

Edizione di lunedì 16 Dicembre 2019

CONTROLLO

Il ruolo dei sindaci e dei revisori nella crisi di impresa – I° parte
di Fabio Favino

CRISI D'IMPRESA

Procedura di allerta nella crisi d'impresa: soggetti interessati
di Sandro Cerato

IVA

Canoni di leasing finanziario immobiliare: regime Iva
di Cristoforo Florio

REDDITO IMPRESA E IRAP

La tassazione delle plusvalenze dei beni strumentali
di Luca Mambrin

IVA

Seconda cessione di autovetture: come si applica il principio di simmetria?
di Luca Caramaschi

CONTROLLO

Il ruolo dei sindaci e dei revisori nella crisi di impresa – I° parte

di Fabio Favino

Il **D.Lgs. 14/2019 (codice della crisi di impresa e dell'insolvenza)** ha introdotto nel nostro ordinamento importanti **novità** che hanno come obiettivo la **prevenzione dello stato di crisi dell'impresa e la salvaguardia della continuità dell'attività d'impresa**.

Le nuove disposizioni obbligano l'organo di gestione a creare una struttura organizzativa idonea alla rilevazione tempestiva dello stato di crisi; infatti, in base al nuovo **articolo 2086, comma 2, cod. civ.**, “*l'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, ha il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale*”.

L'**articolo 377 D.Lgs. 14/2019**, che ha modificato in particolare gli **articoli 2257** (per le società semplici), **2380 bis** (per le società per azioni), **2409 novies** (per le società per azioni amministrate secondo il modello dualistico) e **2475** (per le società a responsabilità limitata) cod. civ., dispone che “*la gestione dell'impresa si svolge nel rispetto di cui all'articolo 2086, 2° comma*” e **conferma il nuovo ruolo che deve avere l'organizzazione e la pianificazione d'impresa in funzione della tutela della continuità aziendale**.

Nell'ambito delle nuove norme di **prevenzione della crisi di impresa**, risulta determinante il **ruolo dell'organo di controllo e del revisore**, per i quali l'**articolo 14, comma 1, D.Lgs 14/2019** dispone “*che nell'ambito delle proprie funzioni, hanno l'obbligo di verificare che l'organo amministrativo valuti costantemente, assumendo le conseguenti idonee iniziative, se l'assetto organizzativo dell'impresa è adeguato, se sussiste l'equilibrio economico finanziario e quale è il prevedibile andamento della gestione, nonché di segnalare immediatamente l'esistenza di fondati indizi della crisi*”.

La funzione di controllo, attribuita dall'**articolo 14 D.Lgs. 14/2019** all'organo di controllo e di revisione al fine di favorire il **mantenimento delle condizioni di continuità dell'attività di impresa**, dovrà essere esercitata tenendo presente **le peculiarità e le differenti funzioni esercitate dai due organi**.

Il collegio sindacale, ai sensi dell'**articolo 2403 cod.civ.**, vigila sull'osservanza della legge e dello statuto, sul rispetto dei principi di corretta amministrazione e **in particolare sull'assetto organizzativo e contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento**, mentre

l'organo di revisione legale, in base all'articolo 14 del D.Lgs. 39/2010, deve effettuare un controllo legale dei conti, esprimere un giudizio sul bilancio di esercizio e sul bilancio consolidato, ove redatto, illustrare il risultato della revisione legale e verificare inoltre, nel corso dell'esercizio, la regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili.

La differenza delle funzioni esercitate fra organo di controllo e di revisione, nell'ambito degli strumenti di prevenzione della crisi di impresa, va valutata attentamente dalle assemblee dei soci di Srl che dovranno procedere alla nomina entro il prossimo 16.12.2019 dell'organo di controllo o del revisore legale.

In relazione alla **funzione di controllo** attribuita dal codice della crisi di impresa e dell'insolvenza (D.Lgs. 14/2019) al collegio sindacale o sindaco unico, è opportuno evidenziare che **già la riforma del diritto societario del 2003 gli aveva attribuito una serie di funzioni sia preventive che impeditive**, quali la possibilità di convocazione dell'assemblea in caso di inerzia dell'organo amministrativo, la promozione dell'azione di responsabilità e la possibilità di richiedere l'intervento del tribunale in caso di sospetto di gravi irregolarità dell'organo amministrativo.

In tal senso le indicazioni fornite dai **principi di comportamento del collegio sindacale, elaborati dal Cndcec**, si riferiscono alle attività da porre in essere per prevenire e far emergere la crisi di impresa.

La norma 11.1 (prevenzione ed emersione della crisi di impresa) stabilisce che il collegio sindacale, nello svolgimento della funzione riconosciutagli dalla legge, **vigila che il sistema di controllo e gli assetti organizzativi adottati dalla società risultino adeguati a rilevare tempestivamente segnali che facciano emergere dubbi significativi sulla capacità dell'impresa di continuare a operare come un'entità in funzionamento** e possa chiedere chiarimenti all'organo amministrativo e, se il caso, sollecitare lo stesso ad adottare opportuni provvedimenti.

La funzione attribuita dall'articolo 14 D.Lgs. 14/2019 al collegio sindacale, così come già fatto dalla riforma del diritto societario del 2003, **conferma il passaggio** da un controllo caratterizzato dall'analisi a posteriori dei risultati di gestione e conseguenti azioni sanzionatorie **ad una funzione di vigilanza incentrata sulla valutazione ex ante della capacità dell'impresa di operare in continuità aziendale**.

Nell'esercizio della **funzione di controllo dell'operato dell'organo amministrativo** al fine di prevenire la crisi di impresa e la perdita della continuità aziendale, il collegio sindacale, **ai sensi dell'articolo 2403 bis cod.civ.**, può procedere in qualsiasi momento ad **atti di ispezione e controllo** e può chiedere agli amministratori **notizie sull'andamento delle operazioni sociali o su determinati affari**.

Nei **successivi contributi** ci occuperemo dei **poteri attribuiti ai sindaci dal codice civile e dal**

D.Lgs. 14/2019 per prevenire situazioni di crisi di impresa e delle differenze con quelli ad appannaggio dei revisori legali.

Master di specializzazione

LA GESTIONE DELLA CRISI D'IMPRESA DOPO L'INTRODUZIONE DEL NUOVO CODICE DELLA CRISI E DELL'INSOLVENZA

[Scopri le sedi in programmazione >](#)

CRISI D'IMPRESA

Procedura di allerta nella crisi d'impresa: soggetti interessati

di Sandro Cerato

Uno degli obiettivi principali (se non il primo) dell'introduzione del nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (**D.Lgs. n. 14/2019**) è quello di **prevenire il più possibile il momento iniziale da cui scaturisce la crisi d'impresa** (definita dall'[articolo 2](#) del predetto Codice come *“lo stato di difficoltà economico-finanziaria che rende probabile l'insolvenza del debitore, e che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate”*).

Al fine di evitare che l'imprenditore possa **procrastinare l'emersione dello stato di crisi** (in quanto “spera” sempre che la situazione possa rimettersi nel giusto binario), il legislatore della riforma individua alcuni soggetti che, in presenza di determinati presupposti, devono **allertare l'imprenditore** al fine di “stimolarlo” per **risolvere lo stato di crisi**.

Tali soggetti obbligati ad effettuare la segnalazione vengono definiti dal Codice della Crisi **“soggetti qualificati”** (in particolare, dagli [articoli 16, comma 2, 17 comma 6](#) e [18, comma 6](#)).

I **soggetti** in questione possono essere suddivisi in **due categorie**:

- la prima comprende coloro che sono chiamati dalla legge a svolgere **un'attività di controllo sugli organi di amministrazione della società** (collegio sindacale e sindaco unico), ovvero un'attività di **revisione legale dei conti** (revisore o società di revisione). A tal fine il Codice della crisi ha previsto un **sensibile abbassamento dei parametri** al superamento dei quali la società a responsabilità limitata deve dotarsi di un **organo di controllo** (nelle varie forme di collegio sindacale, sindaco unico o revisore legale). I soggetti in questione devono allertare l'impresa laddove la stessa **non rispetti alcuni indici della crisi** (approvati in bozza dal CNDCEC quale soggetto individuato dall'[articolo 13, comma 2, del Codice della crisi](#)), fermo restando che l'obbligo di vigilanza riguarda anche **l'adeguatezza del sistema organizzativo amministrativo e contabile della società**;
- la seconda comprende alcuni **creditori pubblici qualificati esterni all'impresa**, e, in particolare, il Codice della crisi individua i seguenti soggetti: **l'Agenzia delle entrate, l'Inps e l'Agente della riscossione**. Ad esempio, l'Agenzia delle entrate deve attivare la procedura di allerta quando l'impresa non procede al **versamento dell'Iva periodica** (quale tipico comportamento all'emersione delle prime difficoltà finanziarie) **in misura superiore ad una percentuale variabile del volume d'affari in funzione delle dimensioni dell'impresa stessa**. È bene osservare che la **mancata attivazione della procedura di allerta** da parte dei predetti creditori pubblici qualificati comporta specifiche **misure**

sanzionatorie per gli stessi (in termini di **recupero dei propri crediti**).

È bene osservare che, se a seguito della segnalazione di allerta da parte dell'organo di controllo, ovvero dei creditori pubblici qualificati, **l'imprenditore non rimedia allo stato di crisi**, i soggetti in questione devono **inviare la segnalazione all'OCRI** (Organismo di composizione assistita della crisi, istituito presso le **Camere di Commercio**), il quale prenderà in "carico" l'impresa, accompagnandola verso la **soluzione più adeguata per superare lo stato di crisi**.

In particolare, va segnalato che l'attivazione della procedura di allerta da parte dell'organo di controllo costituisce, come previsto dall'[**articolo 14, comma 2**](#), del Codice della crisi, *"causa di esonero dalla responsabilità solidale per le conseguenze pregiudizievoli delle omissioni o azioni successivamente poste in essere dal predetto organo, che non siano conseguenza diretta di decisioni assunte prima della segnalazione, a condizione che, nei casi previsti dal secondo periodo del comma 2, sia stata effettuata tempestiva segnalazione all'OCRI. Non costituisce giusta causa di revoca dall'incarico la segnalazione effettuata a norma del presente articolo"*.

Master di specializzazione

LA GESTIONE DELLA CRISI D'IMPRESA DOPO L'INTRODUZIONE DEL NUOVO CODICE DELLA CRISI E DELL'INSOLVENZA

[Scopri le sedi in programmazione >](#)

IVA

Canoni di leasing finanziario immobiliare: regime Iva

di Cristoforo Florio

Il contratto di **leasing finanziario immobiliare** è uno **strumento alternativo all'indebitamento bancario** da valutare sempre con interesse e attenzione, soprattutto nel caso in cui il soggetto interessato all'acquisto dell'immobile sia un'impresa o un libero professionista.

L'utilizzo della **locazione finanziaria** presenta, infatti, alcuni possibili vantaggi:

- sul **piano finanziario**, laddove si riesca ad accedere all'investimento con un **minore esborso finanziario iniziale** a titolo di maxi-canone iniziale rispetto all'apporto di capitale proprio mediamente richiesto dalla banca per la stipula di un mutuo ipotecario;
- sul piano patrimoniale, in quanto l'immobile detenuto in *leasing* **non è aggredibile da parte di eventuali creditori**, dal momento che non è di proprietà dell'utilizzatore;
- sul piano tributario, in quanto – ai fini delle imposte sui redditi – consente la deduzione del costo dell'investimento immobiliare in un **minor periodo di tempo rispetto all'ammortamento** ([articolo 102, comma 7, Tuir](#)). Inoltre, il *leasing* immobiliare rappresenta, per i **liberi professionisti**, l'**unico strumento contrattuale che consente di portare in deduzione dal reddito di lavoro autonomo il costo di acquisto dell'immobile strumentale** all'esercizio dell'arte o professione, non essendo ammessa per tali soggetti la deducibilità dell'investimento immobiliare strumentale perfezionato con un acquisto diretto (con o senza mutuo bancario) ([articolo 54, comma 2, Tuir](#)).

Peraltro, a seguito della previsione legislativa di cui all'[articolo 1, commi 136-140, L. 124/2017](#), il **leasing finanziario non è più un contratto atipico** (o “innominato”), cioè non espressamente regolamentato dal codice civile e/o da una norma di legge.

Le richiamate disposizioni legislative, infatti, hanno delineato i **contorni giuridici di tale istituto, definendolo** come quel “*(...) contratto con il quale la banca o l'intermediario finanziario iscritto nell'albo di cui all'articolo 106 del testo unico di cui al D.Lgs. n. 385/93, si obbliga ad acquistare o a far costruire un bene su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore, che ne assume tutti i rischi, anche di perimento, e lo fa mettere a disposizione per un dato tempo verso un determinato corrispettivo che tiene conto del prezzo di acquisto o di costruzione e della durata del contratto (...)*”.

Inoltre, “*(...) alla scadenza del contratto l'utilizzatore ha diritto di acquistare la proprietà del bene ad un prezzo prestabilito ovvero, in caso di mancato esercizio del diritto, l'obbligo di restituirlo (...)*”.

Sotto il profilo Iva, e, in particolare, da un punto di vista oggettivo, i **canoni di leasing** sono qualificabili come **prestazioni di servizi** ai sensi dell'[**articolo 3, comma 2, D.P.R. 633/1972**](#); pertanto, relativamente al momento impositivo Iva, tali prestazioni **si considerano effettuate al momento del pagamento** del corrispettivo, fermo restando che, se anteriormente al pagamento viene emessa fattura o pagato in parte il corrispettivo, l'operazione si intenderà effettuata, limitatamente all'importo fatturato o pagato, **alla data della fattura o a quella del pagamento** (v. [**articolo 6 D.P.R. 633/72**](#)).

La base imponibile alla quale applicare l'aliquota Iva per determinare l'imposta è **costituita dall'ammontare complessivo dei corrispettivi dovuti alla società concedente**, secondo le condizioni contrattuali (v. [**articolo 13 D.P.R. 633/1972**](#)), concorrendo alla stessa anche **eventuali prestazioni accessorie effettuate dalla società concedente** a favore dell'utilizzatore e ferma restando invece **l'esclusione dell'Imu rimborsata al concedente da parte del locatario** ([**articolo 6, comma 12, L. 133/1999**](#)).

Sotto il profilo dell'**imponibilità/esenzione dei canoni di leasing immobiliare** va evidenziato che le disposizioni contenute nell'[**articolo 10, comma 1, n. 8\), 8-bis\) e 8-ter\), D.P.R. n. 633/1972**](#) in merito all'esenzione da Iva/imponibilità a Iva di cessioni e locazioni di immobili non prevedono un regime specifico per il *leasing* immobiliare.

Pertanto, ai fini Iva, i **canoni di leasing immobiliare sono assimilati e, dunque, assoggettati ad Iva secondo le stesse regole previste per le locazioni di immobili** (si veda in questo senso anche quanto chiarito dall'Agenzia delle Entrate con la [**circolare 18/E/2013**](#)).

Diversamente, gli importi versati dall'utilizzatore **a titolo di riscatto** finale del bene sono **soggetti alle regole Iva per le cessioni di immobili**.

Dunque, relativamente ai **fabbricati abitativi** (immobili classificati/classificabili nella categoria catastale A, con esclusione di A/10) **concessi in leasing**, i relativi canoni saranno **esenti da Iva** ai sensi dell'[**articolo 10, c. 1, n. 8\), D.P.R. 633/1972**](#), salvo che **l'impresa concedente** non assuma la **qualifica di "costruttore" o di "ristrutturatore"** dell'immobile concesso in *leasing* immobiliare (avendo, ad esempio, costruito o realizzato sull'immobile uno degli interventi edilizi "pesanti" di cui all'[**articolo 3, comma 1, lett. c\), d\) ed f\), D.P.R. 380/2001**](#), nel qual caso **il canone di leasing potrà essere assoggettato ad Iva su opzione** del concedente medesimo.

Lo stesso dicasi per quanto riguarda i **fabbricati strumentali** (immobili classificati/classificabili nelle categorie catastali A/10, B, C, D ed E) concessi in *leasing*, con la differenza che – relativamente a tale tipologie di immobili – i relativi canoni **potranno essere assoggettati ad Iva su opzione del concedente anche nel caso in cui quest'ultimo non abbia costruito l'immobile o eseguito su quest'ultimo gli interventi edilizi "pesanti" di cui all'[**articolo 3, comma 1, lett. c\), d\) ed f\), D.P.R. 380/2001**](#).**

Va inoltre ricordato che l'opzione per l'Iva sui canoni di *leasing* immobiliare **potrà essere sempre esercitata** da qualsiasi concedente soggetto passivo Iva (indipendentemente dalla

costruzione dell'immobile o dall'effettuazione sullo stesso di lavori "pesanti") nel caso dei c.d. "alloggi sociali" di cui al D.M. 22/04/2008.

In caso di opzione per l'Iva sui canoni di *leasing* immobiliare occorre infine **individuare le aliquote Iva** applicabili. Al riguardo va ricordato che, in base a quanto previsto dall'[**articolo 16, comma 3, D.P.R. 633/1972**](#), "(...) per le prestazioni di servizi dipendenti da (...) contratti di locazione finanziaria (...) l'imposta si applica con la stessa aliquota che sarebbe applicabile in caso di cessione dei beni (...) dati con contratti di locazione finanziaria (...)".

Pertanto, nel caso del **leasing abitativo**, l'aliquota Iva sui canoni sarà quella **ordinaria** (attualmente in misura pari al 22%), nell'ipotesi di **immobili appartenenti alle categorie di lusso** (A/1, A/8 e A/9), e del 10% qualora si tratti di immobili non di lusso ma **non aventi i requisiti "prima casa"**.

Pur in assenza di una vera e propria pronuncia ufficiale sul punto, ma sulla base di una interpretazione della normativa vigente, nonché alla luce dei chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate con la [**risoluzione 119/E/2005**](#), sarebbe inoltre possibile ritenere applicabile l'Iva nella misura del 4% sui canoni di *leasing* relativi ad immobili abitativi **nel caso di sussistenza dei requisiti "prima casa" in capo all'utilizzatore**.

Nel caso di *leasing* strumentale, invece, l'aliquota Iva sui canoni sarà sempre quella ordinaria, salvo le particolari ipotesi al 10% di cui ai **numeri 127-undecies** (cessioni, effettuate **da imprese costruttrici**, di fabbricati, diverse dalle case di abitazione, ancorché non ultimati, aventi le **caratteristiche "Tupini"**) e **127-quinquiesdecies** (fabbricati sui quali sono stati eseguiti interventi di recupero di cui all'[**articolo 3, comma 1, lett. c, d**](#) ed [**f, D.P.R. 380/2001**](#) e ceduti dalle imprese che hanno effettuato detti interventi) della [**tabella A**](#), parte III, allegata al **D.P.R. 633/1972**.

Seminario di specializzazione

REVERSE CHARGE E SPLIT PAYMENT

[Scopri le sedi in programmazione >](#)

REDDITO IMPRESA E IRAP

La tassazione delle plusvalenze dei beni strumentali

di Luca Mambrin

Ai sensi dell'[articolo 86 Tuir](#) le **plusvalenze dei beni relativi all'impresa**, diversi da quelli che generano ricavi di cui all'[articolo 85, comma 1, Tuir](#) concorrono a formare il reddito:

- se **sono realizzate mediante cessione a titolo oneroso**, nel qual caso la **plusvalenza** è pari alla differenza tra il **corrispettivo conseguito** al netto degli oneri accessori di diretta imputazione e il **costo non ammortizzato**;
- se **sono realizzate mediante risarcimento**, anche in forma assicurativa, per la perdita o il danneggiamento di beni, nel qual caso la **plusvalenza** è pari alla differenza tra l'**indennizzo** conseguito al netto degli oneri accessori di diretta imputazione e il **costo non ammortizzato**;
- se i beni **vengono assegnati ai soci o destinati a finalità estranee all'esercizio dell'impresa**, nel qual caso la plusvalenza è pari alla differenza tra il **valore normale** ed il **costo non ammortizzato del bene**.

Tale distinzione risulta essere fondamentale in quanto incide sulle **modalità di tassazione**.

Infatti, mentre le plusvalenze derivanti dall'assegnazione ai soci o destinati a finalità estranee all'esercizio dell'impresa **devono concorrere alla determinazione del reddito integralmente nell'esercizio in cui sono realizzate**, ai sensi del successivo [comma 4](#) dell'[articolo 86](#) le plusvalenze derivanti dalla **cessione a titolo oneroso** o mediante **risarcimento, anche in forma assicurativa**, possono essere tassate:

- **interamente nell'esercizio in cui sono realizzate**;
- **in quote costanti nell'esercizio stesso e, al massimo, nei quattro successivi a scelta del contribuente, se i beni sono stati posseduti per un periodo non inferiore a tre anni** (un anno per le società sportive professionistiche).

La scelta della **rateizzazione** e del **numero delle rate** con le quali tassare le plusvalenze deve essere effettuata **nella dichiarazione relativa all'esercizio in cui le plusvalenze sono state realizzate** e, una volta effettuata, tale scelta è **vincolante anche nei successivi esercizi**; lo stesso [articolo 86](#) dispone infatti che, nel caso in cui la dichiarazione dei redditi non venga presentata la plusvalenza concorre a formare il redditi per l'intero ammontare nell'esercizio in cui è stata realizzata.

Tale impostazione è stata ribadita dalla stessa Agenzia delle entrate anche nella [circolare 8/E/2010](#), nella quale è stato chiarito che, nel caso in cui un contribuente **scelga di far**

concorrere integralmente la plusvalenza patrimoniale al reddito dell'esercizio di competenza e, conseguentemente, paghi l'imposta ad essa relativa, **non ha la possibilità di presentare una dichiarazione integrativa per scegliere in un momento successivo la rateizzazione dell'imposta.**

Per la scelta del tipo di **tassazione della plusvalenza patrimoniale**, l'[articolo 86, comma 4](#) richiede, quale presupposto fondamentale, il **possesso del bene per un periodo non inferiore a tre anni**.

Dato che la norma parla di **“possesso”**, che, ai sensi dell'[articolo 1140 cod. civ.](#), è *“il potere sulla cosa che si manifesta in un'attività corrispondente all'esercizio della proprietà o di un altro diritto reale”*, e, nel definire il limite temporale per poter optare per la rateizzazione, parla di **“tre anni”** e non **“tre periodi d'imposta”** ne discende che **il periodo minimo di possesso**, per poter optare per la rateizzazione, **va determinato in un totale complessivo di giorni pari a 1.095** (365*3).

Per il corretto calcolo del periodo di possesso dobbiamo quindi distinguere la **natura dei beni** cui le plusvalenze si riferiscono.

Di conseguenza il riferimento temporale di 1.095 giorni va verificato:

- per i **beni mobili**: **dalla data di consegna del bene all'impresa acquirente** (quale risulta dal documento di trasporto qualora esistente), **fino alla data di consegna al nuovo acquirente** (quale risulta dal ddt);
- per i **beni immobili**: **dalla data di stipula del rogito notarile**;
- per i **beni in leasing**: dalla **data di stipula del contratto di leasing**. Come infatti chiarito nella [risoluzione 379/E/2007](#), qualora i beni siano stati **precedentemente posseduti** in *leasing* e successivamente riscattati, ai fini della verifica del possesso triennale, il computo dei 1.095 giorni va fatto considerando non solo il periodo in cui il bene è posseduto in proprietà, ma anche quello in cui la **detenzione** è derivata dal **contratto di locazione finanziaria**.

Fanno eccezione a tale regola del possesso triennale le **plusvalenze realizzate dalle società sportive professioniste**, che possono **optare per la rateizzazione fino a 5 esercizi** anche se i beni sono stati posseduti per **un solo anno** (365 giorni di possesso).

Infine, per i **beni a deducibilità limitata** (ad esempio per le auto) la plusvalenza (o la minusvalenza) è **fiscalmente rilevante** nella stessa proporzione esistente tra l'ammontare dell'**ammortamento fiscalmente dedotto** e quello complessivamente effettuato.

Seminario di specializzazione

NOVITÀ FISCALI 2020: LA LEGGE DI BILANCIO E IL COLLEGATO FISCALE

[Scopri le sedi in programmazione >](#)

IVA

Seconda cessione di autovetture: come si applica il principio di simmetria?

di Luca Caramaschi

Nel [precedente contributo](#) si è appurato che la cessione di una vettura per la quale, in occasione dell'acquisto, l'imposta era stata applicata anche solo in parte, deve essere assoggettata ad Iva secondo le modalità ordinarie e non in base al **regime del margine**; a questo punto pare lecito chiedersi come operativamente emettere le fatture per tali **autovetture**.

Ci si pone tale interrogativo perché, dall'applicazione letterale delle disposizioni dell'[articolo 13 D.P.R. 633/1972](#) (e il tenore della norma lascia francamente poco spazio a interpretazioni a favore del contribuente) si profilano orizzonti (ci venga concessa una drammatizzazione, ma tra un attimo si avrà modo di apprezzarne le ragioni) decisamente inquietanti per i contribuenti, specialmente per gli operatori del settore (leggasi concessionari o, più in generale, **intermediari nel commercio di autovetture**).

Il problema, in particolare, nasce dal fatto che l'ultimo comma dell'[articolo 13 D.P.R. 633/1972](#), quello che reca il **principio di simmetria**, prevede una formulazione (occorre chiedersi quanto voluta...) sicuramente "indigesta": in sede di cessione di un bene per il quale l'imposta è stata detratta in maniera parziale, l'Iva si deva applicare al corrispettivo di vendita in ragione della "... **percentuale detraibile ai sensi di tali disposizioni...**" e **non in ragione della percentuale del corrispettivo proporzionale all'imposta detratta**.

In altre parole: se Caio acquista una vettura con Iva esposta al 40% e detrae il 40% di tale importo ai sensi dell'[articolo 19-bis1 D.P.R. 633/1972](#), significa che solo il **16 per cento** del corrispettivo è stato interessato da **imposta detratta**. A questo punto:

- se egli, in sede di cessione della vettura, applicasse l'imposta al 16% del corrispettivo si troverebbe in una **situazione di equivalenza**;
- purtroppo, l'applicazione letterale dell'ultimo comma dell'[articolo 13 D.P.R. 633/1972](#), **gli impone di applicare l'imposta al 40%** del corrispettivo.

Esempio

Mario Rossi **acquista** una vettura al prezzo di € 20.000 + Iva sul 40% del corrispettivo pari ad € 1.760 (22% su € 8.000). Mario Rossi, acquistando detta vettura, aveva **detratto** Iva per € 704 (40% di 1.760).

Mario Rossi **rivende** a Luigi Bianchi la vettura al medesimo prezzo al quale l'aveva acquistata: € 20.000 + Iva.

à applicando l'Iva sul 40% del corrispettivo, rivende l'auto a 21.760 (€ 20.000 + 22% di € 8.000). Egli si troverà a rimetterci € 1.056 (pari all'Iva non detratta in sede di acquisto).

Lo stesso si ripeterà **per tutti i passaggi successivi**, perché se Luigi Bianchi vende la vettura a Giuseppe Verdi alle stesse medesime condizioni, anch'egli si troverà a rimetterci l'Iva di € 1.056 sulla stessa frazione di corrispettivo (realizzando così una duplicazione dell'imposta). Altrettanto succederebbe se Giuseppe Verdi dovesse cedere a Nicola Neri.

Se invece la vettura finisse in mano ad un privato (per cui l'Iva finirebbe per essere integralmente assolta, per € 1.760) e poi venisse **reimmessa nel ciclo produttivo**, le successive cessioni avverrebbero in **regime del margine**. Ipotizzando che rimanga invariato il corrispettivo in ogni cessione, non vi sarebbe mai **margine positivo** e non si verificherebbe duplicazione dell'imposta. **Si tratta di un'evidente disparità**.

Il **principio di simmetria**, oggi presente nel nostro ordinamento, prevede di applicare lo stesso trattamento alla cessione rispetto a quanto detratto in sede di acquisto in termini di medesima percentuale di detrazione; questo, purtroppo, non tiene conto del fatto che una quota del corrispettivo di acquisto non è stato interessato da Iva.

Un "reale" **principio di simmetria** si avrebbe solo qualora la frazione del corrispettivo in cessione da assoggettare ad Iva sia calcolato **rapportando il corrispettivo in relazione al quale l'imposta è stata detratta al corrispettivo complessivo** (quindi il 16%) e **non semplicemente applicando la percentuale di detrazione utilizzata in sede di acquisto** (il 40%) perché questa, come detto, ha riguardato solo una parte del prezzo di acquisto.

Esempio

Riprendendo l'esempio appena proposto, si consideri questa soluzione: applicando l'Iva sul 16% del corrispettivo (ossia il rapporto tra il corrispettivo che presentava Iva detraibile rispetto al **corrispettivo complessivo**) non vi sarebbero duplicazioni.

Mario Rossi venderebbe a Luigi Bianchi a € 20.704. Mario Rossi rimarrà quindi inciso solo per € 1.056, ossia l'imposta non detratta in sede di acquisto.

A sua volta Luigi Bianchi detrarrebbe € 281,60 (40% di € 704). Quando andrà a rivendere a Giuseppe Verdi per un prezzo di € 20.000 applicherà l'Iva solo al 6,4% del corrispettivo (40% del 16%): il corrispettivo complessivo sarebbe pertanto € 20.281,60. Luigi Bianchi rimarrà quindi inciso per € 422,40; importo pari all'Iva non detratta in sede di acquisto.

Questo criterio consentirebbe a tutti gli operatori di **restare incisi solo del 60% dell'Iva addebitata loro in occasione del proprio acquisto** e, progressivamente, l'imposta verrà complessivamente assolta,

senza che questo possa causare duplicazioni.

Il caso appena proposto, riguardante gli **operatori non specializzati** (impresa/professionista che cede ad altra impresa/professionista) tutto sommato fa sorgere preoccupazioni modeste.

Per tali soggetti la seconda cessione del veicolo è aspetto delicato ma suscettibile di creare **danni limitati** in quanto:

- i **prezzi** delle cessioni sono **normalmente decrescenti** e la seconda cessione del veicolo, generalmente, avviene ad importi trascurabili;
- inoltre la vettura è vista dal legislatore come un bene suscettibile di avere una **quota di utilizzo privato**, premessa che giustifica il fatto che da tale veicolo derivino degli **svantaggi fiscali**.

L'interesse è invece sensibilmente maggiore quanto di parla di **operatori professionali**. In questo caso, infatti:

- l'imposta addebitata in sede di acquisto viene **detratta integralmente**;
- in **occasione della cessione** non si può applicare l'ultimo comma dell'[**articolo 13 D.P.R. 633/1972**](#) (in quanto in sede di acquisto non è stata applicata alcuna disposizione di **indetraibilità oggettiva**, ancorché parziale, dell'imposta) ma si deve tenere in considerazione il primo comma secondo cui *“.. la base imponibile delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi è costituita dall'ammontare complessivo dei corrispettivi dovuti”*;
- i **prezzi** a cui avvengono le transazioni sono spesso

Esempio

La Goldcar di Mario Rossi sas **acquista** una vettura a € 20.000 + Iva sul 40% del corrispettivo pari ad € 1.760 (22% su € 8.000).

La Goldcar di Mario Rossi sas, acquistando detta vettura, ha **detratto integralmente** l'Iva addebitata.

La Goldcar di Mario Rossi sas rivende a Luigi Bianchi la vettura al medesimo importo per cui l'aveva acquistata, pari a € 20.000 + Iva (che, però, è pari ad € 4.400 in quanto addebitata sull'intero corrispettivo). C'è una evidente **duplicazione dell'imposta in quanto questa, in parte, era già stata assolta**.

Il vero problema per gli operatori risiede però nel fatto che **i prezzi pattuiti con i clienti sono quasi sempre “Iva compresa”**.

Esempio

La Goldcar di Mario Rossi sas **rivende** a Luigi Bianchi la vettura al prezzo di € 21.760 Iva compresa. La fattura emessa sarà di € 17.836,07 + € 3.923,93 di Iva, che dovrà essere versata.

Tale transazione, malgrado sia effettuata per il medesimo importo, in acquisto e in cessione, comporta per la Goldcar di Mario Rossi sas una **perdita di € 2.163,93**.

Come risolvere il problema? L'**obiettivo** è analogo a quello degli **operatori non professionali** analizzato in precedenza, ossia quello di assoggettare ad Iva solo la frazione di corrispettivo che, in occasione dell'acquisto aveva evidenziato **imposta detraibile**: nel caso appena analizzato (Iva applicata al 40% del corrispettivo e interamente detratta), la cessione dovrebbe avvenire assoggettando ad Iva solo il 40% del corrispettivo.

A questo punto, **a parità di prezzo di acquisto e di cessione, la transazione diverrebbe del tutto neutra per l'operatore**.

Per far ciò occorre **disinteressarsi dell'interpretazione eccessivamente miope proposta dall'Agenzia delle Entrate** e disattendere il contenuto approssimativo dell'[**articolo 13 D.P.R. 633/1972**](#), laddove fa riferimento alla percentuale di detrazione utilizzata in sede di acquisto, facendo piuttosto riferimento al **principio di simmetria stabilito dalla disciplina comunitaria**, norma gerarchicamente sovraordinata.

Esempio

La Goldcar di Mario Rossi sas aveva acquistato una vettura a € 20.000 + Iva sul 40% del corrispettivo pari ad € 1.760 (22% su € 8.000).

La Goldcar di Mario Rossi sas, **acquistando** detta vettura, aveva **detratto integralmente** l'Iva addebitata. Il costo di detta vettura è pertanto pari ad € 20.000.

La Goldcar di Mario Rossi sas **rivende** a Luigi Bianchi la vettura al prezzo di € 21.760 Iva compresa. La fattura emessa sarà di € 20.000 + € 1.760 di Iva, che dovrà essere versata. Il provento della cessione è così pari a € 20.000, **senza quindi alcuna perdita per il soggetto cedente**.

Certo, questa previsione fatica a trovare spazio nelle disposizioni normative vigenti che, al contrario, prevedono **l'assoggettamento ad Iva di tutto il corrispettivo di cessione**.

Occorrerebbe configurare una **esclusione dall'imponibilità** per la frazione del corrispettivo che ha già visto definitivamente assolta l'imposta (ossia la frazione di corrispettivo corrispondente alla quota indetraibile in capo ad uno dei precedenti possessori del **veicolo**): se **l'indetraibilità oggettiva** che colpisce una frazione dell'imposta addebitata in sede di acquisto dell'autovettura è giustificata dal fatto che si tratta di un **bene suscettibile di utilizzo privato**, significa che tale imposta ha già raggiunto il consumatore finale.

L'**esclusione** di tale frazione di corrispettivo pare nella logica del sistema ma, francamente,

risulta piuttosto arduo individuare il **titolo di esclusione nell'ambito delle fattispecie codificate**.

L'intera vicenda merita un ripensamento da parte del Legislatore, visto che, allo stato delle cose, la situazione è insostenibile, in particolare per i **soggetti che professionalmente compravendono le autovetture**.

In attesa di tale auspicato ripensamento, spetterà al contribuente decidere se adottare una **logica più prudente** e **attenersi alla lettera della norma**, oppure scegliere una soluzione più ardita (ma che in molti casi è necessaria per la sopravvivenza dell'attività) e trattare le cessioni in ragione di una non codificata logica di sistema.

Nell'attesa, occorre consigliare agli operatori professionali di esplicitare, già in sede di **trattativa con il cliente**, quale sia l'importo del corrispettivo e dell'Iva che sarà applicato.

Seminario di mezza giornata

LA NUOVA DISCIPLINA DEI REATI TRIBUTARI, LA FRODE FISCALE, IL RICICLAGGIO/AUTORICICLAGGIO E LA RESPONSABILITÀ 231/2001

[Scopri le sedi in programmazione >](#)