

Edizione di sabato 12 novembre 2016

CASI CONTROVERSI

[Le conseguenze del mancato contraddirittorio](#)

di Comitato di redazione

IVA

[Rimborso IVA non dovuta se il cliente è accertato: sempre e comunque?](#)

di Marco Peirolo, Paolo Centore

ADEMPIMENTI

[Regime premiale della trasmissione telematica delle fatture](#)

di Gianpiero Notarangelo, Nicola Saraco

AGEVOLAZIONI

[Assenza di continuità tra nuova e vecchia ppc](#)

di Luigi Scappini

CONTABILITÀ

[Le spese di rappresentanza e gli omaggi](#)

di Viviana Grippo

FINANZA

[La settimana finanziaria](#)

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

CASI CONTROVERSI

Le conseguenze del mancato contraddittorio

di Comitato di redazione

La **CTR Toscana** – Firenze, con **sentenza n. 1785** del 17 ottobre **2016**, è tornata a pronunciarsi sugli **effetti della mancata attivazione del contraddittorio** preventivo tra Agenzia delle entrate e contribuente.

La pronuncia ci dà allora l'occasione di riflettere assieme sui comportamenti assunti dall'Agenzia, specialmente in queste fasi conclusive dell'anno, nelle quali viene ad assumere una rilevante importanza il periodo di necessario "stallo" di **60 giorni** (prima del quale non si può emettere l'avviso di accertamento).

In particolare, l'Amministrazione finanziaria ha appellato la sentenza rilasciata dalla CTP, con la quale si era accolto integralmente il ricorso del contribuente che, pur a fronte di una situazione non del tutto chiara nel merito, aveva lamentato – *in primis* – il fatto che l'avviso di accertamento fosse stato emanato **prima del decorso** dei 60 giorni e, peraltro, **senza attivare** la necessaria fase del **contraddittorio**.

L'Agenzia ha sostenuto che il periodo di tutela dei 60 deve essere applicato solo nelle ipotesi in cui i **rilevi** siano contenuti in un **PVC** (emanato a seguito di una verifica presso i locali del contribuente), mentre non avrebbe nulla a che spartire con l'opposta situazione della acquisizione di documenti o notizie presso l'ufficio, ovvero mediante i c.d. **accertamenti a tavolino**.

Viceversa, la tesi difensiva del contribuente si fondava sul fatto che tali e tante sono state le azioni poste in essere dagli organi accertatori (indagini finanziaria, accessi presso gli istituti di previdenza ed assistenza, analisi e verifica della documentazione di cantiere, ecc.).

In definitiva, ben consci della esistenza di un orientamento giurisprudenziale di Cassazione che ritiene obbligatoria l'applicazione della cautela di 60 giorni al solo caso degli accertamenti presso la sede del contribuente, si è cercato di sostenere che il **numero** e la **dimensione** dei **controlli** effettuati dovesse indurre a ritenere che ciò che sia avvenuto nella pratica sia, nei fatti, in tutto e per tutto assimilabile ad una vera a propria **verifica**, al di là della formalità adottata.

Tale argomentazione ha fatto evidentemente **presa** sui giudici che, nell'analizzare la tematica, hanno riscontrato quanto segue:

- le SS.UU. della Cassazione ([sentenza 1869/2014](#)) hanno affermato che l'inosservanza

del termine di 60 giorni previsto dal [comma 7 dell'articolo 12 della L. 212/2000](#), salvo il ricorrere di casi di documentata urgenza, determina l'**illegittimità** dell'atto emesso *ante tempus*;

- il suddetto termine, infatti, è stabilito a **garanzia** del pieno dispiegarsi del **contraddittorio** procedimentale, il quale costituisce primaria espressione dei principi, di derivazione costituzionale, di collaborazione e buona fede tra Amministrazione e contribuente;
- solo mediante un corretto utilizzo del contraddittorio si può giungere ad un più efficace esercizio della potestà impositiva.

A parere del Collegio, la **regola** citata – sia pure con esplicito riferimento al caso del rilascio di copia di verbale di chiusura delle operazioni – **deve valere anche nei casi in cui l'avviso d'accertamento sia stato emesso a seguito del reperimento di documenti in sede di accesso**.

Sul punto si sono già espresse le SS.UU. con [sentenza 18184/2013](#), enunciando il principio che, in tema di diritti e garanzie del contribuente sottoposto a **verifiche fiscali**, l'articolo 7 deve essere interpretato nel senso che l'inosservanza del termine dilatorio dei 60 giorni per l'emanazione dell'accertamento, determina di per sé l'illegittimità dell'atto impositivo.

Quindi, non solo i Giudici ritengono (correttamente, a nostro parere) che la cautela debba valere anche nel caso in cui non si sia attivata una vera e propria verifica, ma ci si sia limitati ad acquisire documentazione (ovvero, anche, la detta documentazione sia stata richiesta con un questionario), ma **non hanno dubbi nel far derivare dall'eventuale inosservanza della cautela stessa l'illegittimità** (a prescindere) **dell'atto impositivo**.

Inoltre, rimarca la CTR Toscana, l'esigenza di garantire il contraddittorio emerge in misura ancora più evidente nel caso di specie, in quanto le indagini dell'Amministrazione hanno comportato accessi, ispezioni, verifiche, sia nei **locali** dell'interessato che presso **istituti finanziari ed enti pubblici**, i cui risultati sono stati compendiati in un processo verbale delle operazioni compiute.

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

The graphic features a blue header bar with the text "ONEDAY MASTER" in white. Below it, the main title "ACCERTAMENTO, SANZIONI E RISCOSSIONE" is displayed in large blue letters. Underneath the title, the location "Milano" is written in blue. To the right of the text, there is a blue double-headed arrow icon pointing both left and right. The background of the graphic is white with abstract blue geometric shapes.

IVA

Rimborso IVA non dovuta se il cliente è accertato: sempre e comunque?

di Marco Peirolo, Paolo Centore

Sulla questione dell'applicazione in fattura di un'IVA o una maggiore IVA non dovuta, è noto che il fornitore ha, a pena di decadenza, **due anni di tempo** dal pagamento dell'imposta per attivare la richiesta di rimborso nei confronti dell'Amministrazione finanziaria ([articolo 21 del D.Lgs. n. 546/1992](#)) a fronte del **termine decennale di prescrizione** a disposizione del cliente per l'azione di ripetizione nei confronti dell'operatore ([articoli 2033 e 2946 cod. civ.](#)).

La Corte di giustizia, nella **causa C-427/10 del 15 dicembre 2011**, relativa al caso Banca Antoniana Popolare Veneta, ha ritenuto che il disallineamento dei termini di rimborso a disposizione, rispettivamente, del fornitore e del cliente non sia, di per sé, incompatibile con l'ordinamento unionale. La tutela dei principi di effettività e di equivalenza esige, tuttavia, che sia **garantita la restituzione dell'IVA al fornitore se esposto all'azione di ripetizione del cliente**.

La convivenza delle due disposizioni configgenti persegue, quindi, l'obiettivo, già indicato dall'Avvocato generale, di **non rendere impossibile o eccessivamente difficile l'esercizio del diritto di rimborso dell'imposta non dovuta**.

Giunto al vaglio della Corte di Cassazione il tema della coesistenza del doppio termine di rimborso, i giudici di legittimità hanno recepito in modo alquanto rigoroso le indicazioni della Corte europea, ritenendo che – per la restituzione dell'imposta al fornitore – non sia sufficiente la mera richiesta di rimborso avanzata dal cliente, essendo **necessario un provvedimento coattivo che disponga l'obbligo di pagamento a suo favore** ([sentenza n. 12666/2012](#)).

Tale principio è stato ribadito nelle successive pronunce in materia ([Cassazione n. 1426/2016; Id. n. 3627/2015; Id. n. 25988/2014; Id. n. 6605/2013](#)).

Non è, tuttavia, lecito teorizzare che la Corte di giustizia, nel rapporto "tributario" tra il fornitore e l'Amministrazione finanziaria, abbia inteso escludere il rimborso nel caso in cui l'imposta sia stata restituita al cliente **"spontaneamente"**, anziché a seguito di un provvedimento coattivo, siccome la particolare "cautela" imposta dai giudici nazionali, vale a dire il richiamo al "dovere" di rimborso, risulta **esclusivamente finalizzata a garantire che gli effetti dell'indebito pagamento dell'IVA e, dunque, del recupero, non ricadano in danno dell'Erario**.

In pratica, il cliente al quale venga disconosciuta la detrazione operata in ragione della natura

indebita dell'imposta si rivolgerà al proprio fornitore per ottenerne la restituzione, per cui è logico ritenere che se quest'ultimo ha provveduto al relativo rimborso, **in modo spontaneo o coattivo**, avrà diritto – anche oltre il termine biennale di decadenza previsto dall'[**articolo 21 del D.Lgs. n. 546/1992**](#) – ad essere reintegrato dall'Amministrazione finanziaria; in caso contrario, l'Erario trarrebbe un indebito arricchimento a danno del fornitore, sul quale finirebbe per gravare il tributo con una evidente violazione del principio di neutralità.

Si tratta, pertanto, di tutelare una duplice esigenza: da un lato, quella dell'Erario, che non deve subire la **perdita di gettito** che si concretizzerebbe qualora al fornitore fosse restituita un'imposta che il cliente ha detratto e che, eventualmente, l'Amministrazione non ha più potere di recuperare a tassazione in ragione dell'intervenuta decadenza dell'azione di accertamento e, dall'altra, quella del fornitore, che si trova **esposto ad un "doppio fuoco"**, cioè alla richiesta di restituzione dell'IVA al proprio cliente senza essere più in grado di rivalersi nei confronti dell'Amministrazione finanziaria stante l'intervenuto decorso del termine biennale.

Ed è proprio questo l'elemento sul quale occorre focalizzare l'attenzione per raggiungere un risultato in linea con i principi sanciti a livello unionale.

È vero che la Corte UE **riconosce il diritto di rimborso una volta eliminato completamente il rischio di perdita di gettito** ([**causa C-138/12**](#), Rusedespred e causa C-111/14, GST – Sarviz).

Dagli arresti giurisprudenziali in rassegna si desume, in particolare, che l'obbligo di versare l'IVA indicata in fattura, previsto dall'[**articolo 203 della Direttiva n. 2006/112/CE**](#) e, nella normativa nazionale, dall'[**articolo 21, comma 7, del D.P.R. n. 633/1972**](#), è volto ad evitare che l'Erario, a fronte della detrazione operata dal cliente, non abbia la certezza di **riscuotere** l'imposta dovuta dal fornitore.

L'applicazione “*a contrariis*” di tale principio richiede, secondo l'interpretazione offerta dai giudici europei, che l'imposta versata e non dovuta sia **rimborsata al fornitore se al cliente è stata definitivamente negata la detrazione**, salvaguardando così la neutralità dell'imposta.

Per esemplificare, si possono verificare due situazioni.

Nel **primo scenario**, il cliente si attiva per il recupero dell'imposta non dovuta in tutto o in parte “in autonomia”, cioè **senza il preventivo impulso dell'Agenzia delle Entrate**: questo può essere il caso in cui l'imposta non sia stata detratta perché indetraibile oggettivamente o soggettivamente. In tale evenienza, non avendo l'Ufficio ripreso a tassazione l'imposta addebitata in fattura dal fornitore, può avere senso il controllo giudiziale indicato dalla Corte di Cassazione negli interventi richiamati, in quanto finalizzato ad evitare una perdita di gettito dell'Erario ed al fine di evitare che le parti private raggiungano un accordo in frode agli interessi erariali.

Nel **secondo scenario**, il cliente ha proceduto alla detrazione dell'imposta addebitata (in tutto o in parte illegittimamente) e, dunque, non ha motivo, neanche sotto il profilo civilistico, di

richiederne il riversamento al fornitore se non a seguito e in dipendenza di una successiva **contestazione** da parte dell'Agenzia. Quindi, in una situazione nota alla parte pubblica del rapporto.

Ed a maggior ragione, laddove il cliente abbia accettato la rettifica e **riversato** il tributo contestato all'Erario, la prospettiva è completamente diversa: l'Amministrazione finanziaria è al riparo da situazioni di perdita di gettito e non vi è motivo di imporre un controllo giudiziale all'azione di rimborso da parte del fornitore che, a questo punto, può anche essere "**spontaneo**", cioè a semplice domanda del proprio cliente.

Come conseguenza, il fornitore ha diritto di richiedere il rimborso dell'IVA all'Erario, **senza ulteriori formalità**, essendo ad esso noto che la parte passiva, cioè il riversamento dell'imposta da parte del cliente, è già intervenuto.

Non risulta allora condivisibile la conclusione recentemente raggiunta dalla **Commissione Tributaria Provinciale di Firenze** nella **sentenza n. 1339/4/16 del 7 ottobre 2016**, che esclude l'applicazione del **termine decadenziale** previsto per il rimborso a favore del fornitore sulla base della sola assenza di danno erariale, avendo il cliente accertato riversato l'imposta detratta.

Il riconoscimento del rimborso oltre il biennio è, infatti, **preordinato ad evitare non solo l'indebito arricchimento dell'Erario, ma anche quello dello stesso fornitore**. Sicché, in definitiva, deve ritenersi ammesso sotto condizione che al cliente sia stata ripagata l'imposta, anche se spontaneamente e non in forza di un provvedimento giudiziario che obblighi il fornitore a ripetere quanto indebitamente addebitato a titolo di rivalsa, purché l'Erario sia stato preventivamente ristorato da parte del cliente attraverso il riversamento dell'IVA originariamente applicata (versata e detratta) e non dovuta.

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



ADEMPIMENTI

Regime premiale della trasmissione telematica delle fatture

di Gianpiero Notarangelo, Nicola Saraco

In un precedente contributo ([“L’opzione per l’invio “generalizzato” delle fatture elettroniche”](#)) si è data evidenza che lo scorso 28 ottobre l’Agenzia delle entrate ha pubblicato il [provvedimento n. 182070](#), avente ad oggetto le regole per la **trasmissione telematica opzionale** dei dati delle fatture emesse e ricevute e delle relative variazioni. Il provvedimento è stato emanato in attuazione dell’[articolo 1, commi 2 e 3, D.Lgs. 127/2015](#).

La norma prevede, in estrema sintesi, la possibilità per tutti i contribuenti soggetti passivi Iva (anche per le operazioni diverse rispetto a quelle per le quali vi è già un obbligo di fatturazione elettronica – *i.e.* nei confronti di soggetti pubblici, c.d. *Business to Government*) di **optare dall’1 gennaio 2017** per la **trasmissione** e la ricezione delle fatture, anche elettroniche, e di eventuali variazioni delle stesse, **direttamente** all’**Agenzia** delle entrate.

L’opzione di cui all’[articolo 1, comma 3, D.Lgs. 127/2015](#), finalizzata a favorire l’informatizzazione dei documenti fiscali, nonché adeguati meccanismi di riscontro tra le fatture emesse/ricevute e le transazioni effettuate, fa scattare dei **benefici ad hoc a favore dei contribuenti**, al fine incentivarne l’adesione.

In particolare, in ossequio all’[articolo 3 D.Lgs. 127/2015](#), il **regime premiale**, in caso di opzione, prevede il venir meno:

- dell’obbligo di trasmissione del cd. **spesometro**;
- dell’obbligo di trasmissione della **comunicazione black list** (oggi abrogata dal D.L. 193/2016 a partire dal periodo d’imposta 2017);
- dell’obbligo di invio degli **elenchi riepilogativi INTRASTAT** per comunicare gli acquisti di beni e le prestazioni di servizio ricevute;
- dell’obbligo di comunicare le **operazione** effettuate con controparti residenti in **San Marino**.

Inoltre, **ulteriori benefici** sono:

- la possibilità di **esecuzione dei rimborsi IVA** (ex [articolo 30 D.P.R. 633/1972](#)) **in via prioritaria** e senza le garanzie previste dalla norma;
- la **riduzione di un anno dei termini di decadenza del potere di accertamento** (ex [articolo 43, comma 1, D.P.R. 600/1973](#) e [articolo 57, comma 1, D.P.R. 633/1972](#));
- la possibilità di subire **controlli a distanza** in modalità semplificata e non invasivi, per non ostacolare lo svolgimento dell’attività economica imprenditoriale.

Alla luce del quadro normativo sopra delineato, preme ricordare che il provvedimento dell'Agenzia ha definito quali sono le modalità operative per esercitare l'opzione per la trasmissione telematica delle fatture e dei relativi dati, nonché per l'invio dei dati stessi. Al riguardo, si evidenzia che è possibile **optare** per il regime in parola **esclusivamente in modalità telematica** mediante apposita funzionalità presente nel **sito web** dell'Agenzia, previa autenticazione con le credenziali dei servizi telematici. L'opzione, da effettuarsi **entro il 31 dicembre** dell'anno solare precedente a quello di inizio della trasmissione dei dati, ha durata per **5 periodi d'imposta** ed è **irrevocabile** durante tale lasso temporale. Prima della scadenza del quinto anno solare sarà possibile revocare l'opzione; se non revocata, essa si estende al quinquennio successivo.

Il provvedimento stabilisce che i dati da trasmettere dovranno essere in **formato XML**, salvo il caso in cui il contribuente utilizzi il **Sistema di Interscambio** (di cui all'**articolo 1, commi 211 e 212, L. 244/2007**) per la trasmissione di fatture elettroniche; in tal caso, l'Agenzia acquisisce in automatico le informazioni in esse contenute.

La trasmissione dei dati dovrà avvenire con cadenza **trimestrale**, ossia entro l'ultimo giorno del **secondo mese successivo** ad ogni trimestre.

Dall'analisi degli allegati al provvedimento, i **dati da trasmettere telematicamente all'Agenzia delle entrate parrebbero coincidere con le informazioni da indicare nel nuovo spesometro**: i dati del cliente/fornitore per singola fattura, i dati di fatturazione (data e numero), imponibile, imposta, aliquota, tipologia di operazione.

A tal proposito, il venir meno dell'obbligo di invio dello spesometro risulterebbe, più che altro, **non un vero e proprio beneficio**, bensì una semplice rimozione di **duplicazione di dati**.

Tuttavia, giova segnalare che al momento non sono state rese note dall'Agenzia le **modalità tecniche** per la trasmissione del **nuovo spesometro**.

Pertanto, ad oggi risulta difficoltoso valutare la convenienza e l'*appeal* della trasmissione dei dati prevista dal regime opzionale in luogo della presentazione del nuovo spesometro. Infatti, atteso che i due adempimenti sotto il **profilo sostanziale** e della **tempistica** dovrebbe **coincidere**, solo le diverse modalità tecniche di trasmissione potrebbero incidere sulla scelta del contribuente.

Anche l'esonero dalla presentazione della comunicazione **black List**, costituisce di fatto un "incentivo" senza *appeal* a seguito della sua **abrogazione** a far data dal periodo d'imposta 2017; stessa cosa può dirsi per l'invio degli **elenchi INTRASTAT**, abrogati anch'essi dal medesimo decreto.

Se quanto fin qui esposto sarà confermato dall'Agenzia delle entrate, i benefici maggiori che l'opzione per la trasmissione dei dati in commento potrebbe comportare riguarderanno la **riduzione di un anno** dei **termini di accertamento** e la **priorità nei rimborsi Iva**.

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



AGEVOLAZIONI

Assenza di continuità tra nuova e vecchia ppc

di Luigi Scappini

La Corte di Cassazione, con la **sentenza n. 19909 del 20 settembre 2016**, ha **ribadito** come l'articolo 1, comma 4, D.Lgs. 99/2004 abbia **esteso** anche all'imprenditore agricolo professionale (IAP) i **benefici fiscali** di cui all'articolo 1, L. 604/1954, già previsti per la piccola proprietà contadina, **senza** richiedere altresì la **sussistenza** in capo a detto imprenditore delle **condizioni** di cui all'articolo 2, n. 1, L. 604/1954, poiché tali requisiti sono **dettati** per il **solo coltivatore diretto** e incompatibili con la nuova figura professionale che il Legislatore intende incentivare.

In considerazione di tale principio di assenza di soluzione di continuità tra le due norme, ai fini della **fruizione** del beneficio della cd. ppc, **non è necessaria** la **produzione** all'Amministrazione finanziaria, a pena di decadenza, del **certificato** rilasciato dall'Ispettorato provinciale agrario **entro 3 anni** dalla registrazione dell'**atto**. Ed invero il Legislatore, con l'articolo 1, comma 4, D.Lgs. 99/2004, secondo cui *"All'imprenditore agricolo professionale, se iscritto nella gestione previdenziale ed assistenziale, sono altresì riconosciute le agevolazioni tributarie in materia di imposizione indiretta e creditizie stabilite dalla normativa vigente a favore delle persone fisiche in possesso della qualifica di coltivatore diretto"*, ha inteso **riconoscere** a favore dell'imprenditore agricolo professionale (IAP) un'**agevolazione** del tutto **nuova, differente** da quella prevista a favore del coltivatore diretto, avente la **funzione** di **promuovere** la **nuova imprenditoria** agricola; un'agevolazione che, perciò, **prescinde** dai **requisiti** in precedenza da certificare, come si evince dall'incompatibilità degli stessi rispetto all'imprenditore agricolo professionale (IAP). Ne consegue che la funzione dell'incentivo allo sviluppo della più moderna impresa agricola non può ritenersi subordinato all'esistenza, da certificare, di requisiti che, nella sostanza, la neghino.

In senso **conforme** la precedente **sentenza n. 16071/2013**.

Del resto, la stessa **Agenzia delle entrate**, si era espressa in maniera chiara in merito all'estendibilità o meno dei requisiti previsti dalla L. 604/1954 all'agevolazione introdotta, a regime, con la L. 25/2010, concludendo per il carattere innovativo della nuova previsione legislativa, con la risoluzione n. 36/E/2010.

Infatti, evidente è la **discrasia** dal punto di vista del **requisito soggettivo** richiesto, dove, per il **passato** si aveva riguardo all'**attività manuale** di lavorazione della terra resa dal beneficiario, **prescindendo** dall'**iscrizione** nella relativa gestione previdenziale, mentre **attualmente** è requisito **prioritario**, per poter accedere all'agevolazione, l'**iscrizione** nella relativa **gestione previdenziale ed assistenziale** tenuta presso l'INPS del beneficiario dell'agevolazione.

In tal senso depone l'attuale [articolo 1, comma 4, D.Lgs. 99/2004](#), ai sensi del quale “*All'imprenditore agricolo professionale persona fisica, se iscritto nella gestione previdenziale ed assistenziale, sono altresì riconosciute le agevolazioni tributarie in materia di imposizione indiretta e creditizie stabilite dalla normativa vigente a favore delle persone fisiche in possesso della qualifica di coltivatore diretto*”.

Qualche considerazione deve essere fatta in merito all'**iscrizione** del soggetto IAP alla gestione agricola INPS.

Infatti, se è vero che ai sensi dell'articolo 1, **comma 5-bis** “*L'imprenditore agricolo professionale persona fisica, anche ove socio di società di persone o cooperative, ovvero amministratore di società di capitali, deve iscriversi nella gestione previdenziale ed assistenziale per l'agricoltura*”, tale previsione deve essere letta in diretta **connessione** con il comma 4 richiamato.

Dalla lettura congiunta, a parere di chi scrive, ne deriva l'**obbligatorietà** di iscrizione alla **gestione di competenza** che nel nostro caso è ovviamente quella agricola, **tuttavia, nel caso di impossibilità** di iscrizione **per l'esistenza** di una **posizione** già **in essere** presso l'Istituto, questo **non comporta il venir meno della qualifica** ma riverbererà i suoi effetti dal punto di vista dell'inibizione all'accesso delle agevolazioni tributarie in materia di imposizione indiretta e creditizie.

E questo a **maggior ragione** laddove, ad esempio, il nostro IAP, fruisca dell'abbattimento delle percentuali relative a reddito e tempo di lavoro dedicato all'attività, nel caso in cui eserciti in **zone svantaggiate** come individuate all'[articolo 17 del Regolamento \(CE\) n. 1257/1999](#).

Se così non fosse e se quindi si ritenesse obbligatorio a prescindere l'iscrizione INPS, **mal si comprenderebbe** perché l'articolo 1, **comma 2**, D.Lgs. 99/2004 **deleghi le Regioni** alla **verifica** del possesso dei requisiti richiesti, **salvo concedere**, come logica impone, all'**INPS**, di svolgere, **ai fini previdenziali**, le verifiche ritenute necessarie ai sensi del D.P.R. 476/2001.

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

Seminario di specializzazione
di 1 giornata intera

LE PROBLEMATICHE FISCALI IN AGRICOLTURA ►►

CONTABILITÀ

Le spese di rappresentanza e gli omaggi

di Viviana Grippo

Anche quest'anno si è giunti al periodo dell'anno in cui le aziende devono decidere se e come **omaggiare** i propri clienti, fornitori dipendenti e terzi di un **dono** e/o di una **cena natalizia**.

Ai fini della corretta scelta occorre tenere a mente i **limiti** di deducibilità fiscale dei costi e di detraibilità dell'Iva.

In merito alle **spese di rappresentanza** (cui per ipotesi far rientrare le spese per una cena o una api-cena come è di moda oggi) occorre ricordare che a far data dallo scorso 1° gennaio 2016 l'**articolo 108**, secondo comma, del Tuir recita:

*“Le spese di rappresentanza sono deducibili nel periodo di imposta di sostenimento se rispondenti ai requisiti di **inerenza** stabiliti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, anche in funzione della natura e della destinazione delle stesse. Le spese del periodo precedente sono commisurate all'ammontare dei **ricavi** e proventi della gestione caratteristica dell'impresa risultanti dalla dichiarazione dei redditi relativa allo stesso periodo in misura pari:*

1. *all'1,5 per cento dei ricavi e altri proventi fino a euro 10 milioni;*
2. *allo 0,6 per cento dei ricavi e altri proventi per la parte eccedente euro 10 milioni e fino a 50 milioni;*
3. *allo 0,4 per cento dei ricavi e altri proventi per la parte eccedente euro 50 milioni*

Sono comunque deducibili le spese relative a beni distribuiti gratuitamente di valore unitario non superiore a euro 50”.

L'**inerenza** si intende soddisfatta qualora le spese siano:

- sostenute con finalità promozionali e di pubbliche relazioni;
- ragionevoli in funzione dell'obiettivo di generare benefici economici;
- coerenti con gli usi e le pratiche commerciali del settore.

Non è però sufficiente soddisfare il criterio dell'inerenza ma è necessario che le spese di rappresentanza siano anche **congrue** e la congruità andrà determinata rapportando:

- il totale delle spese imputate per competenza nell'esercizio;
- con i ricavi e proventi della gestione caratteristica del periodo di imposta in cui sono sostenute (come risultanti da dichiarazione).

Superato il limite di deducibilità così stabilito, la restante parte delle spese sono da intendersi **indeducibili** con necessità di operare apposita variazione in aumento in dichiarazione dei redditi.

In merito all'**Iva** il D.P.R. 633/1972 afferma che:

"non è ammessa la detrazione dell'IVA relativa alle spese di rappresentanza, tranne quelle sostenute per l'acquisto di beni di costo unitario non superiore ad euro 50."

Da cui:

| | |
|--|-------------------------|
| spese di rappresentanza di importo non superiore a 50 euro | dretaibilità del 100% |
| spese di rappresentanza superiori ad euro 50 | indetraibilità del 100% |

Contabilmente la spesa di rappresentanza che rispetti i requisiti Iva per la **detrazione** verrà registrata come segue.

| | | | |
|----------------|----|---------------|----------|
| Diversi | a | Banca c/c | 1.100,00 |
| Spese | di | | 1.000,00 |
| rappresentanza | | | |
| Erario c/Iva | | <u>100,00</u> | |

Diversamente se la spesa **non soddisfa** il requisito di **dretaibilità** Iva avremo:

| | | | |
|----------------|-----|-----------|----------|
| Spese | dia | Banca c/c | 1.100,00 |
| rappresentanza | | | |

La voce delle spese di rappresentanza comprenderà al suo interno anche la quota Iva indetraibile (ipotizzata in questo caso pari al 100%).

Quanto agli **omaggi** soffermiamoci su quelli destinati alla clientela.

Se l'azienda compra un bene destinato ad omaggio, all'atto dell'acquisto, unitamente all'uscita finanziaria di cassa o banca, rileverà la voce di conto economico accesa agli omaggi facendo sempre attenzione alla dretaibilità dell'Iva.

Se invece il bene omaggiato formasse oggetto della produzione propria, si dovrà innanzi tutto rilevare la cessione dell'omaggio che può avvenire con emissione di fattura per singola operazione, ovvero in autofattura. Nel primo caso la scrittura contabile sarà la seguente.

| | | | |
|---------|---|------------------|---------------|
| Clienti | a | Diversi | 1.220,00 |
| | | Omaggi a clienti | 1.000,00 |
| | | Erario c/Iva | <u>220,00</u> |

Quindi occorrerà distinguere a seconda che il cedente applichi o meno la **rivalsa** dell'Iva, in tal caso in fattura occorrerà scrivere alternativamente:

- ... *con obbligo di rivalsa ai sensi dell'[articolo 18 D.P.R. 633/1972](#)*;
- ... *senza obbligo di rivalsa ai sensi dell'[articolo 18 D.P.R. 633/1972](#)*.

Nel primo caso – **rivalsa** – la scrittura contabile sarà la seguente:

| | | | |
|---------|---|---------|---------------|
| Diversi | a | Clienti | 1.220,00 |
| Omaggi | | | 1.000,00 |
| Cassa | | | <u>220,00</u> |

Nel secondo caso – senza rivalsa – la scrittura sarà:

| | | | |
|--------------|---|---------|---------------|
| Diversi | a | Clienti | 1.220,00 |
| Omaggi | | | 1.000,00 |
| Imposte | | | <u>220,00</u> |
| indeducibili | | | |



FINANZA

La settimana finanziaria

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



Executive Summary

Sui mercati finanziari la scorsa settimana è stata naturalmente dominata dal clima di cautela precedente le elezioni presidenziali statunitensi e successivamente dalle reazioni globali all'inattesa vittoria di Donald Trump. A fare le spese dell'esito sono stati nella chiusura di mercoledì sera i mercati asiatici: il Nikkei ha perso oltre il 5% e i tassi di cambio hanno registrato una forte volatilità. Dalla successiva apertura delle borse europee, mercoledì mattina, la situazione si è repentinamente normalizzata a livello mondiale. Gli investitori hanno iniziato a scontare aspettative di una politica fiscale più espansiva e con effetti potenzialmente inflattivi, derivante dal piano di rilancio infrastrutturale che Donald Trump promette di mettere in atto. Il fenomeno è stato ben fotografato dall'aumento delle aspettative di inflazione a cinque anni per i prossimi cinque anni negli Stati Uniti, che hanno riportato un rialzo marcato toccando 2.5%. Le rinnovate aspettative inflazionistiche hanno influito pesantemente sui rendimenti dei titoli di Stato. Sia negli Stati Uniti sia nell'area dell'euro si è assistito ad un forte aumento dei tassi di interesse. Il decennale statunitense ha superato 2.1% e si muove verso la soglia del 2.2%, sulla scia dei tassi sul Treasury americano, lo stesso è successo anche ai tassi sul Bund e conseguentemente sui BTP. Viceversa, gli indici azionari statunitensi hanno beneficiato del risultato inatteso delle elezioni. Il Dow Jones ha toccato nuovi massimi, con i titoli del settore industriale, della difesa e della sanità a beneficiare maggiormente. In questo scenario le aspettative per il prossimo meeting di dicembre della Federal Reserve non si sono modificate e permangono attualmente pari all'ottanta per cento. Secondo il presidente della Federal Reserve di San Francisco, Williams, un percorso di rialzi graduali dei tassi di interesse è sensato come prima ed è necessario ribadire la neutralità e l'indipendenza della banca centrale. Sempre in tema di politica monetaria intanto, si legge dalle minute del più recente meeting della Bank of Japan il disaccordo presente nel board circa l'importanza di mantenere invariato il ritmo degli acquisti di titoli di Stato: questa posizione sottolinea sostanzialmente la difficoltà – in primis tra gli stessi membri del comitato – di modificare il focus della politica monetaria dall'importo degli acquisti al livello dei tassi di interesse.

Europa

Stoxx Europe 600 +2.98%, Euro Stoxx 50 +2.67%, Ftse MIB +3.38%

Stati Uniti

S&P 500 +3.77%, Dow Jones Industrial +4.89%, Nasdaq Composite +2.97%

Asia

Nikkei +2.78%, Hang Seng -0.49%, Shanghai Composite +2.26%, ASX +3.67%

Indicazioni macroeconomiche

Europa

Sul fronte macroeconomico della zona euro sono stati resi noti i dati sulle vendite al dettaglio di settembre e sulla produzione industriale dei singoli paesi dell'area. Le vendite al dettaglio sono cresciute su base annua (1.1%), pur riportando un lieve calo (0.2%) rispetto al mese precedente. Come atteso i dati sulla produzione industriale in Germania hanno riportato una variazione negativa il calo è stato superiore alle attese, con il dato che a settembre si è contratto dell'1.8% su mese dopo il +3% di agosto, in Italia l'effettivo -0.8% congiunturale è stato meno preoccupante dell'atteso -1.0%. Nonostante la correzione, dopo i buoni dati di agosto (+1.7%) e luglio (+0.7%) il consenso ipotizza comunque un saldo positivo sul trimestre, con conseguente, anche se piccolo, contributo alla crescita del Pil.

Stati Uniti

Sostanzialmente povera di indicazioni macroeconomiche di grande rilievo la settimana statunitense, concentrata sull'esito delle elezioni. I dati sui sussidi di disoccupazione settimanali si sono fermati a 254mila unità a fronte dei 260mila attesi, mentre le richieste continue superano le attese per 2,025mln, collocandosi a 2,041mln. Ben inferiore alle stime degli analisti, invece, il deficit pubblico mensile di ottobre, a -\$44.2mld, in netto miglioramento rispetto ai -\$70mld del consenso e ai -\$136.6mld del periodo precedente. Tra

gli indici di fiducia, disponibile l'indice NFIB che traccia l'ottimismo delle piccole imprese, in salita ad ottobre a 94.9 punti a fronte dei 94.1 di settembre, attesi invariati dal consensus.

Asia

Continuano in Cina i dubbi sull'effettiva ripresa della seconda economia mondiale: calano più delle attese, infatti, nel mese di ottobre, sia le esportazioni (-7.3% vs. -6.0% atteso) che le importazioni (-1.4% vs. -1.0% atteso), generando un surplus commerciale di \$49.06mld dai \$41.99mld di settembre, a fronte di un consensus per \$51.70mld. Bene, invece, l'inflazione: in ottobre, i prezzi alla produzione hanno registrato un balzo superiore alle attese grazie ai prezzi di carbone e altre materie prime. In particolare, il dato ha visto un +1.2% su anno, il ritmo più rapido dal dicembre 2011, a fronte di attese per +0,9%. I prezzi al consumo hanno registrato un incremento di 2.1%, il ritmo più rapido da aprile, rispetto all'anno scorso, in linea con le attese. Guardando al Giappone, focus sugli ordinativi di macchinari in settembre, un dato che evidenzia la riluttanza delle imprese a investire, sullo sfondo di una domanda ancora debole, sia interna sia estera. Il dato è del -3.3% su base congiunturale, anche se rimane in positivo a livello tendenziale al +4.3%: le aziende sondate dal governo, inoltre, prevedono per il periodo ottobre-dicembre un calo degli ordinativi del 5.9%.

Newsflow societario

Europa

Settimana di trimestrali societarie in Italia, con particolare focus sulle banche, tra cui **Unicredit**, **Banca Popolare di Milano** e **Banco Popolare**. Unicredit ha mostrato un utile netto dei primi nove mesi in crescita del 14.7% rispetto allo scorso anno, al contrario dell'utile del 3Q2016 che ha mostrato un calo dell'11.8% ed è risultato al di sotto delle attese. Il dato più rilevante riguarda sicuramente la stabilità patrimoniale, con la banca che ha incrementato il suo livello di CET1 portandolo al 10.82%, oltre le attese ed oltre il dato rilevato in giugno. Trimestrale che ha deluso i mercati per entrambe le popolari prossime alla fusione, che hanno riportato una perdita nel trimestre appena trascorso pari a €322mln per il Banco e di €70mln per BPM, ma entrambe hanno mostrato impegni sul rafforzamento patrimoniale con maggiori accantonamenti futuri per coprire possibili perdite sui crediti deteriorati. Sul tema del salvataggio delle quattro banche fallite nel 2015, in seguito al rifiuto da parte di **UBI** di sostenere il peso delle sofferenze presenti nei bilanci delle banche in questione, il presidente delle quattro banche, Nicastro, è in contatto con il fondo **Atlante** per gestire la cessione di circa €3mld di NPLs. Nella giornata di ieri, è arrivata l'offerta da parte della cordata guidata da **Poste Italiane** per l'acquisto di **Pioneer**. Inoltre, la società italiana ha annunciato un piano per fondere il proprio ramo di Asset Management, BP Fondi con **Anima**. Il closing dell'operazione è previsto nel 2017 e aumenterebbe i diritti di voto di Poste dal 10.3% al 24.9%.

Nel settore dell'Oil&Gas, secondo l'Agenzia dell'Energia, potrebbero esserci dei problemi sull'attuazione dell'accordo stipulato ad Algeri dai paesi dell'OPEC dello scorso settembre, con possibili ripercussioni sulle quotazioni del greggio. **Saipem** ha annunciato di essersi aggiudicata due grandi contratti EPIC (Engineering, Procurement, Installation, Construction) da parte di **Saudi Aramco** dal valore di circa US\$1mld. Questi due contratti riguardano rispettivamente lo sviluppo dei campi Marjan, Zuluf e Safaniya situati nel Golfo Arabico, tra i più importanti giacimenti offshore della regione e si inseriscono all'interno del Long Term Agreement in vigore, rinnovato nel 2015 fino al 2021, per attività in Arabia Saudita. Secondo Reuters, il processo di vendita della joint venture fra **Erg** e il colosso francese **Total** potrebbe partire per la fine dell'anno con le prime offerte non vincolanti. Infatti **API**, che già opera nel mercato italiano con il 10% di market share, e alcuni fondi di investimento e private equity sarebbero interessate alle 2,600 stazioni di servizio di TotalErg.

Nel settore cementifero e delle costruzioni, **Buzzi** ha visto un forte rialzo delle proprie azioni grazie alle prime dichiarazioni del presidente Trump, che ha confermato come l'investimento in infrastrutture sarà la prima priorità del suo mandato. In una campagna in cui i democratici avevano promesso investimenti per \$275mld, Trump ha annunciato misure superiori a questa cifra, teoricamente finanziabili solo tramite risorse pubbliche, senza cioè ricorrere a project financing. A beneficiare dell'esito delle elezioni in US potrebbe essere anche **Salini Impregilo**, che in settimana ha reso noti i risultati dei primi nove mesi del 2016 raggiungendo anticipatamente il target di commesse ed ha confermato la guidance per il FY 2016.

Nel settore media e telecomunicazioni, In occasione della presentazione dei risultati trimestrali, **Vivendi** ha sottolineato l'importanza strategica della sua partecipazione in **Telecom Italia**, confermando obiettivi di medio/lungo termine nella società italiana. Commentando l'attuale condizione del settore delle telecomunicazioni, Vivendi si è detta pronta a fronteggiare la competizione di **Iliad** ed ha definito come molto difficile implementare il modello di business utilizzato in Francia anche in Italia. Telecom Italia ha migliorato per la seconda volta consecutiva la guidance per il FY2016 con particolare focus sull'innovazione e con messaggi rassicuranti sulle tariffe commerciali e sui possibili accordi futuri e grazie ad una strategia di customer care la società ha comunicato di aver registrato la miglior performance dal 2007 nel business domestico.

Stati Uniti

Continua anche negli Stati Uniti la stagione delle trimestrali, con particolare attenzione per il settore farmaceutico e delle telecomunicazioni.

Nel settore farmaceutico, **Valeant Pharmaceutical** ha pubblicato risultati trimestrali deludendo le attese degli analisti e mostrando un calo dei ricavi del 11% a \$2.48mld e un utile netto, al netto di costi una tantum, pari a \$1.55 per azione, in calo rispetto alle attese di \$1.73 per azione. La società ha anche tagliato le stime per il FY2016 e ha annunciato di aspettarsi un

2017 con ulteriori difficoltà. Costretta a rivedere le stime di crescita al ribasso per il 2017 è stata anche **CVS Health**, società alla guida di una catena di farmacie, che ha previsto un calo della domanda per i suoi farmaci nel 2017 ed ha ridotto le stime degli utili al di sotto del livello atteso dagli analisti. I conti trimestrali hanno mostrato un utile netto in crescita del 23% e pari a \$1.54mld. Risultati al di sotto del consensus anche per **Mylan**, attiva nella vendita di medicinali generici, che in queste ultime settimane ha anche ricevuto molte critiche per aver aumentato i prezzi del suo trattamento contro le allergie. La perdita netta del gruppo è risultata pari a \$119.8mln, rispetto all'utile di \$428.6mln dello scorso anno, mentre escludendo alcuni costi legali una tantum, l'utile societario è risultato pari a \$1.38 per azione, al di sotto delle attese di \$1.45 per azione. Risultati oltre le attese, invece, per **Regeneron**, che grazie ad un programma di taglio costi e a minori oneri fiscali è riuscita a compensare il calo delle vendite del suo farmaco di riferimento Eylea. I ricavi societari sono cresciuti del 7.3% a \$1.22mld, ma al di sotto delle attese di \$1.29mld, mentre l'utile netto, escludendo costi una tantum, è risultato pari a \$3.13 per azione, ben oltre le attese ferme a \$2.71 per azione.

Nel settore media e telecomunicazioni, **Viacom** ha pubblicato i risultati trimestrali con numeri al di sotto delle attese degli analisti causa di un calo dei ricavi pubblicitari e ad un risultato al di sotto delle aspettative da parte della divisione Paramount film studio. I ricavi legati alla pubblicità sono risultati in calo dell'8%, mentre i ricavi societari hanno mostrato un calo del 14.8%, rivelandosi pari a \$3.23mld, al di sotto delle stime di \$3.30mld.

Nella grande distribuzione, **Macy's e Kohl's** hanno pubblicato i risultati trimestrali mostrando entrambe un calo dei ricavi a causa delle difficoltà nel competere con i distributori retail sul canale online. Nel dettaglio: i ricavi di Macy's sono scesi del 4.2%, mentre l'utile netto è crollato del 85% rispetto allo scorso anno; Kohl's, invece, ha registrato un calo dei ricavi del 2.3%, ma ha visto un utile netto in crescita del 21.7%. Entrambe le società si aspettano un contributo molto positivo dalle vendite natalizie.

Nel settore industriale, **Johnson Controls**, produttore di componenti industriali per il settore dell'auto ha mostrato ricavi trimestrali pari a \$10.2mld, in crescita rispetto ai \$8.7mld dello scorso anno, mentre l'utile trimestrale, escludendo costi una tantum, è risultato pari a \$1.21 per azione e ben oltre le attese ferme a \$1.06 per azione. **Rockwell Automation** ha battuto le attese per la sua trimestrale grazie ad una stabilizzazione della domanda da parte di molte industrie: i ricavi sono scesi del 4.3% a \$1.58mld, ma sono risultati oltre le attese ferme a \$1.51mld, mentre l'utile netto si è attestato a \$185.2mld, in calo rispetto ai \$201.3mln del precedente anno, ma anche qui oltre le stime.

In ambito M&A, infine, si segnala l'interesse di **ConocoPhillips**, il più grande produttore di petrolio indipendente in US, a cedere parte dei suoi asset per la lavorazione del gas naturale per un controvalore di circa \$8mld. L'obiettivo è ridurre l'elevato indebitamento societario pari a circa \$28.7mld e migliorare la generazione di valore per gli azionisti.

The week ahead

Europa

La settima a seguire sarà resa nota la seconda stima dell'inflazione dell'area euro nel mese di ottobre, che dovrebbe confermare la stima flash dello 0.5%, in recupero di un decimo. Sarà reso noto anche l'indice ZEW di fiducia delle imprese in Germania L'indice avendo un'elevata volatilità potrebbe aver risentito del clima di incertezza precedente le lezioni statunitensi

Stati Uniti

Anche dagli Stati Uniti i riflettori saranno puntati in particolare sull'inflazione, con i prezzi al consumo di ottobre attesi in crescita dello 0.4% congiunturale e dell'1.6% tendenziale. Disponibili, inoltre, i numeri di produzione industriale, indice delle principali attività e indice manifatturiero dello Stato di New York. In aggiunta, la settimana prossima avremo testimonianze da molti esponenti della Federal Reserve, che a nostro avviso dovrebbe confermare l'elevata probabilità di un rialzo a dicembre.

Asia

In arrivo anche dalle economie asiatiche il valore della produzione industriale: in Cina ad ottobre il dato è stimato in crescita del 6.2% su anno, mentre in Giappone il valore sarà riferito al mese di settembre. Sempre per l'economia nipponica, come per l'Europa, sarà inoltre pubblicato il dato preliminare sul PIL del terzo trimestre, stimato in crescita dello 0.2% su trimestre: il dato annualizzato è invece stimato in crescita dello 0.8%.

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

