

Edizione di martedì 9 settembre 2014

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

[Settembre: tempo di RW e di ravvedimento per il 2012](#)

di Ennio Vial, Vita Pozzi

ACCERTAMENTO

[Il trattamento fiscale della vendita di area già edificata](#)

di Luigi Ferrajoli

IMPOSTE SUL REDDITO

[Lavoratore in trasferta e lavoratore trasfertista](#)

di Sergio Pellegrino

AGEVOLAZIONI

[Preliminare e “auto-rinuncia”: fuori gioco l’agevolazione prima casa](#)

di Leonardo Pietrobon

AGEVOLAZIONI

[Gli incentivi all’imprenditoria giovanile in agricoltura](#)

di Luigi Scappini

AGEVOLAZIONI

[Gli incentivi all’imprenditoria giovanile in agricoltura](#)

di Luigi Scappini

ORGANIZZAZIONE STUDIO

[Nella prossima pausa pranzo, compilate la matrice SWOT](#)
di **Michele D'Agnolo**

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Settembre: tempo di RW e di ravvedimento per il 2012

di **Ennio Vial, Vita Pozzi**

Il **30 settembre** scade il termine per l'invio del Modello Unico 2014 persone fisiche e con esso anche il termine per **ravvedere** l'**Unico** dell'anno scorso relativo ai **redditi** del **2012**. Se c'era qualcosa da sistemare in merito a talune **tipologie reddituali** non dichiarate nel 2012, il contribuente avrà già provveduto prima delle ferie in modo da **pagare** quanto dovuto assieme al **saldo** per il **2013**.

Settembre è invece il momento in cui si **sistema** il **vecchio quadro RW**.

Tra le novità introdotte dalla L. 97/2013 vi è anche la previsione della **sanzione** in **misura fissa** per i quadri RW presentati entro i **90 giorni successivi** al 30 settembre. Questa novità va accolta con **estremo favore** in quanto stempera lo stress da scadenza, ma si deve prestare la massima attenzione al fatto che stiamo parlando **solo** del periodo di imposta **2013**.

Per l'**anno 2012** i giochi si chiudono, come già evidenziato, il **prossimo 30 settembre**.

Ebbene, cerchiamo di dare alcune linee guida per gestire questo **ravvedimento**. I punti fermi che emergono dalla [C.M. n. 38/E del 23 dicembre 2013](#) sono:

- per il principio del *favor rei* le **sanzioni** applicabili sono quelle nuove **ridotte**, ossia la sanzione dal **3% al 15%** per gli investimenti non paradisiaci e quella dal **6% al 30%** per gli investimenti paradisiaci;
- sempre per il principio del *favor rei* **non** sono **sanzionabili** i **flussi**.

Da ciò consegue che la sanzione relativa al **ravvedimento operoso** ammonta a **un ottavo del 3%** o del 6%, oltre ovviamente ad un ottavo della **sanzione** in **misura fissa** se non vi sono maggiori redditi da dichiarare.

Il ravvedimento si effettuerà, pertanto, pagando lo **0,375%** o lo **0,75%** dello **stock** al **31 dicembre 2012**. In effetti, il quadro RW presente in unico 2013 per il 2012 è ancora quello vecchio per cui si dovrà valutare non l'**investimento** giorno per giorno ma solo quello al **31 dicembre 2012**. Anche in merito al **valore** si potrebbe discutere se siano applicabili le **nuove regole** o le **vecchie**. La circolare 38 sul punto è silente.

Chi applica **le vecchie** per certo **non sbaglia** ma si potrebbe anche sostenere che è nel giusto

chi applica le **nuove**, in considerazione del fatto che, nonostante le indicazioni fornite dall'Amministrazione con la [C.M. 45/E/2010](#), le **regole di determinazione** del valore **non** erano in passato **definite normativamente**, come accade invece da unico 2014 dove si deve generalmente fare riferimento ai valori IVIE e IVAFE.

Per certo, in base al principio del *favor rei* **non** ci preoccuperemo di **ravvedere** una eventuale mancata compilazione della **sezione dei flussi**.

Da non dimenticare poi di ravvedere anche la sanzione aggiuntiva in misura fissa di 258 euro.

Al quadro RW si associano ovviamente e che nel vecchio modello trovavano collocazione nel .

La mancata compilazione del quadro RW, infatti, si accompagna spesso al **mancato versamento** di IVIE o IVAFE. Qui va ricordata la [Circolare n. 12/E del 3 maggio 2013](#) dove è stato chiarito che non si applicano le **sanzioni** previste per gli **omessi versamenti** diretti nel caso in cui non sia stato eseguito, in tutto o in parte, il versamento delle **imposte originariamente** dovute per il periodo di imposta 2011 sulla base della normativa previgente.

Quindi, il **primo anno effettivo** in cui la **patrimoniale** è dovuta è il **2012** e siamo in tempo per ravvederlo.

L'art. 19 D.L. 201/2011 prevede che per l'**IVIE** (comma 17) e l'**IVAFAE** (comma 22) il versamento, la **liquidazione**, l'**accertamento**, la riscossione, le **sanzioni** e i **rimborsi** nonché per il contenzioso, si applicano le disposizioni previste per l'**imposta sul reddito delle persone fisiche**, ivi comprese quelle relative alle modalità di versamento dell'imposta in acconto e a saldo.

Questo significa che la mancata dichiarazione della **base imponibile** della patrimoniale non è sanabile ravvedendo la sanzione dell'omesso versamento (30%) ma quella dell'**infedele dichiarazione** (ossia il 100% dell'imposta).

Il comma 3 dell'art. 1 del D.Lgs. 471/1997 stabilisce che se le **violazioni** di **omessa o infedele dichiarazione** riguardano **redditi prodotti all'estero**, le sanzioni sono **aumentate di un terzo** con riferimento alle imposte o alle maggiori imposte relative a tali redditi.

Il caso classico è la sanzione che si applica su un canone di locazione non dichiarato relativo ad un immobile estero. In questo caso la **sanzione base** è il **133%** della maggiore imposta per cui il ravvedimento viene effettuato **pagando un ottavo** ossia il **16,67%**.

Ad avviso di chi scrive andrebbe chiarito se tale maggiorazione riguarda anche l'IVIE e l'IVAFAE.

ACCERTAMENTO

Il trattamento fiscale della vendita di area già edificata

di **Luigi Ferrajoli**

Sul tema della tassabilità ai fini delle imposte dirette del **reddito diverso**, secondo l'**articolo 67** del D.P.R. 917/1986 c.d. Tuir, generato dalla **cessione di un fabbricato** che risulti dall'atto di vendita **destinato alla demolizione**, si pronuncia per la prima volta la **Corte di Cassazione** con due decisioni, la **sentenza n.4150 del 21/02/2014** e la **sentenza n. 15631 del 09/07/2014** che esprimono un orientamento favorevole al contribuente.

La **Direzione Centrale** dell'Agenzia delle entrate nella **Risoluzione 395/E del 22.10.2008** ha affermato che la cessione da parte di un privato di un **fabbricato destinato alla demolizione** configura dal punto di vista delle imposte dirette una **cessione di area edificabile** con conseguente emersione di **plusvalenze** tassabili.

Secondo tale interpretazione il reale oggetto della cessione sarebbe da individuarsi nell'**area di sedime** del fabbricato ceduto e nella connessa **potenzialità edificatoria** dello stesso stante la perdita di valore dell'immobile destinato alla demolizione.

La tesi delle Entrate è censurabile poiché oltre a travolgere la **natura giuridica** dell'atto per quello che ne costituisce l'oggetto, con quanto ne consegue in termini di **incertezza** sul diritto applicabile, presenta profili di **contraddittorietà**.

La **demolizione di un fabbricato** non è sempre destinata a tradursi in una **nuova costruzione**, ben potendo concretizzarsi in una **ristrutturazione edilizia**, configurabile quando alla demolizione di un manufatto preesistente faccia seguito la fedele ricostruzione: la "**fedeltà**" consegue al rispetto sia del **volume** che della **sagoma preesistenti**.

Un'ulteriore censura riguarda l'insanabile contraddizione che l'adesione alla stessa genererebbe all'interno del **sistema impositivo**, tra tassabilità **ai fini IVA** ed ai fini delle **imposte dirette** della medesima fattispecie: non si può infatti considerare un atto di cessione, che è un atto unico, **cessione di area** ai fini delle imposte dirette e **cessione di fabbricato** ai fini delle indirette.

Nella prima fattispecie all'esame della **Cassazione** l'oggetto della cessione consisteva in un **capannone ad uso commerciale** sito su un terreno avente capacità edificatoria. Secondo l'interpretazione proposta dall'Ufficio, **l'art. 67 del Tuir** nel prevedere la tassabilità della **plusvalenza realizzata** tramite la cessione di terreni "*suscettibili di utilizzazione edificatoria*

secondo gli strumenti urbanistici vigenti al momento della cessione”, ricomprende la cessione non solo di **terreni “nudi”** ma anche di quelli che, pur essendo edificati, conservavano integra la loro **capacità edificatoria** in base alle previsioni del Piano Regolatore Generale.

Nel dirimere la questione la Corte applica una **interpretazione letterale** della norma in contesto e ritiene **preminente il dato reale** che consiste **nell’oggetto** della cessione come individuato dal catasto al momento della vendita, sostenendo che *“in materia di imposta sui redditi, 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”*.

La Corte afferma inoltre che *“a nulla rileva che il capannone insorga su terreno che abbia una ulteriore **potenzialità edificatoria**, o che in base a non oggettivamente riscontrate intenzioni delle parti, il capannone medesimo sia stato **destinato alla demolizione**”*.

Nella pronuncia del luglio 2014 la Corte accoglie le **doglianze della parte privata** che aveva proposto ricorso avverso la pronuncia della Commissione tributaria regionale che aveva accolto **la tesi dell’Amministrazione**.

In tale sentenza la Corte di Cassazione sottolinea la **finalità della norma** *“tesa inequivocabilmente ad assoggettare a **prelievo fiscale** la manifestazione di forza economica conseguente “all’avvenuta destinazione edificatoria in sede di **pianificazione urbanistica**” di terreni ovvero, in altri termini, ad assoggettare ad imposizione la plusvalenza che ... scaturisce non “in virtù di un’attività produttiva del proprietario o possessore, ma per l’avvenuta **destinazione edificatoria** in sede di pianificazione urbanistica” dei terreni”*.

La pronuncia ribadisce l’applicabilità della norma a **terreni suscettibili di utilizzazione edificatoria** con esclusione di quelli sui cui **insorge un fabbricato** e che sono da ritenersi **già edificati** ed insiste sulla rilevanza **dell’oggetto della compravendita** che deve essere individuato sulla base di **elementi oggettivi** e non sulla base di presunzioni derivate da **elementi soggettivi**, interni alla sfera dei contraenti, e, soprattutto, la cui **realizzazione** è **futura, eventuale** e **rimessa alla potestà di soggetto diverso** (l’acquirente) da quello interessato dall’imposizione fiscale.

IMPOSTE SUL REDDITO

Lavoratore in trasferta e lavoratore trasfertista

di **Sergio Pellegrino**



Nell'ambito dell' vi sono alcune per i .

Da questo punto di vista dobbiamo però distinguere la posizione del **lavoratore in trasferta** da quello che invece deve essere considerato **trasfertista**.

Nella prima situazione, l'elemento che caratterizza la prestazione lavorativa eseguita in un luogo diverso rispetto a quello "abituale" è la **temporaneità** di questa condizione: mancando però in ambito tributario una definizione puntuale della nozione di trasferta e, ancor di più, non essendo stabilita per essa una durata massima, vi dovrà essere un'analisi delle diverse fattispecie per comprendere se la condizione della temporaneità sia effettivamente rispettata o meno.

Il **comma 5 dell'articolo 51** prevede **tre diversi regimi** fiscali per i **rimborsi delle spese sostenute dal dipendente in trasferta**.

La prima tipologia è quella del **rimborso analitico**: il lavoratore "certifica" le spese effettivamente sostenute con i relativi giustificativi e non subisce alcuna imposizione per il rimborso erogato dal datore di lavoro. La norma prevede la mancata tassazione anche per un piccolo ammontare non documentato (ma comunque rendicontato dal lavoratore): 15,49 euro al giorno, che salgono a 25,82 euro nel caso delle trasferte all'estero.

Vi è poi la modalità del **rimborso forfetario**: il datore di lavoro eroga una indennità giornaliera, che è esente da tassazione nel limite giornaliero massimo di 46,48 euro (77,47 euro per le trasferte all'estero), oltre che il rimborso delle spese di viaggio e di trasporto documentate dal lavoratore.

La terza possibilità è quella del **rimborso misto**: l'indennità esente scende a 30,98 euro (51,65 euro all'estero), ma con il rimborso delle spese di alloggio o di vitto, ovvero, se vengono rimborsate sia le une che le altre, l'esenzione è limitata ad un importo dell'indennità pari a

15,49 euro (25,82 euro per le trasferte all'estero).

Sin qui abbiamo parlato di lavoratore in trasferta e quindi che si sposta in modo **temporaneo e occasionale**.

Diverso è il concetto di **lavoratore trasfertista**: si definisce tale quel soggetto che contrattualmente è "costretto" a prestare la propria attività lavorativa in sedi di lavoro sempre diverse.

Per "compensarlo" di questo disagio il legislatore fiscale ha previsto, al **comma 6 dell'articolo 51**, che le **indennità e le maggiorazioni di retribuzione** correlate a questa particolare condizione non concorrano a formarne il reddito in **misura pari al 50% del loro ammontare**.

Ulteriori misure di favore sono previste poi per i dipendenti che vengono **trasferiti o distaccati**.

Il **comma 7 dell'articolo 51** prevede che questi non vengano tassati per le indennità di trasferimento percepite, così come per quelle di prima sistemazione e equipollenti, nella misura del 50% del loro ammontare per un importo complessivo annuo non superiore a 1.549,37 euro (4.648,11 euro per quelli all'estero). Anche le spese di viaggio, comprese quelle dei familiari, e di trasporto delle cose, così come le spese e gli oneri sostenuti per l'eventuale recesso dal contratto di locazione, se rimborsate dal datore di lavoro, non concorrono a formare il reddito del dipendente trasferito.

Ai lavoratori che prestano la loro attività all'**estero** sono dedicati i successivi **commi 8 e 8 bis**.

La prima disposizione stabilisce che **gli assegni di sede e le altre indennità** percepite per servizi prestati all'estero costituiscono reddito soltanto nella **misura del 50%**, mentre il comma 8 bis prevede che il reddito di lavoro dipendente, prestato all'estero in via continuativa e come oggetto esclusivo del rapporto da dipendenti che nell'arco di dodici mesi soggiornano nello Stato estero per un periodo superiore a 183 giorni, venga determinato sulla base delle **retribuzioni convenzionali**.

Capita che talora venga fatta confusione fra queste situazioni e che il **regime agevolativo previsto per i dipendenti in trasferta** venga impropriamente "esteso" anche ai **dipendenti trasfertisti o trasferiti**.

La **natura** e, conseguentemente, il trattamento fiscale degli importi erogati dai datori di lavoro sono però profondamente diversi.

Nel caso della **trasferta**, la somma corrisposta ha la funzione di indennizzare il dipendente delle spese sostenute e quindi ha carattere "**restitutorio**"; quando invece il cambiamento della sede lavorativa **non è occasionale**, gli importi in questione rappresentano una vera e propria forma di **remunerazione**, anche se sottoposta ad una tassazione "agevolata".

Un caso del genere è stata esaminato di recente dalla **Cassazione nella sentenza n. 2699 del 6 febbraio 2014**: i giudici hanno ritenuto censurabile il comportamento di un'impresa che ha considerato in trasferta dipendenti, ai fini di erogare loro l'indennità giornaliera esente di 77,47 euro, che erano stati distaccati all'estero per un anno.

AGEVOLAZIONI

Preliminare e “auto-rinuncia”: fuori gioco l’agevolazione prima casa

di **Leonardo Pietrobon**

La sottoscrizione di di una nuova “abitazione principale” e precedentemente fruito, a parere della Corte di Cassazione, sono due . Questi sono, in estrema sintesi, i due concetti espressi dalla con due distinte sentenze, rispettivamente la [sentenza 29 luglio n. 17151](#) e la sentenza [30 luglio 2014 n. 17294](#).

Con la prima sentenza – quella del 29 luglio 2014 n. 17151 – la Corte di Cassazione torna ad esaminare una delle **cause di decadenza** dall’agevolazione prima casa di cui alla nota II-bis, dell’articolo 1 della Tariffa, parte I allegata al D.P.R. 131/1986. In particolare, i supremi giudici affrontano la questione relativa alla **vendita dell’immobile**, acquistato con l’agevolazione prima casa, **prima del decorso dei cinque anni dalla data dell’acquisto** che, secondo la citata disposizione normativa, **comporta la decadenza dal regime agevolativo** fruito al momento dell’acquisto, con il conseguente recupero delle maggiori imposte dovute e delle relative sanzioni. A tal proposito si ricorda che, fortunatamente, la stessa norma – con riferimento **al comma 4 della nota II-bis dell’articolo 1 della Tariffa, Parte I D.P.R. 131/1986** – stabilisce il **non realizzo della decadenza** “*nel caso in cui il contribuente, entro un anno dall’alienazione (effettuata prima del decorso del quinquennio) dell’immobile acquistato con i benefici di cui al presente articolo, proceda all’acquisto di altro immobile da adibire a propria abitazione principale*”.

La sopra citata norma in modo esplicito parla di **acquisto di un “nuovo” immobile**, entro un anno dalla cessione di quello acquistato con la fruizione della norma agevolativa, **non prevedendo altre formule alternative** rispetto all’acquisto.

Nel caso preso in esame dalla Corte di Cassazione, il contribuente, entro un anno dalla vendita del primo immobile, non ha proceduto all’acquisto di un “nuovo” immobile da adibire ad abitazione principale, ma si è limitato a **stipulare un contratto preliminare di acquisto**. A sostegno del proprio operato, l’Agenzia delle Entrate, richiamando i principi già espressi nella **R.M. 3 maggio 2004 n. 66**, afferma che **la condizione necessaria per non incorrere nella decadenza** dall’agevolazione **è la stipula, entro un anno dalla vendita, di un atto con effetti reali** (quale il contratto di compravendita), per effetto del quale si **acquisti la proprietà di un nuovo immobile**. Tale impostazione è **condivisa dalla Corte di Cassazione**, la quale afferma che “*dal punto di vista civilistico il contratto preliminare di compravendita non produce effetti obbligatori, mentre l’effetto traslativo della proprietà ex art. 1376 c.c. discende dal contratto*”.

definitivo o dalla sentenza costitutiva (...). Il significato letterale dell'espressione <<acquisto di altro immobile da adibire a propria abitazione principale>>, quale elemento previsto ai fini della conservazione dell'agevolazione fiscale di cui si tratta, rimanda univocamente alla necessità di porre in essere un negozio traslativo del diritto di proprietà di un immobile".

La **sentenza del 30 luglio 2014 n. 17294**, invece, affronta il caso di un contribuente che ha rinunciato all'agevolazione prima casa, precedente fruita, e **successivamente acquista un immobile chiedendo l'applicazione della medesima agevolazione**. In particolare, la vicenda affrontata dai supremi giudici riguarda una coppia di contribuenti che, quindici anni dopo aver acquistato un immobile con l'agevolazione prima casa, **dichiarano all'Agenzia delle Entrate che l'agevolazione fruita all'epoca è stata loro attribuita in modo illegittimo** e ne chiedono quindi la revoca. L'Agenzia delle Entrate dopo aver inizialmente accettato **la richiesta dei contribuenti**, liquidando le maggiori imposte e sanzioni, revoca tale atto, in quanto "scopre" che la richiesta presentata dai contribuenti, e inizialmente accettata dalla stessa Agenzia, **è stata effettuata al solo scopo di procedere con l'acquisto di un ulteriore immobile** da adibire ad abitazione principale, fruendo in misura più favorevole dell'agevolazione.

Dopo i due gradi di giudizio sfavorevoli ai contribuenti, **la Corte di Cassazione conferma le decisioni** della commissione provinciale e regionale competente, affermando che *"non è possibile fruire dell'agevolazione prevista per l'acquisto della prima casa, previa rinuncia a un precedente analogo beneficio, conseguito in virtù della medesima disciplina, in conseguenza del divieto di reiterazione interna derivante dalla legge e del carattere negoziale, non revocabile per definizione, della precedente dichiarazione di voler fruire del beneficio"*. In altri termini, quindi, a parere della Corte di Cassazione **la richiesta dell'agevolazione prima casa ha natura negoziale** che **non ammette revoca**, come nel caso preso in esame.

La conclusione a cui sono giunti i supremi giudici, con la sentenza in commento, ricalca quasi fedelmente la **tesi sostenuta dalla stessa Agenzia delle Entrate** con la [R.M. 112/E/2012](#), la quale afferma che **la dichiarazione di rinuncia del contribuente non permette allo stesso la successiva fruizione dell'agevolazione**, richiamando a tal proposito la sentenza dalla **Corte di Cassazione del 28 giugno 2000 n. 8784**, secondo cui *"non è possibile conseguire l'agevolazione prevista per l'acquisto della prima casa, ..., previa rinuncia ad un precedente analogo beneficio, conseguito in virtù della medesima disciplina (...). A parere della suprema Corte, infatti, la dichiarazione di voler fruire del beneficio "non è revocabile per definizione, tanto meno in vista di un successivo atto di acquisto"*.

AGEVOLAZIONI

Gli incentivi all'imprenditoria giovanile in agricoltura

di **Luigi Scappini**

In un [precedente intervento](#) ci siamo interessati degli strumenti introdotti dal Legislatore con il **Decreto Crescita** per quanto riguarda l'incremento occupazionale nel settore agricolo (dato che, stando alle notizie di questi giorni è già di per sé di segno positivo e quindi in controtendenza rispetto all'andamento generale).

Ma, come anticipato, il decreto contiene anche **interventi** tesi a **incentivare l'imprenditoria** stessa, con un occhio di riguardo ai **giovani**, sia quali soggetti portatori di nuove iniziative imprenditoriali, che veicolo per il ricambio generazionale.

Il nuovo **comma 1-quinquies** dell'**articolo 16** Tuir, concede ai coltivatori diretti e agli IAP iscritti nella previdenza agricola di **età inferiore** ai **35 anni**, una **detrazione**, nella misura del **19%**, delle **spese** sostenute per i **canoni** di **affitto** dei terreni agricoli, nel **limite** di **euro 80** per ciascun ettaro preso in affitto e fino a un massimo di euro 1.200 annui.

In sede di conversione del decreto, con il preciso fine antielusivo, è stata introdotta la precisazione che i terreni non devono essere di **proprietà** dei **genitori** e che il contratto di locazione deve avere la forma scritta.

L'agevolazione, per espressa previsione normativa **soggiace** alla regola **de minimis**, come di recente riscritta a mezzo del regolamento Ue 1408/2013.

La detrazione in oggetto si rende applicabile **a decorrere** dal periodo d'imposta **2014**, tuttavia, **ai fini** del calcolo dell'**acconto** dovuto per detto periodo di imposta, **non se ne deve tenere conto**.

Altra agevolazione, introdotta in sede di conversione, è quella avente l'obiettivo prioritario di **incentivare** il **ricambio generazionale** del settore e **migliorare l'accesso** al **credito**, sempre avendo un occhio di riguardo ai giovani, *ratio*, tra l'altro, del D.Lgs. 185/2000, decreto il cui capo III del titolo I viene integralmente sostituito a mezzo dell'articolo *7-bis* del Decreto Crescita.

L'agevolazione consiste nella **concessione** di **mutui agevolati**, a un **tasso** pari a **zero**, della durata massima di **10 anni** comprensiva del periodo di preammortamento, e di importo non superiore al 75% della spesa ammissibile.

È previsto che nell'ipotesi di mutui contratti in merito a iniziative circoscritte al settore della produzione agricola la durata del mutuo agevolato, sempre comprensiva del periodo di preammortamento, è incrementata a 15 anni.

Il Legislatore, oltre a prevedere che l'agevolazione sia autorizzata dalla Commissione europea ai sensi dell'articolo 108, paragrafo 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, individua il **limite massimo** di aiuto erogabile in quelli previsti in materia di aiuti di Stato per il settore agricolo e per quello della trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli. Rimandando ad [altro intervento](#), si ricorda come, ai sensi del Regolamento 1408/2013 la misura massima è individuata in **euro 15.000** nell'arco di **3 esercizi finanziari**.

Gli investimenti oggetto di richiesta di agevolazione non devono essere superiori a euro 1.500.000.

Venendo ai **soggetti** che possono fruire di tale erogazione agevolata dei mutui, essi, ai sensi dell'articolo 10 -*bis* consistono nelle **imprese**, in **qualunque forma** costituite, che:

- **subentrino** nella conduzione di un'intera **azienda** agricola, **che esercita** in via esclusiva l'**attività agricola** ai sensi dell'articolo 2135 codice civile da **almeno un biennio**, prendendo quale *dies a quo* per il calcolo, la data di presentazione della domanda di agevolazione;
- **presentino progetti** per lo **sviluppo** o il consolidamento dell'azienda agricola attraverso iniziative nel settore agricolo e in quello della trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli.

Le **imprese** devono nello specifico rispettare i seguenti requisiti:

1. devono essere state **costituite** da **non più di sei mesi** alla data di presentazione della **domanda** di agevolazione;
2. devono **esercitare** in via esclusiva l'**attività agricola** ai sensi dell'articolo 2135 codice civile;
3. devono essere **amministrate** e condotte da un **giovane imprenditore agricolo** di età compresa tra i 18 ed i 40 anni. Nel caso il soggetto istante sia una società, la maggioranza dei soci e delle quote di partecipazione, deve essere rappresentata da giovani imprenditori sempre di età compresa tra i 18 ed i 40 anni.

Limitatamente ai progetti per lo sviluppo o il consolidamento di iniziative nei settori della produzione e della trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli, sono ammessi all'agevolazione anche i soggetti attivi da almeno due anni alla data di presentazione della domanda, fermo restando i requisiti di cui ai punti 2 e 3 sopraesposti.

Con un **decreto** di **futura emanazione**, saranno individuati **criteri** e **modalità** di fruizione.

AGEVOLAZIONI

Gli incentivi all'imprenditoria giovanile in agricoltura

di **Luigi Scappini**

In un
ci siamo interessati degli strumenti introdotti dal Legislatore con il
per quanto riguarda l'incremento occupazionale nel settore agricolo (dato che, stando alle
notizie di questi giorni è già di per sé di segno positivo e quindi in controtendenza rispetto
all'andamento generale).

Ma, come anticipato, il decreto contiene anche
interventi tesi a
incentivare l'
imprenditoria stessa, con un occhio di riguardo ai
giovani, sia quali soggetti portatori di nuove iniziative imprenditoriali, che veicolo per il
ricambio generazionale.

Il nuovo
comma 1-quinquies dell'
articolo 16 Tuir, concede ai coltivatori diretti e agli lap iscritti nella previdenza agricola di
età inferiore ai
35 anni, una
detrazione, nella misura del
19%, delle
spese sostenute per i
canoni di
affitto dei terreni agricoli, nel
limite di
euro 80 per ciascun ettaro preso in affitto e fino a un massimo di euro 1.200 annui.

In sede di conversione del decreto, con il preciso fine antielusivo, è stata introdotta la
precisazione che i terreni non devono essere di
proprietà dei
genitori e che il contratto di locazione deve avere la forma scritta.

L'agevolazione, per espressa previsione normativa
soggiace alla regola
de minimis, come di recente riscritta a mezzo del regolamento Ue 1408/2013.

La detrazione in oggetto si rende applicabile

a decorrere dal periodo d'imposta
2014, tuttavia,
ai fini del calcolo dell'
acconto dovuto per detto periodo di imposta,
non
se ne deve tenere conto.

Altra agevolazione, introdotta in sede di conversione, è quella avente l'obiettivo prioritario di
incentivare il
ricambio
generazionale del settore e
migliorare l'
accesso al
credito, sempre avendo un occhio di riguardo ai giovani,
ratio, tra l'altro, del D.Lgs. 185/2000, decreto il cui capo III del titolo I viene integralmente
sostituito a mezzo dell'articolo 7-
bis del Decreto Crescita.

L'agevolazione consiste nella
concessione di
mutui
agevolati, a un
tasso pari a
zero, della durata massima di
10 anni comprensiva del periodo di preammortamento, e di importo non superiore al 75%
della spesa ammissibile.

È previsto che nell'ipotesi di mutui contratti in merito a iniziative circoscritte al settore della
produzione agricola la durata del mutuo agevolato, sempre comprensiva del periodo di
preammortamento, è incrementata a 15 anni.

Il Legislatore, oltre a prevedere che l'agevolazione sia autorizzata dalla Commissione europea
ai sensi dell'articolo 108, paragrafo 3, del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea,
individua il
limite
massimo di aiuto erogabile in quelli previsti in materia di aiuti di Stato per il settore agricolo e
per quello della trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli. Rimandando ad
[altro intervento](#), si ricorda come, ai sensi del Regolamento 1408/2013 la misura massima è
individuata in
euro 15.000 nell'arco di
3 esercizi finanziari.

Gli investimenti oggetto di richiesta di agevolazione non devono essere superiori a euro
1.500.000.

Venendo ai
soggetti che possono fruire di tale erogazione agevolata dei mutui, essi, ai sensi dell'articolo 10
–bis consistono nelle
imprese, in
qualunque
forma costituite, che:

- **subentrino** nella conduzione di un'intera **azienda** agricola, **che esercita** in via esclusiva l'**attività agricola** ai sensi dell'articolo 2135 codice civile da **almeno un biennio**, prendendo quale *dies a quo* per il calcolo, la data di presentazione della domanda di agevolazione;
- **presentino progetti** per lo **sviluppo** o il consolidamento dell'azienda agricola attraverso iniziative nel settore agricolo e in quello della trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli.

Le
imprese devono nello specifico rispettare i seguenti requisiti:

1. devono essere state **costituite** da **non più di sei mesi** alla data di presentazione della **domanda** di agevolazione;
2. devono **esercitare** in via esclusiva l'**attività agricola** ai sensi dell'articolo 2135 codice civile;
3. devono essere **amministrate** e condotte da un **giovane imprenditore agricolo** di età compresa tra i 18 ed i 40 anni. Nel caso il soggetto istante sia una società, la maggioranza dei soci e delle quote di partecipazione, deve essere rappresentata da giovani imprenditori sempre di età compresa tra i 18 ed i 40 anni.

Limitatamente ai progetti per lo sviluppo o il consolidamento di iniziative nei settori della produzione e della trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli, sono ammessi all'agevolazione anche i soggetti attivi da almeno due anni alla data di presentazione della domanda, fermo restando i requisiti di cui ai punti 2 e 3 sopraesposti.

Con un
decreto di
futura

emanazione, saranno individuati
criteri e
modalità di fruizione.

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Nella prossima pausa pranzo, compilate la matrice SWOT

di Michele D'Agnolo

Al termine del periodo feriale, si ricomincia sempre a lavorare pieni di buone intenzioni: decisi ad affrontare, non solo la scrivania con le sue urgenze, ma anche a cercare di incidere almeno un minimo sulla **struttura del nostro studio**, per mantenerla allineata con i nostri obiettivi.

Da questo punto di vista, un breve e utile esercizio può essere quello di provare ad **elencare i punti di forza**, i **punti di debolezza** dello studio e di cercare di focalizzare la nostra attenzione sulle minacce e sulle opportunità del mercato. Lo scopo è quello di derivare **indicazioni utili relativamente alle strategie future dello studio**, cioè – in parole povere – a cosa sarà meglio fare per rimanere e possibilmente prosperare sul mercato.

Possiamo riportare i risultati della nostra analisi su un qualsiasi bloc-notes. Per vedere ancora meglio possiamo dividere il nostro foglio in quattro quadranti, che potremo così pomposamente definire matrice.

		Analisi Interna	
		Forze	Debolezze
Analisi Esterna	Opportunità	<i>Strategie S-O:</i> Sviluppare nuove metodologie in grado di sfruttare i punti di forza dell'azienda.	<i>Strategie W-O:</i> Eliminare le debolezze per attivare nuove opportunità.
	Minacce	<i>Strategie S-T:</i> Sfruttare i punti di forza per difendersi dalle minacce.	<i>Strategie W-T:</i> Individuare piani di difesa per evitare che le minacce esterne acquisiscano i punti di debolezza.

La **matrice SWOT** è uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza (Strengths), debolezza (Weaknesses), le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) dello studio professionale o in ogni altra situazione in cui un'organizzazione o un individuo debba svolgere una decisione per il raggiungimento di un obiettivo. L'analisi può riguardare l'ambiente interno (analizzando punti di forza e debolezza) o esterno (analizzando minacce ed opportunità).

Per stendere una buona matrice SWOT non è necessario ritirarsi per un fine settimana in convento con tutto lo studio. Possiamo pensare di dedicare all'impresa non più di una pausa pranzo. Panino in una mano e penna nell'altro. Telefono rigorosamente spento, luci della stanza opportunamente abbassate per fingere assenza e trovare il minimo di concentrazione

che serve.

La matrice può essere utilmente somministrata anche ai nostri associati e collaboratori. In tal caso la sintesi delle notizie ritratte dalle matrici raccolte ci aiuterà a capire quanto simili o distanti sono le visioni di ciascuno e forse a **evidenziare punti di debolezza che noi non percepiamo come tali** o punti di forza magari un po' più scricchiolanti di quanto pensavamo.

Le fasi che tipicamente vengono seguite durante un'analisi SWOT partono dalla **definizione di uno stato finale desiderato** (o obiettivo). Per il nostro studio potrebbe essere la **sostenibilità**, misurata in termini di stabilità o di un aumento nel livello reddituale dei partner o del titolare.

Si rilevano, successivamente, con una pensata individuale o di gruppo, i **punti principali dell'analisi SWOT**, che sono i seguenti.

- **Punti di forza:** sono gli attributi dello studio che sono utili a raggiungere l'obiettivo. Per esempio, nel caso del nostro studio un punto di forza sarà il rapporto consolidato con il cliente.
- **Punti di debolezza:** sono gli attributi dell'organizzazione che sono dannose per raggiungere l'obiettivo. Per esempio, nel nostro studio, un punto di debolezza potrà essere rappresentato dalla difficoltà per il personale o i soci di affrontare il cambiamento, dall'avversione al rischio o dalla carenza di mezzi finanziari per investire in innovazione
- **Opportunità:** condizioni esterne che sono utili a raggiungere l'obiettivo. Nel caso del nostro studio, una opportunità potrà essere rappresentata per esempio dalla conservazione sostitutiva, che migliora i processi interni e consente una diversificazione dell'offerta.
- **Rischi:** condizioni esterne che potrebbero recare danni alla performance. Un esempio di rischi per il nostro studio potrebbe essere rappresentato dalle semplificazioni o dalla progressiva riduzione del numero delle imprese sane.

Una volta raccolti i dati, i titolari dello studio stabiliscono se l'obiettivo è raggiungibile rispetto ad una data matrice SWOT. Se l'obiettivo non è raggiungibile, un diverso obiettivo deve essere selezionato e il processo ripetuto. Ad esempio, un raddoppio del fatturato da un esercizio all'altro potrebbe non essere un obiettivo facilmente raggiungibile, salvo in casi molto particolari.

Se l'obiettivo invece sembra raggiungibile, le stesse matrici SWOT possono essere utilizzate come **input per la generazione di possibili strategie creative**, utilizzando le seguenti domande:

- Come possiamo utilizzare e sfruttare ogni forza?
- Come possiamo migliorare ogni debolezza?
- Come si può sfruttare e beneficiare di ogni opportunità?
- Come possiamo ridurre ciascuna delle minacce?

Alla luce dei **risultati della SWOT analysis** è quindi possibile identificare le strategie per raggiungere gli obiettivi proposti. E in particolare potremo definire le soluzioni operative più idonee a:

- fare leva sui punti di forza dello studio;
- sfruttare le opportunità che il mercato di riferimento può offrire;
- lavorare sui punti di debolezza dello studio per trasformarli in un'occasione di miglioramento;
- contrastare opportunamente le minacce del mercato per farci trovare preparati nell'eventualità di una necessità di immediata reazione;

In particolare le nostre **strategie** potranno essere di **quattro tipi diversi**.

1. **S-O Strategy:** le strategie Forze-Opportunità consistono nello sfruttare le opportunità che ben riescono a far leva sulle forze dello studio. Si tratta in genere delle strategie più agevoli e meno costose da affrontare e anche di quelle potenzialmente più immediatamente produttive. Per esempio sfruttiamo le nostre competenze linguistiche per accompagnare le imprese straniere che vogliono investire in Italia;
2. **W-O Strategy:** le strategie Debolezze-Opportunità consistono nel migliorare, nel superare le debolezze per poter sfruttare appieno le opportunità offerte dal mercato. Queste strategie possono richiedere investimenti materiali o immateriali consistenti, o comunque una buona dose di cambiamento nei comportamenti per superare i punti di debolezza e pertanto sono più difficili da perseguire. Per esempio impariamo la fatturazione elettronica, in cui siamo deboli, per cogliere l'opportunità di assistere i clienti nella materia in questione;
3. **S-T Strategy:** le strategie Forze -Minacce servono ad affrontare le minacce identificando la maniera di utilizzare le proprie forze per ridurre la vulnerabilità. Si tratta di un utilizzo "coraggioso" e stancante delle proprie risorse, che quindi va deciso con cautela. Siccome i clienti principali sono oggetto di continue attenzioni da parte di competitors, decidiamo di essere molto presenti sul piano relazionale, facendo leva sul buon rapporto che abbiamo costruito nel tempo;
4. **W-T Strategy:** le strategie Debolezze-Minacce sono strategie volte a prendere atto che siamo deboli rispetto a determinate minacce. In questo caso, le strategie sono generalmente costose e possono implicare di abbandonare drasticamente il mercato o pianificare delle manovre difensive per evitare che le debolezze dello studio ne accrescano la vulnerabilità verso le minacce esterne. Per esempio siamo deboli nelle procedure antiriciclaggio e decidiamo di aumentarne l'efficacia in ragione dell'incremento dei controlli.

L'analisi SWOT andrà utilmente **ripetuta almeno una volta l'anno**, e sarà interessante confrontare le matrici dei vari anni, per guardare come nel tempo cambino gli amici e i nemici, le paure e le speranze e, con essi, come lo studio riesca di volta in volta ad interpretare e agire il cambiamento necessario a rimanere efficacemente sul mercato.