



Edizione di martedì 8 luglio 2014

DICHIARAZIONI

[L'imputazione del reddito e delle perdite per trasparenza: gli adempimenti dichiarativi](#)
di Federica Furlani

IVA

[L'omessa annotazione delle fatture nel registro degli acquisti non esclude la detrazione](#)
di Luigi Ferrajoli

REDDITO IMPRESA E IRAP

[La gestione \(attenta\) dei costi black list](#)
di Sergio Pellegrino

REDDITO IMPRESA E IRAP

[La gestione \(attenta\) dei costi black list](#)
di Sergio Pellegrino

OPERAZIONI STRAORDINARIE

[Cessione d'azienda e divieto di concorrenza](#)
di Sandro Cerato

IMPOSTE SUL REDDITO

[Profili fiscali nella cessione del credito del professionista](#)
di Luca Caramaschi

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Il triangolo no

di Michele D'Agnolo

DICHIARAZIONI

L'imputazione del reddito e delle perdite per trasparenza: gli adempimenti dichiarativi

di Federica Furlani

Le società che abbiano optato per il **regime di trasparenza fiscale** di cui agli **artt. 115 e 116 del Tuir**, e che quindi determinano il reddito complessivo senza procedere alla liquidazione dell'imposta, devono effettuare specifici **adempimenti dichiarativi** al fine di determinare e comunicare l'attribuzione del reddito o della perdita ai soci.

Ricordiamo che, con il regime di trasparenza fiscale, **il reddito della società partecipata è imputato ai soci, indipendentemente dall'effettiva percezione, in proporzione alla quota di partecipazione agli utili**.

Al **regime disciplinato dall'art. 115 del Tuir** possono accedere le società per azioni, in accomandita per azioni, società a responsabilità limitata, società cooperative e società di mutua assicurazione, residenti nel territorio dello Stato, il cui capitale sia interamente posseduto da società ed enti rientranti nelle medesime tipologie, purché tutti i soci detengano direttamente una quota di partecipazione agli utili e una percentuale di diritti di voto in assemblea **non inferiore al 10% e non superiore al 50%**.

Tali requisiti devono essere rispettati **ininterrottamente dal primo giorno dell'esercizio della partecipata per cui si esercita l'opzione** fino al termine di validità della stessa.

Al **regime di trasparenza dell'art. 116 Tuir** possono, invece, accedere le società a responsabilità limitata, con volume di ricavi dichiarati nell'anno precedente non superiore a € 7.500.000, il cui capitale sia interamente posseduto da **soci persone fisiche di numero non superiore a 10** (20 in caso di società cooperative a responsabilità limitata). Anche in questo caso i requisiti dei soci devono sussistere a decorrere dal **primo giorno dell'esercizio per cui si effettua l'opzione** e il venire meno comporta in venire meno dell'opzione con effetto dallo stesso esercizio.

L'opzione per il regime di trasparenza è **irrevocabile per tre esercizi della società partecipata**, e va esercitata:

- **da parte dei soci**, persone fisiche (art. 116 Tuir) o giuridiche (art. 115 Tuir), mediante comunicazione da inviare alla partecipata a mezzo **raccomandata con ricevuta di ritorno**;

- **da parte della partecipata**, utilizzando il **modello approvato con Provvedimento 4 agosto 2004**, da trasmettere in via telematica entro il termine del primo esercizio di efficacia.

L'esercizio dell'opzione **non è consentito** nel caso in cui:

- i soci fruiscono di **riduzioni dell'aliquota Ires**
- la partecipata abbia optato per il **consolidato nazionale o mondiale**
- la partecipata sia **assoggettata a procedure concorsuali**

Una volta determinato il reddito della società trasparente, questo deve essere attribuito ai soci, **indipendentemente dall'effettiva percezione**, in proporzione alla quota di partecipazione agli utili, nell'esercizio in corso alla data di chiusura dell'esercizio della partecipata.

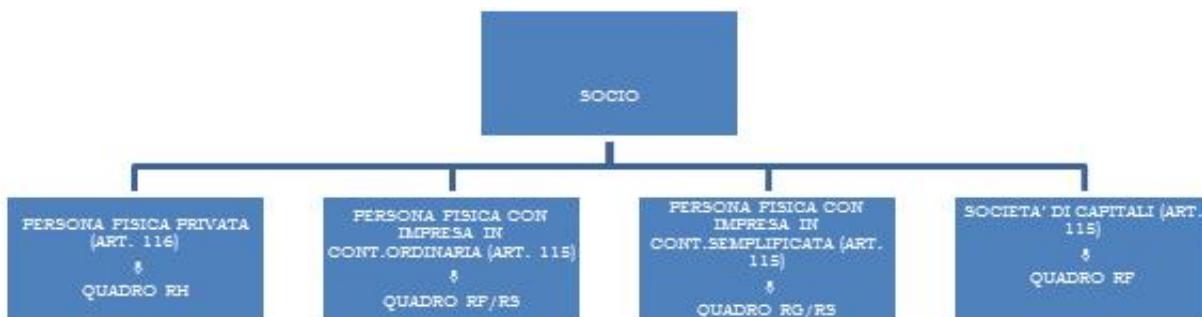
Di conseguenza:

- la **partecipata non subirà tassazione ai fini Ires**;
- i **soci dovranno dichiarare il reddito imputato anche se non percepito**.

Ritenute d'acconto, crediti di imposta, acconti della partecipata, si attribuiscono ai soci secondo le rispettive quota di partecipazione agli utili.

Dal punto di visto **dichiarativo**, la società partecipata che ha optato per il regime di trasparenza, deve innanzitutto determinare il proprio reddito nel **quadro RF** e poi, anziché procedere alla compilazione del quadro RN, deve compilare il **quadro TN** per determinare il reddito o la perdita da attribuire ai soci.

Il socio, dal canto suo, dovrà provvedere alla compilazione del suo Modello Unico inserendo i dati comunicati nello specifico quadro a seconda della sua natura, come si evince dallo schema sottostante:



A tal fine, la società trasparente deve rilasciare a ciascun socio un **prospetto** da cui risultino:

- 1) i dati identificativi del socio;

2) il reddito complessivo e/o la perdita da imputare ai soci nel periodo d'imposta in corso alla data di chiusura del periodo d'imposta della società partecipata in proporzione alle rispettive quote di partecipazione agli utili. In caso di perdita, quest'ultima va attribuita in proporzione alle quote di partecipazione alle perdite di esercizio, entro il limite delle rispettive quote del patrimonio netto contabile della società partecipata, determinate senza considerare la perdita dell'esercizio e tenendo conto dei conferimenti effettuati entro la data di approvazione del relativo bilancio. In caso di opzione per il regime di trasparenza ai sensi dell'art. 116 Tuir, va comunicato se la perdita sia riportabile ai sensi dell'art. 84 comma 2 Tuir;

3) la quota percentuale di partecipazione agli utili spettante al socio;

4) la quota di partecipazione alla perdita;

5) qualora la società sia "non operativa", o abbia ricevuto redditi da partecipazione in società non operative, la quota di reddito minimo calcolato ai sensi dell'art. 30 L. 724/1994, già ridotta della quota degli importi che non concorrono a formare il reddito;

6) le ritenute d'acconto;

7) le imposte pagate all'estero. Al fine di consentire al socio di fruire del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero è necessario indicare: lo Stato di produzione del reddito, l'anno di percezione del reddito estero, l'ammontare del reddito prodotto in ciascun Stato estero e la relativa imposta pagata con riferimento alla quota di partecipazione del singolo socio. I crediti per imposte pagate all'estero e le eccedenze di imposta nazionale ed estera determinati dalla società trasparente relativamente a redditi esteri prodotti anteriormente al periodo d'imposta di esercizio dell'opzione;

8) la quota dell'importo degli oneri detraibili;

9) la quota degli acconti attribuita;

10) la quota dell'eccedenza IRES attribuita;

11) le quote dei crediti d'imposta sui fondi comuni di investimento nonché degli altri crediti d'imposta;

12) distintamente per ciascun soggetto di cui all'art. 167 o 168 del Tuir cui la società trasparente partecipa:

- i dati indicati nelle colonne 2, 3 e 4 del prospetto del quadro RS della presente dichiarazione relativa agli "utili distribuiti da imprese estere partecipate", nonché quelli indicati nelle colonne 13 dei righi RS75 e RS76 del Modello Unico 2013SC;
- la quota di reddito attribuibile al socio o associato di cui ai righi da RM1 a RM4;
- le quote delle imposte pagate all'estero in via definitiva dal soggetto estero

partecipato sul reddito prodotto nel periodo di imposta oggetto della presente dichiarazione assoggettabile a tassazione separata;

- le quote delle imposte pagate all'estero in via definitiva dal soggetto estero partecipato sul reddito prodotto in periodi di imposta precedenti all'applicazione della trasparenza e già assoggettato a tassazione separata;
- le imposte pagate all'estero sugli utili distribuiti limitatamente alla quota riferibile al reddito già assoggettato a tassazione separata (per l'importo degli utili occorre fare riferimento agli importi esposti nella colonna 5 dei righi del prospetto relativo ai "crediti d'imposta per le imposte pagate all'estero" del quadro RS);

13) dati necessari per l'eventuale rideterminazione del reddito qualora ricorrono i presupposti per l'applicazione dell'art. 115, comma 11 del Tuir;

14) l'ammontare dei proventi derivanti dall'attività di noleggio in forma occasionale di imbarcazioni e navi da diporto assoggettati all'imposta sostitutiva di cui al comma 5 dell'art. 49- bis D.Lgs. 171/2005; di tale importo i soci devono tenerne conto ai fini del calcolo dell'acconto relativo all'imposta sul reddito;

15) l'ammontare dei redditi esenti prodotti nelle zone agevolate evidenziati nell'apposito prospetto del quadro RS, nonché l'ammontare delle eventuali perdite indicate nella colonna 3 del rigo RS184.

IVA

L'omessa annotazione delle fatture nel registro degli acquisti non esclude la detrazione

di Luigi Ferrajoli

Con la **sentenza n. 11168 del 21/5/2014** la Cassazione ha affrontato il tema della sussistenza del **diritto alla detrazione** in presenza di violazioni formali-contabili.

La vicenda trae origine da una **verifica fiscale** all'esito della quale è stato emesso un avviso di accertamento con il quale veniva **recuperato** l'importo dell'Iva portato in detrazione nell'anno di imposta 1998 ed irrogata la relativa **sanzione** pecuniaria, poiché alla data della verifica, avvenuta nel mese di luglio 1999, la società accertata non aveva **stampato** su supporto cartaceo i **registri Iva** conservati solo su supporto magnetico.

La contribuente ha **impugnato** l'avviso di accertamento ottenendo conforto sia in primo che in secondo grado. In particolare i giudici di merito hanno ritenuto applicabile al caso il principio del **"favor rei"** stabilito in materia di illeciti tributari dall'articolo 3 D.Lgs. 472/1997, riconoscendo applicazione retroattiva alle disposizioni del D.L. 357/1994, modificato dalla L. 342/2000, che consentiva di **stampare** su cartaceo le registrazioni informatiche fino al **termine** di presentazione della **dichiarazione annuale** Iva, non ancora scaduto alla data della verifica.

In via generale la Suprema Corte ha affermato, conformemente ai suoi precedenti, che il predetto D.L. 357/1994 non istituisce due **registri alternativi**, ossia quello cartaceo e quello su supporti telematici, ma si limita a prescrivere una modalità temporanea di esecuzione delle registrazioni, disponendo un differimento temporale della registrazione cartacea, sempre che al momento della verifica i registri su supporti magnetici risultino **aggiornati** e vengano immediatamente stampati su richiesta degli organi competenti (cfr. Cassazione sentenze n. 22851 del 10/11/2010 e n. 20442 del 06/10/2011).

L'ordinamento interno, ai fini del legittimo esercizio del **diritto alla detrazione** Iva, richiede la **prova** dell'avvenuta annotazione delle fatture passive nel **registro degli acquisti** e, in caso di mancata trascrizione delle registrazioni informatiche, la **dichiarazione** annuale Iva che ne consegue deve essere considerata **infedele**, per cui l'Amministrazione finanziaria può legittimamente recuperare la corrispondente imposta detratta.

Per la Corte, tuttavia, il difetto del presupposto conformativo del diritto alla detrazione (ossia **l'omessa redazione**, nei termini prescritti, su supporto cartaceo del registro degli acquisti), non

priva il contribuente del diritto alla restituzione della eccedenza d'imposta versata all'Erario. Ciò è consentito qualora il contribuente **possa provare**, anche mediante mezzi diversi dalle scritture contabili, la **sussistenza** dei presupposti di diritto sostanziale che legittimano il soggetto passivo al recupero di quanto versato in eccedenza, tenuto conto che la disciplina Iva consente l'attuazione del **"principio della neutralità d'imposta"** non solo attraverso il diritto alla detrazione ma anche mediante il diritto al rimborso (in senso conforme Cassazione sentenza n. 16257 del 23/7/2007).

L'interpretazione fornita dalla Cassazione è conforme ai principi espressi dalla **Corte di Giustizia**, la quale è ferma nel ritenere che dal **mancato** rispetto degli obblighi formali non può derivare la **perdita** del diritto alla detrazione in capo al contribuente (Corte di Giustizia, sentenza dell'8/05/2008 nei procedimenti riuniti C-95/07 e C-96/07).

Il Collegio, in via generale, ha affermato che l'**inadempimento** o l'irregolare adempimento degli obblighi formali e degli altri obblighi che gli Stati membri possono stabilire, quando necessari ad assicurare la esatta riscossione dell'imposta ed evitare frodi, **non legittima** gli Stati membri ad **escludere** il diritto alla **detrazione** ove risultino osservati gli obblighi sostanziali, fatto **salvo** il caso in cui la violazione formale implichì un rischio di perdita di entrate fiscali ovvero sottenda una operazione in frode al fisco o un uso abusivo di norme comunitarie.

Da quanto osservato per la Cassazione ne consegue che se il contribuente si attiene agli **obblighi formali-contabili** prescritti dalla normativa interna, sarà l'**Amministrazione** fiscale, che intende **disconoscere** il diritto alla detrazione, a dover **dimostrare** che la realtà non corrisponde a quella rappresentata nelle scritture contabili; ove il contribuente, invece, **non vi si conformi** sarà **onere** dello stesso, a fronte delle contestazioni dell'Amministrazione circa la irregolare tenuta delle scritture contabili, fornire la **prova** della esistenza delle **condizioni** sostanziali cui la normativa comunitaria ricollega il diritto alla **detrazione**.

La Cassazione, all'esito del giudizio, ha **rigettato** il ricorso dell'Amministrazione finanziaria riconoscendo legittima la detrazione dell'imposta effettuata dalla società contribuente, ritenendo che la **violazione** formale non abbia inficiato la prova della esistenza delle condizioni per l'esercizio della detrazione.

REDDITO IMPRESA E IRAP

La gestione (attenta) dei costi black list

di Sergio Pellegrino

Quando ci troviamo di fronte a clienti che hanno **rapporti con soggetti black list**, sappiamo bene come **le spese e gli altri componenti negativi** correlati alle operazioni poste in essere debbano essere analizzati con grande attenzione.

Vanno innanzitutto **“evidenziati”** nella compilazione del **quadro RF** del modello Unico attraverso una **variazione in aumento** (da effettuare nel rigo RF29 per le società di capitali); poi, come se vi fosse un automatismo, nella stragrande maggioranza dei casi a fronte di questa rettifica ne viene fatta una **corrispondente in diminuzione** (nel rigo RF54 di UnicoSC), di modo che **le due si sterilizzano** e l'effetto “netto” è quello di dedurre i componenti negativi in questione.

Se però **la variazione in aumento è “dovuta”**, perché ha la funzione di segnalare all'amministrazione una situazione di potenziale rischio, non altrettanto può dirsi per quella in diminuzione, che dovremmo andare a effettuare soltanto nel momento in cui **ricorrono le esimenti previste dall'articolo 110 del Tuir**, esimenti che saremo chiamati a provare nel momento in cui vi fosse un controllo da parte dell'ufficio.

Molto spesso sorgono proprio in sede di verifica dei **problemi** e ci sembrava quindi opportuno soffermarci su questa tematica, partendo dal ripercorrere gli **aspetti essenziali della disciplina**, necessariamente “propedeutici” all'**analisi delle esimenti** che rinviamo ad un successivo contributo.

Le disposizioni contenute nei **commi 10, 11 e 12 bis dell'articolo 110 del Tuir** sanciscono infatti, in prima battuta, l'**indeducibilità dei componenti negativi derivanti da operazioni con controparti black list** per tutti i **soggetti residenti che svolgono attività imprenditoriale**, indipendentemente dalla loro natura giuridica. Rientrano in questa accezione, pertanto, anche le stabili organizzazioni in Italia di imprese non residenti.

Per quanto riguarda l'individuazione della **controparte “paradisiaca”**, fanno scattare la presunzione di indeducibilità le **imprese residenti o localizzate in Paesi e territori a regime fiscale privilegiato**, così come i **professionisti ivi domiciliati**.

Dobbiamo fare grande attenzione però ai termini utilizzati dal legislatore, che sono stati interpretati dall'agenzia in modo **decisamente estensivo**.

Il riferimento ai professionisti, innanzitutto, va inteso in senso ampio, come **categoria residuale** rispetto a quella delle imprese, di modo che **tutti i soggetti che svolgono un'attività economica**, e che siano situati in paesi *black list*, fanno “innescare” il regime di cui all’articolo 110.

L’**impresa** può essere **residente o localizzata** nello Stato estero, e quindi anche una stabile organizzazione in un paese *black list* di una società italiana ne è interessata. Per quanto concerne i **professionisti**, la norma fa riferimento a quelli domiciliati nel paese *black list*, ma anche in questo caso per l’agenzia è sufficiente un “collegamento” con esso, come potrebbe essere nel caso della base fissa che il professionista utilizza per effettuare le proprie prestazioni.

Per l’individuazione degli Stati o territori a fiscalità privilegiata, in attesa dell’emanazione della *white list* prevista dall’articolo 168 bis, va fatto riferimento ancora alla ***black list* di cui al D.M. 23/1/2002**, che ci propone una “**tripartizione**”: i paesi da considerarsi **paradisi fiscali in senso assoluto**, elencati nell’articolo 1, come ad esempio Hong Kong; quelli di cui all’articolo 2, che sono tali **con alcune esclusioni** espressamente individuate, come avviene per il Principato di Monaco che vede escluse le società che realizzano almeno il 25% del fatturato al di fuori di Monaco; infine, gli Stati e territori individuati dall’articolo 3, in relazione ai quali si considerano *black list* soltanto i **soggetti (o le attività) espressamente menzionati** (e quanto avviene ad esempio per le società svizzere non soggette a imposte cantonali e municipali).

Anche la definizione dell’**ambito oggettivo** non richiede minore attenzione.

Il riferimento all’indeducibilità dei “costi *black list*” può essere da questo punto di vista fuorviante perché, in realtà, **qualsiasi componente negativo di reddito collegato** a operazioni poste in essere con controparti “paradisiache” è interessato dalla disciplina.

Secondo l’interpretazione dell’agenzia, che desta non poche perplessità, anche componenti quali le **perdite su crediti** nei confronti di questi soggetti o gli **ammortamenti e le eventuali minusvalenze** realizzate su cespiti acquistati da fornitori *black list* soffrono la presunzione di indeducibilità fissata dall’articolo 110, che **può essere “vinta” soltanto dimostrando lo svolgimento di un’attività commerciale effettiva della controparte ovvero l’effettivo interesse economico e la concreta esecuzione delle operazioni**.

Ed è proprio sulla “**ricerca**” delle **esimenti** che concentreremo il prossimo contributo.

REDDITO IMPRESA E IRAP

La gestione (attenta) dei costi black list

di Sergio Pellegrino

Quando ci troviamo di fronte a clienti che hanno **rapporti con soggetti black list**, sappiamo bene come **le spese e gli altri componenti negativi** correlati alle operazioni poste in essere debbano essere analizzati con grande attenzione.

Vanno innanzitutto **“evidenziati”** nella compilazione del **quadro RF** del modello Unico attraverso una **variazione in aumento** (da effettuare nel rigo RF29 per le società di capitali); poi, come se vi fosse un automatismo, nella stragrande maggioranza dei casi a fronte di questa rettifica ne viene fatta una **corrispondente in diminuzione** (nel rigo RF54 di UnicoSC), di modo che **le due si sterilizzano** e l'effetto “netto” è quello di dedurre i componenti negativi in questione.

Se però **la variazione in aumento è “dovuta”**, perché ha la funzione di segnalare all'amministrazione una situazione di potenziale rischio, non altrettanto può dirsi per quella in diminuzione, che dovremmo andare a effettuare soltanto nel momento in cui **ricorrono le esimenti previste dall'articolo 110 del Tuir**, esimenti che saremo chiamati a provare nel momento in cui vi fosse un controllo da parte dell'ufficio.

Molto spesso sorgono proprio in sede di verifica dei **problemi** e ci sembrava quindi opportuno soffermarci su questa tematica, partendo dal ripercorrere gli **aspetti essenziali della disciplina**, necessariamente “propedeutici” all'**analisi delle esimenti** che rinviamo ad un successivo contributo.

Le disposizioni contenute nei **commi 10, 11 e 12 bis dell'articolo 110 del Tuir** sanciscono infatti, in prima battuta, l'**indeducibilità dei componenti negativi derivanti da operazioni con controparti black list** per tutti i **soggetti residenti che svolgono attività imprenditoriale**, indipendentemente dalla loro natura giuridica. Rientrano in questa accezione, pertanto, anche le stabili organizzazioni in Italia di imprese non residenti.

Per quanto riguarda l'individuazione della **controparte “paradisiaca”**, fanno scattare la presunzione di indeducibilità le **imprese residenti o localizzate in Paesi e territori a regime fiscale privilegiato**, così come i **professionisti ivi domiciliati**.

Dobbiamo fare grande attenzione però ai termini utilizzati dal legislatore, che sono stati interpretati dall'agenzia in modo **decisamente estensivo**.

Il riferimento ai professionisti, innanzitutto, va inteso in senso ampio, come **categoria residuale** rispetto a quella delle imprese, di modo che **tutti i soggetti che svolgono un'attività economica**, e che siano situati in paesi *black list*, fanno “innescare” il regime di cui all’articolo 110.

L’**impresa** può essere **residente o localizzata** nello Stato estero, e quindi anche una stabile organizzazione in un paese *black list* di una società italiana ne è interessata. Per quanto concerne i **professionisti**, la norma fa riferimento a quelli domiciliati nel paese *black list*, ma anche in questo caso per l’agenzia è sufficiente un “collegamento” con esso, come potrebbe essere nel caso della base fissa che il professionista utilizza per effettuare le proprie prestazioni.

Per l’individuazione degli Stati o territori a fiscalità privilegiata, in attesa dell’emanazione della *white list* prevista dall’articolo 168 bis, va fatto riferimento ancora alla ***black list* di cui al D.M. 23/1/2002**, che ci propone una “**tripartizione**”: i paesi da considerarsi **paradisi fiscali in senso assoluto**, elencati nell’articolo 1, come ad esempio Hong Kong; quelli di cui all’articolo 2, che sono tali **con alcune esclusioni** espressamente individuate, come avviene per il Principato di Monaco che vede escluse le società che realizzano almeno il 25% del fatturato al di fuori di Monaco; infine, gli Stati e territori individuati dall’articolo 3, in relazione ai quali si considerano *black list* soltanto i **soggetti (o le attività) espressamente menzionati** (e quanto avviene ad esempio per le società svizzere non soggette a imposte cantonali e municipali).

Anche la definizione dell’**ambito oggettivo** non richiede minore attenzione.

Il riferimento all’indeducibilità dei “costi *black list*” può essere da questo punto di vista fuorviante perché, in realtà, **qualsiasi componente negativo di reddito collegato** a operazioni poste in essere con controparti “paradisiache” è interessato dalla disciplina.

Secondo l’interpretazione dell’agenzia, che desta non poche perplessità, anche componenti quali le **perdite su crediti** nei confronti di questi soggetti o gli **ammortamenti e le eventuali minusvalenze** realizzate su cespiti acquistati da fornitori *black list* soffrono la presunzione di indeducibilità fissata dall’articolo 110, che **può essere “vinta” soltanto dimostrando lo svolgimento di un’attività commerciale effettiva della controparte ovvero l’effettivo interesse economico e la concreta esecuzione delle operazioni**.

Ed è proprio sulla “**ricerca** delle **esimenti**” che concentreremo il prossimo contributo.

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Cessione d'azienda e divieto di concorrenza

di Sandro Cerato

Quando si realizza una **cessione d'azienda o di un ramo aziendale**, una delle problematiche di maggior rilievo è la **tutela del cessionario** di fronte al rischio che il **cedente svii la clientela o svolga un'attività comunque in concorrenza**, depauperando di fatto il valore del complesso aziendale oggetto di trasferimento.

Nell'ambito delle disposizioni del Codice Civile che regolano la cessione d'azienda, la norma che disciplina il **divieto di concorrenza** è l'**art. 2557**.

Il comma 1 della disposizione prevede un importante **principio a tutela dell'acquirente dell'azienda**, consistente nel divieto per il cedente di iniziare una nuova attività d'impresa che per l'oggetto, l'ubicazione o altre circostanze sia idonea a sviare la clientela dell'azienda ceduta. La **durata di tale divieto** non può comunque eccedere la durata di cinque anni dal trasferimento.

La *ratio* del divieto è naturalmente quella di **tutelare l'acquirente**, il quale solitamente corrisponde una somma a titolo di avviamento, consistente nella speranza di ottenere in futuro redditi simili a quelli del precedente titolare, e che potrebbe essere gravemente danneggiato da un'attività concorrenziale del cedente. Infatti, quest'ultimo, in assenza del preceitto in commento, potrebbe successivamente alla cessione dell'azienda intraprendere un'attività identica, o simile, che sia in grado agevolmente di **“sviare” la clientela dell'azienda ceduta**.

Tuttavia, è particolarmente importante delimitare la portata applicativa di tale disposizione, in quanto viene espressamente detto che la **nuova attività iniziata dal cedente** deve essere *“idonea a sviare la clientela dell'azienda ceduta”*. Si deve trattare di fattispecie nelle quali, ad esempio, gli articoli o i **beni trattati sono i medesimi di quelli dell'azienda oggetto di trasferimento**, ma certamente non può applicarsi tale divieto qualora, pur in presenza di un'identità merceologica, la nuova attività del cedente sia ubicata in luoghi lontani e tali da non incidere sul medesimo bacino d'utenza, ovvero ancora abbia come oggetto l'esercizio di un'attività diversa e del tutto svincolata da quella ceduta.

Altro aspetto di rilievo attiene alla necessità che il **divieto di concorrenza riguardi l'apertura di una “nuova impresa”**, con la conseguenza che se il cedente già esercitava attraverso due aziende la medesima attività, egli la può liberamente continuare con l'azienda rimastagli, fermo restando il divieto di utilizzo di tale impresa per sottrarre clientela all'acquirente

dell'azienda.

E' opportuno evidenziare che la violazione del divieto in questione si concretizza anche nell'ipotesi di **esercizio "indiretto" dell'impresa**, che può realizzarsi quando ci si avvale di un prestanome ovvero si è amministratori di società o procuratori. In tali casi, infatti, si possono sfruttare alcune informazioni derivanti dalla conoscenza della clientela e del mercato che possono danneggiare l'acquirente dell'azienda.

In merito alla possibilità di **ampliare l'ambito applicativo del divieto di concorrenza**, l'art. 2557, co. 2, consente alle parti di procedere in tal senso, purché non si impedisca al cedente di esercitare ogni attività d'impresa, e fermo restando il **limite temporale del quinquennio dalla data del trasferimento**.

Normalmente nella prassi, l'ampliamento del divieto di concorrenza è recepito con la **previsione di clausole** che prescindono dall'idoneità dell'attività a sviare la clientela dell'azienda ceduta, oppure si prevede l'estensione anche per eventuali attività già esercitate in precedenza dal cedente. **Unico limite**, come detto, è che non si impedisca all'alienante qualsiasi attività professionale, intendendosi per tale l'esercizio d'impresa, non essendo sufficiente che al cedente resti esclusivamente la possibilità di esercitare una delle professioni liberali.

Infine, per ciò che riguarda la **forma** che deve assumere il divieto di concorrenza, è da evidenziare che nulla dice al riguardo l'art. 2557: si ritiene però applicabile l'art. 2596 del Codice Civile che, come norma generale sui limiti contrattuali alla concorrenza, richiede la **forma scritta ad probationem**.

IMPOSTE SUL REDDITO

Profili fiscali nella cessione del credito del professionista

di Luca Caramaschi

Vi sono **questioni in ambito tributario** che, ancorché ricorrenti, generano a distanza di anni problemi di tipo applicativo. Una di queste è la **cessione del credito** non *ancora fatturato da parte del professionista*.

Come è noto il principio ispiratore nella determinazione del reddito di lavoro autonomo è la **“cassa”**, ovvero la **rilevanza reddituale** dei compenti positivi e negativi di reddito al momento dell’incasso o del pagamento (ciò è quanto si desume dalla lettura del primo comma dell’**art.54 del TUIR** laddove parla di compensi “percepiti” e spese “sostenute”). Anche ai fini Iva, in un certo qual modo, è la “cassa” ad individuare il cosiddetto **momento impositivo**: trattandosi di prestazioni di servizi, infatti, l’art. 6 co.3 del D.P.R. 633/1972 precisa che le stesse si considerano **effettuate** all’atto del pagamento del corrispettivo (sempre che, ovviamente, non venga precedentemente emessa in via spontanea la fattura).

Nell’ambito del reddito di **lavoro autonomo**, poi, assume rilevanza anche un’altra questione: l’applicazione della **ritenuta a titolo di acconto** prevista dall’art. 25 del D.P.R. 600/1973, che i clienti del professionista devono operare all’atto del “pagamento”.

Come si vede, quindi, è solo al **momento dell’incasso** che nascono in capo al professionista (rilevanza reddituale e obbligo di fatturazione) e al suo cliente (**obbligo** di operare la ritenuta) gli obblighi fiscali in relazione alla prestazione di lavoro autonomo resa dal **professionista** medesimo.

Ma veniamo al caso in commento: un professionista, che a fronte di una prestazione resa ad un’impresa e documentata da **parcella pro forma**, in seguito a **problemI** di carattere finanziario ed economico della stessa, decide di **cedere** il predetto credito “pro soluto” **a soggetti terzi** ad un valore evidentemente inferiore a quello effettivo.

Le **domande** che si pongono sono le seguenti: **cosa** deve fare il professionista al momento dell’incasso del corrispettivo di cessione del credito? Deve fatturare? **Deve**, e se sì quando, far **concorrere** tale **provento** alla formazione del reddito professionale? Va **applicata**, e se sì da chi, la ritenuta a titolo di acconto prevista dall’art.25 del D.P.R. 600/1973?

Tutte questioni, apparentemente banali, ma complicate dal fatto che in questo caso il soggetto “pagatore” (cioè il **cessionario del credito**) è terzo rispetto a quello nei cui confronti la

prestazione professionale è stata eseguita.

Ai fini delle imposte sul reddito la questione appare pacifica.

Il **comma 2 dell'art. 6 del TUIR**, infatti, recita testualmente che *“i proventi conseguiti in sostituzione dei redditi, anche per effetto di cessione dei relativi crediti, costituiscono redditi della stessa categoria di quelli sostituiti o perduti”*. Ne deriva, pertanto, che quanto percepito dal professionista in conseguenza della cessione del credito conserverà sempre la **natura** di compenso di lavoro autonomo e, perciò, dovrà essere da questi dichiarato come tale nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo di imposta dell'avvenuto introito.

Restando in ambito reddituale ci si chiede ora se, dopo la cessione del credito, sia da considerare **“sostituto d'imposta”** il debitore originario oppure il terzo cessionario. La risposta può essere trovata analizzando l'**art. 25** del citato **D.P.R. 600/1973** che in estrema semplificazione dispone che se un ente o una società **corrisponde** ad un soggetto un compenso comunque denominato per prestazioni di lavoro autonomo, **ancorché rese nei confronti di terzi**, deve operare, all'atto del pagamento, una determinata ritenuta a titolo di acconto.

Ora, nel caso in commento sembra non ci possano essere **dubbi** sul fatto che:

- è il terzo cessionario a corrispondere le somme al lavoratore autonomo;
- ancorché quanto erogato abbia un titolo differente, esso è pur sempre un compenso che mantiene l'originaria caratteristica di reddito di lavoro autonomo;
- il pagamento è a fronte di una prestazione resa a favore di un terzo (la società cliente del professionista).

In base alla predetta **soluzione**, confermata anche dalla **Cassazione sez. civile, sentenza n.9332 del 25 ottobre 1996**, il cessionario del credito **dovrà operare** la ritenuta d'acconto su quanto effettivamente corrisposto ed inviare al lavoratore autonomo la **certificazione** dei compensi assoggettati alla ritenuta (vale la pena rilevare che in caso di cessionario **“privato”**, in quanto **impossibilitato** a rivestire la qualifica di sostituto d'imposta, lo stesso non deve operare alcuna ritenuta d'acconto). La società debitrice, invece, a seguito della **notificazione** della cessione, in contabilità sostituirà il suo debito verso il lavoratore autonomo con quello nei confronti del cessionario. Alla scadenza pagherà a quest'ultimo l'intero importo originariamente dovuto, **senza incombenze fiscali**.

Ai fini **Iva** le cose si complicano. Posto che in base al citato art. 6 del decreto Iva l'obbligo di emettere fattura, salvo **comportamenti volontari**, **sorge** solo all'atto del pagamento del corrispettivo, non è irrilevante **capire** se somme incassate dal professionista in occasione della cessione del credito siano fiscalmente **assimilabili** al vero e proprio pagamento da parte del debitore. Sul tema della **rilevanza** o meno della cessione del credito in **ambito Iva**, si è recentemente **espressa** in maniera decisiva l'agenzia delle entrate con la [**circolare n.1/E del 15.02.2013**](#), ancorché in relazione a **fattispecie** parzialmente differente rispetto a quella in

commento e cioè alle operazioni ad **esigibilità differita** tipiche del cosiddetto regime Iva per cassa disciplinato dall'art. 32-bis del D.L. 83/2012 (qui, infatti, la prestazione, al pari delle prestazioni rese nei confronti di enti pubblici, si considera già **“effettuata”** ai fini Iva, mentre ciò che risulta sospesa è la sola **esigibilità** dell'imposta).

Tuttavia, a favore dell'assimilabilità delle due fattispecie si era già espressa in passato la **risoluzione della DRE dell'Emilia Romagna n. 74680 del 2.12.1999** che afferma *“Si è infatti dell'idea che l'alternativa circa la configurabilità o meno degli effetti derivanti dalla cessione del credito, quali effetti equivalenti a quelli derivanti dal tipico “pagamento del corrispettivo”, non si pone soltanto con riguardo alle operazioni effettuate nei confronti dello Stato e degli altri Enti Pubblici individuati nell'ormai più volte citato art. 6, quinto comma, del D.P.R. n. 633/72, ma (per restare alle fattispecie di maggior frequenza), si ritiene che la stessa assuma consistenza anche in relazione a tutte le operazioni quantificabili in termini di prestazioni di servizi, per le quali il pagamento del corrispettivo costituisce ordinario criterio di determinazione del momento impositivo”.*

Ecco che le conclusioni della citata C.M. 1/E/13 possono ben **adattarsi** al caso in commento. In tale documento **l'Agenzia ritiene** che la cessione del credito, sia essa pro-solvendo o pro-soluto, **non realizzi il presupposto** dell'esigibilità dell'imposta. Conseguentemente l'incasso del prezzo di cessione del credito **non è assimilabile** al pagamento del corrispettivo delle operazioni originarie e il professionista dovrà corrispondere la relativa imposta **solamente** nel momento in cui il debitore ceduto pagherà effettivamente il corrispettivo al cessionario del credito. Il professionista che trasferisce il credito avrà, pertanto, l'onere di **informarsi** circa l'avvenuto pagamento del credito ceduto, poiché è in tale momento che l'IVA relativa all'operazione originaria diventa esigibile e, quindi, deve essere fatturata nonché inclusa nella relativa liquidazione di periodo.

Ancorché sia stata finalmente fatta **chiarezza** su una questione che in passato aveva generato qualche dubbio, non si può non rilevare come una siffatta soluzione determini enormi **complicazioni** operative che posso parzialmente **mitigarsi** solo consigliando di inserire nell'atto di cessione del credito una esplicita **previsione** per la quale il cessionario del credito **si obbliga** con tempi e modalità definite a **comunicare** al professionista cedente l'avvenuto incasso da parte del debitore originario.

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Il triangolo no

di Michele D'Agnolo

Affinché una **prestazione professionale** possa essere erogata sono necessari:

1. un cliente,
2. un addetto che può essere un professionista, praticante o dipendente
3. e, naturalmente, uno studio professionale.

Questi **tre elementi** possono essere considerati come i vertici di un triangolo, che viene detto **il triangolo del marketing dei servizi**.

Allora il Triangolo non è solo un vecchio e indimenticato successo di Renato Zero, ma anche un **modello economico** che ci aiuta a capire le dinamiche e le patologie del rapporto tra cliente, addetto di contatto e studio professionale. Con buona pace dei suoi Sorcini.

Il rapporto funziona quando le **esigenze dei tre soggetti sono in equilibrio**, mentre si possono creare precise e delicate situazioni patologiche nei momenti di squilibrio.

In particolare, nel rapporto tra cliente e studio il cliente si aspetta di essere servito in modo organizzato e lo studio di essere adeguatamente remunerato. Lo studio promette e si fa garante dell'operato dei suoi addetti. Nel rapporto tra l'addetto e lo studio lo studio si aspetta una buona prestazione e l'addetto di essere remunerato e riconosciuto nella propria professionalità. Nel rapporto tra cliente e studio conta invece soprattutto la parte relazionale del servizio: il cliente vorrà essere riverito e ben trattato, e in questa empatia leggerà l'interesse e la dedizione dello studio alle proprie problematiche.

Seguendo la logica del triangolo, il marketing dei servizi può allora essere scomposto in tre tipologie:

1. marketing esterno,
2. marketing interno
3. e marketing interattivo.

Sui lati del triangolo troviamo le **tre tipologie di marketing** che derivano dall'interazione dei vari soggetti.

Attraverso il **marketing esterno** lo studio fa delle **promesse** ai clienti in merito a ciò che devono aspettarsi e a come verrà erogato il servizio. In questa fase, oltre agli strumenti tradizionali di comunicazione, sono molto importanti anche il comportamento degli addetti al servizio, l'immagine dello studio e lo stesso processo di erogazione del servizio. Ciascuno di questi elementi comunica le promesse dello studio e contribuisce a determinare le aspettative dei clienti.

Dopo aver fatto delle promesse è necessario **mantenerle**. Questo è il ruolo del **marketing interattivo**, svolto dagli erogatori del servizio che possono essere sia i dipendenti che i professionisti o i praticanti dello studio. Questa fase è molto cruciale e viene continuamente influenzata dal comportamento del cliente nel momento in cui interagisce con l'organizzazione. Se le promesse non vengono mantenute, inoltre, viene messa in discussione l'affidabilità del servizio stesso. Serve tatto, diplomazia, savoir faire, e nervi d'acciaio.

Il **marketing interno**, inoltre, poggia anche sull'assunto che la soddisfazione dei dipendenti e la soddisfazione dei clienti sono inestricabilmente legate.

Se però lo studio esagera nelle proprie promesse o nelle proprie richieste economiche rispetto a quanto riesce a dare, il cliente si sente poco servito e a lungo andare se ne va.

Anche l'addetto dello studio che magari è sfruttato e sovraccarico, non vedrà riconosciuto il proprio ruolo e sarà demotivato. Facendosi i fatti suoi più di quelli del cliente finirà per perderlo o per cercarsi un posto di lavoro più appropriato.

La stessa logica vale anche "lato cliente". Se il cliente esagera nelle proprie pretese o non è disposto a remunerare l'impegno dello studio, ne hanno a detimento sia il personale di contatto che lo studio. E' il caso dei clienti difficili, che fanno molti più danni dei fatturati che portano e che spesso dovremmo avere il coraggio di mandare a quel paese.

Non di rado però lo sbilanciamento nei confronti del cliente è più sottile e la sua prevaricazione sullo studio avviene a poco a poco, con la tecnica "del carciofo", una foglia alla volta.

Il cliente sa che gran parte della relazione professionale è impostata con l'addetto dello studio e non con il professionista di riferimento, che viene interessato di regola solo in casi eccezionali.

Il cliente allora sa che si può approfittare dell'impiegata o del praticante perché è quasi certo che lei non si rifiuterà mai di fornire un servizio aggiuntivo. Né informerà il suo capo in merito, perché non vuole disturbarlo ma anche perché sa che il suo professionista di riferimento, in caso di divergenza di vedute, darà sempre ragione al cliente. Quindi le toccherà fare lo stesso la prestazione aggiuntiva che il cliente le chiede con in più l'umiliazione di riceversi magari una sfuriata per aver, in fin dei conti, difeso lo studio da un cliente approfittatore.

Il cliente allora aumenta di giorno in giorno le **richieste di servizio**. Visto che mi pagate le imposte perché non andate anche a pagare le tasse universitarie di mio figlio? E quel problemino con l'URAR TV della nonna?

E così dai servizi passiamo ai servizi e in alcuni casi financo ai servigi, svalutando la professionalità dello studio che diventa agli occhi del cliente il factotum, e peraltro senza che nessuno ne sappia nulla, senza che nessuno possa riaddebitare alcunché e nemmeno far pesare rispetto alle richieste di sconto sul forfait l'elevatissima personalizzazione così offerta. D'altra parte quando andavamo a scuola e ci affidavano al bidello o a un supplente perché il docente non c'era, non si approfittava per studiare ma generalmente si faceva confusione. Per rimanere in tema di Sorcini, quando il gatto non c'è i topi ballano. E quindi anche il cliente ha bisogno, di tanto in tanto, di essere "messo in riga" dalla forza bruta della presenza del professionista. Inoltre, le nostre risorse devono imparare a **segnalare immediatamente l'onerosità sopravvenuta di una pratica**. Se per fare la dichiarazione occorre sistemare il catasto, se le fatture da registrare sono improvvisamente aumentate, o se il cliente chiede assistenza aggiuntiva o di correggergli la prima nota in excel, dobbiamo farlo sapere al nostro capo, altrimenti lavoriamo gratis.

Anche in studio allora, come nella canzone di Renato, la geometria non è un reato. **L'importante è che il triangolo rimanga equilatero**. Altrimenti saranno i conti dello studio ad andare a Zero.