

**Edizione di sabato 8 ottobre 2016**

## **CASI CONTROVERSI**

[Ancora sull'onere della prova nelle cessioni comunitarie](#)

di Comitato di redazione

## **AGEVOLAZIONI**

[È soggetto alla prelazione agraria il conferimento del fondo?](#)

di Luigi Scappini

## **PENALE TRIBUTARIO**

[La funzione dell'udienza preliminare](#)

di Luigi Ferrajoli

## **IVA**

[IVA non dovuta dalle agenzie di viaggio per i cofanetti regalo](#)

di Marco Peirola

## **CONTABILITÀ**

[La contabilizzazione degli incentivi all'esodo](#)

di Viviana Grippo

## **FINANZA**

[La settimana finanziaria](#)

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

## CASI CONTROVERSI

---

### ***Ancora sull'onere della prova nelle cessioni comunitarie***

di **Comitato di redazione**

Tra le tante questioni controverse che sono emerse con rilevanza negli ultimi anni, certamente va ricordata quella attinente le condizioni da rispettare per poter “tranquillamente” emettere una **fattura non imponibile** per cessione **comunitaria** di beni.

Come si ricorderà, la vicenda è rimasta in evidente ombra per molti anni dopo l'introduzione del principio di tassazione a destino nel paese in cui i beni vengono immessi in consumo. La gran parte degli operatori si soffermava in modo più evidente sulla necessità di fornire la **prova** per le operazioni di **esportazione**.

Oggi, invece, il *trend* si è invertito, anche per l'introduzione dei meccanismi di sorveglianza telematica che presiedono le dogane e per la rivitalizzazione dell'importanza dei **requisiti** che debbono caratterizzare le cessioni UE (presenza di due operatori IVA, onerosità, effettivo trasporto in altro paese comunitario).

I due nervi scoperti sono, evidentemente:

- la certezza in merito alla qualifica di **operatore** della controparte acquirente;
- la **prova** del trasporto dei beni.

Sul primo aspetto si è registrata una evoluzione giurisprudenziale a “parabola”; dapprima sembrava indispensabile che vi fosse la “targa” europea della controparte, vale a dire l'**identificativo IVA** del paese di ubicazione. In un secondo momento, si è poi consolidato un orientamento meno formalista e decisamente più sostanziale, teso a considerare possibile la presenza di un soggetto “abilitato” alle operazioni comunitarie anche in presenza di **patologie** sul numero identificativo.

Di contorno, come altresì si ricorderà, la vicenda dell'iscrizione al **VIES** del soggetto estero, vissuta come requisito essenziale da parte delle Entrate e riconosciuto, invece, come **elemento che facilita la prova a carico del cedente nazionale** dalla giurisprudenza (prima comunitaria e poi anche nazionale). Per dire che, ancora, **siamo convinti che possa esistere una operazione comunitaria anche senza che i soggetti risultino iscritti al VIES stesso**.

Sul secondo aspetto, vale a dire la prova dell'effettivo trasporto dei beni a destinazione, si è maturata una precisa convinzione degli addetti ai lavori: si deve essere in grado di provare, con **qualsiasi mezzo convincente**, che i beni sono stati davvero destinati all'acquirente estero, così che si possa escludere che i medesimi possano essere stati immessi in consumo in Italia

(ad esempio) senza assolvimento dell'imposta.

La prova in merito alla movimentazione fisica sarà tanto più semplice nelle ipotesi in cui il **trasporto** venga **curato direttamente** dal cedente, poiché tale ultimo soggetto avrà a disposizione la documentazione probatoria per poter dimostrare la spedizione (meglio ancora se avvenuta a mezzo di corriere). Diversamente, ove il trasporto sia curato dall'acquirente, non pare esservi altra soluzione che **accordarsi contrattualmente** affinché si possa disporre di documenti in grado di dimostrare lo spostamento (anche se tali documenti, per gli usi commerciali in vigore, sarebbero di esclusiva pertinenza dell'acquirente). In sostanza, non basta avere la prova che la merce è stata consegnata al vettore, ma bisogna essere in grado di conoscere se tale soggetto abbia fisicamente recapitato i beni all'acquirente finale.

Le riflessioni si cui sopra sono emerse a seguito della lettura di una recente **sentenza** della **CTR Toscana – Firenze** (n. **1577** del 20.09.2016) che ha trattato proprio tale materia.

A prescindere dalle questioni attinenti la tempestiva presentazione dell'appello del contribuente (che non interessano in questa sede), i giudici sono stati chiamati a pronunciarsi, nel merito, sulla possibilità di qualificare come non imponibili alcune cessioni per le quali:

- l'identificativo UE dell'acquirente è risultato **errato**, o comunque **non esistente**;
- non si era in grado di provare l'**effettività** del **trasporto** a destino.

La tecnica difensiva perseguita non è stata vincente, visto che ha portato al rigetto delle censure del contribuente ed alla condanna alla spese, peraltro in misura non trascurabile (circa 8.000 euro).

Infatti, contestando la decisione della CTP (già contraria al contribuente) ci si è limitati ad affermare che *“le più recenti sentenze di legittimità hanno confermato la non imponibilità anche nei casi in cui venga riportato un codice identificativo errato, qualora venga dimostrata la effettività delle operazioni. Nel nostro caso tutte le imprese tedesche ed olandesi, a cui nome sono state emesse le fatture erano in possesso di un esistente e valido numero di identificazione VAT e le stesse hanno ricevuto regolarmente le calzature loro inviate”*.

Bisogna che siamo tutti concordi, allora, nel precisare che quanto affermato non basta. Infatti, i Giudici regionali precisano che la richiamata giurisprudenza si è limitata a statuire che la **mancata indicazione del codice identificativo**, al pari dell'indicazione di un codice identificativo errato, rappresenta una **violazione formale**, non idonea ad incidere sul regime impositivo dell'operazione, *“se il cedente è in grado di dimostrare la sussistenza dei requisiti sostanziali che ne qualificano la natura “intracomunitaria” dal punto di vista oggettivo, soggettivo e territoriale”*.

Ed ancora: *“Con particolare riguardo al requisito soggettivo è pur sempre necessario che l'operatore nazionale sia in grado di fornire indicazioni idonee a dimostrare che la controparte non residente sia un **soggetto passivo che agisce in quanto tale** nell'ambito dell'operazione di cui trattasi. In*

*difetto di tale dimostrazione, infatti, la violazione assume uno specifico rilievo ai fini del diniego del regime di non imponibilità applicato alla cessione, in quanto impedisce di provare la sussistenza di uno dei requisiti sostanziali dell'operazione costituito dallo status di soggetto passivo IVA del cessionario”.*

La medesima rigidità viene anche applicata al tema della prova sul trasporto, ove si afferma che: *“Peraltro nel nostro caso la contribuente non ha offerto alcuna prova anche dal punto di vista oggettivo, in merito all’effettivo trasporto dei beni dall’Italia ai paesi di destinazione”.*

Possiamo allora concludere che, in materia, di controverso resta poco o nulla: il contribuente può essere **“perdonato”** in merito a mere violazioni che potremmo definire formali, ma solo nel caso in cui sia in grado di **provare** in modo **concreto** ed **oggettivo** la sussistenza di tutti i requisiti dell'operazione comunitaria. E, su tale aspetto, non ci pare sia proprio opportuno applicare alcuna elasticità.

*Per approfondire questioni attinenti all’articolo vi raccomandiamo il seguente corso:*



## AGEVOLAZIONI

---

### ***È soggetto alla prelazione agraria il conferimento del fondo?***

di **Luigi Scappini**

Il cd. **collegato agricoltura**, che ha visto la luce dopo quasi 1000 giorni, tra le varie misure che ha introdotto, prevede anche l'**estensione** del diritto alla **prelazione agraria**, fino a prima prerogativa del solo coltivatore diretto, **anche** agli **lap**, a condizione, tuttavia, che sul fondo oggetto di vendita non vi siano insediati mezzadri, coloni, affittuari, compartecipanti, enfiteuti coltivatori diretti.

Quando si procede alla **cessione** di un **fondo agricolo**, oltre che alle **regole comuni** previste per le "ordinarie" compravendite immobiliari (a titolo di esempio: verifica sulla proprietà e assenza di ipoteche, pignoramenti e altri vincoli), è **necessario** ricordarsi come il Legislatore, con la **L. 590/1965** e la successiva **L. 817/1971**, tuteli l'imprenditore agricolo, assegnandogli, come anticipato, il **diritto** alla **prelazione** sul **terreno** oggetto di transazione.

Le norme soprarichiamate disciplinano la prelazione in modo differente in quanto, nel **primo caso** l'**articolo 8**, comma 1, L. 590/1965, introduce la **prelazione** agraria in caso di **trasferimento** a titolo oneroso o di concessione di enfiteusi di **fondi** sui quali è **in essere** un **contratto** di **locazione** stipulato con un **coltivatore diretto**, al rispetto di determinati requisiti, mentre, l'**articolo 7**, **L. 817/1971**, concede il diritto in capo ai **confinanti** del fondo, **a condizione** tuttavia che sullo stesso **non sussista** un contratto **locativo** con un coltivatore diretto.

Ma, a prescindere dalla fattispecie, quello che in questa sede si vuole indagare è se, in ipotesi di **conferimento** di un **terreno** in una società, sia **azionabile** tale diritto concesso dal Legislatore.

Infatti, soprattutto nel contesto agricolo, **non** è **infrequente** che un **socio** opti di **conferire** un proprio **terreno**, dal momento che lo stesso **articolo 2247, cod. civ.** lo **prevede** tra le varie **alternative** concesse al pari dei beni mobili, immateriali, dei crediti, nonché delle prestazioni di servizio.

La **soluzione** deve essere **ricercata** nella **ratio** che sottende il **passaggio** di proprietà del fondo dal futuro socio all'ente in quanto essa è ben **differente rispetto** alle **ragioni** e soprattutto agli **effetti** che derivano dalla **cessione** a titolo oneroso del terreno.

In questa seconda fattispecie, infatti, è di tutta evidenza come, a fronte del **passaggio** di **titolarità** del fondo il **cedente** ottenga, quale **contropartita**, un **bene fungibile** consistente in **denaro**.

Ecco che allora, in una simile circostanza è **evidente** come il **titolare** del **diritto** di prelazione, sia esso l'affittuario o il confinante, si possa **sostituire** nel **garantire**, a parità di condizioni, il **medesimo bene fungibile** al cedente.

Al contrario, nel **contratto** che viene “stipulato” con la **società**, lo **scopo** sotteso consiste nell'acquisire, *in primis*, la **qualifica** di **socio** da cui ne **deriva** anche la **titolarità** di **diritti, doveri e responsabilità**, che non possono essere fungibili e soprattutto non sono ripetibili in capo ad altri soggetti.

In ragione di quanto detto, si ritiene che la prelazione **non possa essere azionata** allorquando il proprietario del fondo **conferisce** il proprio terreno in una società.

Il conferimento, tuttavia, potrebbe comportare la **decadenza** dall'agevolazione concessa al coltivatore diretto e/o lap (imprenditore agricolo principale), consistente nella cd. **piccola proprietà contadina**.

Tale regime di favore, che si sostanzia nell'applicazione dell'imposta ipotecaria e di registro in misura fissa e di quella catastale in misura pari all'1%, in ragione dell'ordinaria imposta di registro e delle ipocatastali in misura fissa, soggiace comunque a una regola **antielusiva** per la quale il terreno acquistato fruendo del suddetto regime, deve essere **mantenuto** in capo all'acquirente e dallo stesso condotto per un quinquennio.

Nella realtà pratica, tralasciando le fattispecie di mantenimento previste *ex lege*, l'Agenzia delle entrate, in passato si è occupata del tema, in alcuni casi riconoscendo il mantenimento dell'agevolazione, mentre in altri sancendone la decadenza.

In particolare, con la **risoluzione n. 455/E/2008** l'Agenzia interpellata ha **negato la decadenza** nell'ipotesi in cui il terreno “agevolato” sia oggetto di conferimento in una Sas agricola ove il conferente sia **socio accomandatario** insieme al coniuge e al figlio, in quanto nell'operazione è ravvisabile “*una riorganizzazione finalizzata a promuovere lo sviluppo e la modernizzazione dell'attività agricola, coerentemente con la ratio che ha ispirato gli interventi legislativi volti a riconoscere la qualifica di imprenditore agricolo anche alle società*”. Resta inteso che il conferente dovrà rimanere accomandatario della Sas e coltivi direttamente il fondo.

Al contrario, con la successiva **risoluzione n. 227/E/2009** è stata affermata la **decadenza** dall'agevolazione nell'ipotesi in cui il conferimento avvenga in favore di una **Srl agricola** ai sensi del D.Lgs. 99/2004, giustificando l'Agenzia tale impostazione in ragione della natura giuridica dell'ente e della **non coincidenza**, all'interno della compagine sociale, dei **soggetti** di cui all'articolo 11, comma 3 D.Lgs. 228/2001, norma che esclude la decadenza nell'ipotesi in cui il coltivatore diretto o lo lap ceda o conceda il godimento del terreno a favore del coniuge, dei parenti entro il terzo grado o affini entro il secondo che esercitano anch'essi l'attività di imprenditore agricolo ai sensi dell'articolo 2135 cod. civ..

*Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:*

Seminario di specializzazione  
di 1 giornata intera

## LE PROBLEMATICHE FISCALI IN AGRICOLTURA ▶▶

## PENALE TRIBUTARIO

---

### ***La funzione dell'udienza preliminare***

di **Luigi Ferrajoli**

Con la recente **sentenza n. 38511** depositata il 16 settembre 2016, la Corte di Cassazione si è espressa in ordine alla **natura e alla funzione dell'udienza preliminare**, in relazione ad un'ipotesi di contestazione di reati tributari.

In particolare, nel caso di specie il Giudice dell'Udienza preliminare aveva pronunciato **sentenza di non luogo a procedere** nei confronti di soggetto imputato in relazione agli **articoli 10 e 3 D.Lgs. 74/2000**.

Nella prima ipotesi, il GUP aveva affermato che **l'azione non poteva essere iniziata** a cagione della pregressa esistenza, nei confronti dell'imputato, di altro giudizio sui medesimi fatti e, con riferimento alla seconda, in quanto "il fatto non sussiste".

Avverso tale provvedimento era stato proposto **ricorso per Cassazione** da parte del Procuratore della Repubblica, con riferimento all'articolo 606, comma 1, lettere b) ed e) c.p.p.

La Suprema Corte, nel decidere la questione, si è innanzitutto espressa sulle **caratteristiche precipue dell'udienza preliminare**, osservando che, secondo quanto previsto dall'originario codice di procedura penale, la stessa era finalizzata ad esercitare "**filtro e controllo**" **giurisdizionale** sulla richiesta di rinvio a giudizio formulata dal Pubblico Ministero.

I casi in cui la sentenza di proscioglimento poteva essere adottata erano stabiliti con **criterio rigoroso**, nell'intenzione del legislatore di evitare che l'udienza preliminare diventasse un "**abnorme succedaneo del dibattimento**".

Con la riforma di cui alla **L. n. 105/1993, l'articolo 425 c.p.p.** è stato modificato con riferimento al requisito dell'**evidenza** dei presupposti stabiliti per l'emissione della sentenza *de qua*, con conseguente **accentuazione** della natura di filtro dell'udienza preliminare, destinata ad evitare che vengano rimessi al Tribunale procedimenti "inutili".

L'ambito di controllo del Giudice dell'udienza preliminare si è dunque **ampliato** e la giurisprudenza della Corte di Cassazione ha evidenziato che la sentenza di non luogo a procedere deve essere emessa "**sia nel caso di prova positiva dell'innocenza**" dell'imputato, sia nel caso, originariamente escluso, della "mancanza, insufficienza o contraddittorietà della prova di colpevolezza".

Sempre secondo la giurisprudenza di legittimità, detta sentenza deve essere adottata, in

ipotesi di incertezza probatoria, qualora questa “**non appaia integrabile** nella successiva fase del dibattimento”.

Tuttavia, è **illegittima** la sentenza di non luogo a procedere per estinzione del reato (in ipotesi, amnistia), se la causa estintiva stessa sia operativa sulla base del riconoscimento, da parte del Giudice dell'udienza preliminare, di **circostanze attenuanti**, ovvero di giudizio di comparazione tra le stesse ed altre aggravanti, in quanto si versa in ipotesi di valutazioni di cui il GUP non può essere investito, manifestandosi in **valutazioni** rimesse esclusivamente al Giudice che abbia **giurisdizione piena**.

L'ulteriore riforma dell'articolo 425 c.p.p., intervenuta con la **L. n. 479/1999**, non ha alterato la funzione dell'udienza preliminare, per cui il GUP pronuncerà sentenza di non luogo a procedere anche quando “*gli elementi acquisiti risultano **insufficienti, contraddittori o comunque non idonei a sostenere l'accusa in giudizio***”. Deve dunque permanere il requisito della **non superabilità, in dibattimento**, delle mancanze degli elementi citate, fermo restando che il Giudice dell'udienza preliminare non può pronunciare la sentenza in questione “*in tutti i casi in cui le fonti di prova si prestino a soluzioni alternative e aperte o, comunque, ad essere diversamente rivalutate*”.

Sulla base di tali premesse, di natura generale, la Corte di Cassazione ha ritenuto che, nel caso in esame, il Giudice dell'udienza preliminare abbia invece non solo “*compiuto una approfondita **disamina del merito** della vicenda processuale*”, ma si sia anche pronunciato sull'**inidoneità del compendio probatorio** acquisito “*senza motivare adeguatamente le ragioni per le quali le lacune del materiale acquisito nel corso delle indagini preliminari non potessero essere colmate in sede dibattimentale*”.

La Corte di Cassazione ha dunque ritenuto la fondatezza del ricorso proposto dalla Procura, “*essendosi il Giudice dell'udienza preliminare sostanzialmente cimentato in un **non consentito giudizio sulla responsabilità dell'imputato**, che ha condotto al suo proscioglimento nonostante la presenza di una pluralità di **fonti di prova “aperte”**, rispetto alle quali l'assenza di adeguate giustificazioni da parte dell'imputato in ordine alle contestazioni elevate a suo carico, avrebbe richiesto, da parte del giudicante, un più solido e articolato **supporto motivazionale***”.

Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:



Master di specializzazione  
**TEMI E QUESTIONI DEL CONTENZIOSO TRIBUTARIO 2.0** ▶▶  
**CON LUIGI FERRAJOLI**  
Milano dal 21 ottobre

## IVA

---

### ***IVA non dovuta dalle agenzie di viaggio per i cofanetti regalo***

di **Marco Peirola**

La **Direttiva n. 2016/1065/UE** del 27 giugno 2016 è intervenuta per disciplinare il trattamento IVA dei buoni acquisto o **voucher**.

Il tema è di interesse anche per le agenzie di viaggio per ciò che riguarda i cofanetti regalo venduti ai propri clienti.

È noto che, sulla materia, la prassi dell'Amministrazione finanziaria ha subito una certa evoluzione nel corso degli anni.

Se, infatti, in un primo tempo è stato privilegiato il principio della tassazione del buono acquisto **al momento della "spendita"**, cioè della consegna del bene o dell'ultimazione del servizio cui il buono dà diritto (C.M. 1° agosto 1974, n. 30/502598 e C.M. 9 agosto 1987, n. 27/361446), in un secondo tempo è stato sostenuto l'opposto principio della **tassazione del buono al momento dell'emissione** e, quindi, del pagamento del relativo prezzo (risoluzioni dell'Agenzia delle Entrate n. 160 del 30 maggio 2002, n. 228 del 6 giugno 2008 e n. 27 del 1° aprile 2010).

Sennonché, l'Agenzia, con la nota n. 954/60692 del 21 aprile 2010 e, a seguire, con la risoluzione n. 21 del 22 febbraio 2011, è ritornata ad avvalorare l'impostazione iniziale, basata sull'imposizione "all'origine" dei buoni acquisto.

Nello specifico, ha chiarito che i buoni utilizzabili per l'acquisto di beni e/o servizi **non possono qualificarsi quali titoli rappresentativi di merce**, bensì quali **semplici documenti di legittimazione** ai sensi dell'articolo 2002 cod. civ.. In sostanza, il buono può essere considerato alla stregua di un documento che consente l'identificazione dell'avente diritto all'acquisto di un bene o di un servizio, con la possibilità di trasferire tale diritto senza l'osservanza delle forme proprie della cessione. Ne consegue che la circolazione del buono medesimo **non comporta alcuna anticipazione della cessione del bene o della prestazione del servizio** cui il buono stesso dà diritto e non assume rilevanza ai fini IVA. In particolare, pur in assenza di un'espressa regolamentazione della specifica fattispecie, la cessione dei titoli di legittimazione può essere ricondotta nell'ambito applicativo dell'articolo 2, comma 3, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972, ai sensi del quale non sono considerate cessioni di beni le cessioni che hanno per oggetto denaro o crediti in denaro.

Sul piano normativo, la Direttiva n. 2016/1065/UE, colmando il vuoto normativo esistente a livello unionale, oltre che nazionale:

- in primo luogo, definisce come buono o *voucher* lo strumento che contiene l'obbligo di essere accettato come corrispettivo o parziale corrispettivo a fronte di una cessione di beni o una prestazione di servizi e nel quale **i beni o i servizi da cedere o prestare o le identità dei potenziali cedenti o prestatori** sono indicati sullo strumento medesimo o nella relativa documentazione, ivi incluse le condizioni generali di utilizzo ad esso relative;
- in secondo luogo, introduce la distinzione tra “buoni monouso” (*single purpose voucher*) e “buoni multiuso” (*multiple purpose voucher*), a seconda che siano **già noti al momento dell'emissione** il luogo della cessione dei beni o della prestazione dei servizi cui il buono si riferisce e l'IVA dovuta su tali beni o servizi.

A quest'ultimo riguardo, la Direttiva dispone che, laddove al momento dell'emissione:

- **si conoscano i suddetti elementi dell'operazione**, le somme di denaro corrisposte per acquisire il buono sono soggette ad imposta in quanto rappresentano, di fatto, il pagamento anticipato della cessione o della prestazione incorporata nel buono. Conseguentemente, la consegna del bene o l'ultimazione del servizio dietro presentazione del buono accettato come corrispettivo, anche parziale, dal cedente o prestatore non dà luogo ad una operazione indipendente ai fini IVA;
- **non si conoscano i suddetti elementi dell'operazione**, l'imposta è dovuta al momento della consegna del bene o dell'ultimazione del servizio, sicché le somme di denaro pagate nelle precedenti fasi di emissione e circolazione del buono sono irrilevanti ai fini impositivi.

Sebbene le disposizioni in esame saranno applicabili **dal 1° gennaio 2019**, le stesse sono perfettamente in linea con le indicazioni fornite dall'Agenzia delle Entrate, da ultimo nella risoluzione n. 21/2011.

Nel caso, pertanto, dei cofanetti regalo venduti dall'agenzia di viaggio, quest'ultima **non è obbligata ad emettere fattura** stante l'assenza di un'operazione rilevante ai fini IVA, ma può comunque rilasciare una ricevuta a giustificazione della vendita e del corrispettivo percepito. Spetta, invece, all'esercizio commerciale convenzionato che cede i beni/presta i servizi ai portatori del buono a dovere applicare l'IVA, assumendo come base imponibile **l'intero prezzo del bene/servizio dovuto dal consumatore finale**, a prescindere dalle modalità di pagamento dello stesso (integralmente con il buono, ovvero in parte con il buono e in parte in contanti o con altri mezzi). La fattura, quindi, deve essere emessa dall'esercizio convenzionato al momento di effettuazione dell'operazione, da determinarsi in funzione dei criteri previsti dall'articolo 6 del D.P.R. n. 633/1972 (es. pagamento del corrispettivo).

Infine, per ciò che riguarda le **commissioni percepite per i cofanetti regalo venduti**, l'agenzia di viaggio deve assoggettarle ad imposta, di norma a seguito del ricevimento dell'apposito estratto conto da parte del soggetto che ha emesso i cofanetti. Se, però, quest'ultimo è stabilito in altro Paese (UE o *extra-UE*), le suddette provvigioni, siccome corrisposte a fronte di una **prestazione di servizi “generica”**, ex articolo 7-ter del D.P.R. n. 633/1972, devono essere:

- fatturate con l'annotazione “**inversione contabile**” e con l'eventuale indicazione della norma, italiana o comunitaria di riferimento (articolo 7-ter del D.P.R. n. 633/1972 o articolo 44 della Direttiva n. 2006/112/CE), se il soggetto emittente è stabilito in altro Paese UE. In questa ipotesi, occorre altresì dichiarare le commissioni nel modello INTRA 1-quater;
- fatturate con l'annotazione “**operazione non soggetta**” e con l'eventuale norma indicazione della norma, italiana o comunitaria di riferimento (articolo 7-ter del D.P.R. n. 633/1972 o articolo 44 della Direttiva n. 2006/112/CE), se il soggetto emittente è stabilito in un Paese extra-UE.

*Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:*



## CONTABILITÀ

---

### *La contabilizzazione degli incentivi all'esodo*

di Viviana Grippo

I costi di **riduzione** del **personale** quali gli incentivi per favorire l'**esodo** o la messa in mobilità del personale dipendente e dei lavoratori assimilabili, per rimuovere inefficienze produttive, commerciali o amministrative e simili, **non sono capitalizzabili** nell'attivo patrimoniale in quanto, oltre a sostanzarsi in una eliminazione di fattori produttivi, vengono sostenuti in contesti della vita della società nei quali l'**aleatorietà** della loro recuperabilità è talmente elevata da non soddisfare i requisiti per la capitalizzazione.

Questo è quanto emerge dalla lettura dell'**OIC 24** nella attuale formulazione ancora in **bozza** per la consultazione.

La precisazione chiarisce il nodoso interrogativo che più volte ha interessato gli amministratori delle società circa l'esistenza o meno dei **requisiti** necessari alla **capitalizzazione**. Si rammenta, infatti, che gli oneri pluriennali possono essere iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale solo se:

- è dimostrata la loro **utilità futura**;
- esiste una **correlazione** oggettiva con i relativi benefici futuri di cui godrà la società;
- è stimabile con ragionevole certezza la loro **recuperabilità**. Essendo la recuperabilità caratterizzata da alta aleatorietà, essa va stimata dando prevalenza al principio della **prudenza**.

In ogni caso l'**utilità pluriennale** è giustificabile solo in seguito al verificarsi di determinate condizioni gestionali, produttive, di mercato che al momento della rilevazione iniziale dei costi devono risultare da un piano economico della società.

In assenza dell'intervento dell'OIC, facendo riferimento alla natura dell'incentivo all'esodo, era plausibile pensare che esso fosse il risultato di un periodo di lavoro che si snoda lungo la **vita aziendale**, con la conseguenza che lecitamente l'azienda poteva immaginare di **gravarne** il relativo costo sullo stesso arco di tempo cui le mensilità corrisposte al personale uscente potevano riferirsi, e non nel solo esercizio in cui il piano fosse approvato. L'OIC stronca ogni considerazione in merito e chiarisce la competenza e la contabilizzazione di tali spese.

Da quanto detto deriva che i costi per la **ristrutturazione aziendale** sono di **competenza** del periodo in cui:

- gli amministratori formalmente **decidono** di attuare il piano e

- tali costi siano **attendibilmente stimabili**.

Ciò detto occorre capire come rilevarli **contabilmente** considerato che essi dovranno confluire in conto economico. Più precisamente gli oneri di ristrutturazione aziendale dovranno essere considerati quali oneri la cui contropartita sarà rappresentata da un **fondo ristrutturazione** da iscrivere in B.3 di stato patrimoniale.

Il **fondo** accantonato comprenderà l'intera spesa di ristrutturazione, mano a mano però che le spese verranno sostenute tale fondo verrà stornato ottenendo in tal modo un effetto "**neutrale**" sul bilancio.

Chiaramente potrebbero verificarsi, tra l'accantonato ed il sostenuto, delle differenze positive o negative; tali differenze, se positive, costituiranno **sopravvenienze attive** dovute alla esuberanza del fondo, se negative, rappresenteranno sopravvenienze **passive**.

Al contrario l'ammontare delle retribuzioni corrisposte al personale **in vigenza di rapporto di lavoro** destinato però alla risoluzione andranno comunque rilevate negli ordinari conti accesi alle spese per le retribuzioni del personale.

*Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:*



## FINANZA

---

### ***La settimana finanziaria***

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



#### **Executive Summary**

Settimana tendenzialmente positiva per i mercati globali, sostenuti in apertura da indicatori anticipatori mediamente positivi per le principali economie e a fine ottava dal Labor Report US che ha confermato le attese degli operatori. I nuovi posti di lavoro del settore non agricolo US sono risultati, infatti, solo lievemente inferiori alle attese, attestandosi a 156.000 unità con la media a sei prossima alle 170.000. Leggermente in rialzo la disoccupazione dal 4,9% al 5% da leggere tuttavia in parallelo con l'aumento del tasso di partecipazione e delle dinamiche salariali. L'Asia si rivela in tale contesto il miglior performer, con il Giappone che beneficia della debolezza dello Yen (mercati cinesi chiusi per festività nazionale). In Europa, l'attenzione resta legata specialmente alla situazione delle banche, con il newsflow relativo a Deutsche Bank che fa da market mover positivo, e a temi di politica economica. Tra questi si sono diffusi nuovi timori, basati esclusivamente su indiscrezioni, per un prossimo possibile "tapering" della BCE. Nonostante la pronta smentita della BCE e la successiva pubblicazione delle minute dell'ultimo meeting, il mercato obbligazionario ha registrato un'elevata volatilità sulla notizia.

#### **Europa**

Stoxx Europe 600 -0.32%, Euro Stoxx 50 +0.59%, Ftse MIB +0.92%

#### **Stati Uniti**

S&P 500 +0.45%, Dow Jones Industrial +0.69%, Nasdaq Composite +0.72%

#### **Asia**

Nikkei +2.49%, Hang Seng +2.38%, Shanghai Composite chiuso, ASX +0.58%

## **Indicazioni macroeconomiche**

### **Europa**

Le indicazioni più rilevanti della settimana per l'Eurozona riguardano i valori finali degli indici anticipatori dei direttori agli acquisti (PMI) di settembre: il manifatturiero e il Composto si allineano alle precedenti letture pari a 52.6 punti, mentre i servizi registrano un lieve miglioramento da 52.1 a 52.2. Pubblicate, inoltre, le vendite al dettaglio di agosto, in calo dello 0.3% congiunturale e, invece, in crescita su base tendenziale dell'1.5%. In calo sia su anno che su mese sono invece i prezzi alla produzione di agosto, rispettivamente a -2.1% e -0.1%.

### **Stati Uniti**

Ricca di importanti spunti macro la settimana statunitense: se i redditi personali di agosto si allineano alle attese a +0.2%, dopo il +0.4% del mese precedente, a deludere gli analisti sono le spese personali, piatte su mese dopo il +0.4% rivisto di luglio. Migliori del consensus, invece, l'indice di fiducia dell'Università del Michigan, a 91.2 in settembre a fronte dei 90.0 attesi, e il Pmi di Chicago, che arriva a toccare i 54.2 punti rispetto ai 52.0 attesi. Con riferimento ai servizi, ottime le letture degli indici anticipatori dei direttori agli acquisti e ISM tornato al di sopra della soglia di espansione con un 51.5 dopo il 49.4 precedente. Bene anche gli ordini di fabbrica e gli ordini di beni durevoli di agosto, che si collocano in crescita dello 0.2% e dello 0.1%, battendo le stime degli analisti. Infine, in riferimento al mercato del lavoro, il report Adp, che traccia la variazione dell'occupazione nel settore privato ed è tradizionalmente letto come anticipatore dei dati ufficiali, pur non raggiungendo le stime, rivela numeri solidi, con un incremento di 154mila occupati. Bene, come riportato in Executive Summary, anche il successivo Labor Report pubblicato venerdì.

### **Asia**

In Cina nel weekend sono usciti i dati relativi al PMI manifatturiero che hanno confermato un clima di maggiore stabilità all'interno della seconda economia mondiale (50.4 invariato dal mese precedente). In Giappone delude, invece, i mercati la lettura dell'indice Tankan relativo al terzo trimestre, attestatosi a +6 dall'atteso +7: la fiducia delle grandi imprese continua dunque a non percepire possibilità di miglioramenti nelle condizioni economiche nazionali. La fiducia dei consumatori è tuttavia in lieve aumento, a 43.0 punti dai 42.0 di agosto. Debole il mercato immobiliare che nell'area di Tokyo vede un calo delle vendite di nuovi immobili del 32%, principalmente giustificato dagli stipendi che stentano a crescere. Il Pmi manifatturiero di settembre pubblicato dal Nikkei, infine, si è attestato a 50,4, per la prima volta in espansione da sette mesi, da 49,5 di agosto.

## Newsflow societario

### Europa

Nella settimana appena trascorsa, il newsflow del settore bancario ha riguardato principalmente le trattative per le quattro banche salvate nel 2015 e i piani di ristrutturazione di **BMPS** e **Unicredit**. Come riportato da diversi quotidiani nazionali, le trattative per l'acquisto delle quattro banche salvate nel 2015 sarebbero tutt'altro che terminate, anche se sembra sempre più possibile un allungamento delle tempistiche. Il negoziato tra **UBI** e la BCE continua, anche se sta diventando sempre più complesso, nel mentre aumentano le pressioni delle banche italiane sulle autorità centrali per posticipare la scadenza del processo di vendita. Banca d'Italia sta anche lavorando ad un piano alternativo che vede la partecipazione di fondi di private equity, come **Apollo** e **Lone Star**, e di investitori specializzati che potrebbero essere interessati a specifici assets. Il tema cruciale continua a essere la gestione delle NPEs, generate dopo il salvataggio, che ammontano a € 4.25 mld: la stampa ritiene che al momento si stia trattando per procedere alla cessione di circa € 1.5 mld, anche se sta prendendo sempre più campo l'idea di un possibile intervento diretto di **Atlante** nel processo di scorporo, cosa che potrebbe facilitare la vendita delle quattro "good banks". In riferimento alla ristrutturazione di BMPS, secondo Il Messaggero, un gruppo di investitori (tra cui The Qatar e Kuwait SWF) sarebbe disposto ad investire € 1 mld nell'aumento di capitale e un altro € 1 mld nella tranche senior della cartolarizzazione dei NPLs. Riguardo la ristrutturazione di Unicredit, invece, sempre secondo Il Messaggero, **Amundi** avrebbe migliorato la propria offerta per rilevare **Pioneer**, portandola a quota € 4 mld. Gli ultimi aggiornamenti porterebbero a pensare ad un probabile miglioramento dell'offerta anche da parte della cordata **Poste/Anima/CDP**, che al momento risulterebbe ferma a quota € 3.4 mld. Nell'articolo del quotidiano emerge anche il possibile ingresso di un ulteriore partner nella cordata, che potrebbe essere identificato in **Aberdeen**. In Europa, si registra un'importante acquisizione nel settore dell'Asset Management, con **Henderson Group** che ha acquistato **Janus Capital** in un deal da \$ 6 mld, con l'obiettivo di espandere geograficamente il proprio business grazie alla rete di Janus in Asia e US. **Deutsche Bank** intravede possibili risvolti positivi dalle consultazioni con le autorità US, poiché sembrerebbe più vicina una riduzione della penale da \$ 14 mld.

Nel settore auto, le vendite registrate dal gruppo **FCA** in Italia nel mese di settembre hanno mostrato una crescita del 20.49%, sopra-performando il mercato che è cresciuto del 17.43%. Grazie a questi buoni risultati, FCA è riuscita a migliorare la propria quota di mercato dello 0.7%. Buona performance registrata anche in Spagna, mentre, dopo sei anni di crescita nel mercato US, le vendite di settembre sono scese dell'1%. La società avrebbe anche ricevuto l'interesse per la sua divisione di robotica **Comau** da parte di tre gruppi cinesi, mentre, riguardo la cessione di **Magneti Marelli**, Marchionne sarebbe intenzionato ad approfondire i contatti con **Samsung**.

Nel settore dell'industria aerea, secondo quanto riportato da Il Sole 24 Ore e Milano Finanza,

**Airbus** sarebbe in contatto con **Leonardo Finmeccanica** per rilevare la partecipazione del 25% di quest'ultima in MBDA. Il punto di maggiore incertezza sull'operazione riguarda il tema della valutazione: Airbus avrebbe offerto € 1.1mld, mentre secondo altre valutazioni, la partecipazione potrebbe valere circa € 1.4 mld.

Nel settore Oil&Gas, **Eni**, insieme ai partecipanti del blocco Area 4 (**Galp, Kogas e ENH**), ha ufficializzato l'accordo con **BP** per la vendita del gas naturale liquefatto (GNL) prodotto dall'impianto galleggiante Coral South in Monzambico. L'impianto ha una capacità produttiva di 3.3mln di tonnellate annue e secondo i dettagli dell'accordo, la fornitura di gas riguarderà un periodo di 20 anni e la sua approvazione definitiva è attesa entro fine anno.

## Stati Uniti

Il settore tecnologico è sicuramente il protagonista del newsflow della settimana, grazie a due IPO conclusesi con successo a Wall Street. **Nutanix**, società specializzata nei servizi per la conservazione di dati e per il loro trasferimento ha collocato oltre 14 mln di azioni ad un prezzo pari a \$ 16 per azione, ben oltre il range prefissato tra \$ 13 e \$ 15 per azione. Il mercato sembra aver apprezzato l'efficienza dei servizi offerti da Nutanix, che grazie alla sua tecnologia riesce a garantire un servizio di trasferimento dati più veloce e a costi moderati. Un altro brillante debutto sul mercato è stato quello di **Coupa Software**, che ha visto il prezzo delle proprie azioni più che raddoppiare nel primo giorno di quotazione, per poi chiudere con una performance superiore all'80%. Nonostante la società abbia riportato una perdita annuale maggiore delle attese in gennaio, il successo ricevuto evidenzia l'interesse degli investitori per le società con alto potenziale di crescita. Difficoltà in vista per **Twitter**, che ha chiuso la seduta di ieri con un calo del 20% a causa delle ultime voci sulla cessione della società. Secondo il sito Recode, **Google** e **Walt Disney** non sarebbero più interessati all'acquisto e quindi Salesforce.com potrebbe essere l'unica interessata all'operazione.

Nel settore del trasporto aereo, **Delta Air Lines** ha riportato un calo dei ricavi per passeggero inferiore alle attese nel mese di settembre e ha confermato le previsioni sul margine operativo per il trimestre in corso. Il calo del 3% dei ricavi per passeggero rilevato in settembre è attribuibile ad uno squilibrio osservato tra domanda e offerta per le rotte transoceaniche e, nonostante i problemi informatici del mese di agosto, la società ha confermato di attendersi margini operativi intorno al 20% nel prossimo trimestre. Notizie negative, invece, provengono da **Boeing**, che ha annunciato un calo delle vendite dei suoi velivoli nel Q3 2106, annunciando anche un calo dei nuovi ordini di velivoli commerciali, fermi a 150 rispetto a 182 dell'anno precedente. In una nota la società ha anche messo a rischio il raggiungimento dei target di vendite di alcuni velivoli per il FY2016.

Nel settore alimentare, **Monsanto** ha sorpreso gli analisti riportando risultati trimestrali con profitti migliori delle attese. I ricavi netti sono cresciuti del 34% grazie al miglioramento dei volumi di semi venduti in US, mentre la perdita netta è risultata pari a \$ 191 mln, rispetto ai

precedenti \$ 495 mln, ma escludendo alcuni costi occasionali, l'utile societario è stato pari a \$ 0.07 per azione, a fronte di una perdita attesa di \$ 0.03 per azione. **Constellation** ha riportato un balzo del 16.6% dei ricavi trimestrali grazie all'incremento dei volumi dei suoi principali marchi di birra ed ha aumentato le stime dei profitti per il FY2016. I ricavi netti sono risultati pari a \$ 2.02 mld, dai precedenti \$ 1.73 mld, mentre l'utile netto è passato da \$ 302.4 mln agli attuali \$ 358.9 mln.

Nel settore della grande distribuzione, **Wal Mart** ha annunciato di voler focalizzare il proprio business sull'e-commerce e ha anche avvertito i propri investitori che i costi del piano avranno ricadute sugli utili societari. La società si aspetta una crescita delle vendite online (che rappresentano il 3% del totale) pari al 20% per il 2H2016.

In ambito M&A, **Teva Pharmaceutical** è intenzionata a vendere la divisione di farmaci generici di **Allergan** in UK e Irlanda all'indiana **Intas Pharmaceutical**, per un controvalore di \$ 769.37 mln; il deal rientrerebbe nel piano di dismissioni per ricevere l'approvazione dall'autorità antitrust per la fusione con Allergan. **McDonald's** sarebbe intenzionata a cedere i diritti per lavorare in franchise di alcuni ristoranti in Malesya e Singapore ad un gruppo di investitori dell'Arabia Saudita per un valore di circa \$ 400 mln, con l'obiettivo di semplificare il business in Asia e focalizzarsi su modelli di franchise con meno fabbisogno di capitale. **Craftsman**, società attiva nella vendita di utensili da lavoro e prodotti per la casa, avrebbe ricevuto alcune offerte da parte di numerosi investitori e secondo Bloomberg le proposte di acquisto valuterebbero Craftsman circa \$ 2 mld. L'obiettivo di **Sears Holdings**, che controlla Craftsman, è di raggiungere un accordo di partnership per rafforzare il business dei servizi per la casa.

## The week ahead

### Europa

Gli unici dati di rilievo in arrivo dalla zona euro, nel suo complesso, saranno produzione industriale e sondaggio Zew sulle aspettative di crescita economica dei consumatori. La produzione industriale di agosto è stimata in crescita dello 0.7% mensile e dello 0.3% su anno.

### Stati Uniti

Disponibili negli Stati Uniti le minute dell'ultimo meeting Fed di fine settembre. Altri dati di rilievo saranno incentrati su PPI, vendite al dettaglio e deficit pubblico mensile. Indicazioni sulla fiducia saranno, invece, date dal sondaggio dell'Università del Michigan e dall'indice NFIB dell'ottimismo delle piccole imprese.

### Asia

Inflazione sotto i riflettori in Cina, con il CPI su anno stimato in crescita dell'1.6% e il PPI in calo dello 0.3%. Saranno, inoltre, pubblicati i valori della bilancia commerciale e dei prestiti in divisa locale. Per quanto riguarda il Giappone, le indicazioni disponibili riguardano gli ordini di macchinari, la massa monetaria e la bilancia commerciale.



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



**DOTTRYNA**  
Euroconference

*La soluzione autorale che va oltre  
la "tradizionale" banca dati*