

Edizione di giovedì 24 ottobre 2013

ACCERTAMENTO

[I chiarimenti della risoluzione 70/E sui versamenti delle imposte sostitutive nella rivalutazione](#)
di Adriana Padula, Giovanni Valcarenghi

IMPOSTE SUL REDDITO

[La questione fiscale del rent to buy immobiliare](#)
di Fabio Pauselli

AGEVOLAZIONI

[Tutto pronto o quasi per gli aiuti all'innovazione nel Sud](#)
di Luigi Scappini

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

[Il mobilio dell'immobile all'estero va segnalato nel Modulo RW?](#)
di Ennio Vial, Vita Pozzi

ACCERTAMENTO

[Transfer pricing: il margine negativo della vendita di un solo prodotto non sempre giustifica l'accertamento](#)
di Fabio Landuzzi

NON SOLO FISCO

[Approccio aziendale alle frodi](#)
di Mauro di Gennaro

ACCERTAMENTO

I chiarimenti della risoluzione 70/E sui versamenti delle imposte sostitutive nella rivalutazione

di **Adriana Padula, Giovanni Valcarenghi**

L'Agenzia delle Entrate, opportunamente stimolata dalla [interrogazione parlamentare n. 5-01210 del 16 ottobre 2013](#), ha varato ieri la [risoluzione 70/E](#), con la quale si suggerisce una via di uscita indolore per le **anomalie** legate al versamento della **imposta sostitutiva** relativa alla **rivalutazione degli immobili d'impresa**, istituita e regolata dall'art. 15 del D.L. 29 novembre 2008, n. 185.

La richiamata norma consentiva il **riallineamento tra valori civili e fiscali dei beni immobili** iscritti in bilancio al 31 dicembre 2007, mediante versamento di una imposta sostitutiva sul reddito, in un'unica soluzione entro il termine di versamento a saldo delle imposte sui redditi dovute per il 2008 – il 16 giugno 2009 – ovvero in tre rate di pari importo, da liquidare con periodicità annuale. Si stabiliva, inoltre, che *“in caso di versamento rateale sulle rate successive alla prima **sono dovuti interessi legali con la misura del 3 per cento annuo da versarsi contestualmente al versamento di ciascuna rata**”*.

In sede di liquidazione delle dichiarazioni, sono emersi con frequenza **due tipi di errore**:

1. il primo, relativo alla quantificazione della misura degli interessi sui versamenti rateali,
2. il secondo relativo alla rateazione, secondo le usuali regole da utilizzarsi per il saldo e 1° acconto delle imposte, della quota annuale ascrivibile alla imposta sostitutiva.

In relazione al primo problema, nell'incertezza interpretativa, molti contribuenti hanno ritenuto di **dover quantificare i valori della seconda e terza rata applicando il tasso legale** vigente al momento dei rispettivi versamenti, tasso che era stato fissato in misura inferiore (1%, 1,5% e 2%) rispetto a quello del 3% citato dalla norma. Le imprese sono state poi raggiunte da avvisi di irrogazione delle sanzioni per carenti versamenti, giacché l'Agenzia delle Entrate ritiene che il **corretto comportamento fosse quello di utilizzare la misura fissa indicata**, nonostante il riferimento alla misura del tasso legale. La **risoluzione**, pur ribadendo la correttezza del comportamento degli uffici, viene incontro alle esigenze dei contribuenti ed, in osservanza del principio di affidamento e buona fede di cui all'art. 10, comma 3, della legge n. 212 del 2000 (*Statuto del Contribuente*), **impartisce istruzioni agli uffici periferici affinché provvedano alla disapplicazione della sanzione**. Pur non essendo stato specificato nulla al riguardo, una interpretazione coerente con le motivazioni esposte dall'Agenzia porterebbe a

ritenere che rimarrà comunque dovuto il differenziale tra interessi rideterminati al 3% e quelli materialmente liquidati dai contribuenti in misura inferiore.

Anche in relazione al secondo problema (rateazione della rata!), la risoluzione conferma la **impossibilità di applicare alle imposte sostitutive la norma di favore** che consente di frazionare il saldo delle imposte dirette dovute ed il primo acconto. Si rileva, infatti, che **le imposte sostitutive non possono mai godere di tale ulteriore agevolazione**, così come a suo tempo indicato nella circolare 50/E/2002. Tuttavia, tenuto conto della vetustà del precedente di prassi e scomodando sempre la tutela dell'affidamento e della buona fede, anche in tale ipotesi si raccomanda agli uffici la **disapplicazione delle sanzioni**. Anche in tale ipotesi, però, nulla si precisa sulla eventuale debenza di interessi moratori che, in linea di principio, sembrerebbero comunque dovuti, stante l'esistenza di un ritardo nel pagamento rispetto al termine di legge.

Che dire, allora: tutto è bene quel che finisce bene, anche considerando il fatto che i suddetti errori sono stati, normalmente, imputati agli studi professionali che hanno predisposto le deleghe di pagamento, con l'ovvia conseguenza che le sanzioni sarebbero rimaste a carico dei professionisti.

Proprio in relazione a vicende come questa, vale la pena di interrogarsi sul **complessivo funzionamento dell'apparato normativo italiano**: disposizioni scritte con approssimazione, che generano inutili dispendi di risorse e, per taluni, anche una beffa. Riteniamo, infatti, che non siano rari i casi di contribuenti che, nelle more della emanazione dei chiarimenti, abbiano proceduto al pagamento delle somme richieste solo per il quieto vivere. A loro nulla sarà restituito, presumibilmente, con buona pace dello Statuto dei diritti del contribuente.

IMPOSTE SUL REDDITO

La questione fiscale del rent to buy immobiliare

di **Fabio Pauselli**

L'**attuale crisi finanziaria** ha sconvolto anche il **mercato immobiliare**, in profonda stagnazione a causa della contrazione avutasi nella concessione di finanziamenti e prestiti da parte degli intermediari creditizi.

Queste difficoltà hanno spinto gli operatori a diffondere nella prassi contrattuale operazioni che consentono di **rimandare a un momento successivo gli effetti di un'operazione di compravendita immobiliare**, permettendo agli acquirenti di ottenere immediatamente la disponibilità dell'immobile scelto e ai venditori lo smobilizzo dei beni invenduti con la messa a reddito.

Queste operazioni di **vendita "ritardata"** possono suddividersi in:

1) **rent to buy**: caratterizzate da una prima fase nel corso della quale il potenziale acquirente acquisisce il godimento dell'immobile corrispondendo un canone periodico e da una seconda fase nel corso della quale il medesimo soggetto acquista (sulla base di un obbligo oppure anche solo di una facoltà, previsti fin dall'inizio) la proprietà del bene pagando una somma a saldo del prezzo, che tiene conto di quanto già anticipato nel corso della prima fase.

2) **help to buy**: consistenti in un contratto preliminare trascritto avente effetti parzialmente anticipati, con pagamenti periodici a titolo di acconto prezzo, i quali tengono conto anche dell'immediato godimento del bene e di eventuali spese ed oneri fiscali, con durata del contratto variabile in funzione della quale varia anche la determinazione del prezzo di vendita.

3) **buy to rent**: caratterizzate dall'immediata conclusione di un contratto di vendita a prezzo differito da pagarsi a rate.

Il **Consiglio Nazionale del Notariato** con un interessantissimo studio, il n. [490-2013/T](#), ha analizzato i profili fiscali connessi alle operazioni di **rent to buy** in termini di imposizione indiretta (Iva e Registro) e diretta (Ires/Irpef), soffermandosi principalmente sulle **problematiche connesse al recupero dei canoni periodici dal prezzo finale**.

In termini di **IVA** il problema maggiore si ha nei casi in cui i **canoni periodici di locazione vengono imputati al prezzo di cessione**; in questo caso, infatti, siamo in presenza di una doppia imposizione prima come canoni e poi come prezzo finale. Per evitare ciò il Consiglio del

Notariato suggerisce di ricorrere alle **note di variazione ex art. 26 del D.P.R. 633/1972**; in tal modo, infatti, riducendo le somme corrisposte a titolo definitivo di locazione, si riterrebbe plausibile una variazione in diminuzione della fatturazione relativa ai canoni sulla base di una riduzione del corrispettivo già prevista contrattualmente e, quindi, ammissibile anche nel caso in cui la variazione avvenisse oltre un anno dall'effettuazione dell'operazione. E' evidente, tuttavia, che una problematica di questo tipo riguarderà esclusivamente le compravendite tra **operatori commerciali e privati**, essendo quelle tra privati fuori dal campo di applicazione dell'IVA.

Per ciò che concerne **l'imposta di registro**, invece, il Consiglio del Notariato è dell'avviso che, nella prospettiva di una considerazione unitaria della fattispecie *rent to buy*, la quale è diretta a realizzare il trasferimento di un immobile quale momento definitivo di un'operazione più complessa, possa ragionevolmente applicarsi la **disciplina prevista all'art. 10 della tariffa parte prima allegata al D.P.R. n. 131/1986**. Così facendo si avrebbe l'imputazione dell'imposta di registro pagata sugli importi periodici, inizialmente qualificati come canoni di locazione, **in sede di tassazione del contratto definitivo**. Tale disciplina, infatti, trova fondamento nella considerazione unitaria dell'operazione realizzata, come **un'unica manifestazione di capacità contributiva**.

Anche in merito **all'imposizione diretta (IRES/IRPEF)**, infine, si pongono le stesse problematiche circa i profili di doppia imposizione. Infatti, laddove l'operazione si configuri inizialmente come **locazione e successivamente come cessione**, può porsi un problema di duplicazione dell'imposizione qualora gli importi periodici siano qualificati e tassati come canoni e successivamente considerati come componenti del prezzo di vendita. In particolare le imprese, secondo il Notariato, avranno problemi nell'allocare tali componenti positivi nei propri bilanci, non potendo recuperare in sede di cessione finale quanto già tassato come canone di locazione tramite una sopravvenienza passiva, essendo una componente di reddito straordinaria, occasionale ed imprevedibile.

Chi scrive, tuttavia, **non condivide in toto questa impostazione**; infatti, nell'uniformità generale dell'operazione di *rent to buy*, con l'imputazione dei canoni di locazione al prezzo di vendita finale potrebbero ravvisarsi i termini di cui all'**art. 101, comma 4 del Tuir**, ovvero di un mancato conseguimento di ricavi (quelli di locazione) che, in realtà, hanno concorso alla formazione del reddito in esercizi precedenti.

Il problema della doppia imposizione, peraltro, riguarderebbe anche il privato con riferimento alle somme che prima rilevano come reddito fondiario e successivamente come reddito diverso di cui all'**art. 67, comma 1, lett. b, del Tuir**.

Alla luce delle difficili implicazioni che si registrano in materia d'imposizione diretta, il Consiglio del Notariato **auspica un intervento normativo** che possa, ad esempio, prevedere un **credito d'imposta** quale meccanismo di recupero delle imposte già assolte sui contratti di locazione in essere.

In attesa che l'intervento si realizzi, si ritiene che le problematiche emerse nel suesposto studio possano essere aggirate imputando **i canoni di locazione periodici a riduzione del prezzo di cessione** piuttosto che imputarli al prezzo di cessione finale.

AGEVOLAZIONI

Tutto pronto o quasi per gli aiuti all'innovazione nel Sud

di **Luigi Scappini**

Con la pubblicazione sulla [Gazzetta Ufficiale n. 236 dell'8 ottobre 2013 del D.M. 29 luglio 2013](#) sono stati definiti **termini, modalità e procedure per la concessione e l'erogazione delle agevolazioni in favore dei programmi di investimento** aventi l'obiettivo di innovazione e miglioramento competitivo previste per le **regioni Calabria, Campania, Puglia e Sicilia**. I fondi messi a disposizione ammontano a **150 milioni di euro** di cui il 60%, e quindi **90 milioni**, sono riservati ai programmi riconducibili esclusivamente alle **micro, piccole e medie imprese**.

Per poter accedere all'agevolazione che consiste in un **mix di contributi a fondo perduto e di finanziamenti a tasso zero**, infatti, non è previsto un limite dimensionale.

Come previsto dall'**articolo 4 del decreto**, per poter accedere alle agevolazioni, le imprese, alla data di presentazione della domanda, devono avere, tra gli altri, i seguenti requisiti:

- a. essere costituite da **almeno 2 anni** ed essere iscritte al Registro Imprese (limitatamente alle imprese di servizi è richiesta la forma societaria);
- b. **non essere in stato di crisi** e quindi in liquidazione volontaria o sottoposte a procedure concorsuali;
- c. essere in **contabilità ordinaria**.

I progetti, per essere ammessi all'agevolazione, devono avere ad oggetto la realizzazione di investimenti innovativi intesi come l'acquisto di **immobilizzazioni materiali e immateriali** (in questo caso ammesse solo per le piccole e medie imprese) **tecnologicamente avanzate** in grado di aumentare il livello, determinato in termini di riduzione dei costi, aumento della capacità produttiva, introduzione di nuovi prodotti e/o servizi, riduzione dell'impatto ambientale e miglioramento delle condizioni di sicurezza sul lavoro, di efficienza o di flessibilità nello svolgimento dell'attività economica che è oggetto del programma di investimento.

L'**articolo 5**, che individua le **caratteristiche** che i programmi debbono avere per essere considerati **innovativi**, circoscrive anche le **attività economiche** che devono essere interessate, escludendo i programmi d'investimento che hanno a oggetto attività nei settori siderurgico, della cantieristica navale, dell'industria carboniera e delle fibre sintetiche e del settore della

trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli ricompresi nell'allegato I del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea.

Inoltre, non possono essere agevolate le **attività connesse all'export verso paesi terzi e comunitari**.

Come anticipato, le spese ammesse sono quelle aventi a oggetto l'acquisto di **nuove immobilizzazioni materiali e immateriali**, in questo caso con la limitazione sopra richiamata, come definite ai sensi dell'articolo 2423 e seguenti del codice civile, che abbiano a oggetto macchinari, impianti, attrezzature, nonché **programmi informatici** come definiti all'articolo 5, comma 2, quali a titolo di esempio, *computer* dedicati per il disegno industriale, la progettazione tecnica dei processi produttivi e il sistema gestionale.

L'**articolo 6** pone alcune regole relative sia alle **modalità di pagamento delle immobilizzazioni**, che deve avvenire a mezzo di un c/c bancario dedicato alla realizzazione del programma di investimento, che di **contabilizzazione**, poiché la spesa deve essere capitalizzata e risultare nell'attivo patrimoniale per almeno un quinquennio, ridotto a 3 anni per le piccole e medie imprese. Inoltre, le spese non devono riferirsi a compravendite tra soggetti che, nei precedenti 24 mesi alla presentazione della domanda, siano definibili come **controllate o collegate** ai sensi dell'articolo 2359 codice civile, ovvero siano entrambe partecipate, cumulativamente o in via indiretta, per almeno il 25%, da medesimi altri soggetti.

Nel caso in cui le immobilizzazioni siano acquistate da uno o più soci o, nel caso di soci persone fisiche, dai relativi coniugi o parenti o affini dei soci entro il terzo grado, le **spese sono ammissibili in proporzione alle partecipazioni all'impresa riferibili agli altri soci**. La sussistenza di tale situazione va verificata a partire dai 24 mesi antecedenti la presentazione della domanda.

I programmi devono prevedere una spesa complessiva minima di 200mila euro e massima di 3 milioni di euro; nel calcolo non si considerano, in quanto non ammissibili, singoli beni di importo, al netto dell'Iva, inferiore ai 500 euro.

L'articolo 7 definisce la **percentuale di spesa "finanziabile"** che viene individuata nel 75% delle spese ammissibili complessive. L'importo così determinato viene, come anticipato, ripartito in una parte da restituire, consistente quindi in un **finanziamento** che per espressa previsione è a tasso zero e deve essere rimborsato in un **periodo massimo di 7 anni** con rate semestrali costanti con scadenza 30 giugno e 31 dicembre, e una parte che diventa a tutti gli effetti un **contributo a fondo perduto** da contabilizzare quale contributo in conto impianti.

Per quanto riguarda la **sovvenzione da rimborsare**, essa è crescente in funzione delle dimensioni del soggetto richiedente, poiché è individuata nelle seguenti percentuali:

- 70% per le piccole imprese;
- 80% per le medie imprese e

- 90% per le grandi imprese.

Ai fini della **determinazione dimensionale delle imprese**, si deve fare riferimento a quanto previsto nell'allegato 1 al Regolamento GBER e nel D.M. 18 aprile 2005.

Le modalità di presentazione della domanda sono disciplinate all'articolo 8 del D.M. che al comma 2 prevede l'emanazione, nel termine di 90 giorni decorrenti dall'8 ottobre 2013, di **un provvedimento da emanarsi sempre a cura del Ministero dello Sviluppo Economico**.

Da ultimo si rileva come siano posti ulteriori adempimenti a carico delle imprese beneficiarie consistenti, tra gli altri, nell'**accensione del c/c bancario** dedicato al programma presso una delle banche che saranno individuate con provvedimento ministeriale, la tenuta, per un quinquennio successivo all'ultimazione del programma, di **tutta la documentazione giustificativa** dello stesso e la tenuta di **una contabilità separata o una codificazione contabile** tale da garantire l'individuazione delle operazioni riconducibili al programma, ovviamente nel rispetto delle regole contabili.

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Il mobilio dell'immobile all'estero va segnalato nel Modulo RW?

di **Ennio Vial, Vita Pozzi**

In questa sede svolgeremo alcune riflessioni in merito **all'obbligo di segnalazione** degli **investimenti patrimoniali** connessi ad un bene immobile detenuto all'estero. Ci si riferisce, in particolare, al **mobilio della casa** che, per sua natura potrebbe avere un valore degno di menzione nel **modulo RW**.

In passato il problema non si poneva, atteso che le attività patrimoniali erano oggetto di monitoraggio solo in ipotesi di **produzione di un reddito all'estero**, situazione difficilmente prospettabile per il mobilio.

La [circolare n. 43/E del 10 ottobre 2009](#) ha tuttavia mutato il punto di vista. L'Agenzia, infatti, ha chiarito che fermo restando quanto finora precisato, l'esigenza di rendere più incisivi i presidi posti in ambito internazionale a tutela del corretto assolvimento degli obblighi tributari impone una revisione dell'interpretazione della disposizione recata nell'articolo 4 D.L. 167 del 1990 nella parte in cui connota gli **investimenti all'estero** da indicare nel modulo RW come quelli *"... attraverso cui possono essere conseguiti redditi di fonte estera imponibili in Italia ..."*. In particolare, per tener conto della suddetta esigenza, l'Agenzia ritiene che la riportata previsione normativa vada da ora in poi intesa come riferita **non solo a fattispecie di effettiva produzione di redditi imponibili in Italia**, ma **anche** ad ipotesi in cui la **produzione dei predetti redditi sia soltanto astratta** o potenziale. Pertanto, a partire dalla dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta 2009, i contribuenti sono tenuti ad indicare nel modulo RW non soltanto le attività estere di natura finanziaria, ma anche gli investimenti all'estero di altra natura, indipendentemente dalla **effettiva produzione** di redditi imponibili in Italia. Esemplificando, quindi, l'intervento di prassi precisa che dovranno essere sempre indicati anche gli **immobili tenuti a disposizione, gli yacht, gli oggetti preziosi e le opere d'arte anche se non produttivi di redditi**.

Successivamente, il [punto 2.2. della circolare n. 45 del 13 settembre 2010](#) riprende la questione precisando che, a titolo esemplificativo, sono oggetto di segnalazione i seguenti investimenti: gli immobili situati all'estero o i diritti reali immobiliari o quote di essi (ad esempio, comproprietà o multiproprietà), gli oggetti preziosi e le opere d'arte che si trovano fuori del territorio dello Stato, le imbarcazioni o le navi da diporto o altri beni mobili detenuti e/o iscritti nei pubblici registri esteri, nonché quelli che pur non essendo iscritti nei predetti registri avrebbero i requisiti per essere iscritti in Italia.

La "latitudine" del concetto di bene patrimoniale appare piuttosto ampia, ma non menziona

espressamente il mobilio delle case o fattispecie simili: la segnalazione, infatti, sembra scattare nel momento in cui **l'investimento patrimoniale** assume un certo **rilievo**. Relativamente ai beni mobili si fa riferimento soprattutto a quelli che sono iscritti in pubblici registri o che avrebbero dovuto esserlo secondo la normativa italiana.

Ci si potrebbe a questo punto chiedere se il mobilio sia riattratto all'obbligo di segnalazione trattandosi di un costo ragionevolmente imputabile come accessorio all'immobile di proprietà.

Il **punto 4 della circolare n. 45/E** chiarisce che con riferimento all'importo da indicare nella colonna 3 della Sezione II, ossia il valore dell'investimento, il contribuente deve riportare il costo storico dell'attività finanziaria o dell'investimento come risultante dalla relativa documentazione probatoria, **maggiorato degli eventuali oneri accessori** quali, ad esempio, le spese notarili e gli oneri di intermediazione, ad esclusione degli interessi passivi.

Ancora nessuna menzione viene fatta al mobilio.

A questo punto non si può celare un certo imbarazzo visto che la norma, così come interpretata dai documenti di prassi sembra chiederne il monitoraggio, ma, quando si scende nel concreto, gli esempi sembrano escluderlo.

Lo spunto interessante che porta all'esclusione definitiva giunge dal **fascicolo n. 2 del modello Unico Persone fisiche** dove sono contenuti **i codici delle attività detenute all'estero**. In particolare, i codici di nostro interesse sono proprio gli ultimi.

Escludendo il residuale 99, relativo alle altre operazioni, che le istruzioni sembrano riservare alla sezione I, troviamo i beni immobili (codice 15), i beni mobili registrati (ad esempio yacht e auto di lusso) (codice 16), le opere d'arte e gioielli (codice 17), e, infine, gli altri beni patrimoniali (codice 18). Ebbene uno spunto nasce dalle **autovetture** che devono essere monitorate solo se di lusso. Ciò porta a ritenere che i beni patrimoniali siano da monitorare solo se di importo significativo per cui, come escluderemo le autovetture non di lusso, **tralascieremo anche il mobilio standard**.

ACCERTAMENTO

Transfer pricing: il margine negativo della vendita di un solo prodotto non sempre giustifica l'accertamento

di **Fabio Landuzzi**

La **Commissione Tributaria Regionale della Lombardia con la sentenza n.56 del 9 maggio 2013** ha ritenuto **illegittimo l'accertamento emesso dall'Amministrazione Finanziaria** che era volto a recuperare a tassazione un imponibile dovuto a presunti **maggiori ricavi non dichiarati e riferiti a vendite effettuate da una società ad imprese appartenenti allo stesso gruppo**; la fattispecie si inquadra nell'ambito della **disciplina dei prezzi di trasferimento** e nel contesto normativo di cui all'articolo 110, commi 2 e 7 del Tuir.

L'Amministrazione aveva infatti accertato un maggiore imponibile sostenendo che le vendite effettuate dalla società ad altre consociate non sarebbero avvenute nel rispetto del **principio di libera concorrenza**, poiché il prezzo di listino applicato alla vendita del prodotto sarebbe stato pressoché pari ai costi di produzione, realizzando così un margine quasi prossimo allo zero o addirittura negativo. L'Amministrazione aveva altresì introdotto nel giudizio di appello anche una motivazione in termini di presunta **antieconomicità dell'operazione**.

La CTR della Lombardia rileva in primo luogo che **l'accertamento dell'Amministrazione si basa su di un mero conto aritmetico**, che ha valore di **presunzione semplice**, senza aver invece dimostrato in concreto il fondamento della pretesa; infatti, **emerge che non si è tenuto conto** nella motivazione addotta nell'accertamento **della reale incidenza dei costi fissi di produzione** che la vendita di questo prodotto ha invece consentito di assorbire, contribuendo così alla creazione di una marginalità operativa nient'affatto negativa. Il ragionamento tecnico svolto dai Giudici è assai apprezzabile in quanto riconosce **un concetto aziendalistico fondamentale**, ma spesso ignorato sul fronte fiscale; ossia, che una concreta e reale valutazione della **marginalità operativa delle vendite** deve essere compiuta **considerando una configurazione di "costo marginale"** e non di semplice "costo medio" della produzione, poiché **l'effetto di assorbimento dei costi fissi** può effettivamente portare ad avere convenienza a vendere prodotti con apparente marginalità più bassa, ma in realtà caratterizzati da una soddisfacente redditività poiché gravati essenzialmente da soli costi variabili.

Inoltre, nel caso di specie la contribuente aveva dimostrato che, seppure **in un contesto altamente competitivo**, essa aveva **prodotto complessivamente un risultato positivo di bilancio** il che stride con la contestazione di un presunto comportamento antieconomico.

L'insieme di queste considerazioni ha così indotto la CTR della Lombardia a confermare

l'annullamento dell'accertamento, nell'assunto che **l'Amministrazione si sarebbe basata sulla estrapolazione dei dati delle vendite di un solo prodotto**, senza considerare un raffronto con i prezzi di vendita dei concorrenti, bensì facendo **solo una valutazione teorica priva dei requisiti di gravità, precisione e concordanza**.

Il caso in esame è di sicuro interesse per le imprese appartenenti a gruppi multinazionali, in quanto prende atto anche in ambito fiscale della **legittima logica economica** che **può indurre l'impresa a seguire un approccio complessivo e strategico nella fissazione dei prezzi** di vendita, anche accettando di limitare la profittabilità su alcuni prodotti, ma nell'ottica di ottimizzare il rendimento complessivo del suo portafoglio di prodotti; si tratta del **concetto che viene affermato anche nelle Linee Guida Ocse sui prezzi di trasferimento** e che porta il nome di **"portfolio approach"**. In sostanza, la valutazione dei prezzi di trasferimento nell'ottica del principio di libera concorrenza non dovrebbe prescindere dal **tenere in adeguata considerazione le "condizioni economiche" delle vendite e le "strategie" della società**; per cui, una valutazione della congruità fiscale dei prezzi applicati nelle transazioni infragruppo può legittimamente passare attraverso **una valutazione combinata e complessiva delle vendite**, e non necessariamente arrestarsi su singole transazioni autonomamente considerate che potrebbero, se trattate in modo isolato, far apparire l'esistenza di profili elusivi o di antieconomicità che potrebbero essere nella realtà inesistenti.

NON SOLO FISCO

Approccio aziendale alle frodi

di **Mauro di Gennaro**

I recenti casi di **frode aziendale** hanno indotto il mondo economico (e non solo) a focalizzarsi sui **meccanismi ritenuti più efficaci per prevenire l'accadimento di tali fenomeni criminali**; è stato ampiamente **dimostrato**, infatti, che proprio le aziende che scelgono di **implementare la prevenzione dei comportamenti fraudolenti** ne registrano il minor numero di casi e, conseguentemente, ne risultano più tutelate.

La sola definizione ed introduzione di un **sistema antifrode** permette indubbiamente di **mitigare il livello di rischio**, ma **non assicura** di per sé la **soluzione** del problema: un **serio ed organico programma** di contrasto ai fenomeni illeciti, per essere davvero efficace, deve essere:

- **adottato in modo esteso** dalla struttura organizzativa;
- **costantemente aggiornato** per riflettere le continue evoluzioni degli scenari interni ed esterni all'impresa.

Basti solo pensare quanto una ristrutturazione o l'adempimento di una nuova disposizione legislativa possano incidere sulla struttura organizzativa aziendale, comportando la necessità di aggiornare le procedure interne, tra le quali va annoverato il sistema antifrode; l'intero **management** è chiamato ad essere **responsabile dell'aggiornamento continuo dei processi di gestione del rischio di frode** e più in particolare, gli organismi aziendali di governo, gestione e controllo, quali ad esempio il Consiglio di Amministrazione, i Comitati Esecutivi e Operativi, il Comitato di Vigilanza e Controllo, la funzione di *Internal Audit* e di *Fraud Risk Management*, la *Security*, etc.

Ma se risulta abbastanza agevole individuare i soggetti responsabili della gestione del più pericoloso dei rischi operativi (il rischio di frode appunto) nella realtà quotidiana **non è semplice dirigere e coordinare risorse umane** appartenenti a varie strutture e funzioni aziendali, per indurle a lavorare ad un progetto comune per la definizione di un **sistema organico e realmente efficace di contrasto alle frodi aziendali**: uno dei modi migliori per sviluppare efficaci politiche e procedure per la prevenzione delle frodi aziendali consiste nell'affidarsi ad un **professionista antifrode esperto**, che verosimilmente, ha già affrontato centinaia di casistiche. In tal modo, si riusciranno a sviluppare efficaci controlli antifrode.

Per evitare le situazioni testé descritte, invero piuttosto frequenti, si è assistito all'istituzione di **team di lavoro multidisciplinari** creati "*ad hoc*", immaginati e strutturati come unità

autonome, interamente preposte alla gestione dei programmi antifrode.

Ma quali sono i **pilastri sui quali dovrebbe poggiare un buon sistema antifrode**, che prevenga efficacemente i comportamenti fraudolenti? A considerare il problema, cercando di fornire una risposta convincente, sono state in prima istanza le istituzioni internazionali, fra le quali, per citarne solo alcune, *l'American Institute of Certified Public Accountants*, *l'Association of Certified Fraud Examiners*, *l'Institute of Internal Auditors* e *l'Information Systems Audit and Control Association*.

Secondo queste organizzazioni, un sistema antifrode dovrebbe articolarsi **sui seguenti pilastri**:

- la creazione ed il mantenimento di una **cultura aziendale basata sull'etica e l'onestà**;
- **l'aggiornamento continuo dei sistemi e delle procedure** di mitigazione del rischio di frode;
- il **potenziamento e lo sviluppo delle strutture preposte** alle attività di vigilanza e controllo.

Le ricerche confermano dunque come il **primo pilastro** sia rappresentato dal **miglioramento dell'ambiente di lavoro**, cioè la cultura aziendale: per semplicità, si potrebbe affermare che la cultura aziendale è "il clima che si respira" in un ambiente di lavoro, il quale può essere orientato all'onestà ed alla lealtà oppure essere malsano e quindi predisposto a tollerare ingiustizie di vario genere o violazioni di ridotta o elevata importanza. Una cultura aziendale incentrata sull'etica e sul "fare la cosa giusta" è infatti il miglior antidoto per inibire o interrompere sul nascere comportamenti non corretti, disonesti o iniqui.

Pur essendo richiesto che tutta la struttura sia permeata da buoni principi, è **l'intero management che per primo deve dare il buon esempio**, stabilendo la matrice dei valori ai quali tendere e (soprattutto) comportandosi di conseguenza: tra i mezzi a disposizione per raggiungere lo scopo, possono annoverarsi il Codice di Comportamento o il Codice Etico, da diffondere tramite gli strumenti più opportuni a tutti i livelli aziendali.

Il **secondo** pilastro dei modelli antifrode riguarda il **complesso delle procedure e dei controlli adottati dall'azienda**. Il primo passo da compiere consiste nell'individuare i **punti di debolezza del sistema** in essere e capire se da questi possano scaturire potenziali danni all'azienda: tale attività è chiamata "**Fraud Risk Assessment**" ed è lo strumento più adatto ad effettuare la **valutazione del complesso dei processi**, delle procedure e delle attività aziendali al fine di individuarne i punti di debolezza. Solitamente questa attività è svolta da **professionisti esterni**, in quanto è necessaria una valutazione autonoma, indipendente e critica sulle reali vulnerabilità dei sistemi antifrode.

Una volta identificati i punti di debolezza occorre **adeguare il modello di prevenzione, individuazione e deterrenza** in modo da renderlo idoneo a gestire efficacemente un rischio, quale quello di frode, mai del tutto eliminabile e potenzialmente letale per l'azienda: al pari del sistema economico (che non deve essere statico ma dinamico, evolvendosi negli anni)

anche un sistema antifrode che si vuole mantenere in **efficienza**, seppur adeguato alle esigenze del momento, deve essere **costantemente monitorato e migliorato**.

Il **terzo** ed ultimo pilastro sul quale poggia un valido programma di prevenzione del rischio di frode riguarda le **strutture preposte all'attività di vigilanza e controllo**. Tale compito può essere assunto da vari organismi sia interni che esterni all'azienda, quali a titolo esemplificativo, il Comitato di *Internal Audit*, il Consiglio di Amministrazione, i *fraud auditor*: vanno tuttavia ricordati due aspetti cruciali: da un lato, il grado di autonomia assegnato a queste strutture di vigilanza e dall'altro, il loro campo d'azione.

Nessuna azienda, anche con i più forti controlli interni, è completamente protetta da frodi: rafforzando le politiche di controllo interno, dei processi e delle procedure, si inizierà un percorso di salvaguardia che ha come obiettivo la prevenzione verso le frodi sia interne che esterne.