

L'errore da evitare in attesa dell'approvazione della proposta transattiva da parte del Fisco

Transazioni, mai saltare la rata

Non pagando si rischia l'effetto domino in caso di diniego

Pagina a cura

DI FRANCESCO SBRALETTA

Interrompere il pagamento delle rateizzazioni fiscali già in essere, confidando nell'approvazione della proposta transattiva, può trasformarsi in un errore irreversibile qualora l'Amministrazione finanziaria esprima un diniego. E quanto sta emergendo dalle più recenti risposte dell'Agenzia delle entrate alle proposte di transazione fiscale formulate nell'ambito della composizione negoziata della crisi. Negli ultimi mesi si registra un progressivo consolidamento dell'orientamento delle Entrate, che sta esaminando con particolare rigore le proposte di transazione fiscale presentate nell'ambito della composizione negoziata disciplinata dal Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza. Tale evoluzione impone agli advisor, ai professionisti attestatori, agli esperti e agli imprenditori una riflessione strategica che va ben oltre la sola predisposizione della proposta. L'attenzione deve infatti spostarsi anche sulla gestione del periodo "intermedio", ossia quello che intercorre tra il deposito della proposta e la decisione del Fisco.

L'errore più pericoloso. Nella prassi operativa si osserva frequentemente una convinzione tanto diffusa quanto pericolosa: una volta presentata la proposta di transazione fiscale, molti imprenditori ritengono opportuno sospendere il pagamento delle rateazioni già concesse dall'Agenzia delle entrate-Riscossione o dall'Agenzia delle entrate, confidando che il futuro accordo renderà superfluo il rispetto del piano originario. Si tratta di una scelta che può produrre conseguenze gravi. Infatti, la semplice presentazione della proposta di transazione fiscale non determina alcuna sospensione automatica degli obblighi derivanti dalle rateizzazioni già in corso, né produce effetti modificativi del rapporto giuridico sino a quando la proposta non venga formalmente ac-

ettata. Di conseguenza, le obbligazioni originarie continuano a produrre i propri effetti.

Il rischio del diniego. Il problema assume particolare rilevanza nell'ipotesi, tutt'altro che teorica, in cui l'Agenzia delle entrate rigetta la proposta. Il debitore si ritrova nella disciplina ordinaria delle rateizzazioni già esistenti. Se nel frattempo, confidando nell'approvazione della transazione fiscale, sono state omesse più rate rispetto ai limiti consentiti dalla normativa vigente, interviene la decadenza dal beneficio della rateizzazione. Le conseguenze sono immediate: l'intero debito residuo diviene nuovamente esigibile, cessano gli effetti protettivi connessi al piano di dilazione e l'Amministrazione finanziaria può riattivare le ordinarie procedure di riscossione. In altri termini, il diniego della transazione fiscale non determina solo il mancato raggiungimento dell'accordo, ma rischia di aggravare la posizione del debitore rispetto a quella esistente. Tale effetto non dipende dal contenuto della proposta di transazione, bensì da una scelta gestionale adottata durante la fase delle trattative. La perdita della rateizzazione può infatti compromettere l'equilibrio finanziario costruito nel piano di risanamento. Il debitore si trova esposto a pretese immediatamente esigibili, con ripercussioni sulla continuità aziendale, sulla sostenibilità dei flussi finanziari e sulla credibilità dell'intero percorso negoziale. Paradossalmente, una proposta di transazione predisposta sotto il profilo tecnico in maniera impeccabile può essere vanificata da una gestione non prudentiale delle rate pregresse.

Il principio di prudenza. Fino a quando non intervenga un provvedimento espresso di accoglimento della proposta di transazione fiscale, le rateizzazioni già in essere devono essere gestite come pienamente efficaci. In termini pratici, ove la situazione finanziaria dell'impre-

sa lo consenta, è opportuno proseguire regolarmente nei pagamenti, evitando di accumulare omissioni tali da determinare la decadenza dal beneficio. La valutazione deve essere effettuata caso per caso, tenendo conto della sostenibilità finanziaria dell'impresa e dell'intero progetto di risanamento, ma il presupposto di fondo è immutato: la mera aspettativa di una futura approvazione non può sostituire gli effetti di un provvedimento che, sino alla sua adozione, resta eventuale.

Una nuova best practice.

Le prime esperienze applicative stanno dimostrando come il successo della composizione negoziata non dipenda solo dalla qualità del piano industriale o dalla correttezza della proposta di transazione fiscale. Sempre più spesso il risultato finale è influenzato dalla capacità di gestire il periodo che precede la decisione dell'Amministrazione finanziaria. Per questo motivo, tra le migliori prassi professionali deve rientrare un'attenta verifica preventiva delle rateizzazioni pendenti, del numero di rate eventualmente omesse, dei presupposti di decadenza e della sostenibilità dei pagamenti durante la fase istruttoria. Solo così sarà possibile evitare che un eventuale diniego dell'Agenzia delle entrate produca un effetto domino capace di compromettere definitivamente un percorso di risanamento che, sino a quel momento, aveva conservato concrete possibilità di successo. In un sistema nel quale la composizione negoziata mira a favorire il recupero dell'impresa e non la sua definitiva compromissione, la continuità nei pagamenti delle rateizzazioni esistenti rappresenta oggi non soltanto una scelta prudentiale, ma un presidio essenziale di corretta gestione del rischio giuridico e finanziario. Il vero errore non sta tanto nel ricevere un diniego alla proposta di transazione, quanto nell'essere impreparati alle conseguenze che il diniego produce.

© Riproduzione riservata



Come evitare la decadenza durante la Cnc

Snodo della mappa	Regola e contenuto	Effetto / presidio operativo
1. PRESENTAZIONE DELLA PROPOSTA	La proposta può prevedere il pagamento parziale e/o dilazionato dei debiti tributari e può includere carichi già rateizzati, anche mantenendo il piano di ammortamento esistente	Il deposito non produce una moratoria automatica e non modifica, da solo, le scadenze originarie
2. PERIODO INTERMEDIO	Dalla presentazione della proposta fino all'efficacia dell'accordo, le rate continuano a essere dovute. Il conteggio delle omissioni deve essere aggiornato a ogni scadenza	Conservare il piano nel worst case: diniego, mancata sottoscrizione o mancata autorizzazione giudiziale
3. SOGLIA DI DECADENZA	Per i piani Ader ex art. 19 dpr 602/1973, la soglia dipende dalla data della richiesta: • già in essere all'8 marzo 2020: 18 rate anche non consecutive • richiesti dal 9 marzo 2020 al 31 dicembre 2021: 10 rate • richiesti dal 1° gennaio al 15 luglio 2022: 5 rate • richiesti dal 16 luglio 2022: 8 rate anche non consecutive	Non servono omissioni consecutive. Ogni rata non pagata si somma alle precedenti fino alla soglia applicabile
4. ACCORDO EFFICACE	Salvo diversa pattuizione, l'accordo efficace sostituisce le precedenti modalità di adempimento e determina la cessazione della vecchia dilazione	Solo da questo momento il regime dei pagamenti cambia secondo le nuove condizioni concordate
5. DINIEGO O MANCATA EFFICACIA	Se l'accordo non è concluso o non diventa efficace, il piano originario continua a produrre effetti soltanto se, nel frattempo, non è maturata la decadenza	È il vero punto di caduta: la proposta può essere respinta, ma la rateizzazione non deve essere stata perduta nel frattempo
6. EFFETTI DELLA DECADENZA	Il debito residuo diventa riscuotibile per intero e in unica soluzione. Per le richieste presentate dal 16 luglio 2022, gli stessi carichi non possono essere nuovamente rateizzati	Rischio di irreversibilità: perdita della dilazione, pressione immediata sulla cassa e possibile ripresa della riscossione, salvo misure specifiche ancora efficaci
7. BEST PRACTICE PROFESSIONALE	Predisporre un cruscotto mensile con: • data della domanda di rateizzazione • numero di rate omesse, anche non consecutive • soglia applicabile e "distanza" dalla decadenza • debito residuo e fabbisogno di cassa per il worst case	Regola aurea: non sospendere unilateralmente. Pagare, ove sostenibile, oppure agire solo sulla base di un provvedimento o di un accordo giuridicamente efficace