufficiente copertura assicurativa potrebbero ripercuotersi sul tuo patrimonio personale. **Come comprendere se il tuo interlocutore assicurativo si sta occupando veramente dei rischi aziendali e non del bilancio della tua Compagnia?** Per tutelarti, tutelare la tua impresa e ottemperare ai nuovi obblighi di legge hai bisogno di un modello di gestione dei rischi dinamico e completo. Insurance Advisor è un'innovativa piattaforma che supporta intermediari assicurativi e risk manager professionisti con un sistema rodato in grado di mappare, calcolare e valutare rischi catastrofali, meteo, cyber, interruzione di attività e molto altro. Potrai così

garantirti un'accurata ed efficiente selezione delle sole garanzie che ti servono davvero, efficientando quindi la voce di costo per le assicurazioni. Affidati solo a consulenti abilitati all'utilizzo di Insurance Advisor e all'analisi dei rischi, o chiedi al tuo assicuratore, scoprirai il vero valore della consapevolezza. Diffida delle imitazioni, pretendi solo **Insurance Advisor**. www.iadv.it



© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN SINTESI

La risposta delle Entrate
«Sulla base di quanto emerge dagli accordi intercorsi tra gli istanti, che sono autonomi rispetto all'atto di cessione stipulato con la Società acquirente, si ritiene che le somme riconosciute che eccedono il corrispettivo della cessione della propria quota, indicato nell'atto di cessione, costituiscono redditi diversi ai sensi della lettera l) del comma 1 dell'articolo 67 del Testo unico delle imposte sui redditi».