INNOVAZIONE E OPPORTUNITÀ PER GLI STUDI

.professioni

Il contenzioso

Per risolvere i conflitti nati dall'emergenza gli avvocati consigliano di puntare sui negoziati e sulla mediazione

Nella crisi sono aumentate le cause e sono emerse nuove questioni giuridiche ma per gli esperti il ricorso alla giurisdizione sarà l'estrema ratio **Pasquini** — *a pag. 15*

@ Per segnalazioni scrivere a: **professioni@ilsole24ore.com**

ILLUSTRAZIONE DI CHRISTIAN DELLAVEDOVA

I sostegni ai professionisti. L'indennità è l'unico aiuto riconosciuto anche dal Dl Rilancio alle categorie ordinistiche. La norma crea incertezza sui periodi di riferimento

La corsa ai 600 euro si decide tra reddito e calo di attività

Paolo Meneghetti

Il decreto Rilancio (Dl 34/2020) rimescola le carte sui sostegni ai professionisti. Ora che il perimetro dell'intervento è chiaro - a meno di modifiche in sede di conversione del decreto - per capire che cosa spetta e a chi bisogna distinguere tra iscritti a una Cassa di previdenza autonoma (le professioni ordinistiche) e quanti, privi di Cassa autonoma, sono iscritti alla gestione separata Inps (si veda l'articolo sotto).

I professionisti con Cassa

Per la prima categoria viene escluso il diritto a percepire il nuovo contributo a fondo perduto, dopo iniziali versioni del decreto che invece lo ricomprendeva: fatto che in questi giorni ha dato origine a forti polemiche da parte dei professionisti. L'esclusione è oggettiva e quindi non più condizionata alla circostanza di avere diritto o meno di percepire l'indennità di 600 euro prevista dal decreto Cura Italia (18/2020, articolo 44).

Per i professionisti ordinistici, dunque, l'unico contributo resta il reddito di ultima istanza - peraltro già percepito da molti per il mese di marzo e che a maggio potrebbe salire a mille euro - il cui calcolo è certamente complesso e deriva da un percorso articolato stabilito con il decreto emanato dal ministero del Lavoro il 28 marzo scorso.

Il Dl Rilancio è, però, intervenuto anche sull'indennità di 600 euro, precisando che per aprile e maggio non spetta a chi, alla data di presentazione dell'istanza, risulti:

- titolare di pensione;
- titolare di contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato.

Il calcolo per l'indennità

Il primo step da esaminare per capire se spetta l'indennità consiste nel valutare se si rientri tra i professionisti che hanno cessato, ridotto o sospeso la loro attività. Il decreto di fine marzo afferma che ricadono in tale condizione:

1. I professionisti che nel periodo d'imposta 2018 hanno dichiarato un reddito complessivo (al lordo dei canoni locativi da cedolare secca) non superiore a 35mila euro che abbiamo subito restrizioni da provvedimenti Covid 19 . Considerato che le restrizioni da provvedimenti Covid sono state emanate a vario titolo su tutto il territorio nazionale, si può affermare che se risulta rispettato il tetto reddituale ne deriva il diritto alla percezione dell'indennità anche per aprile e maggio;
2. I professionisti che abbiano dichiarato un reddito 2018 (la norma in realtà parla di «reddito percepito», ma va interpretato come «dichiarato») , calcolato sempre al lordo dei canoni locativi da cedolare secca, compreso tra 35mila e 50mila euro , hanno diritto all'indennità per aprile e maggio se hanno cessato, ridotto o sospeso la loro attività.

Ora si tratta di capire se si è verificata tale evenienza. Il decreto del 28 marzo (articolo 2, lettera a) chiarisce che va intesa come cessata l'attività se è stata chiusa la partita Iva tra il 23 febbraio e il 31 marzo di quest'anno. Allo stato attuale non è chiaro se vi sarà un aggiornamento del decreto per portare la data al 31 maggio, poiché sembrerebbe non del tutto in linea con la ratio del Dl originario il fatto che colui che ha cessato l'attività prima di aprile percepisca anche per i mesi aprile e maggio l'indennità. Dal punto di vista letterale, tuttavia, in questo casi sembrerebbe spettante la provvidenza.

Inoltre, sempre l'articolo 2 (lettera b) stabilisce che si deve intendere ridotta o sospesa l'attività se si è registrata una comprovata riduzione del reddito del primo trimestre 2020 rispetto al medesimo dato del primo trimestre 2019 di almeno il 33 per cento. Attenzione poiché il parametro di riferimento, in questo caso , non è il fatturato (come accade in molte altre provvidenze), bensì il reddito inteso come differenza tra compensi percepiti e costi sostenuti. La norma non cita tra i costi sostenuti le quote di ammortamento dei beni strumentali, che parrebbero quindi da escludere dal conteggio.

L'ESEMPIO/1

Il caso
Avvocato che nel primo trimestre 2019 aveva prodotto un reddito di 20mila euro e nel primo trimestre 2020 di 10mila.
Reddito complessivo 2018: 45mila euro

Redditi a confronto
Poiché si rientra nella fascia reddituale tra 35mila e 50mila euro, occorre verificare se il reddito del primo trimestre 2020 abbia subito un calo di almeno il 33% rispetto allo stesso periodo del 2019. Il calo effettivo risontrato è del 50 per cento. Dunque, per ciascuno dei mesi di aprile e maggio spetta l'indennità di 600 euro riconosciuta dal decreto legge Rilancio

Dubbio sul parametro temporale
Come si può notare la disposizione del decreto di fine marzo era orientata a una verifica che aveva come obiettivo il mese di marzo (il parametro era il primo trimestre reddituale) e la conferma dell'indennità contenuta nel decreto Rilancio non prevede nuovi parametri riferiti ad altro periodo temporale.

È, però, ragionevole pensare che chi ha subito una riduzione reddituale nel primo trimestre 2020 abbia avuto difficoltà economiche anche nei mesi di aprile e maggio 2020, ma sul punto sarà opportuno attendere i primi chiarimenti interpretativi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le altre gestioni previdenziali

Marzo, aprile e maggio: ginepraio di regole

Alcuni professionisti potranno accedere al contributo a fondo perduto previsto dal decreto Rilancio (articolo 25 del Dl 34/2020). Sono quelli iscritti alla gestione separata Inps o al Fondo lavoratori dello spettacolo. La condizione è che non abbiano diritto all'indennità di 600 euro.

A questo punto, però, si entra in un ginepraio normativo. Prendiamo i professionisti iscritti alla gestione separata Inps: l'articolo 25 del Cura Italia (Dl 18/2020) prevede che se costoro hanno avuto diritto all'indennità per marzo lo avranno anche per aprile. Sono esclusi quanti risultano titolari di forme pensionistiche, per cui si potrebbe sostenere che i professionisti iscritti alla gestione separata Inps che sono anche titolari di pensione hanno diritto al contributo a fondo perduto una tantum introdotto dall'articolo 25 del Dl Rilancio. Ciò, ovviamente, se presentano una riduzione di almeno 1/3 del fatturato aprile 2020 su aprile 2019 (si veda anche l'articolo a pagina 20).

Il diritto all' indennità per il mese di maggio presenta, invece, requisiti diversi. Ovvero la necessaria riduzione del reddito - attenzione: non fatturato bensì reddito - del secondo bimestre 2020 rispetto al secondo bimestre 2019 di almeno il 33 per cento. Questa volta si specifica che nella nozione di reddito professionale vanno considerate le quote di ammortamento.

La domanda è: quale norma si applica al professionista che ha diritto a incassare l'indennità per aprile e marzo ma non per maggio? Potrà percepire il contributo a fondo perduto, visto che almeno per uno dei tre mesi posti sotto l'ombrello dell'indennità non si manifestano le condizioni? Un mosaico di norme di difficile coordinamento tra loro.

Quadro ancora diverso per i professionisti iscritti al Fondo lavoratori dello spettacolo, citati nell'articolo 38 del Dl Cura Italia. Per costoro permane il divieto di cumulo tra indennità e contributo a fondo perduto, ma cambiano le regole per percepire l'indennità: per aprile e maggio spetta sia a coloro che avevano almeno 30 contributi giornalieri versati nel 2019 correlati a un reddito non superiore a 50mila euro (come previsto dall'articolo 38), ai quali ora si aggiungono quanti hanno almeno 7 contributi giornalieri versati nel 2019 con reddito non superiore a 35mila euro. In assenza di tali requisiti, si passa al contributo a fondo perduto.

—**P.Me.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ESEMPIO/2

Il caso
Professionista iscritto alla gestione separata Inps che a marzo ha incassato l'indennità di 600 euro.
Nel secondo bimestre 2020 ha generato un reddito di 5mila euro contro un reddito per il medesimo periodo 2019 di 15mila euro.

Redditi a confronto
Si registra la riduzione del reddito per più di un terzo; quindi spetta l'indennità anche per il mese di maggio, ma nella misura maggiorata di mille euro, come ha previsto il Dl Rilancio. Quindi: il professionista percepirà ad aprile 600 euro e a maggio mille euro

INCENTIVI

DECRETO RILANCIO

Con «Resto al Sud» il fondo perduto arriva anche attraverso una Pec

È subito disponibile il fondo perduto di «Resto al Sud», l'incentivo pubblico che da dicembre scorso ha aperto le porte anche ai professionisti. La nuova misura è stata inserita nel decreto Rilancio (articolo 245 del Dl 34/2020). Per beneficiarne i professionisti del Mezzogiorno e quelli del cratere sismico del Centro Italia (insieme alle imprese) non dovranno attendere circolari o disposizione attuative: i 15mila euro destinati ai lavoratori autonomi e i 40mila dedicati alle imprese saranno accessibili attraverso una semplice domanda da inviare, come per tutte le altre misure dello strumento, a Invitalia.

Il nuovo fondo perduto è articolato in due sottomisure: sul piatto ci sono 15mila euro per i liberi professionisti a condizione che abbiano completato «il piano di spesa finanziato dalla suddetta misura agevolativa»; ma anche essere in regola con le norme sulle agevolazioni e aver restituito nei tempi contemplati il finanziamento ricevuto (ancora in fase di preammortamento, che terminerà il 31 dicembre 2020). La norma prevede poi un contributo di 10mila euro per ciascun socio «fino ad un importo massimo di 40mila euro per ciascuna impresa». Entrambi saranno versati ai beneficiari in un'unica soluzione, a completamento del progetto e quindi dietro presentazione della fattura a saldo dell'ultima tranche di investimento.

La nuova misura nel Dl Rilancio. Finora l'incentivo è stato poco sfruttato dalle categorie

L' intervento, spiega la relazione illustrativa al decreto legge, serve «per evitare che le iniziative finanziate per altro in fase di start up vedano compromessa la loro permanenza sul mercato per effetto di una crisi di liquidità dovuta alla sospensione dell'attività e alla successiva contrazione della domanda dei loro prodotti o servizi». Ma l'iniezione di liquidità non è destinata ai progetti già oggetto dell'agevolazione: potranno accedervi tutti, anche i futuri beneficiari.

Per ora la piattaforma Invitalia è in fase di aggiornamento per recepire il modello di domanda «ma nel frattempo - spiega il gestore - imprese e professionisti potranno fare richiesta del fondo perduto attraverso l'invio di una Pec». L'importante è aver ricevuto il saldo del finanziamento e non aver perso, nel frattempo, i requisiti necessari per fruire dell'incentivo. L'iniezione di liquidità, spiega Invitalia, sarà garantita anche per i progetti non ancora messi in campo: dunque, potranno ricorrervi tutti coloro che faranno domanda anche in futuro per i finanziamenti agevolati nelle regioni del Mezzogiorno e del Centro Italia.

A oggi la misura è stata ben accolta dal mondo delle imprese, soprattutto quelle del turismo e dei servizi alla persona. Meno dalle attività professionali (si veda il grafico sotto). «L'estensione agli autonomi - spiega Invitalia - è operativa da dicembre: con l'emergenza Covid-19 sono state sospese le campagne divulgative in presenza, ed è probabile che questo abbia avuto un impatto sull'accesso allo strumento». I numeri parlano da soli. Nel complesso «Resto al Sud» ha finanziato 5.485 progetti che hanno messo in moto 370 milioni di investimenti con finanziamenti per 175 milioni, generando occupazione di quasi 21mila nuove unità.

Per quanto riguarda i professionisti i numeri crollano: solo 224 domande presentate per investimenti pari a circa 12 milioni di euro. I settori di intervento sono le attività di fotografia e comunicazione, le professioni mediche e i centri polispecialistici, le professioni tecniche e i servizi di ingegneria integrata e le consulenze legali e gestionali. A frenare la domanda, probabilmente, il requisito della partita Iva non movimentata e l'obbligo della diversificazione dell'attività da incentivare.

—**Flavia Landolfi**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La geografia degli aiuti

Resto al Sud: domande e investimenti
Dati in euro; dicembre 2019-maggio 2020

REGIONE	N.	INVESTIMENTI
Abruzzo	13	579.027
Basilicata	4	131.928
Calabria	35	1.884.099
Campania	92	5.552.867
Lazio	2	51.392
Marche	1	19.740
Molise	5	371.066
Puglia	18	1.063.313
Sardegna	13	693.375
Sicilia	41	1.981.745
Umbria	0	0
TOTALE	224	12.328.552

Fonte: Invitalia

La via alternativa per chiudere le liti

L'emergenza sanitaria ha fatto aumentare i conflitti e imposto nuove questioni giuridiche, ma gli avvocati invitano a valutare la possibilità di ricorrere in prima battuta alla negoziazione e alla mediazione

La voglia di far pace mette all'angolo il processo

Elena Pasquini

Non esiste l'opzione "giusta" in assoluto tra negoziazione, mediazione o contenzioso, soprattutto oggi dove l'emergenza sanitaria pone interrogativi su iter e risultati anche rispetto alle prassi più consolidate. La strada migliore è frutto di un'attenta analisi degli interessi in gioco, del quadro normativo e del possibile mutato approccio di parti e decisori nel vagliare le controversie.

L'eccezionalità del momento porterà, oltre all'aumento del numero di conflitti, nuove questioni tecniche in campo giuridico e un necessario coordinamento delle regole nei contratti a cavallo tra pre e post-Covid da parte dei professionisti del settore legale. Che più volte hanno sottolineato il delinearsi di una tendenza: la volontà dei clienti di sanare i contrasti con una trattativa che salvi i rapporti commerciali, massimizzando gli investimenti del passato in questa "fase" di transizione, e velocizzi la chiusura delle situazioni di conflitto con tempi e costi almeno preventivabili (si veda anche Il Sole 24 Ore di lunedì 18 maggio).

Obiettivo: negoziare e mediare

«Nell'era post-Covid-19 anche i litigator più convinti dovranno valutare l'opportunità di ricorrere a rimedi come la rinegoziazione dei contratti, la negoziazione assistita, la mediazione. La giurisdizione sarà l'extrema ratio per la soluzione dei conflitti», riflette Bruno Giuffrè, country managing partner in Dla Piper, studio che ha avviato il progetto UpAgain per aiutare i clienti a orientarsi nei nuovi scenari economici e giuridici.

È così nel real estate, settore fortemente colpito dall'emergenza, ma anche nella contrattualistica commerciale, nonostante le singole previsioni normative propendano per un'esclusione della responsabilità del debitore che a livello teorico potrebbe ammettere una risoluzione secca del contratto.

A vincere è sempre più la ricerca di un equilibrio tra le parti. Il caso di scuola è quello delle locazioni. Situazioni in cui non è consigliabile ritenere non dovuto il pagamento del canone per l'impossibilità di godere del bene: caso definito "scivoloso" nel webinar che Lca ha dedicato alla risoluzione delle controversie nella fase post-emergenza. Meglio optare per una rinegoziazione, che tra l'altro è obbligatoria per locatore e conduttore di impianti sportivi di proprietà privata alla luce del decreto Rilancio (Dl 34/2020).

GIAN PAOLO COPPOLA. Partner e co-responsabile del dipartimento di Dispute resolution & Adr in Lca

BRUNO GIUFFRÈ. Country managing partner di Dla Piper, studio che ha avviato il progetto UpAgain

Il ruolo dell'avvocato

Nella trattativa entrano in gioco competenze giuridiche e relazionali, nella quale la chiarezza dei desideri e delle ragioni delle parti si interseca con la profonda conoscenza del quadro giuridico e della risposta personale a situazioni di stress. Habitat d'elezione, dunque, per l'avvocato perché figura terza e in grado di modellare l'approccio con la controparte consapevole delle ricadute in caso di fallimento e degli spazi possibili di contrattazione.

«Un "business and legal advisor" che studia le clausole - forza maggiore, hardship, Mac (material adverse change) e risolutive - e individua punti di forza, di debolezza e d'incertezza prima di proporre la strategia operativa», afferma Gian Paolo Coppola, partner Lca e co-responsabile del dipartimento di Dispute resolution & Adr - nella guida "negoziare, mediare, litigare".

Endorsement esplicito alla mediazione, per la sua flessibilità, da parte del Consiglio nazionale forense: nei "suggerimenti agli organismi di mediazione forense" in merito al decreto Cura Italia dello scorso 11 maggio ha invitato gli avvocati a proporla, visto il momento storico, come «metodo di soluzione dei conflitti rapido ed efficace, che garantisce la tutela dei diritti e favorisce il raggiungimento di accordi con efficacia esecutiva».

Pro e contro

Uno strumento utile per avere una visione più completa della situazione, anche qualora non si trovi un compromesso accettabile. Purché le parti siano disposte, dal punto di vista emotivo, a un confronto aperto e "creativo"; a cedere qualcosa di quanto si percepisce come proprio; a sostenere dei costi – benché inferiori a quelli di una causa – non rimborsabili, come invece potrebbe accadere in giudizio.

In compenso, la citazione in giudizio lascia spazio a interessanti risvolti reputazionali in caso di vittoria. In quanto pubblico, il contenzioso (diversamente dall'arbitrato) può infatti avere valore strategico per l'impresa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AFP

L'arbitro. L'avvocato deve modellare l'approccio con la controparte e valutare le conseguenze

TRE PERCORSI A CONFRONTO

		PRO	CONTRO
1	**LA NEGOZIAZIONE**	• È un approccio costruttivo se ciascuna parte può vantare interessi legittimi, nessuna è nella posizione di imporre la propria soluzione e il permanere del conflitto è svantaggioso per tutti • In un percorso di conoscenza reciproca di bisogni e desideri, si possono massimizzare i vantaggi e garantirsi una relazione migliore nel lungo termine. Tanto più nella rinegoziazione di accordi di durata dove la risoluzione non è efficace e serve un modo per mantenere un vincolo esistente ripristinando l'equilibrio infranto da sopravvenienze • Gli accordi possono integrare le esigenze che avevano fatto sorgere la necessità di una negoziazione	• Impone la determinazione di un range di concessioni considerate possibili • Non esiste un obbligo alla negoziazione, neanche in casi eccezionali come la pandemia. Ci si basa sul principio della buona fede (si mette da parte l'idea che la controparte voglia avvantaggiarsi della situazione) • È materia estremamente complessa che coinvolge ambiti giuridici, sociologici e psicologici. Chi negozia, oltre conoscere approfonditamente le circostanze per cui è sorta la problematica e il perimetro legale della contesa, deve essere molto preparato e ben consapevole dei propri limiti, anche dal punto di vista personale
2	**LA MEDIAZIONE**	• Permette di ottenere in breve tempo e con un minor costo un titolo esecutivo che ha lo stesso valore di una sentenza • L'informalità del procedimento permette di superare i vincoli di gestione pratica dei processi e utilizzare tutti gli strumenti tecnologici a disposizione, dalla firma digitale agli incontri su piattaforme virtuali • La mediazione guarda avanti, non indietro: si disciplina in questo modo il rapporto tra le parti nel futuro, anche con soluzioni creative formulate durante gli incontri • Aumenta la consapevolezza delle parti e può rappresentare una mossa strategica prima della causa	• Ha maggiore successo se le parti sono presenti negli incontri di mediazione: gli interessati devono essere pronti a gestire l'impatto emotivo e organizzativo del procedimento • Quanto detto in mediazione è strettamente confidenziale (a meno di diverso accordo tra le parti) e non può essere utilizzato a fini comunicativi • Gli accordi raggiunti sono in genere diversi, anche dal punto di vista economico, rispetto all'idea iniziale delle parti • I costi non sono recuperabili e, nel caso non si raggiunga un accordo, si allungano i tempi per l'avvio del contenzioso
3	**IL CONTENZIOSO**	• Vincere una causa dopo un contenzioso ha un alto valore emotivo e può avere anche risvolti importanti dal punto di vista commerciale e reputazionale, se comunicata adeguatamente • Si può delegare ai propri legali di fiducia tutta l'attività e mantenere il rapporto con la controparte solo attraverso di loro • L'avvio di una lite in tribunale ha come obiettivo quello di ottenere pienamente tutto ciò che è considerato d'interesse da parte del cliente, non da ultimo gli importi richiesti comprensivi di interessi e spese di lite sostenute. Non si deve pensare a dei compromessi accettabili	• Tempi: il processo può essere estremamente lungo e, nel caso in cui la controparte avesse problemi di liquidità o fallisse, tutto l'investimento risulterebbe nullo • Costi: sono molto più elevati rispetto a quelli della mediazione e della negoziazione, vanno integralmente anticipati e permane il rischio di dover pagare anche le spese sostenute dalla controparte. La possibilità di recuperare quanto speso è legata alla vittoria ma, soprattutto nei Paesi di civil law come l'Italia, è impossibile avere preventivamente la certezza sugli esiti • Comporta uno stress emozionale importante

BPER: Banca

Italia, ti abbiamo ringraziato in mille modi.
Ma ora vogliamo darti una mano.

Per la tua

Attiviamo misure di sostegno concrete.

Con BPER Banca puoi aderire alle forme di **finanziamento del Decreto Liquidità**, coperte dal Fondo Centrale di Garanzia e da Sace, **anche se non sei un nostro cliente**.

Inoltre, con il programma **"BPER Banca per l'Italia"** abbiamo riservato per le imprese nostre clienti, PMI o corporate, un plafond da 1 miliardo di euro di finanziamenti che puoi richiedere:
• sotto forma di **prestito aziendale**
• come **fido di conto corrente**

Per richiedere supporto, ricevere aiuto per le moratorie del Decreto #CuraItalia o conoscere le nostre iniziative vai su **bper.it**

Vicina. Oltre le attese.

bper.it 800 22 77 88

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per tutte le condizioni contrattuali ed economiche il riferimento sono: i fogli informativi, le "Informazioni generali sul credito immobiliare offerto ai consumatori" o le "Informazioni europee di base sul credito a consumatori" richiedibili in filiale. Durante il periodo di sospensione saranno calcolati interessi al tasso contrattuale. La concessione dei finanziamenti è subordinata alla valutazione della banca e quindi al merito creditizio. Per tutelare la privacy delle persone, il nome del profilo social è stato modificato.