

Edizione di lunedì 10 marzo 2014

fisco-lavoro

[Il trust come opportunità per il cliente, il trust come opportunità per il professionista](#)

di Ennio Vial, Sergio Pellegrino

IVA

[Senza Iva i "diritti di negoziazione" erogati dalle concessionarie di pubblicità](#)

di Marco Peirolo

CASI CONTROVERSI

[Non uno, ma due fondi svalutazione crediti](#)

di Giovanni Valcarenghi

IMPOSTE SUL REDDITO

[Il fabbricato è un fabbricato, non un'area edificabile](#)

di Fabio Garrini

ACCERTAMENTO

[Fatture oggettivamente false, obbligatorio il vaglio di tutti gli elementi della controversia](#)

di Maurizio Tozzi

AGEVOLAZIONI

[La "Nuova Sabatini" attrae anche il fotovoltaico, ma attenzione alle condizioni](#)

di Leonardo Pietrobon

FOCUS FINANZA

La settimana finanziaria

di Direzione Finanza e Prodotti - Banca Esperia S.p.A.

fisco-lavoro

Il trust come opportunità per il cliente, il trust come opportunità per il professionista

di Ennio Vial, Sergio Pellegrino

Il *trust* è un istituto davvero **poliedrico**, in grado di soddisfare le **esigenze più disparate** dei nostri Clienti.

Molte volte il Cliente che si **avvicina al trust** è motivato dalla volontà di **proteggere il proprio patrimonio**, oppure attirato dalla possibilità di avere un **vantaggio di natura fiscale**.

Questi sono indubbiamente **effetti** molto importanti che possono derivare dall'istituzione del *trust*, ma sono appunto effetti: le **finalità** del trust, che si devono evincere dall'atto istitutivo, sono altre e devono essere poi **coerenti** con il **programma** che quell'atto delinea.

Come evidenziato in precedenza queste finalità possono essere davvero le più disparate: dal **trust familiare con finalità protettive e di passaggio generazionale** a quello istituito per la **cura di un disabile**, dal trust di **scopo** a quello **liquidatorio**, e così via, praticamente senza limiti.

L'atto istitutivo del trust deve rispecchiare le **esigenze dei Clienti** e queste **non sono mai le stesse**.

Da questa semplice osservazione si deduce quanto **sia delicato (e fondamentale) il ruolo del Professionista**: l'atto istitutivo deve essere il risultato del **confronto fra Professionista e Cliente**.

Il Professionista deve porre al Cliente quelle **domande** che magari questo non si è neanche posto, evidenziargli **prospettive ed esigenze** alle quali forse non ha pensato: deve insomma **guidarlo** nel "disegnare" il *trust* con le soluzioni che meglio soddisfano i suoi interessi.

Per questo l'atto istitutivo del *trust* dovrà essere ogni volta **strutturato in modo diverso** (ed il *copia-incolla* quindi non funziona), perché è inevitabile che dal confronto con il "nuovo" Cliente emergano situazioni ed esigenze che altri non avevano posto e che richiederanno quindi la **stesura di clausole ad hoc**.

Il Professionista deve soddisfare gli interessi del Cliente e per farlo al meglio deve **fare anche da "argine"** a quelle richieste che legittimamente questi pone, ma che **non sono "accettabili"** o

quanto meno “consigliabili”.

Uno degli **scogli più ardui da superare da un punto di vista psicologico** per il Cliente è, come è evidente, lo **spossessamento dai propri beni**. Disponendo i *beni in trust* questi escono dal suo patrimonio e vengono gestiti dal *trustee* per perseguire le finalità individuate nell'atto istitutivo. **Attraverso la segregazione si ottiene l'effetto della protezione del patrimonio**, ma è necessario che la segregazione sia effettiva (e non virtuale).

Il Cliente sarà naturalmente incline a perseguire l'**effetto** (la **protezione**), ma non altrettanto a porre in essere il **“mezzo”** attraverso cui realizzarla (la **segregazione**): inizierà chiedendoci di fare anche il *trustee*, poi, una volta convinto che questo non è opportuno, vorrà porre tanti e tali limiti all'azione del *trustee* da renderlo poco più che un “burattino” nelle sue mani, o magari ci chiederà di poter revocare il *trust* a suo piacimento, laddove “dovesse cambiare idea”.

Per il bene del Cliente **dobbiamo fare “resistenza” e non soddisfare queste richieste**, a costo, se non si convince, di **rinunciare ad istituire il trust**.

Quando questo succede, e non sarà frequente perché i Clienti, se ben indirizzati, capiranno e apprezzerranno i vantaggi del *trust* e la “logica” che questo deve seguire, ci sono buone probabilità che **quei Clienti che si sono dimostrati non intenzionati a spossessarsi del patrimonio vi cercheranno successivamente** ... ma magari sarà **troppo tardi** per pensare al *trust*, perché qualcuno si sarà già attivato per aggredire il loro patrimonio o sarà in procinto di farlo (e quindi all'orizzonte c'è il rischio della revocatoria e della sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte).

Il Professionista che propone ai propri Clienti la soluzione del *trust* deve quindi avere una serie di caratteristiche.

Per prima cosa deve naturalmente conoscere il **funzionamento dell'istituto** e le **principali leggi regolatrici** per capire quella che può essere più adatta al caso specifico. Deve valutare le **implicazioni di natura fiscale**, per cogliere i benefici che possono derivare dall'istituzione del *trust* e per evitare gli errori che possono invece incrementare il carico fiscale. Deve essere poi in grado di **redigere un atto istitutivo con clausole “personalizzate”** ed in grado di perseguire effettivamente gli obiettivi che sono emersi dal confronto con il Cliente.

Ma l'aspetto che non va assolutamente sottovalutato è quello **psicologico**: la scelta che proponiamo al Cliente – spossessarsi del proprio patrimonio e disporlo in *trust* – non è una scelta “banale”, ma di assoluta delicatezza. Per questo dobbiamo essere in grado di rassicurarlo circa la bontà e validità del percorso che **stiamo costruendo assieme**.

Se quindi siamo “stufi” di gestire contabilità e adempimenti fiscali, e vogliamo offrire qualcosa di diverso ai nostri Clienti, facendo valere le nostre capacità professionali, **il trust rappresenta sicuramente una interessante opportunità da conoscere e utilizzare**.

Di questo e molto altro parleremo nello Special Event dedicato al trust che si terrà a Bologna il prossimo 21 e 22 marzo. Per info e iscrizioni www.euroconference.it

Special Event

TRUST 2014

Incontro operativo finalizzato a illustrare i molteplici utilizzi del trust, i vantaggi per i Clienti, le opportunità per il Professionista. Tutto attraverso l'analisi di casi reali e atti istitutivi di trust.

IVA

Senza Iva i “diritti di negoziazione” erogati dalle concessionarie di pubblicità

di Marco Peirolo

I “diritti di negoziazione” riconosciuti dalla casa madre ai centri media sono **esclusi da IVA in assenza di una specifica prestazione**, ulteriore cioè rispetto all’**attività di intermediazione** remunerata con la provvigione che le società inserzioniste pagano ai centri media per gli investimenti pubblicitari effettuati.

Si tratta della conclusione raggiunta dalla Commissione Tributaria Regionale di Roma con la [**sentenza n. 210 del 30 dicembre 2013**](#).

La contestazione è sorta con il **recupero a tassazione dell’IVA detratta** dalla concessionaria di pubblicità per gli importi corrisposti ai centri media a titolo di “diritti di negoziazione”, anche denominati “premi impegnativa” o “diritti di intermediazione”.

In primo grado, l’Ufficio è risultato soccombente, in quanto i giudici hanno ritenuto che le somme erogate dalla concessionaria costituivano la **controprestazione di un’obbligazione di risultato** che, benché **non prevista contrattualmente**, vincolava i centri media a raggiungere determinati risultati, qualitativi e quantitativi, riguardanti la pubblicità raccolta.

Nel ricorso in appello, l’Amministrazione finanziaria ha eccepito che i premi in esame riguardavano un’**attività già svolta e non da svolgere**, per cui non rappresentavano il corrispettivo di una prestazione di servizi, ex art. 3 del D.P.R. n. 633/1972. La società concessionaria, in sede di costituzione in giudizio, ha ribadito che l’erogazione dei “diritti di negoziazione” rientrava in una **prassi commerciale largamente diffusa**, essendo diretti a remunerare il **maggior impegno svolto** dai centri media sia in termini di attività da gestire, sia di investimenti da effettuare per ampliare gli obiettivi di vendita di spazi pubblicitari e il numero di inserzionisti.

I giudici d’appello, per risolvere la controversia, richiamano la [**risoluzione dell’Agenzia delle Entrate n. 120 del 17 settembre 2004**](#).

L’**art. 2, comma 3, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972** stabilisce che le “cessioni che hanno per oggetto denaro o crediti in denaro” non costituiscono cessioni di beni da assoggettare ad IVA. Al riguardo, come già indicato dalla **R.M. 23 settembre 1974, n. 502713**, tale norma prevede

l'esclusione dal campo di applicazione dell'IVA delle cessioni aventi per oggetto il denaro elargito esclusivamente a titolo gratuito, **non costituente cioè specifico o generico corrispettivo** di cessioni di beni o prestazioni, ancorché indirette, di servizi.

Nella differente ipotesi in cui, al contrario, l'erogazione di denaro avvenga non a titolo di oblazione spontanea, bensì sulla base di una **preventiva pattuizione** ed in funzione del raggiungimento di un **determinato obiettivo di vendite**, si è in presenza di una **prestazione di servizi rilevante ai fini IVA**, ai sensi dell'**art. 3 del D.P.R. n. 633/1972**. In questa ipotesi, in linea generale, i premi possono essere suddivisi in due categorie, a seconda che gli stessi siano previsti:

- nell'ambito dell'attività normalmente svolta dal beneficiario, al fine di stimolare la conclusione di un maggior numero di contratti di compravendita (**bonus di tipo "quantitativo"**);
- al di fuori dell'attività tipicamente svolta dal beneficiario, a fronte dello svolgimento di altre attività, quali attività promozionali, di marketing e di customer care (**bonus di tipo "qualitativo"**).

Secondo la Commissione Tributaria Regionale, “*la scriminante per considerare tali erogazioni di denaro in una categoria piuttosto che in un'altra, e quindi dentro o fuori dal campo di applicazione dell'IVA, dipende dagli accordi contrattuali sottostanti che devono trovare adeguata documentazione sia sostanziale che contabile*”.

Nel caso di specie, “*come giustamente opposto dall'Ufficio, dalla documentazione presentata non emerge alcun impegno specifico, quale può essere il raggiungimento di un determinato fatturato connesso all'effettivo sostenimento di una determinata obbligazione di fare, ma al contrario si afferma che l'attività di intermediazione svolta dai centri media viene remunerata dalla provvigione pagata dalle società inserzioniste sull'investimento pubblicitario dalle stesse effettuato e che tale compenso soddisfa ed estingue qualsiasi altra pretesa tra le parti*”.

In proposito, la stessa società concessionaria ha ammesso che le somme ricevute venivano riconosciute sulla base di una prassi commerciale diffusa, **in assenza di una specifica clausola contrattuale scritta** ed è stato riscontrato che le relative fatture sono **estremamente generiche e non descrivono le prestazioni** a fronte delle quali sono state emesse.

Per queste ragioni, la sentenza conclude negando che i “diritti di negoziazione” possano ricondursi ai bonus, quantitativi e qualitativi, con la conseguenza che “**il recupero dell'imposta effettuato va confermato**”.

CASI CONTROVERSI

Non uno, ma due fondi svalutazione crediti

di **Giovanni Valcarenghi**

Avvicinandosi i tempi di chiusura dei bilanci dell'esercizio 2013, si cominciano a testare le **ripercussioni** che le recenti novità legislative determinano sui conti delle società. In particolar modo, durante questa settimana abbiamo discusso in merito alla **gestione delle svalutazioni e delle perdite su crediti nel bilancio 2013**.

Il motivo che ci ha spinto verso l'argomento appare ovvio: le novità di natura fiscale e le indicazioni prevenienti dai documenti OIC revisionati (sia pure non ancora approvati) sembrano rendere indispensabile una riflessione approfondita in merito alle abitudini consolidate nel tempo.

Per avvicinarci al tema, possiamo evocare tre casistiche specifiche:

1. la società evidenza una **svalutazione dei crediti** di importo superiore a quello fiscalmente ritenuto ammissibile dall'articolo 101; la posta transita a conto economico ed andrà rammentata la necessità di operare una variazione in aumento (per la quota eccedente) nella dichiarazione dei redditi;
2. la società intende **dedurre fiscalmente una perdita su crediti** di modesto importo, senza riscontrare (civilisticamente) la necessità di svalutazione del credito;
3. la società intende **dedurre integralmente una perdita su un credito** legato ad una procedura concorsuale, pur ritenendo (civilisticamente) di poter lasciare iscritta una parte del credito, ritenendo di poterla ricavare dalla procedura.

Certamente, l'ipotesi che si potrà presentare con maggiore frequenza è quella indicata al punto 2), ipotesi peraltro che presenta aspetti di estrema attualità, essendo applicabile dall'anno 2012 ed avendo ricevuto un commento di prassi nel 2013, con la [circolare 26/E dell'Agenzia delle entrate](#).

A tale riguardo, l'Agenzia delle entrate ha affermato che **la deduzione della posta è comunque subordinata al preventivo transito a conto economico**, pur se non riveste importanza il tipo di tecnica contabile utilizzata, svalutazione o perdita che sia. Il dettaglio non è secondario, poiché è chiaro che la prassi contabile dell'OIC circoscrive le ipotesi in cui i crediti possono essere cancellati dal bilancio a poche fattispecie, normalmente legate a fenomeni di "realizzo" o di evoluzione giuridica (transazione, prescrizione, cessione del credito, accertamento giudiziale).

Per comprendere meglio il concetto, possiamo riscontrare che, nelle ipotesi di procedure concorsuali, **il TUIR ragiona in termini di perdita**, mentre i principi contabili impongono solo una svalutazione. Ancor più evidente la riflessione se pensiamo al credito di modesto importo scaduto da almeno 6 mesi; in questa ipotesi, si potrebbe ipotizzare che, civilisticamente, si possa ritenere non obbligatoria la salutazione, ma in tal caso mancherebbe l'innesto per la deduzione fiscale.

Ecco, allora, che a noi pare utile poter ipotizzare l'**utilizzo di un fondo che ha la funzione di completamento / integrazione del canonico fondo svalutazione crediti**, al quale far confluire la quota parte di costo (accantonamento) che si intende dedurre dal punto di vista fiscale, pur senza cancellare il credito dall'attivo di bilancio. L'impostazione può essere condivisa ove si accetti l'idea che, nel bilancio, possano transitare poste con esclusiva "cittadinanza" fiscale; comportamento peraltro indispensabile dopo l'abrogazione del quadro EC. Per riprendere l'esempio precedente del credito di modesto importo, tale abitudine potrebbe consentire di lasciare inalterato il credito nell'attivo, beneficiando del risparmio fiscale. Peraltro, ciò consentirebbe (sia pure mediante una analisi puntuale delle alimentazioni di tale "fondo concorrente") di poter **gestire al meglio le successive evoluzioni del suddetto credito**. Infatti, al momento dell'eventuale incasso, alla precedente deduzione fiscale dovrebbe accompagnarsi la tassazione di un componente sopravvenienza attiva (oppure utilizzo fondo, che dir si voglia). Insomma, tale fondo "di completamento" accoglierebbe in modo esclusivo poste e voci nate per necessità tributarie (tipicamente procedure non integralmente svalutate sul versante civilistico e crediti di modesto importo); a tali "alimentazioni" corrisponderanno (in modo puntuale) altrettanti "scarichi" connessi alla successiva evoluzione della sorte del credito (incasso, stralcio definitivo, default, ecc.).

Pensando, infine, alla dichiarazione annuale dei redditi, avremmo la certezza che questo fondo "aggiuntivo" abbia un **sicuro riconoscimento fiscale**, in quanto creato appositamente per poter "gestire" tali deduzioni.

Nel canonico **fondo svalutazione crediti**, invece, continueranno a confluire le canoniche **quote di credito** che si ritiene di non poter incassare sulla base della stima "generica" operata dagli amministratori; le stesse potranno essere in tutto o in parte riconosciute fiscalmente.

Di tali due ultime considerazioni, infine, si farà tesoro al momento della compilazione del prospetto dei crediti contenuto nel modello UNICO.

IMPOSTE SUL REDDITO

Il fabbricato è un fabbricato, non un'area edificabile

di Fabio Garrini

Il titolo è volutamente tautologico, ma risulta oltremodo emblematico della questione dibattuta: la **Corte di Cassazione, con la sentenza 4150 del 21 febbraio 2014, sconfessando** una criticabile (e criticata) posizione dell'**Amministrazione Finanziaria**, afferma che la cessione di un fabbricato da parte di un soggetto non esercente attività d'impresa va gestito come reddito diverso secondo le specifiche (e più favorevoli previsioni) stabilite appunto le cessioni dei fabbricati, anche se su questo immobile vi è ancora capacità edificatoria, ovvero le parti (in particolare l'acquirente) ha condotto la transazione nella volontà di demolire l'edificio e riedificarlo (quindi dimostrando disinteresse per il manufatto, essendo invece interessato alla "cubatura" che questo porta con se).

Si tratta di una pronuncia di significativo interesse che dovrebbe (speriamo) cassare definitivamente una linea interpretativa dell'Agenzia che a tutti è parsa davvero poco ragionevole e poco fondata sul dato normativo oltre che, soprattutto, sul dato fattuale dell'immobile.

La tesi dell'Agenzia

Prima di esaminare il contenuto della sentenza in commento, vale la pena ricordare il precedente di prassi su cui la decisione verte. Nella **RM 395/E/08** l'Agenzia aveva valutato il caso di due coniugi che avevano ceduto ad una impresa un fabbricato sul quale era stato approvato un **piano di recupero**. In relazione a tale cessione, nel richiamato documento si legge: "... la scrivente è del parere che la circostanza che i predetti fabbricati ricadano in un Piano di recupero da cui, come è noto, discende la possibilità di sviluppare, in termini di incremento, le cubature esistenti, fa sì che **oggetto della compravendita non possano essere più considerati i fabbricati**, oramai privi di effettivo valore economico, **ma, diversamente, l'area su cui gli stessi insistono, riqualificata in relazione alla potenzialità edificatorie in corso di definizione.**"

Sul punto l'Agenzia evidenzia che l'acquirente, in realtà, non era interessato ad acquistare il manufatto che sorge sul terreno, ma piuttosto il terreno stesso e la sua capacità di edificare; come a dire che oggetto della cessione materiale non era un fabbricato, ma il **diritto a costruire** che tale fabbricato comprende in sé, aspetto che era chiaro alla parti, quindi la destinazione del bene da parte dell'acquirente era ben nota anche al cedente. Si legge infatti in tale documento: "... è significativa la circostanza che lo schema di convenzione predisposto ha

già stabilito le cubature ammesse in relazione alle varie tipologie di edifici realizzabili (residenziali, produttivi e destinati ad uffici e commercio)."

Qual è il vantaggio (pro fisco) da tale diversa qualificazione? Mentre la cessione di un fabbricato per il quale il cedente vanta un possesso ultraquinquennale beneficia di una detassazione dalla plusvalenza realizzata (che risulta quindi irrilevante dal punto di vista fiscale), **quando viene ceduta un'area edificabile si realizza sempre una plusvalenza imponibile** (seppure con la possibilità di beneficiare della tassazione separata ex art. 17 TUIR).

Il parere contrario della Cassazione

La tesi proposta dall'Agenzia è stata criticata (evidentemente) sotto numerosi profili; questo non solo perché la tesi adottata è particolarmente negativa, in termini di ricadute fiscali, per il contribuente (visto il prelievo a cui sarebbe assoggettato chi cede i fabbricati), ma anche e soprattutto perché tale posizione risulta particolarmente **lontana alla disciplina normativa e ancor di più alla realtà fattuale**. Seppure l'intento di chi acquista è quello di entrare in possesso di un immobile che gli consente di effettuare determinati interventi, non è certo possibile fare un "processo alle intenzioni": a nulla può rilevare quale sia la reale utilità che si può ritrarre dal bene, ma **occorre valutare che cosa si sta cedendo**. E, se non sono ancora iniziati lavori di riqualificazione dell'immobile, quello che si sta cedendo è incontrovertibilmente un fabbricato e, come tale, deve essere trattato anche sotto il profilo tributario.

Peraltro la stessa **Agenzia** si era nei fatti **"auto-sconfessata"** (si veda la risposta 1.2 della [CM 28/E/11](#)), visto che **ai fini IVA**, lo stesso immobile, deve essere qualificato come fabbricato e non come area fabbricabile, quindi con applicazione dell'esenzione o, optando per l'imponibilità, utilizzando l'inversione contabile. Pareva davvero balzono che lo stesso identico immobile potesse essere fabbricato ai fini IVA e area fabbricabile ai fini della determinazione dei redditi diversi.

Le cose sono state (auspichiamo) **risolte dalla Cassazione** nella richiamata sentenza 4150/14: *"Come risulta, invero, evidente dalla stessa lettera del citato art. 81 (ora 67) e dall'art. 16 (ora 17), comma 1, lett. g-bis TUIR, sono soggette a tassazione separata, quali "redditi diversi", le "plusvalenze realizzate a seguito di cessioni a titolo oneroso di terreni suscettibili di utilizzazione edificatoria secondo gli strumenti urbanistici vigenti al momento della cessione"; di conseguenza, non possono rientrare tra le stesse le cessioni aventi ad oggetto non un terreno "suscettibile di utilizzazione edificatoria" ma un terreno sul quale insorge un fabbricato, e che quindi è da ritenersi già edificato."*

Pare una posizione del tutto eloquente: se sul terreno sorge un fabbricato, la cessione andrà trattata come un fabbricato, anche se chi acquista è interessato al terreno sottostante e alle corrispondenti possibilità di edificazione. Posizione che di fatto apprezza le numerose critiche che, nel corso del tempo, sono state proposte dalla dottrina.

In conclusione si ricordi che l'Agenzia, nella RM 395/E/08, avendo qualificato l'immobile come area fabbricabile, la **ammetteva alla rideterminazione del valore per le aree edificabili** (ammissibile anche oggi in forza della L. 147/13); aderendo alla tesi della Cassazione, ridefinendo tali immobile quale fabbricato, è evidente **che la rideterminazione non sarebbe possibile**. Peraltro, poiché in molte situazioni la cessione del fabbricato non risulta imponibile, essa non servirebbe comunque a nulla.

ACCERTAMENTO

Fatture oggettivamente false, obbligatorio il vaglio di tutti gli elementi della controversia

di Maurizio Tozzi

False fatture oggettive, il giudice di merito deve sempre **analizzare** gli elementi decisivi per comprendere la reale esecuzione di un'**operazione asserita quale falsa**. In assenza, la sentenza difetta sul piano motivazionale e necessita di essere riconsiderata. Queste le conclusioni della [**sentenza n. 4614 del 26 febbraio 2014**](#) della Corte di Cassazione, che ha ribadito come, in tema di prestazioni che si ritengono mai eseguite, è necessario verificare tutti i parametri del contenzioso in esame, sia prodotti dall'Amministrazione Finanziaria che dal contribuente. Posto che la presunzione dell'amministrazione finanziaria può essere anche semplice (nel caso esaminato dalla Suprema Corte la contestazione dell'Agenzia delle Entrate si fondava sulle dichiarazioni dell'amministratore della società "cartiera" e sul riscontro dell'assenza della reale capacità operativa e organizzativa dell'emittente le false fatture), **costante giurisprudenza ha sempre consentito al contribuente in buona fede di difendersi adeguatamente** dimostrando, in maniera idonea, di aver realmente acquistato i prodotti e/o servizi in questione per l'ottimale svolgimento della propria attività [tra le tante, si veda la sentenza n. 17572 del 2009]. Tale prova difensiva è importantissima atteso che in presenza di presunte false fatture oggettive avvengono recuperi sia ai fini delle imposte sui redditi che ai fini IVA.

Nella controversia in commento si evince come la CTR interpellata **non abbia vagliato** tutti gli elementi proposti da parte dell'Agenzia delle Entrate, con particolare riguardo alla presenza delle risorse necessarie per eseguire le prestazioni fatturate. In particolare, si legge nella sentenza che il vizio motivazionale consta nella circostanza che *"(...) le appena ricordate emergenze fattuali, che l'Agenzia aveva ribadito in fase di appello (...) hanno incrinato la logicità e congruenza della motivazione impugnata la quale, per converso (...) ha valorizzato l'assenza di prova da parte dell'ufficio circa l'inesistenza delle operazioni fatturate e la mancata contestazione dei documenti contabili e bancari dalla quale risulta l'esistenza delle operazioni. 10.16 Ora, a parte l'erroneità del riferimento alla contabilità dei contribuenti che, per giurisprudenza costante di questa corte, non può costituire parametro rilevante ai fini dell'esistenza dell'operazione, anzi costituendone il necessario dato di partenza (...) non pare potersi dubitare che l'omesso esame degli elementi decisivi (...) ha inficiato l'adeguatezza e congruità della motivazione (...)"*.

Quanto appena riportato in estratto della sentenza in commento riassume il concetto cardine della giurisprudenza in materia di false fatture oggettive. L'amministrazione può muoversi in funzione degli elementi presuntivi raccolti. Il contribuente deve adeguatamente difendersi.

Tutti gli elementi decisivi devono essere adeguatamente valutati: **non rientrano tra questi sia l'esistenza dei documenti contabili, sia le modalità di pagamento.**

Proprio in ordine alle modalità di pagamento, la giurisprudenza della Corte di Cassazione ha sottolineato:

- da un lato che il pagamento per contanti **non può costituire indice di elusione fiscale** (tra le altre, sentenza n. 28951 del 2008);
- dall'altro che la modalità di pagamento “tracciata” **non rappresenta un elemento esimente**, potendo tranquillamente trattarsi di una prova preconstituita (tra le tante, sentenza n. 1134 del 2009).

In altri termini, se il pagamento con contante non è a priori indice di evasione (anche se è meglio avere pagamenti tracciati), in ogni caso, nell'ambito delle fatture false, il pagamento tracciato **non rappresenta una valida esimente**: di solito, l'accordo sottostante si fonda sulla restituzione di gran parte del pagamento effettuato.

La prova difensiva dunque deve essere concreta. In uno dei casi affrontati dalla giurisprudenza, è stato contestato ad una società l'utilizzo di false fatture per la realizzazione di un impianto fotovoltaico. In sostanza, una delle ditte fornitrice, verso altri soggetti, aveva emesso fatture di comodo. La società accertata ha dimostrato la sua estraneità e l'effettività degli acquisti eseguiti fornendo adeguate prove documentali (documenti di trasporto, stati di avanzamento lavoro, collaudi, etc) a dimostrazione della realizzazione dell'impianto e della reale ricezione dei prodotti, inclusi quelli provenienti dal fornitore “infedele con il fisco”.

Il suggerimento di carattere pratico è di evidenziare l'estraneità della società al disegno evasivo e la circostanza che la stessa si sia rivolta alla ditta fornitrice per ottenere i prodotti necessari alle proprie prestazioni, **poi realmente eseguite**. Fatto questo, potrà poi contestarsi all'amministrazione finanziaria anche il mancato assolvimento dell'onere probatorio in termini di riscontro di presunzioni gravi, precise e concordanti. Se infatti l'indagine del fisco, nel caso precedente, non si fosse ancorata alla mera “derivazione” (il fornitore emette fatture false e dunque tutte le fatture sono tali, senza bisogno di altri riscontri), sarebbe stato facile intuire che almeno nei confronti della società accertata le prestazioni erano state realmente eseguite, data la realizzazione dell'impianto.

Ciò posto, il caso analizzato nella sentenza in commento evidenzia potenzialmente un'ipotesi di falsa fattura, dato che l'Agenzia delle Entrate asserisce che il soggetto che ha emesso la stessa non ha affatto l'organizzazione operativa e commerciale per eseguire la prestazione. È evidente che la prova prodotta dal fisco è particolarmente forte ed è per questo che la Corte di Cassazione rinvia la causa alla CTR per l'adeguato vaglio della prova fornita.

AGEVOLAZIONI

La “Nuova Sabatini” attrae anche il fotovoltaico, ma attenzione alle condizioni

di Leonardo Pietrobon

Come già anticipato in alcuni precedenti interventi, con l'articolo 2 D.L. n. 69/2013 e con il [D.M. 27.11.2013](#), il Legislatore ha introdotto a favore delle PMI un **agevolazione per l'acquisto di nuovi beni strumentali** o di nuove tecnologie digitali, consistente nel riconoscimento di un **contributo in conto interessi**, nel caso in cui tale spesa sia finanziata mediante l'accesso a forme di finanziamento.

Da un punto di vista oggettivo, come indicato nell'articolo 5 del D.M. 27.11.2013 e dalla [circolare 10.2.2014 n. 4567 del MISE](#), possono accedere all'agevolazione gli acquisti di **macchinari, impianti, beni strumentali di impresa e attrezzature nuovi di fabbrica ad uso produttivo**, nonché investimenti in hardware, software e tecnologie digitali. Risultano, invece, **esclusi dall'agevolazione** in commento le spese sostenute per l'acquisto di **terreni o fabbricati**, anche se destinati ad essere utilizzati per finalità produttive. Secondo quanto indicato dallo stesso MISE risultano escluse le spese anche le opere murarie, in quanto, così come i terreni ed i fabbricati, non sono classificabili nell'attivo dello stato patrimoniale alle voci B.II.2, B.II.3 e B.II.4 dell'articolo 2424 del codice civile.

Tra le sorprese, da accogliere con favore, nelle [FAQ del MISE](#) in relazione all'ambito oggettivo di applicazione della norma agevolativa, si segnala che **rientrano tra i beni “agevolabili” anche gli impianti fotovoltaici**.

Nelle stesse FAQ, lo stesso MISE, tuttavia, precisa che **le spese sostenute per l'acquisto** di un impianto fotovoltaico possono accedere alla “Nuova Sabatini” **a condizione che lo stesso sia qualificabile come “impianto”**, ossia come **bene mobile**, così come chiarito da ultimo dalla [C.M. n. 36/E/2013](#), oltre che dalla C.M. n. 46/E/2007 n. 38/E/2008. Sul punto, il MISE si limita ad affermare che si tratta di **“macchinari, impianti diversi da quelli infissi al suolo, ed attrezzature varie, classificabili nell'attivo dell' Stato patrimoniale alle voci B.II.2 e B.II.3 dello schema previsto dall'art. 2424 c.c.”**.

Sulla questione, appare doveroso ricordare che secondo quanto indicato dall'Agenzia delle Entrate con la [C.M. n. 36/E/2013](#), un impianto fotovoltaico è qualificabile come **bene mobile**, nel caso in cui **non ricorrono i presupposti per il relativo accatastamento autonomo o non sia necessario** procedere all'**incremento del valore catastale** dell'immobile ospitante l'impianto

stesso. In particolare, inoltre, la classificazione mobiliare di un impianto fotovoltaico si realizza nel caso in cui:

- la potenza nominale dell'impianto fotovoltaico **non è superiore a 3 chilowatt** per ogni unità immobiliare servita dall'impianto stesso;
- la potenza nominale complessiva, espressa in chilowatt, **non è superiore a tre volte il numero delle unità immobiliari** le cui **parti comuni** sono servite dall'impianto, indipendentemente dalla circostanza che sia installato al suolo oppure sia architettonicamente o parzialmente integrato ad immobili già censiti al catasto edilizio urbano;
- per le **installazioni ubicate al suolo**, il volume individuato dall'intera area destinata all'intervento (comprensiva, quindi, degli spazi liberi che dividono i pannelli fotovoltaici) e dall'altezza relativa all'asse orizzontale mediano dei pannelli stessi, è **inferiore a 150 m.**

Una diversa indicazione, inevitabilmente, avrebbe portato ad una contraddizione rispetto alle indicazioni fornite dall'Agenzia delle Entrate con il citato documento di prassi.

Sulla questione, si ricorda inoltre che in base alle indicazioni dell'Agenzia delle Entrate:

- **se l'immobile** sul quale vengono integrati i pannelli fotovoltaici, totalmente o parzialmente, è di **proprietà di terzi**, il relativo costo configura una **spesa di manutenzione straordinaria** non capitalizzabile in quanto relativo ad un bene non di proprietà;
- tale costo, in base alle disposizioni di cui all'OIC 24, è **iscrivibile tra le immobilizzazioni immateriali** nella voce “Costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi” se non è separabile dai beni immobili a cui si riferiscono, altrimenti è iscrivibile tra le “Immobilizzazioni materiali” nella specifica categoria di appartenenza.

L'ulteriore precisazione fornita dal MISE in relazione agli impianti fotovoltaici è che gli stessi, affinché permettano l'accesso all'agevolazione in commento, siano **funzionali allo svolgimento dell'attività d'impresa** (sulla questione si veda il pt. 6 della Circolare del MISE 10 febbraio 2014 n. 4567). In altri termini, oltre a confermare la condizione soggettiva di accesso riservata alla PMI, la precisazione sembra affermare che con riferimento all'**impianto fotovoltaico, lo stesso deve essere utilizzato nello svolgimento dell'attività d'impresa**, non deve costituire di per sé stesso lo svolgimento di attività d'impresa. In altri termini, sembra di poter capire che la costituzione di una PMI per l'installazione di un impianto fotovoltaico e il mero svolgimento di attività di produzione di energia da fonte fotovoltaica non permette l'accesso alla “Nuova Sabatini”, in quanto tale bene, l'impianto fotovoltaico, non è funzionale allo svolgimento di un'attività d'impresa in essere.

Da un punto di vista operativo, le PMI che intendo accedere alla normativa in commento potranno **inoltrare domanda di finanziamento a partire dal 31 marzo**, al fine di ottenere un beneficio pari ad uno sconto del 2,75% sul tasso di interesse applicato alla forma di

finanziamento, con un più evidente appeal per le imprese che in riescono ad ottenere l'applicazione di un tasso di interesse molto ridotto che eseguono importanti investimenti.

FOCUS FINANZA

La settimana finanziaria

di **Direzione Finanza e Prodotti - Banca Esperia S.p.A.**

a cura della **Direzione Investment Solutions – Banca Esperia S.p.A.**

Settimana dinamica per le Borse mondiali

I **mercati americani** ritornano sui massimi storici nella giornata di martedì grazie soprattutto a buoni dati macro, che aiutano a stemperare la tensione di carattere geopolitico.

Dow +038 %, S&P +0.17%, Nasdaq -0.13%.

I **Mercati asiatici** risentono questa settimana non solo della volatilità innescata dalla situazione geopolitica, ma anche da specifiche news, soprattutto inerenti ai dati sulla crescita cinese e alle problematiche del mercato obbligazionario domestico a Pechino; le dinamiche locali comunque permettono un buon recupero degli indici.

Nikkei +0.92%, Hang Seng -0.19%, Sidney +0.30% , Shanghai 0.08%.

l'Eurostoxx 50, - 0.51%, sembra questa settimana subire il nervosismo della situazione geopolitica, che in pratica annulla con il suo influsso le buone notizie di carattere macro nell'Eurozona, dove un indice IFO convincente è stato seguito da buone rilevazioni per fiducia d'impresa e fiducia consumatori.

Il Dollaro, che ha mantenuto un livello tra 1.3735 e 1.3775 contro Euro, dopo i dati Bce e le parole di Draghi ha toccato il livello massimo dagli ultimi due mesi a 1.3860. Lo Yen ha continuato a indebolirsi sia verso l'Euro, toccando il massimo a 143,01, sia contro il dollaro, toccando i 103,15.

Venti di Guerra e Volatilità

La settimana è stata dominata dalle tensioni generate dalla situazione in Ucraina. Lo spettro di una invasione e di una "balcanizzazione" dell'area ha fatto collassare l'azionario mondiale in apertura lunedì mattina. Il braccio di ferro per il controllo della Crimea sembra pericolosamente ricordare la situazione balcanica, con i serbi di Belgrado in aiuto e supporto ai serbi di Bosnia; questa situazione è il primo vero confronto dopo la fine della Guerra Fredda e potrebbe portare probabilmente a effetti anche sul Prossimo G8. Evidentemente, l'impatto dei

venti di guerra favorisce un recupero dell'oro e dei prezzi delle materie prime, con particolare riferimento al gas naturale che costituisce una delle primarie leve di ricatto da parte del Cremlino. Lo statement di Putin che, dopo un "forcing" non indifferente da parte delle cancellerie occidentali, sembra essere meno incline ad attuare una invasione a tutti gli effetti dell'Ucraina, sembra avere calmato in parte il nervosismo, favorendo un recupero dinamico dell'azionario nelle giornate di martedì e mercoledì, che ha visto però la pubblicazione di una ISM non Manifatturiero inferiore alle attese.

In America l'attesa era prevalentemente focalizzata sulla pubblicazione dei numeri inerenti al mercato del lavoro, ma anche una serie di altri dati hanno contribuito alla performance dei mercati USA: sul fronte macro il GDP annualizzato ha segnato un rialzo del 2.4% nel Q4 (stime +2.5%) dal +3.2% precedente; la spesa personale ha segnato nello stesso periodo una crescita del 2.6% (stime +2.9%) dal +3.3% precedente; l'indice dei prezzi GDP ha segnato una variazione dell'1.6% (stime +1.3%) dal +1.3% del Q3; la fiducia dei direttori d'acquisto dell'area di Chicago si è attestata in rialzo a febbraio a quota 59.8 (stime 56.4) dai 59.6 di gennaio. L'ISM Index manifatturiero si è attestato a febbraio a quota 53.2 (stime a 52.4) in crescita dai 51.3 di gennaio; l'indice ISM dei prezzi pagati è calato a febbraio di 0.5 punti a quota 60.00 (stime a 57.5). Il flusso di indicatori positivi, unito al calo della tensione in Crimea, ha permesso agli indici USA di tornare a far segnare livelli record. Il Beige Book, nonostante la costruzione fortemente aneddotica che lo contraddistingue, ha continuato a mostrare uno scenario di crescita moderata, con una influenza sicuramente non devastante del temuto impatto da maltempo. Positivi i futures su Wall Street dopo gli importanti dati sull'occupazione pubblicati venerdì 7 marzo nel pre-market; se, da una parte, il tasso di disoccupazione ha segnato un'inversione di tendenza interrompendo il trend in calo (al 6.7% dal precedente 6.6%), dall'altra i posti di lavoro creati nel settore privato, manifatturiero e non agricolo sono stati particolarmente forti e ben al di sopra delle attese, rafforzando così l'ottimismo già presente tra gli investitori.

In Cina l'atteso indice pubblicato dal dipartimento centrale di Statistica di Pechino ha evidenziato il dato peggiore da giugno e anche il dato pubblicato da HSBC/Markit si legge nella stessa direzione, con un livello pari a 48.5 vs 49.5 dello scorso mese. La Cina è influenzata da un sentimento negativo, sui timori che Pechino potrebbe essere per la prima volta testimone del default di un bond domestico: Shanghai Chaori Solar Energy potrebbe non essere in grado di adempiere al pagamento di 15 milioni di Dollari in interessi. Non è una cifra enorme, ma è un segnale non confortante e potrebbe mettere in luce le debolezze al momento non percepite del mercato dei titoli domestici in Cina.

Il Giappone continua ad essere interessato da movimenti derivanti dalla variazione dei tassi di cambio, che, come è noto, influenza soprattutto le quotazioni dei titoli che hanno quote importanti di fatturato espresse in Dollari o Euro. Inoltre, secondo alcune minute in possesso della stampa, il gigantesco fondo pensione degli statali GPIF è orientato ad ottenere dai suoi assets un ritorno dell'1.7% annuale. Questo significa modificare la propria propensione, giudicata da molti analisti troppo avversa al rischio.

In Europa gli analisti erano soprattutto concentrati sulla pubblicazione dei PMI e su quello che sarebbe emerso dalla riunione della ECB. I primi sono risultati piuttosto positivi, sono coerenti con uno scenario di crescita moderata e evidenziano sorprese positive, come l'Italia, e congiunture al momento che sembrano essere più deboli per Francia e Spagna.

Per quanto riguarda il meeting ECB l'aspettativa era piuttosto elevata, anche perché Draghi aveva precedentemente segnalato come cruciale per decisioni future il meeting di Marzo, in quanto sarebbero state disponibili un maggior numero di rilevazioni. Tuttavia la maggior parte delle rilevazioni pubblicate non sembravano indirizzare il comportamento della Banca Centrale Europea verso comportamenti particolarmente attivi, anche se il Fondo Monetario Internazionale si era espresso per un taglio ulteriore dei tassi e per un Quantitative Easing. Giovedì pomeriggio, infatti, BCE, così come Bank Of England, ha lasciato tassi e situazione invariata, confidando in una estensione del movimento di ripresa economica.

Settimana in arrivo priva di dati significativi

Come sempre la settimana che segue la pubblicazione del Labor Report è piuttosto leggera in termini di pubblicazioni macro. Sono attesi dati relativi a: vendite al dettaglio, prezzi all'importazione e livello delle scorte. Come sempre, è attesa per giovedì pomeriggio la pubblicazione dei Jobless Claims.

Il presente articolo è basato su dati e informazioni ricevuti da fonti esterne ritenute accurate ed attendibili sulla base delle informazioni attualmente disponibili, ma delle quali non si può assicurare la completezza e correttezza. Esso non costituisce in alcun modo un'offerta di stipula di un contratto di investimento, una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario né configura attività di consulenza o di ricerca in materia di investimenti. Le opinioni espresse sono attuali esclusivamente alla data indicata nel presente articolo e non hanno necessariamente carattere di indipendenza e obiettività. Conseguentemente, qualunque eventuale utilizzo – da parte di terzi – dei dati, delle informazioni e delle valutazioni contenute nel presente articolo avviene sulla base di una decisione autonomamente assunta e non può dare luogo ad alcuna responsabilità per l'autore dell'articolo.