

L'analisi di convenienza del concordato rivela opportunità per imprese guidate da under 50

Cpb a misura di chi cresce molto

Sale l'appeal per le Pmi in fase di passaggio generazionale

Pagina a cura

DI MARIA GRAZIA TUMOLO*

Il concordato ha appeal per le aziende che stanno attraversando un passaggio generazionale, guidate da un under 50 e per le quali la redditività è destinata a crescere di più. O, ancora, per quelle appartenenti a settori non ciclici. Se l'impresa è in fase di espansione, come sta accadendo a molte Pmi italiane a gestione familiare, interessate attualmente dal passaggio generazionale, o anche se opera in un settore in crescita (per esempio il tech o il digitale), l'esenzione sulle eccedenze prevista dal concordato preventivo, a cui è ancora possibile accedere entro il 12 dicembre, potrà rappresentare un vero e proprio catalizzatore per accelerare lo sviluppo. Tuttavia, è essenziale che questa crescita sia pianificata con un certo grado di sicurezza, chiedendosi se si è in grado di prevedere il proprio incremento di reddito potenziale.

I termini e le condizioni per accedere al Concordato preventivo (art. 112/117/2024 n. 167) il legislatore ha riaperto i termini per l'adesione al concordato preventivo per il biennio 2024/2025, previsto dal dlgs n. 13/2024. Si tratta di una chance riservata solo ai contribuenti che hanno regolarmente presentato entro il 31/10/2024 la loro dichiarazione dei redditi e che sono soggetti agli Isa (Indicatori sintetici di affidabilità), criteri che esprimono su una scala da 1 a 10 il grado di affidabilità fiscale riconosciuto a ciascun contribuente, anche al fine di definire l'accesso a un apposito regime premiale. Con i nuovi criteri di ammissione, sono tagliati fuori dal concordato preventivo biennale i contribuenti in regime forfetario e coloro che non hanno presentato per tempo la loro dichiarazione dei redditi del 2023 quest'anno.

A chi conviene il Cpb? Questo strumento fiscale può davvero rivelarsi un'opportunità soprattutto per alcune realtà aziendali: tra queste, le imprese di famiglia interessate dal passaggio generazionale sono la prima grande platea. In Italia, secondo i dati della XV edizione dell'osservatorio Aub del 2024, le Pmi a gestione familiare sono il 65% del tessuto imprenditoriale; la ricerca evidenzia inoltre che il numero di leader over 70 che le gestiscono risulta ancora molto alto e questo significa che sono tante le realtà chiamate a dover gestire il delicato tema del passaggio generazionale in questo periodo. Sempre secondo l'osservatorio Aub, le analisi di performance

Due casi a confronto				
Esempio n. 1				
- società in crescita in fase di passaggio generazionale				
REDDITO 2023			115.257	
PUNTEGGIO ISA			10	
	Proposta di C.P.B.		Dati effettivi reali stimati	
	Reddito	Tassazione	Reddito	Tassazione
ANNO 2024	115.949	34.785	500.000	150.000
ANNO 2025	118.962	35.689	200.000	60.000
		70.474		210.000
Risparmio stimato di tassazione				139.526
Esempio n. 2				
- società in stallo priva di prospettive future e progetti di espansione				
REDDITO 2023			17.328	
PUNTEGGIO ISA			1,74	
	Proposta di C.P.B.		Dati effettivi reali stimati	
	Reddito	Tassazione	Reddito	Tassazione
ANNO 2024	23.499	7.050	50.000	15.000 (?)
ANNO 2025	47.468	14.240	????	????
		21.290		????
Risparmio stimato di tassazione				????

condotte sul triennio 2020-2022 confermano che i leader under 50 delle Pmi familiari analizzate conseguono risultati superiori alla media, sia in termini di crescita che di redditività, mentre si assiste a un sensibile peggioramento delle performance dei leader più anziani. Analizzando i bilanci di diverse imprese di questo tipo attualmente in valutazione per l'adesione al concordato, è emerso che quelle che dal 2021 al 2023 hanno avviato un percorso di passaggio generazionale che non si è concretizzato solo in una rivisitazione della compagine sociale, ma più incisivamente nell'avvio di processi di evoluzione e sviluppo tecnologico, hanno riscontrato una notevole convenienza all'adesione al concordato. La convenienza pare emergere dalla convinzione abbastanza attendibile che il reddito che andranno a conseguire per l'anno 2024 sarà più alto di quello concordato mentre quello relativo al 2025, sebbene sottoposto a molteplici incertezze, sarà comunque il frutto di una pianificazione già esistente, fondata su commesse già firmate, contratti con nuovi clienti già avviati, lancio di nuovi prodotti già testati. Le imprese di famiglia hanno una marcia in più rispetto ad altre Pmi innovative; si tratta di un elemento con-

nesso all'esperienza pregressa e tramandata da una generazione all'altra in un progetto di espansione già delineato nel tempo. In queste realtà, dove i legami affettivi tra chi vi lavora sono fondamentali, si fa tesoro degli errori commessi nel passato al fine di non farli replicare ai figli che prendono le redini dell'attività. Il risultato è una solidità maggiore di partenza a cui si aggiungono visioni innovative delle nuove generazioni. Il concordato preventivo biennale in questo contesto rappresenta uno degli strumenti di leva per la crescita, un mezzo per impiegare il denaro che, con ragionevole grado di probabilità, sarà risparmiato per avviare nuovi investimenti.

Appeal pure per le aziende di settori non ciclici. L'altra platea che potrà verosimilmente beneficiare di questo strumento fiscale è quella di alcune realtà in crescita che operano in settori non soggetti a fluttuazioni di mercato. Se l'impresa opera in un settore volatile come l'agricoltura o il turismo, infatti, in cui i ricavi possono variare in modo significativo da un anno all'altro in funzione di fattori esterni, l'impegno di pagare imposte su un reddito pre-concordato potrebbe diventare un peso e una previsione troppo ottimistica potrebbe creare un onere fiscale

insostenibile. Questa platea è quella della Pmi ad alto tasso di innovazione in settori stabili come il tech o che sanno di ricevere round di finanziamenti che consentiranno di accelerare produzione e sviluppo e, di conseguenza, fatturato.

Mano ai calcoli di convenienza. Il concordato preventivo biennale è un'opportunità per pianificare con maggiore precisione il proprio futuro fiscale; tuttavia, come ogni scelta strategica, richiede una valutazione attenta e un'analisi finanziaria organizzata per non incorrere in potenziali rischi. Ecco due casi pratici: uno è relativo a un'azienda che nel 2021 ha posto in essere il descritto passaggio generazionale e l'altro invece riguarda una realtà di impresa che sta vivendo un periodo di stasi. Ciò che emerge dal confronto dei due casi, e ciò che davvero fa la differenza è il diverso approccio di fare impresa. Da un lato, nel primo caso, il giovane imprenditore fa tesoro del bagaglio di esperienza trasferitogli dal padre, il quale a sua volta comprende l'importanza dell'innovazione tecnologica e del cambiamento in un'ottica di crescita e di pianificazione a medio e lungo termine. Dall'altro lato, un imprenditore che vive alla giornata che non ha pianificato una vera meta attraverso un'analisi finanzia-

ria coerente in grado di consentirgli di comprendere quali sono le criticità da risolvere e i margini di crescita reali per poter organizzare investimenti al fine di sviluppare innovazio-

ne. In questo primo esempio (si veda la tabella in pagina), la società in questione ha conseguito nel 2023 un utile di 115.257 euro e raggiunto un punteggio Isa altissimo pari a 10. La proposta di Cpb formulata dal Fisco sulla base di questi dati prevede livelli di reddito per il 2024 e 2025 pari rispettivamente a 115.949 e 118.962 euro, livelli molto più bassi rispetto a quelli stimati per lo stesso biennio, pari a 500.000 e 200.000 euro, generando così un risparmio d'imposta pari a 139.526 euro (il calcolo è stato semplificato applicando la percentuale di tassazione media per una Srl pari al 30%). Al riguardo bisogna chiarire che, nel caso concreto, la scelta di aderire al concordato preventivo da parte di questa azienda è stata presa sulla base del fatto che la previsione per il 2024 è risultata fortemente attendibile, avendo la società elaborato un bilancio previsionale al 31/12/2024 molto veritiero. In merito al 2025, la stima è basata infatti su commesse e progetti già in corso di definizione che lasciano ragionevolmente ritenere che il reddito concordato sarà sicuramente superato.

Nel secondo esempio, la società ha conseguito nel 2024 un utile di 17.328 euro e raggiunto secondo i conteggi dell'Agenzia delle entrate un punteggio Isa molto basso, pari a 1,74. Di conseguenza la proposta formulata dal Fisco per l'adesione al Cpb, a differenza del primo esempio, indica livelli di reddito più alti rispetto a quello dichiarato nel 2023, del 35% per il 2024 e del 174% per il 2025. Le stime fatte dall'imprenditore sul potenziale reddito per il biennio a venire, non supportate da una pianificazione fiscale adeguata e svolte in maniera approssimativa, prevedono un possibile reddito per il 2024 pari a 50.000 euro. Non essendo basata su dati certi, la stima potrà subire variazioni fino alla chiusura dell'anno; quindi, è probabile che sia soggetta a variazioni in aumento o in diminuzione. Per l'anno 2025 il soggetto invece non è in grado di fare alcuna previsione. In questo quadro d'insieme, sebbene per il 2024 la tassazione potrebbe essere anche più bassa in caso di adesione, la forte incertezza sulle sorti del 2025, ha spinto l'imprenditore a non aderire.

*Partner d'Impresa

© Riproduzione riservata