

Edizione di giovedì 7 aprile 2016

AGEVOLAZIONI

[Aspetti civilistici e contrattuali del leasing immobiliare abitativo](#)

di Luca Caramaschi

ADEMPIMENTI

[Spesometro più leggero per commercianti e tour operator](#)

di Alessandro Bonuzzi

IVA

[Esportazioni con passaggio della proprietà anticipato e differito](#)

di Marco Peirolo

ACCERTAMENTO

[Principio di inerenza e onere probatorio](#)

di Maurizio Tozzi

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

[Il dossier titoli estero: quadro RW e IVAFE – II parte](#)

di Pietro Vitale

BUSINESS ENGLISH

[To run a business: come tradurre condurre un'attività](#)

di Claudia Ricci, Stefano Maffei

AGEVOLAZIONI

Aspetti civilistici e contrattuali del leasing immobiliare abitativo

di Luca Caramaschi

L'adozione della figura contrattuale della **locazione finanziaria** quale strumento per l'acquisizione di immobili, se certamente frequente e assai conosciuto nel mondo delle imprese, è stata fino ad oggi **non** considerata dal mondo dei **"privati"** se non altro per la scarsa convenienza sia economica che fiscale rispetto ad altre tradizionali forme di finanziamento (il classico mutuo) o meno tradizionali e più recenti (dalla vendita con riserva di proprietà al *rent to buy*).

Con la recente legge **Finanziaria per l'anno 2016** (art.1 commi da 76 a 84 della legge n.208/15) il legislatore ha introdotto specifiche misure volta ad incentivare l'adozione del contratto di **leasing** quale strumento per l'acquisizione (anche nella forma del cosiddetto *leasing "in costruendo"* o *leasing appalto*) di immobili **abitativi** da parte di privati persone fisiche che si impegnano (dichiarandolo esplicitamente nel contratto) di destinare i medesimi a propria **abitazione principale**.

Dal punto di vista strutturale la "nuova" figura contrattuale definita dal legislatore con la legge di Stabilità 2016 prevede una fattispecie **complessa** comprendente **due negozi** (tre se si considera il probabile esercizio dell'opzione di acquisto finale da parte dell'utilizzatore) tra loro collegati. Da un lato, il contratto di *leasing* con il quale il concedente si impegna ad acquisire o far costruire l'immobile su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore e, dall'altro, il contratto di compravendita con il quale il concedente, in adempimento dell'obbligo assunto con il contratto di *leasing*, acquista dal terzo proprietario l'immobile **abitativo** scelto dall'utilizzatore. In relazione a questi due momenti il Consiglio Nazionale del Notariato, con lo **Studio n.38-2016/C** evidenzia come alla soluzione della redazione disgiunta e separata dei due diversi contratti appaia preferibile la soluzione di un **unico atto pubblico** contenente sia il **leasing** che la compravendita, in ragione dei vantaggi e delle maggiori garanzie sia per il concedente che per l'utilizzatore.

Con tale soluzione il concedente, nel caso di inadempienze dell'utilizzatore, verrebbe a disporre di un titolo esecutivo idoneo ad avviare la **procedura di rilascio** evitando la strada del procedimento sommario di cognizione (utilizzato per le cause civili che, per la loro natura, il giudice ritenga possano essere decise sulla base di un'istruzione sommaria), mentre l'utilizzatore avrebbe un titolo idoneo – se il contratto ha durata ultra novennale – per procedere alla trascrizione del **leasing** (pur ammettendo l'esistenza di posizioni contrapposte in dottrina il citato Studio n.38-2016/C propende per l'ammissione della trascrizione), situazione che certamente assicura all'utilizzatore una maggiore tutela nei confronti dei terzi. La **riunificazione** di entrambi i contratti in un **unico** atto rappresenta anche una soluzione

valida ai fini fiscali (ad esempio, in tema di agevolazioni prima casa ai fini dell'imposta di registro), ma di questi aspetti ne parleremo in un prossimo contributo dedicato agli aspetti fiscali della disciplina in commento.

La disciplina in commento poi assicura all'utilizzatore tutta una serie di **tutele**, tra le quali si evidenzia la possibilità di richiedere (mediante apposita richiesta scritta al concedente che, valutato il caso, ne darà formale accettazione al ricorrere dei presupposti di legge) la **sospensione** del contratto di *leasing* immobiliare **abitativo** nel caso in cui, dopo la stipula, si verifichino, alternativamente,

- la cessazione del rapporto di **lavoro subordinato** (ad eccezione delle ipotesi di risoluzione consensuale, di risoluzione per limiti di età con diritto a pensione di vecchiaia o di anzianità, di licenziamento per giusta causa o giustificato motivo soggettivo, di dimissioni del lavoratore non per giusta causa);
- la **cessazione dei rapporti di lavoro per controversie inerenti contratti di agenzia, di rappresentanza commerciale o di altri rapporti di collaborazione**, anche se non a carattere subordinato, ad eccezione delle ipotesi di risoluzione consensuale, di recesso datoriale per giusta causa, di recesso del lavoratore non per giusta causa.

La **sospensione** – che non comporta l'applicazione di alcuna commissione o spesa di istruttoria e avviene senza richiesta di garanzie aggiuntive – potrà essere chiesta **solo una volta** e per un **periodo massimo non superiore a dodici mesi** nel corso dell'esecuzione del contratto medesimo. La sospensione **non comporta** la maturazione di **interessi** sul debito e comporta il differimento dell'opzione finale di acquisto (riscatto).

L'esigenza di tutela dell'utilizzatore si manifesta poi in altre situazioni **patologiche**: l'assoggettamento a procedure concorsuali della società di *leasing* piuttosto che del venditore/costruttore dell'immobile.

Nel primo caso il contratto di *leasing* prosegue regolarmente e si applica la disciplina prevista per tale ipotesi dalla **legge fallimentare** a prescindere dal tipo di bene oggetto di **leasing**; pertanto il contratto prosegue e l'utilizzatore conserva la facoltà di acquistare alla scadenza del contratto la proprietà del bene, previo pagamento dei canoni e del prezzo di riscatto. In pratica, **nessuna conseguenza negativa** si produce a danno dell'utilizzatore in caso di fallimento del concedente.

Nel secondo caso l'immobile così acquistato non è soggetto a **revocatoria fallimentare** e tenuto conto che il contratto di **leasing** è finalizzato a procurare all'utilizzatore il godimento di una casa che egli intende destinare ad abitazione principale, secondo il citato Studio n.38-2016/C, è ragionevole applicare il disposto della legge fallimentare per il quale sono sottratte alla **revocatoria fallimentare** le vendite, concluse a giusto prezzo, aventi a oggetto immobili ad uso abitativo, destinati a costituire l'abitazione principale dell'acquirente di suoi parenti e affini entro il terzo grado.

Il legislatore, infine, disciplina anche le situazioni che derivano dalla risoluzione del contratto di **leasing** a seguito dell'**inadempimento dell'utilizzatore** (tipico è il caso di mancato pagamento dei canoni). In tale situazione, a seguito della risoluzione del contratto, la società di **leasing** ha diritto alla restituzione del bene. È consentito alla società di **leasing**, per il **rilascio** dell'immobile, di agire con il procedimento per **convalida di sfratto**, ossia con lo stesso procedimento speciale previsto dalla legge per le locazioni ordinarie per il caso di morosità dell'inquilino. Una volta risolto il contratto (e venuta, conseguentemente, meno anche la facoltà di acquisto finale dell'utilizzatore) il concedente, che ha mantenuto la proprietà dell'immobile, deve procedere alla vendita dello stesso o alla sua ricollocazione (ad esempio la concessione dello stesso a terzi mediante nuovo contratto di **leasing** o di locazione ordinaria). In proposito, la legge di Stabilità per l'anno 2016 prevede che nell'attività di vendita e ricollocazione del bene il concedente deve attenersi a criteri di **trasparenza** e **pubblicità** nei confronti dell'utilizzatore. In virtù di tali obblighi di trasparenza e di pubblicità, il concedente, nel vendere o ricollocare l'immobile, dovrà secondo il più volte richiamato Studio del Notariato adottare procedure che garantiscono il **miglior risultato possibile** nell'interesse anche dell'utilizzatore, ad esempio ricorrendo eventualmente anche alle **procedure competitive** che in taluni casi possono garantire, al contempo, la massima diffusione della proposta di vendita così da raggiungere il maggior numero di potenziali acquirenti (requisito della pubblicità) e un sistema incrementale delle offerte al fine della vendita o ricollocazione alle migliori condizioni di mercato (requisito della trasparenza). Una volta venduto e/o ricollocato il bene, il concedente dovrà restituire all'utilizzatore quanto **ricavato** dalla vendita e/o ricollocazione suddetta, **al netto delle seguenti somme** che il concedente ha il diritto di trattenere:

- la somma dei **canoni scaduti e non pagati** fino alla data della risoluzione;
- i **canoni successivi** alla risoluzione attualizzati (secondo il tasso previsto dal contratto);
- le **spese condominiali** eventualmente sostenute, assicurazioni, costi tecnico/legali, ecc.;
- il **prezzo** pattuito per l'opzione finale (riscatto).

In caso di saldo **negativo**, l'utilizzatore dovrà **rifondere** al concedente la differenza. È proprio in relazione a quest'ultima possibilità che il legislatore ha prescritto l'obbligo per il concedente di osservare criteri di trasparenza e pubblicità nella vendita e/o ricollocazione del bene, al fine, per l'appunto, di evitare la svendita dell'immobile a prezzi inferiori a quelli di mercato, con conseguente esborso a carico dell'utilizzatore.

ADEMPIMENTI

Spesometro più leggero per commercianti e tour operator

di Alessandro Bonuzzi

Anche quest'anno i **commercianti al dettaglio** di cui all'articolo 22 del D.P.R. 633/1972 non devono comunicare nello spesometro le **operazioni attive di importo unitario inferiore a 3.000 euro**, al netto dell'Iva, effettuate nel 2015.

I **tour operator** di cui all'articolo 74-ter del D.P.R. 633/1972, invece, non devono comunicare le **operazioni attive di importo unitario inferiore a 3.600 euro**, al lordo dell'Iva.

Sono queste le indicazioni del **provvedimento dell'Agenzia delle entrate n. 49798** di ieri che conferma l'annuncio del comunicato stampa dello scorso 1° aprile.

Si ricorda come lo **spesometro** sia un **adempimento** introdotto con l'articolo 21 D.L. 78/2010 (poi modificato dall'articolo 2 comma 6 D.L. 16/2012), consistente nell'obbligo, per i soggetti passivi Iva, di **comunicare**, in via telematica, all'Agenzia delle entrate le cessioni di beni e le prestazioni di servizi rese e ricevute.

Per le operazioni effettuate dal 1° gennaio 2012, la comunicazione è stata prevista per **tutte le operazioni fatturate**, con il solo limite di 3.600 euro per le operazioni per le quali non c'è obbligo di emissione della fattura.

Pertanto, in linea generale, lo spesometro **riguarda**:

- le operazioni con obbligo di emissione della fattura, a **prescindere** dall'importo;
- le operazioni senza obbligo di emissione della fattura di ammontare **pari o superiore** a 3.600,00 euro, al lordo dell'Iva.

Il modello di comunicazione per l'anno 2015 deve essere **presentato**, direttamente dal contribuente o tramite intermediari abilitati, in via telematica, all'Agenzia delle entrate **nel termine del**:

- **11 aprile 2016** – poiché il 10 aprile cade di domenica – per i soggetti che effettuano la liquidazione Iva mensile e
- **20 aprile 2016** per i soggetti che effettuano la liquidazione Iva trimestrale.

Per i commercianti al minuto e i **tour operator**, lo spesometro da presentare nei prossimi giorni sarà dunque **più leggero**. È **esclusa**, infatti, la comunicazione delle operazioni attive di importo unitario inferiore, per i primi, a 3.000 euro, al netto dell'Iva e, per i secondi, a 3.600 euro, Iva

compresa.

Peraltro, il provvedimento esclude dall'invio, anche per il 2015, le **Amministrazioni pubbliche** e quelle autonome.

L'Ufficio tiene a precisare che queste previsioni si collocano in un'ottica di **progressiva semplificazione** degli impegni di natura tributaria.

Infine, si evidenzia che la legge di Stabilità 2016 (articolo 1, comma 953, L. 208/2015), per evitare una duplicazione di adempimenti, ha stabilito che non vanno ritrasmessi con lo spesometro i dati relativi alle **spese sanitarie** già comunicate al Sistema Tessera Sanitaria.

Tuttavia, qualora risulti più agevole dal punto di vista informatico, è comunque possibile da parte dei contribuenti **rinviare** questi dati, indicandoli nel modello polivalente.

IVA

Esportazioni con passaggio della proprietà anticipato e differito

di Marco Peirolo

Nelle cessioni all'esportazione, il trasferimento della proprietà può essere **anticipato** rispetto al momento del trasporto/spedizione dei beni al di fuori dell'Unione europea, **contestuale** a tale momento oppure ad esso **successivo**.

Il trasferimento della proprietà è **anticipato** per esempio quando la società italiana stipula con il cliente non residente un contratto avente ad oggetto la cessione di un *software* standardizzato di base, acquistato presso un fornitore terzo per essere ceduto al cliente estero all'atto della sottoscrizione del contratto, ma trasferito al di fuori dell'Unione solo al termine dei lavori di personalizzazione del *software*.

Ipotizzando che il contratto preveda la corresponsione di un acconto pari al 100% del prezzo di acquisto del *software* standardizzato, maggiorato di una determinata percentuale a titolo di compenso per le attività svolte dalla società italiana per la selezione e l'acquisto del bene e di un saldo a titolo di ribaltamento di tutti i costi di assicurazione/trasporto sostenuti per la custodia ed il trasporto del bene divenuto di proprietà del cliente non residente, la risoluzione dell'Agenzia delle Entrate 1° dicembre 2008, n. 456 ha precisato che l'operazione configura una **cessione all'esportazione "diretta"** ai sensi dell'art. 8, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972, essendo a tal fine **irrilevante** la circostanza che la spedizione del bene che forma oggetto della cessione avvenga dopo il passaggio di proprietà e l'emissione della fattura d'acconto.

Con la R.M. 18 aprile 1975, n. 525446, infatti, è stato indicato che gli **acconti relativi alle cessioni all'esportazione**, incassati anteriormente alla spedizione al di fuori del territorio comunitario, non sono soggetti a IVA, in quanto la riscossione dei medesimi, nonché del successivo ed eventuale conguaglio del prezzo, e l'emissione delle relative fatture, sono da considerarsi giuridicamente e direttamente dipendenti dal contratto avente ad oggetto cessioni di beni all'esportazione non imponibili ai sensi dell'art. 8, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972. Pertanto, è corretto procedere all'emissione delle fatture di acconto e di saldo senza l'addebito dell'IVA, indicando nel documento che trattasi di operazione non imponibile a norma della citata disposizione.

Il trasferimento della proprietà è anticipato anche nell'ipotesi contemplata dallo stesso art. 8, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972, in cui i beni sono sottoposti, **per conto del cessionario**, ad opera del cedente stesso o di terzi, a **lavorazione, trasformazione, montaggio, assiemaggio o adattamento** ad altri beni.

Laddove, invece, il trasferimento della proprietà sia **contestuale** all'invio dei beni al di fuori dell'Unione europea non v'è dubbio che l'operazione configuri una cessione all'esportazione, siccome l'art. 8, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972 fa riferimento alle cessioni eseguite mediante trasporto/spedizione dei beni fuori dal territorio comunitario a cura o a nome del cedente.

La C.M. 15 luglio 1999, n. 156/E, sovvertendo le indicazioni contenute nella R.M. 4 dicembre 1975, n. 520657, ha infatti precisato che, per ritenere sussistente una cessione all'esportazione, non imponibile, è indispensabile non solo la materiale uscita dei beni dal territorio comunitario, ma anche il verificarsi del trasferimento del diritto di proprietà o di altro diritto reale di godimento, oltre naturalmente al pagamento del corrispettivo. Tale orientamento è stato confermato dalla risoluzione dell'Agenzia delle Entrate 21 luglio 2008, n. 306, che – in una fattispecie di invio delle merci all'estero senza che fosse in programma alcuna cessione – ha chiarito che, in tale evenienza, il trasporto/spedizione dei beni all'estero costituisce una mera **esportazione “franco valuta”** in cui manca uno degli elementi caratterizzanti le cessioni all'esportazione di cui al citato art. 8 del D.P.R. n. 633/1972, cioè il trasferimento del diritto di proprietà sui beni stessi.

Dalle indicazioni fornite dalla prassi amministrativa da ultimo richiamate s'intuisce che, almeno in via di principio, il **trasferimento della proprietà differito**, cioè rinviato ad un momento successivo rispetto all'invio dei beni all'estero, non dà luogo ad una cessione all'esportazione, non imponibile ai fini IVA. In questa ipotesi, in cui il passaggio di proprietà avviene quando la merce è già in territorio extracomunitario, la cessione deve essere fatturata come **operazione non soggetta** ex art. 7-bis, comma 1, del D.P.R. n. 633/1972, in difetto del presupposto territoriale.

In base all'orientamento dell'Amministrazione finanziaria, questa conclusione è **derogata in due casi**, esaminati dalle risoluzioni dell'Agenzia delle Entrate 5 maggio 2005, n. 58 e 13 dicembre 2013, n. 94.

Con la risoluzione n. 58/E/2005 è stato ritenuto che anche nell'ipotesi in cui, in virtù delle pattuizioni di cui al **contratto di “consignment stock”**, le merci sono inviate a destinazione di un acquirente stabilito in un Paese extra-UE, presso un deposito del medesimo o di un terzo cui quest'ultimo possa accedere, all'atto del prelievo delle merci dal deposito da parte dell'acquirente, si dà esecuzione alla compravendita e si realizzano i presupposti per inquadrare l'operazione come cessione all'esportazione non imponibile ai sensi dell'art. 8, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972. Nella predetta ipotesi di contratto di “consignment stock”, è stata riconosciuta, quindi, l'esistenza di una **unitaria cessione a titolo oneroso delle merci in uscita**, cessione che è realizzata secondo un procedimento che si perfezionerà solo in un secondo momento, all'atto del prelievo delle merci dal deposito. In tali fattispecie, l'effetto traslativo della proprietà dei beni esportati, ancorché differito, non esclude che l'operazione, unitariamente considerata, possa considerarsi una cessione all'esportazione non imponibile ai fini IVA.

Con la risoluzione n. 94/E/2013, le indicazioni contenute nella risoluzione n. 58/E/2005 sono state estese al caso in cui l'invio dei beni al di fuori dell'Unione in regime "franco valuta" per essere successivamente ceduti al cliente non residente avvenga in virtù dell'**impegno contrattualmente vincolante assunto *ab origine*** dalle stesse parti. Le merci, ancorché stoccate in un deposito di proprietà del cedente italiano o di cui quest'ultimo ne abbia la disponibilità in virtù di un contratto di locazione appositamente stipulato, appaiono **vincolate, sin dall'inizio, all'esclusivo trasferimento in proprietà del cliente estero** in relazione alle sue esigenze di approvvigionamento.

Nel presupposto, quindi, che il fornitore nazionale è obbligato a vendere i beni al cliente estero, è stato precisato che, con il prelievo dal deposito per la consegna al cliente estero, si dà esecuzione alla compravendita e si realizzano i presupposti per inquadrare l'operazione come cessione all'esportazione non imponibile ai sensi dell'art. 8, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972.

ACCERTAMENTO

Principio di inerenza e onere probatorio

di Maurizio Tozzi

All'avvicinarsi degli adempimenti dichiarativi, in sede di redazione del bilancio si pone il problema dell'idonea **valutazione dei componenti negativi** redditualmente rilevanti, altrimenti dovendosi procedere ad opportune variazioni in aumento in sede di dichiarazione. L'art. 109 comma 5 del TUIR subordina la deduzione dei componenti negativi **all'inerenza** degli stessi all'attività dell'impresa: *“le spese e gli altri componenti negativi diversi dagli interessi passivi (...) sono deducibili se e nella misura in cui si riferiscono ad attività o beni da cui derivano ricavi o altri proventi che concorrono a formare il reddito o che non vi concorrono in quanto esclusi”*.

L'inerenza in particolare deve essere configurata come **correlazione fra onere sostenuto e attività produttiva di reddito imponibile**, non essendo invece da ricondurre ai ricavi realizzati. Il costo deve essere riconducibile all'attività svolta, con la conseguenza che sono deducibili tutti i componenti negativi relativi all'attività medesima. In pratica, come sottolineato dal Comitato consultivo con il parere 19.2.2001 n. 1, occorre valutare se tra spesa ed attività o beni da cui derivano ricavi sussiste una **relazione immediata e diretta**. Tale posizione peraltro è stata ribadita ripetutamente dalla Corte di Cassazione (tra le altre, sentenze n. 1465 e 3582 del 2009), che ha avuto modo di sottolineare come:

- il concetto di inerenza deve essere interpretato in modo **ampio**, quale collegamento dei costi e degli oneri con l'attività dell'impresa e non con i ricavi;
- un costo è ritenuto fiscalmente deducibile non necessariamente se è stato sostenuto per ottenere un ben preciso e determinato componente positivo, ma a condizione, sufficiente, che sia **correlato in senso ampio all'impresa** in quanto tale, e cioè sia stato sostenuto al fine di svolgere un'attività potenzialmente idonea a produrre utili.

In termini pratici, l'attività d'impresa non può essere ricollegata ad un'esigenza di immediata realizzazione di profitto, dovendosi valutare in maniera ampia le **scelte strategiche**, anche di gruppo e gli obiettivi di ampio respiro perseguiti.

Effettuata questa premessa e ricordando che se gli oneri si riferiscono indistintamente non solo ad attività o beni produttivi di proventi redditualmente rilevanti per intero ma anche a proventi non computabili, è necessario, per determinare la quota parte di costi deducibile, procedere ad un calcolo di un **pro rata di deducibilità**, è opportuno fare anche qualche riflessione sulla **ripartizione dell'onere probatorio**. Ciò in quanto è bene rammentare che il processo tributario è di tipo **documentale** e pertanto per avvalorare le tesi prescelte (nel caso, l'inerenza del costo), è indispensabile avere la completa ed esatta documentazione giustificatrice, evidentemente da vagliare in sede di redazione del bilancio e della successiva

dichiarazione dei redditi.

In caso di contestazione della deducibilità di un costo per difetto di inerenza, la prova di quest'ultima ricade solitamente sul contribuente nei casi di **dubbio collegamento** del componente reddituale negativo con l'impresa. Se invece si tratta delle spese strettamente **necessarie** alla produzione del reddito, o comunque fisiologicamente riconducibili alla sfera imprenditoriale (il caso classico è rappresentato dai costi per l'acquisto di materie prime, semilavorati, macchinari indispensabili alla produzione e vendita), sarà l'Amministrazione finanziaria a dover provare l'inesistenza, nel caso specifico, del nesso di inerenza (In tal senso si è espressa la Cassazione con la sentenza n. 6548 del 2012).

La valutazione dell'inerenza del costo transita infine per un'ulteriore riflessione dettata da numerosi precedenti giurisprudenziali: **la congruità ed economicità del costo medesimo**. Le scelte imprenditoriali, in linea teorica, sono **insindacabili**, posto che l'assunzione del "rischio d'impresa" autorizza e legittima finanche la scelta apparentemente non conveniente, se effettuata e giustificata nell'ottica di un preciso disegno di sviluppo; ciò nondimeno tale autonomia decisionale non può giungere a dissimulare comportamenti che in realtà sono totalmente **irrazionali** se valutati secondo i canoni del "buon padre di famiglia".

In simili circostanze è abbastanza evidente che si pone la necessità di avere **completa spiegazione della scelta assunta**, comparando anche eventuali alternative e dando motivazione circa la convenienza imprenditoriale di optare per un costo elevato che magari ha vantaggi estrinseci ed intrinseci rilevanti nel medio/lungo periodo: l'alternativa è la contestazione di comportamento **antieconomico** che nel caso specifico dei costi potrebbe condurre l'Amministrazione finanziaria anche a "conclusioni" ben più pericolose, quale l'utilizzo di **fatture false** o il ricorso alla **sovrafatturazione**, circostanze assolutamente da evitare.

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Il dossier titoli estero: quadro RW e IVAFE – II parte

di Pietro Vitale

Nello [**scorso intervento**](#) è stato evidenziato che l'Agenzia delle Entrate durante Telefisco 2016 ha aperto ad una più facile compilazione del **quadro RW** in caso di detenzione di un **dossier titoli estero** rispetto a quanto previsto sul punto dalle attuali istruzioni al modello Unico.

In particolare, gli adempimenti dichiarativi dovranno prevedere l'indicazione del **valore iniziale** (ndr. Colonna 7) e del **valore finale** (ndr. colonna 8) di detenzione della relazione finanziaria, non rilevando le eventuali singole variazioni della composizione di quest'ultima.

In pratica, ai fini dell'RW – e quindi anche dell'IVAFE – la variazione del dossier titoli **non ha effetti**.

Con riferimento all'aspetto sanzionatorio, sempre secondo quanto risposto dall'Agenzia delle Entrate a Telefisco 2016, le **sanzioni per le violazioni sul quadro RW devono essere applicate in modo ragionevole** e con criteri di **proporzionalità** ossia determinandole con riferimento al valore al termine di ciascun periodo di detenzione, ponderato per i giorni di possesso. **Ogni periodo di detenzione avrà così una propria sanzione.**

Esemplificando, in caso di partecipazione in una società estera non quotata e non compresa in un *dossier* amministrato o gestito, con costo pari ad € 1.000.000, venduta il 30 giugno a € 1.100.000 e riacquistata il 30 settembre a € 1.150.000 si dovrebbero compilare **due righe** dell'RW; una per indicare il valore iniziale € 1.000.000, il valore finale di € 1.100.000 e i giorni di possesso 181; l'altra per indicare il valore iniziale € 1.150.000, quello finale di € 1.150.000 e il numero di giorni di possesso pari a 92. In tale modo **la sanzione sarebbe applicata per ogni riga calcolata sul valore finale ponderato per i giorni di possesso** ($1.100.000 \times 181 / 365 + 1.150.000 \times 92 / 365$).

Si evidenzia, poi, che la l'art. 9 della Legge 30/10/2014 n. 161, ha apportato modifiche all'IVAFE a seguito delle **contestazioni dell'Unione europea** fatte all'Italia (Caso EU Pilot 5095/13/TAX U) sostituendo nell'art. 19, comma 18, Dl. n. 201/2011 (istitutivo dell'IVAFE) le parole «delle attività finanziarie detenute» con «dei prodotti finanziari, dei conti correnti e dei libretti di risparmio detenuti» (il modello RW 2016 recepisce tale sostituzione). In tale modo si è voluto restringere il **presupposto oggettivo di applicazione dell'IVAFE allineandolo il più possibile con quello dell'imposta di bollo** applicata dagli intermediari residenti presso cui si possono detenere le proprie attività finanziarie. Per la Commissione il campo di applicazione dei due tributi (bollo e IVAFE) non può essere differente. Ciò ovviamente deve avvenire sia in relazione al presupposto oggettivo sia anche in relazione alla base imponibile degli stessi. Si

pensi che sulla base del DM 24 maggio 2015 l'imposta di bollo è applicata “*dagli enti gestori in funzione del valore di mercatocalcolato al termine del periodo rendicontato ovvero al 31 ... in assenza di rendicontazione. Il periodo di riferimento per il calcolo dell'imposta di bollo dovuta è l'anno civile. Se le comunicazioni sono inviate periodicamente nel corso dell'anno ovvero in caso di estinzione o di apertura dei rapporti in corso d'anno, l'imposta è rapportata al periodo rendicontato*”.

A ben vedere **il meccanismo proposto a Telefisco 2016, oltre che a semplificare l'RW, porta a determinare l'IVAFE nella stessa misura dell'imposta di bollo** che si sarebbe pagata per un *dossier* titoli intrattenuto con un gestore italiano secondo quanto disposto dal sopra citato DM il che metterebbe a riparo da qualsiasi contestazione UE.

Non resterebbe a questo punto – ma nulla risulta in merito – che semplificare anche la **determinazione dei redditi imponibili** da indicare nei quadri RM, RT e RL della dichiarazione che restano ancora ancorati ad un calcolo **analitico** (titolo per titolo e cessione per cessione) secondo il criterio LIFO (pertanto il costo da raffrontare al corrispettivo di vendita cambia ad ogni vendita; la ricostruzione del valore di carico dopo ogni vendita è agevole per uno scarso numero di movimenti sul *dossier* titoli, risulta invece alquanto farraginosa se il *dossier* titoli è stato fatto “girare” più volte anche nell’arco del medesimo giorno).

La semplificazione in tale ambito potrebbe avvenire sostituendo in sede legislativa il LIFO con il **costo medio** (come nel regime del risparmio amministrato) oltre che rendendo **irrilevanti** le componenti reddituali da cessioni o prelievo di valute.

BUSINESS ENGLISH

To run a business: come tradurre condurre un'attività

di Claudia Ricci, Stefano Maffei

Conosciamo tutti il verbo
to run che in inglese significa principalmente
correre:

if you wish to run a marathon you need to train for a few months (devi
prepararti per alcuni mesi). In realtà, però, il verbo
to run è utilissimo anche in contesti professionali e nelle prossime righe vi offro qualche
esempio.

Tanto per cominciare, l'espressione
essere in ritardo si traduce in inglese con
to be running late. Qui la corsa non c'entra nulla, anche se spesso chi è in ritardo si affretta per
giungere a destinazione il più presto possibile. Così, è corretto scrivere:
I am running late this morning: I might miss the beginning of the meeting (potrei perdermi l'
inizio della riunione).

In ambito commerciale, assai interessante è l'espressione
to run a business che letteralmente significa
condurre o gestire un'attività economica. Ecco un paio di frasi tipiche:
My brother runs a small clothing business (attività nel settore dell'
abbigliamento)
in London oppure
Mr Smith ran a successful business for many years and retired (è andato in
pensione)
two months ago. Attenti: l'espressione
to run a business va comunque tenuta distinta, almeno in teoria, da
to own a business visto che non sempre chi gestisce è anche il
proprietario (
owner) dell'attività. In tempi di recessione ogni imprenditore deve chiedersi
how to successfully run a business in times of crisis.

Molto diffusa è l'espressione
family-run business per
attività gestite a livello familiare. Così, un'azienda del settore
attrezzature per palestre potrebbe presentarsi scrivendo
we are a family-run business with over 20 years of experience in the rental and sale (noleggio e
vendita)

of gym equipment. Alcune attività familiari hanno una tradizione centenaria: the history of this family-run business can be traced back over 7 generations.

Ricordate infine, viste le imminenti elezioni americane, l'espressione *run for president* che significa

candidarsi alla presidenza

. Lo sappiamo tutti:

According to the American Constitution, one cannot run for President for a third time (per la terza volta).

*Per iscriversi al **nuovo corso estivo***

di inglese commerciale e legale al Worcester College dell'Università di Oxford

(27 agosto-3 settembre 2016) visitate il sito

www.eflit.it