



Euroconference NEWS

L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA

Direttori: Sergio Pellegrino e Luigi Scappini

Edizione di giovedì 27 Gennaio 2022

EDITORIALI

Euroconference In Diretta: la top 10 dei quesiti della puntata del 24 gennaio
di Lucia Recchioni, Sergio Pellegrino

CRISI D'IMPRESA

Composizione negoziata: un'opportunità in più per le imprese sotto soglia
di Francesca Dal Porto

IVA

Il nuovo regime Iva del call-off stock
di Luca Mambrin

PROFESSIONISTI

Esclusa la responsabilità professionale se l'incarico non si estende alla specifica attività
di Lucia Recchioni

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Prezzi di trasferimento infragruppo e onere della prova nella recente giurisprudenza
di Marco Bargagli

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Valutare attività professionali con il multiplo del fatturato: letteratura, prassi e bad habits
di Giangiacomo Buzzoni di MpO & Partners

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

L'azienda media company con il brand journalism
di Michela Trada - Esperta in Brand Journalism e strategie editoriali

EDITORIALI

Euroconference In Diretta: la top 10 dei quesiti della puntata del 24 gennaio

di Lucia Recchioni, Sergio Pellegrino



La **67esima puntata** di Euroconference In Diretta si è aperta, come di consueto, con la sessione **“aggiornamento”**, nell’ambito della quale sono state richiamate le novità della **scorsa settimana**.

La sessione **“adempimenti e scadenze”** è stata poi dedicata alle **novità 2022 del modello Intrastat**, mentre nell’ambito della sessione **“caso operativo”** sono stati analizzati i principali profili riguardanti il **credito d’imposta per l’acquisto di beni strumentali con contratti d’appalto e contratti complessi**.

Durante la sessione **“approfondimento”**, inoltre, è stato esaminato il tema della **fusione tra controllanti non residenti e il consolidato fiscale nazionale** mentre nel corso della rubrica dedicata alla finanza agevolata di **Golden Group** l’attenzione si è focalizzata sulla **certificazione contabile, necessaria per la fruizione del credito d’imposta R&S**.

Numerosi sono stati i **quesiti** ricevuti: anche oggi, come le scorse settimane, pubblichiamo la **nostra top 10 dei quesiti** che abbiamo ritenuto **più interessanti**, con le **relative risposte**.

Sul **podio**, questa settimana, per noi ci sono:

3. MODELLO INTRASTAT E OPERAZIONI CON SAN MARINO

2. CONDOMINIO COMPOSTO DA PIÙ EDIFICI: COME VALUTARLI AI FINI DEL SUPER SISMABONUS?

1. ECOBONUS E OMessa COMUNICAZIONE ALL’ENEA

10

Data di effettuazione di un investimento in un bene strumentale con contratto “complesso”

In caso di investimento in un bene strumentale acquisito in proprietà con un contratto “complesso”, che prevede il pagamento del saldo a 60 giorni dal collaudo finale, qual è il momento rilevante ai fini dell'individuazione della disciplina del credito d'imposta applicabile? Cosa accade se il pagamento viene anticipato rispetto al momento di collaudo finale?

M.A.

Nel caso prospettato e in linea con le risposte dell'Agenzia delle Entrate agli interPELLI 723/2021 e 895/2021, il momento rilevante ai fini dell'individuazione della corretta disciplina applicabile all'investimento nel bene strumentale è il collaudo finale presso la struttura produttiva del committente, che si evince dalla data di sottoscrizione del *Final Acceptance Certificate* (FAC).

Il collaudo finale rappresenta infatti l'adempimento decisivo da cui dipende la “certezza” dell'investimento sostenuto, comportando l'insorgere dell'obbligo, per il committente, di pagamento del saldo.

Tuttavia nel caso in cui il pagamento del saldo avvenga anteriormente rispetto al collaudo finale, secondo la recente interpretazione dell'Agenzia delle entrate, il momento di effettuazione dell'investimento risulterebbe anticipato a tale data, in quanto sarebbe maturato con “certezza” l'investimento agevolato.

Per contra, qualora il commissionario presti garanzie a tutela del corretto adempimento degli obblighi contrattuali, il saldo anticipato risulterebbe irrilevante e l'investimento resterebbe incardinato nella disciplina in vigore alla data del FAC.

9

Fatturazione elettronica e forfettari

Fatturazione elettronica forfettari, da quando partirà?

M.M.P.

Ad oggi non possono essere individuati, con certezza, termini di decorrenza specifici, essendo stata semplicemente deliberata, in data 13.12.2021, dal Consiglio dell'Unione Europea

l'adozione della proposta della Commissione Ue di proroga della fatturazione elettronica per il triennio 2022-2024 e l'estensione dell'obbligo ai contribuenti in regime forfettario e di vantaggio.

Ad oggi, però, il legislatore nazionale non ha ancora introdotto alcun obbligo.

8

Consolidato fiscale e compilazione quadro OP

Al fine di esercitare l'opzione per il consolidato fiscale, nella compilazione del quadro OP del modello Redditi della società consolidante, non si ritiene che debbano essere riportati anche i dati della consolidante in quanto le istruzioni ministeriali prevedono che nella colonna dell'opzione vada riportato il codice fiscale della società consolidata e la sua denominazione.

F.N.

Il quadro OP, sezione II – opzione per il consolidato, deve essere compilato dalla società consolidante indicando esclusivamente i dati delle società consolidate.

Nei righi da OP6 a OP10 devono essere indicati i dati relativi alla società consolidata indicando:

- nella colonna 1 e nella colonna 2, rispettivamente, il codice fiscale e la denominazione o la ragione sociale del soggetto consolidato;
- nella colonna 3 (“Tipo comunicazione”) il tipo di comunicazione relativa a ciascuna società consolidata (1 esercizio dell’opzione per la tassazione di gruppo; 2 revoca dell’opzione per la tassazione di gruppo; 3 conferma della tassazione di gruppo; 4 modifica del criterio utilizzato per l’eventuale attribuzione delle perdite residue);
- nella colonna 4 (“Esercizio sociale”), con riferimento al periodo di tre anni di durata dell’opzione (articolo 117, comma 3, del Tuir), l’esercizio sociale nel quale viene resa la comunicazione (1 primo periodo; 2 secondo periodo; 3 terzo periodo).

7

Condominio minimo e opportunità di richiedere il codice fiscale

Superbonus: È opportuno richiedere il codice fiscale al condominio minimo pur non essendovi un obbligo?

Z.G.

In merito al quesito prospettato l'Agenzia delle entrate, con la circolare 19/E/2020, ha già avuto modo di precisare quanto segue: *“Per beneficiare della detrazione per i lavori eseguiti sulle parti comuni, non è più necessario acquisire il codice fiscale del condominio nelle ipotesi in cui i condòmini, non avendo l'obbligo di nominare un amministratore, non vi abbiano provveduto, a condizione che non vi sia stato pregiudizio al rispetto, da parte delle banche e di Poste Italiane SPA, dell'obbligo di operare la prescritta ritenuta all'atto dell'accredito del pagamento”*.

6

Spese per il visto di conformità: sono cedibili?

Riguardo i bonus edilizi, la norma sancisce la possibilità di portare in detrazione anche le spese per le asseverazioni e per i visti di conformità. È quindi possibile richiedere, anche per queste spese, lo sconto in fattura o la cessione del credito?

B.M.

Le spese per il visto di conformità o per le asseverazioni previste sono detraibili al pari di tutte le altre spese e non sono previste disposizioni specifiche che ne limitano la cessione o lo sconto in fattura.

5

Senza visto di conformità gli interventi di edilizia libera

Buongiorno. Con le nuove previsioni della finanziaria, TUTTI gli interventi in edilizia libera, a prescindere dall'importo dei lavori, non necessitano di apposizione del visto di conformità??

M.M.

L'articolo 1, comma 29, della Legge di bilancio 2022 espressamente prevede quanto segue: *“Le disposizioni di cui al presente comma non si applicano alle opere già classificate come attività di edilizia libera ..., e agli interventi di importo complessivo non superiore a 10.000 euro, eseguiti sulle singole unità immobiliari o sulle parti comuni dell'edificio, fatta eccezione per gli interventi di cui all'articolo 1, comma 219, della legge 27 dicembre 2019, n. 160”*.

La congiunzione “e” lascia quindi intendere chiaramente che per le opere classificate come attività di edilizia libera non opera il richiamato limite di 10.000 euro (eccezione fatta, come

detto, per il bonus facciate).

#4

Modello Intrastat per l'acquisto di servizi: soglie rilevanti

Se non supero la soglia per la periodicità mensile del modello acquisti intra di servizi, posso non inviare nulla?

S.A.G.

Al fine di poter chiarire se si rende necessario presentare il modello Intrastat in caso di acquisti Intra-Ue di servizi, è opportuno richiamare la seguente distinzione:

- nel caso di acquisti di importo inferiore a 100.000 euro in ciascuno dei 4 trimestri precedenti, non è necessaria la presentazione;
- nel caso di acquisti per importi pari o superiori a 100.000 euro in uno dei 4 trimestri precedenti è richiesta la presentazione del modello ai soli fini statistici.

Le richiamate soglie non hanno subito modifiche nell'anno 2022.

3

Modello Intrastat e operazioni con San Marino

Parlando del modello Intrastat avete brevemente richiamato le novità con San Marino. Da quando decorrono?

B.N.

A decorrere dal 1° ottobre 2021 il D.M. 21.06.2021 ha soppresso l'obbligo di presentazione del modello Intrastat nel caso di operazioni di acquisto o cessione con San Marino.

Come chiarito dall'avviso pubblicato dall'Agenzia delle Dogane e dei monopoli lo scorso 16 dicembre, pertanto, è conseguentemente venuto meno l'obbligo di indicare nei modelli Intra 1bis e Intra 1ter le informazioni riferite alla cessione di beni anche laddove il soggetto obbligato emetta fattura in formato cartaceo.

2

Condominio composto da più edifici: come valutarli ai fini del super sismabonus?

Condominio composto da + edifici. Un condominio è parte di un condominio più grande con cui divide il portone di accesso e il cortile, ma non il tetto su cui effettuare interventi sismici. Bisogna considerare due condomini diversi con CF diversi?

M.T.

Nei casi come quello appena prospettato è d'uso parlare di “condominio parziale”: nell'ambito di un condominio vi è infatti un “altro condominio”, ragion per cui, quando le decisioni da assumere riguardano un determinato edificio, ad essere interessati sono solo i proprietari delle unità di quell'edificio.

Con la circolare 30/E/2020 (risposta 5.2.4) l'Agenzia delle entrate si è occupata di un caso avente ad oggetto, appunto, un condominio parziale, fornendo interessanti spunti.

Ciò detto, però, se il condominio è unico, non si ritiene necessario richiedere due distinti codici fiscali solo perché gli edifici hanno un tetto diverso.

1

Ecobonus e omessa comunicazione all'Enea

Lavori ecobonus iniziati nel 2018 e proseguiti fino al 2020 con detrazione in dichiarazione, non è stata fatta la comunicazione ENEA, è possibile ravvedere la comunicazione?

A.G.

In caso di omessa segnalazione all'Enea il contribuente può beneficiare delle disposizioni in materia di remissione *in bonis* di cui all'articolo 2, comma 1, D.L. 16/2012, potendo dunque effettuare la comunicazione entro il termine di presentazione della prima dichiarazione utile, versando contestualmente l'importo di 250 euro a titolo di sanzione. Si precisa, però, che la “prima dichiarazione utile” è la prima dichiarazione dei redditi il cui termine di presentazione scade successivamente al termine previsto per effettuare la comunicazione ovvero eseguire l'adempimento stesso.

Nel quesito non è specificata la data della fine dei lavori (dalla quale decorre il termine di 90 giorni entro il quale è possibile trasmettere la comunicazione).

È quindi necessario individuare la data di fine dei lavori e successivamente verificare se è

decorso o meno il termine di presentazione della dichiarazione che scade successivamente alla scadenza del termine per trasmettere la comunicazione all'Enea.

Secondo l'orientamento dell'Agenzia delle entrate, il decorso del termine previsto per la remissione *in bonis* comporta la decadenza dall'agevolazione.

Di diverso avviso di è invece mostrata la giurisprudenza di merito in diverse pronunce, tra le quali si richiama la CTR Toscana, n. 790 del 03.11.2020 ma anche la CTR Lombardia, n. 853/19/15 del 10.03.2015 e n. 5287/2/17 del 12.09.2017.

Per aderire alla **Community** di **Euroconference In Diretta**, gli interessati possono cercarci su *Facebook* o utilizzare il *link* <https://www.facebook.com/groups/2730219390533531/>



CRISI D'IMPRESA

Composizione negoziata: un'opportunità in più per le imprese sotto soglia

di Francesca Dal Porto

Master di specializzazione

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

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

La L. 3/2012 disciplina i **procedimenti di composizione della crisi da sovraindebitamento** e di liquidazione del patrimonio, per tutte quelle realtà imprenditoriali (oltre che per i consumatori e per i professionisti) che **non sono assoggettabili alle procedure concorsuali** perché sotto soglia.

Ricordiamo, infatti, che l'[articolo 1, comma 2, L.F.](#) detta una serie di **requisiti dimensionali**, il cui possesso congiunto comporta, per le relative imprese, la **non assoggettabilità alle procedure concorsuali** di cui alla Legge Fallimentare.

In particolare:

- aver avuto, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di fallimento (o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore), un **attivo patrimoniale** complessivo **annuo** non superiore ad **euro 300.000**;
- aver realizzato, nei **tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di fallimento** (o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore), **ricavi lordi** per un ammontare complessivo **annuo** non superiore ad **euro 200.000**;
- avere un ammontare di **debiti** anche non scaduti **non superiore ad euro 500.000**.

Per questi soggetti, che si trovino in una situazione di **perdurante squilibrio** tra le obbligazioni assunte e il patrimonio prontamente liquidabile per farvi fronte, la L. 3.2012, aggiornata con la L. 176/2020, ha previsto la possibilità di ricorrere **all'accordo di ristrutturazione dei debiti**, da presentare ai propri creditori.

L'[articolo 7, comma 1, L. 3/2012](#) ne individua i **presupposti di ammissibilità** e l'[articolo 8](#) della stessa Legge i **contenuti**.

Nella presentazione di tale accordo, ruolo centrale è rivestito **dall'organismo di composizione della crisi**, che ha il compito, una volta incaricato, di assistere l'imprenditore.

Nel caso in cui la procedura vada a buon fine, ossia quando l'accordo proposto sia accettato da creditori rappresentanti almeno il 60% dei crediti, si arriva all'**omologazione** dello stesso, ex [articolo 12 L. 3/2012](#). In questo caso, l'accordo diventa **obbligatorio** per tutti i creditori anteriori al momento in cui è stata eseguita la pubblicità della proposta.

Si ricorda che la **L. 3/2012** prevede altresì la possibilità di chiedere la **liquidazione dei beni** ex [articolo 14-ter L. 3/2012](#).

Il **Codice della Crisi di impresa e dell'insolvenza** di cui al **D.Lgs. 14/2019**, rivisto alla luce del correttivo di cui al **D.Lgs. 147/2020**, contiene una **parte dedicata alle procedure di composizione della crisi da sovradebitamento**, agli articoli 65 e ss. .

Il Codice, rispetto alla L. 3/2012, prevede **due percorsi nettamente differenti** a seconda che il sovradebitamento sia relativo ad un **consumatore** o ad un **soggetto imprenditore** sotto soglia.

In quest'ultimo caso, in particolare, è prevista la procedura del **concordato minore** ex [articolo 74](#) e ss..

La proposta di **concordato minore** può essere avanzata ai creditori quando consente di proseguire l'attività imprenditoriale o professionale. In caso diverso, il concordato minore può essere proposto esclusivamente quando è previsto **l'apporto di risorse esterne** che aumentino in misura apprezzabile la soddisfazione dei creditori.

La **proposta di concordato minore** ha **contenuto libero**, indica in modo specifico tempi e modalità per superare la crisi da sovradebitamento e può prevedere il soddisfacimento, anche parziale, dei crediti attraverso qualsiasi forma, nonché la **eventuale suddivisione dei creditori in classi**.

Anche in questo caso un ruolo fondamentale è svolto dall'OCC.

Il concordato minore è approvato dai creditori che rappresentano la **maggioranza dei crediti ammessi al voto**. Quando un **unico creditore** è titolare di **crediti in misura superiore alla maggioranza dei crediti ammessi al voto**, il concordato minore è approvato se, oltre alla maggioranza dei crediti, ha riportato la **maggioranza per teste dei voti** espressi dai creditori ammessi al voto. In caso di approvazione, si arriva all'**omologazione** del concordato.

Ad oggi, però, il **Codice della Crisi di impresa e dell'insolvenza**, per buona parte, **non è entrato in vigore**: se si eccettuano alcuni articoli che sono subito entrati in vigore il trentesimo giorno successivo alla pubblicazione in GU del D.Lgs. 14/2019, per il resto era prevista l'entrata in vigore al 01.09.2021.

Con l'intervento del D.L. 118/2021, convertito con la L. 147/2021, è stato previsto uno **slittamento al 16.05.2022** e, per il titolo II della parte prima (strumenti di allerta) addirittura al **31.12.2023**.

Con lo stesso D.L. 118/2021 tuttavia sono state previste **nuove e significative misure anche per i soggetti imprenditori sotto soglia che si trovino in difficoltà**.

In particolare, l'[articolo 17 D.L. 118/2021](#) prevede che l'imprenditore commerciale sotto soglia e anche quello agricolo, che si trovino in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico – finanziario che rendano probabile la crisi o l'insolvenza, possano **avviare la nuova procedura della composizione negoziata d'impresa**, quando risulti ragionevolmente perseguitabile il risanamento dell'impresa.

L'articolo in questione, come tutto il Decreto Legge, è **già in vigore** e quindi è già possibile procedere in tal senso.

La procedura di **composizione negoziata** viene ad essere una **opportunità in più per le imprese sotto soglia con le caratteristiche suddette**. Le stesse, infatti, **non potendo utilizzare l'istituto del concordato minore (non in vigore)**, prima di provare l'istituto dell'accordo di ristrutturazione di cui alla L. 3/2012, possono cercare di percorrere tale strada, che ha il **vantaggio** di essere piuttosto **celere, extragiudiziale** (in quanto l'intervento dell'esperto incaricato non presuppone, se non in determinati casi, l'intervento del Tribunale) e di aprire la strada a varie opportunità ed, eventualmente, anche alla possibilità del **concordato semplificato**.

Quando, attraverso la composizione negoziata, è individuata una **soluzione idonea al superamento della situazione di difficoltà**, le parti possono infatti alternativamente:

- **concludere un contratto privo di effetti nei confronti dei terzi**, idoneo ad assicurare la continuità aziendale o con il contenuto dell'[articolo 182-octies L.F.](#);
- **concludere un accordo sottoscritto dall'imprenditore**, dai creditori e dall'esperto, idoneo a **produrre gli effetti di cui all'[articolo 67, comma 3, lettera d](#)**, L.F. (senza attestazione);
- proporre **l'accordo di ristrutturazione dei debiti ex [articolo 7 L. 3/2012](#)**;
- chiedere la **liquidazione dei beni ex [articolo 14-ter L. 3/2012](#)**;
- proporre la **domanda di concordato semplificato ex [articolo 18 D.L. 118/2021](#)**.

In ogni caso, se all'esito delle trattative **non è possibile raggiungere un accordo**, l'imprenditore sotto soglia può sempre accedere ad una delle **procedure di cui alla L. 3/2012**.

IVA

Il nuovo regime Iva del call-off stock

di Luca Mambrin

Master di specializzazione

TUTTO CASISTICHE IVA NAZIONALE ED ESTERO

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

L'operazione di “**call-off stock**”, molto utilizzata in ambito internazionale, si verifica quando il venditore **trasferisce uno stock di beni** presso **un magazzino a disposizione di un acquirente** conosciuto situato in un altro Stato membro con la particolarità tuttavia che **tal acquirente ne diventi proprietario solo all'atto del loro prelievo dal deposito**.

Il D.Lgs. 192/2021, recependo le disposizioni contenute nella Direttiva “quick fixes” n. 2018/1910/UE ha introdotto nel nostro ordinamento, a decorrere dal **01.12.2021**, le regole relative all'operazione di “**call-off stock**” in particolare con:

- l'[articolo 38-ter D.L. 331/1993](#) che disciplina gli “**acquisti intracomunitari in regime cosiddetto di call-off stock**”;
- l'[articolo 41-bis L. 331/1993](#) che disciplina le “**cessioni intracomunitarie in regime cosiddetto di call-off stock**”.

In particolare, ai sensi del nuovo articolo 38-ter il soggetto passivo che **trasferisce beni della sua impresa da un altro Stato membro nel territorio dello Stato** non effettua un acquisto intracomunitario se sono soddisfatte le seguenti condizioni:

- a) i **beni sono spediti o trasportati nel territorio dello Stato dal soggetto passivo**, o da un terzo che agisce per suo conto, per essere ivi ceduti, in **una fase successiva e dopo il loro arrivo**, a un **altro soggetto passivo** che ha il **diritto di acquistarli in conformità a un accordo preesistente tra i due soggetti passivi**;
- b) il soggetto passivo che spedisce o trasporta i beni **non ha stabilito la sede della propria attività economica** né dispone di una stabile organizzazione nello Stato;
- c) il soggetto passivo destinatario della cessione **è identificato ai fini Iva** nello Stato e **la sua identità e il numero di identificazione** attribuito dallo Stato sono **noti al soggetto passivo che trasferisce i beni** nel momento in cui ha inizio la spedizione o il trasporto.

Al verificarsi di queste condizioni il **trasferimento di beni in call-off stock** assume **natura di acquisto intracomunitario** con effetto nel momento del prelievo dei beni dal deposito, purché l'acquisto avvenga entro il termine di **12 mesi** dal loro arrivo nel territorio dello Stato.

Il comma 3 dell'articolo 38-ter 3 stabilisce invece le **cause** e il **momento** in cui il soggetto passivo comunitario che trasferisce i beni nel territorio dello Stato effettua un **acquisto intracomunitario** ai sensi dell'articolo 38, comma 3, lettera b):

- a) il **giorno successivo alla scadenza del periodo di dodici mesi** dall'arrivo dei beni nel territorio dello Stato se, entro tale periodo i beni non sono stati ceduti al soggetto passivo destinatario della cessione o al soggetto passivo che lo ha sostituito;
- b) nel **momento in cui, entro dodici mesi** dall'arrivo dei beni nel territorio dello Stato, viene meno una delle condizioni di cui al comma 1 richieste per l'applicazione del *call-off stock*;
- c) **prima della cessione** se, entro dodici mesi dall'arrivo dei beni nel territorio dello Stato, i **beni sono ceduti a un soggetto diverso dal destinatario della cessione o dal soggetto che lo ha sostituito**;
- d) **prima che abbia inizio la spedizione o il trasporto** se, entro dodici mesi dall'arrivo dei beni nel territorio dello Stato, i **beni sono spediti o trasportati in un altro Stato**;
- e) il **giorno in cui i beni sono stati effettivamente distrutti, rubati o perduti** oppure ne è accertata la distruzione, il furto o la perdita se, entro dodici mesi dall'arrivo dei beni nel territorio dello Stato, i beni sono stati oggetto di distruzione, furto o perdita.

Il nuovo [articolo 41-bis D.L. 331/1993](#) disciplina invece l'operazione di **call-off stock** nel caso in cui sia il **fornitore italiano** ad inviare beni presso il magazzino di un altro Stato UE ad un fornitore comunitario.

In particolare, analogamente a quanto visto per gli acquisti il [comma 1 dell'articolo 41-bis](#), prevede che il soggetto passivo che trasferisce i beni della sua impresa dal territorio dello Stato verso quello di un altro Stato membro, in **deroga** a quanto previsto dall'[articolo 41, comma 2, lett. c\)](#), effettua una **cessione intracomunitaria** non imponibile ai sensi dell'[articolo 41, comma 1, lett. a\)](#) se sono soddisfatte le seguenti condizioni:

- a) i beni sono **spediti o trasportati** nello Stato UE dal soggetto passivo, o da un terzo che agisce per suo conto, per essere ivi ceduti, **in una fase successiva e dopo il loro arrivo**, a un **altro soggetto passivo** che ha il **diritto di acquistarli in conformità a un accordo preesistente tra i due soggetti passivi**;
- b) il soggetto passivo che spedisce o trasporta i beni **non ha stabilito la sede della propria attività economica nè dispone di una stabile organizzazione** nello Stato membro di destinazione;

- c) il soggetto passivo destinatario della cessione è **identificato ai fini Iva nel predetto Stato UE e la sua identità e il suo numero di identificazione** sono **noti** al soggetto passivo che spedisce o trasporta i beni nel **momento in cui ha inizio la spedizione o il trasporto**;
- d) il soggetto passivo che spedisce o trasporta i beni **annota il loro trasferimento nel registro** di cui all'articolo 50, comma 5-bis, e **inserisce nell'elenco riepilogativo** (Intastat) di cui all'articolo 50, comma 6, **l'identità e il numero di identificazione** Iva del soggetto destinatario dei beni.

Soddisfatte le condizioni, applicando il regime di **call-off stock** la **cessione intracomunitaria** è realizzata se la **proprietà dei beni viene trasferita al destinatario** (o al soggetto che lo ha sostituito), entro **dodici mesi** dall'arrivo degli stessi nel territorio dello Stato membro di destinazione. La cessione intracomunitaria si considera quindi perfezionata al momento del **trasferimento della proprietà dei beni**, momento che generalmente coincide con il prelievo dei beni dal deposito.

Infine, analogamente a quanto detto per gli acquisti, il successivo [comma 3 dell'articolo 41-bis](#) individua il **momento** e le **circostanze** per le quali **non è possibile applicare il regime in esame**, vedendosi quindi realizzata una **cessione intracomunitaria assimilata** ai sensi dell'[articolo 41, comma 2, lett. c](#):

- a) il **giorno successivo alla scadenza dei dodici mesi dall'arrivo dei beni nel territorio dello Stato membro**, se entro tale periodo i beni non sono stati ceduti al soggetto passivo destinatario della cessione o al soggetto passivo che lo ha sostituito;
- b) nel momento in cui, entro dodici mesi dall'arrivo dei beni nel territorio dello Stato membro, viene meno una **delle condizioni** sopra elencate;
- c) **prima della cessione** se, **entro dodici mesi dall'arrivo** nel territorio dello Stato membro, **i beni sono ceduti a una persona diversa dal soggetto passivo destinatario della cessione** o dal soggetto che lo ha sostituito;
- d) **prima che abbia inizio la spedizione o il trasporto** se, entro dodici mesi dall'arrivo nel territorio dello Stato membro, **i beni sono spediti o trasportati in un altro Stato**;
- e) il **giorno in cui i beni sono stati effettivamente distrutti, rubati o perduti** oppure ne è accertata la distruzione, il furto o la perdita se, entro dodici mesi dall'arrivo nel territorio dello Stato membro, i beni sono stati oggetto di distruzione, furto o perdita.

PROFESSIONISTI

Esclusa la responsabilità professionale se l'incarico non si estende alla specifica attività

di Lucia Recchioni

Seminario di specializzazione

CONTROLLI IN MATERIA DI CREDITO R&S: EVOLUZIONE GIURISPRUDENZIALE E SPUNTI DIFENSIVI

[Scopri di più >](#)

Quando un **professionista** decide di **accettare un incarico** sarebbe sicuramente buona prassi **formalizzare dettagliatamente le attività che formano oggetto del mandato** e quelle, che, invece, devono ritenersi **escluse**, per evitare di correre il **rischio** (frequente nella prassi) di vedersi **ritenuto responsabile di qualsiasi adempimento** cui risulta essere obbligato il cliente.

Da questo punto di vista, **diciture ampie** come **“adempimenti contabili e fiscali”**, spesso contenute nei **preventivi** di spesa e nei **mandati** professionali, possono generare **forti contrasti a causa dell'indeterminatezza che comportano**.

Anche i **modelli di mandato** predisposti, ad esempio, dal **Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti contabili**, riportano nel **dettaglio** le **attività che possono ritenersi ricomprese nell'ambito delle più generali prestazioni richiamate**, e, soprattutto, recano un **dettagliato esempio di “attività escluse”**, prevedendo la necessità di uno **specifico incarico e preventivo per le stesse**.

Queste considerazioni assumono particolare rilievo nell'ambito di **fattispecie** come quella analizzata dalla **Corte di Cassazione**, con l'**ordinanza n. 2349**, depositata ieri, **26 gennaio**.

La vicenda, fortunatamente, si è conclusa con il **rigetto della domanda di risarcimento danni** avanzata dalla società cliente, ma la circostanza che il **professionista** abbia dovuto “subire” un così lungo **iter giudiziario**, giunto dinanzi alla **Corte di Cassazione**, lascia comprendere **l'importanza della questione in esame**.

Una **società** aveva conferito, nel **2011**, **mandato professionale** ad un **commercialista** per la **tenuta della documentazione contabile e fiscale** della società e per gli **adempimenti relativi**. Ad avviso degli amministratori della società, l'**incarico comprendeva anche la trasmissione di tutte le comunicazioni previste nei confronti degli organismi di vigilanza**, e, in particolare,

della Banca d'Italia (operando la stessa società nel **settore finanziario**).

Sennonché, nell'anno **2021**, la società riceveva comunicazione di un **procedimento sanzionatorio da parte della Banca d'Italia, non essendo stata comunicata la composizione degli organi sociali**. Sempre lo stesso anno, poi, alla società veniva notificata una **sanzione dalla Camera di Commercio, per non essere stato tempestivamente depositato il bilancio**.

Tenuto conto anche della **mancata alimentazione dell'archivio unico antiriciclaggio**, la società veniva **cancellata dall'albo speciale delle società autorizzate al credito**.

Alla luce degli eventi appena richiamati la società richiedeva un **risarcimento danni al commercialista**.

Il professionista si difendeva evidenziando che i **rapporti con la Banca d'Italia non rientravano nel suo mandato** e i giudici di primo e secondo grado **rigettavano le richieste della società**.

Ad avviso della **società** queste **difese non apparivano condivisibili**, considerato che il **contenuto degli incarichi** era stato ricostruito interamente sulla base dei **preventivi** rilasciati dal professionista, i quali **non comprendevano alcun richiamo alle comunicazioni alla Banca d'Italia**.

Secondo **l'interpretazione prospettata dalla società**, pertanto, i suddetti **preventivi** potevano rappresentare un **indizio**, ma **non una prova dell'effettivo incarico conferito**.

La Corte di Cassazione, però, **non ha accolto le ragioni della società**, dichiarando **inammissibile il ricorso** e non ritenendo pertanto sussistente alcuna **responsabilità** in capo al **professionista**.

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Prezzi di trasferimento infragruppo e onere della prova nella recente giurisprudenza

di Marco Bargagli

Master di specializzazione

LABORATORIO PROFESSIONALE SUL TRANSFER PRICING

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

Il fenomeno conosciuto tra gli addetti ai lavori come **transfer pricing** si identifica come quella **pratica commerciale** attraverso la quale si realizza un **trasferimento di quote di reddito tra imprese consociate**, attuato mediante l'**effettuazione di cessioni di beni o prestazioni di servizi ad un valore diverso da quello che sarebbe stato pattuito tra soggetti o entità indipendenti**.

La **manipolazione dei prezzi di trasferimento infragruppo** ha la finalità di **ottenere un risparmio fiscale** e trova il suo **naturale presupposto** nella circostanza che **l'impresa del gruppo destinataria di maggiori utili beneficia di un trattamento tributario più favorevole rispetto a quella originariamente titolare del reddito medesimo**.

A titolo esemplificativo, il **vantaggio fiscale indebito** si può realizzare perché il soggetto economico verso il quale **viene indirizzato il reddito** è localizzato in un'area nella quale **vige un regime fiscale meno oneroso** (con particolare riferimento a **determinati Stati esteri** in cui **specifiche zone geografiche beneficiano di sgravi tributari**), ossia per **altre ragioni di natura contingente**, anche di carattere prettamente commerciale.

In particolare, può accadere che **l'entità percepitrice dei maggiori utili** abbia la possibilità di **procedere ad una loro compensazione** attraverso **perdite fiscali pregresse**, annullando così il **carico impositivo a livello di gruppo** (cfr. **Manuale in materia di contrasto all'evasione e alle frodi fiscali, circolare n. 1/2018 del Comando Generale della Guardia di Finanza** volume III – parte V – capitolo 11 “*Il contrasto all'evasione e alle frodi fiscali di rilievo internazionale*”, pag. 367 e ss.).

Il nostro **ordinamento tributario**, con l'introduzione dell'[articolo 110, comma 7, Tuir](#) traccia la normativa sostanziale di riferimento in ambito *transfer pricing*, stabilendo che: “*I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate*

dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31-quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600".

Di contro, in ambito Ocse, rileva il c.d. **"principio di libera concorrenza"** (c.d. **arm's-length principle**) di cui all'**articolo 9, paragrafo 1, del modello di convenzione**, il quale prevede che quando due o più **imprese** tra loro **indipendenti** pongono in essere tra di loro **transazioni commerciali**, le relative **condizioni economiche e finanziarie** devono essere determinate dal mercato.

Tenuto conto della **complessità** del tema in rassegna, occorre fare riferimento alle indicazioni rinvenibili nella **giurisprudenza di legittimità** emanata in *subiecta materia*, con **particolare attenzione** all'onere della prova tra Fisco e contribuente.

In merito, si cita il **recente orientamento** espresso dalla **suprema corte di Cassazione**, sezione 5 civile, nella recente [sentenza n. 27636 pubblicata in data 12.10.2021](#).

I supremi giudici, sul punto, esprimono **importanti principi di diritto così riassumibili**:

- la concessione di un **finanziamento infruttifero** rientra pienamente nella disciplina prevista in tema di *transfer pricing*, in funzione dell'esigenza di **"oggettivare il valore delle operazioni ai soli fini fiscali"** (cfr. *ex multis* [Corte di cassazione, sentenza n. 27018 del 15.11.2017](#));
- la normativa in esame **non integra una disciplina antielusiva in senso proprio**, ma è finalizzata alla **repressione del fenomeno economico del transfer pricing** (e. lo **spostamento d'imponibile fiscale** a seguito di operazioni tra società appartenenti al medesimo gruppo e soggette a normative nazionali differenti);
- la *ratio* della normativa va rinvenuta nel citato **principio di libera concorrenza**, sicché la valutazione in base al valore normale **investe la sostanza economica dell'operazione**, che **va confrontata con analoghe operazioni realizzate in circostanze comparabili in condizioni di libero mercato** avvenute tra **soggetti indipendenti**, prescindendo dalla **capacità originaria di produrre reddito e da qualsiasi obbligo negoziale**.

Sotto il profilo **dell'onere della prova**, **"l'Amministrazione finanziaria ha l'onere di provare l'esistenza di transazioni economiche, tra imprese collegate, ad un prezzo apparentemente inferiore a quello normale, ma non anche quello di dimostrare la maggiore fiscalità nazionale o il concreto vantaggio fiscale conseguito dal contribuente (...) mentre spetta al contribuente provare che la transazione è avvenuta in conformità ai valori di mercato normali"** (cfr. Corte di cassazione, sentenza n. 898 del 16.01.2019).

In definitiva, il **recupero a tassazione operato da parte dell'Amministrazione finanziaria è stato**

ritenuto legittimo in quanto l'Agenzia delle entrate **non ha alcun onere di provare l'intento elusivo della società contribuente**, potendosi limitare a far **rilevare la presenza di transazioni ad un prezzo apparentemente inferiore a quello normale**, situazione che si realizza *"in re ipsa"* nella particolare ipotesi di **finanziamenti infruttiferi**.

Di contro **incombe sul contribuente l'onere di giustificare la concessione di un finanziamento infruttifero**; onere che, secondo il giudice di appello, con valutazione di merito non sindacabile sotto il profilo della violazione di legge, **non risultava essere stato assolto**.

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Valutare attività professionali con il multiplo del fatturato: letteratura, prassi e bad habits

di Giacomo Buzzoni di MpO & Partners



Walter Pellegrini, Commercialista, Distretto Tessile, Prato, Lunedì ore 15:32.

“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”

MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:

Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.

Nell'ambito delle valutazioni d'azienda in ottica di cessione, la metodologia dei multipli di mercato o di transazioni comparabili ha conosciuto una crescente diffusione negli ultimi anni; questo principalmente per la sua semplicità. È infatti una metodologia che si presenta come una "scorciatoia" rispetto alle più complesse tecniche di attualizzazione dei flussi di cassa o di reddito attesi, ed è di più facile comprensione anche da parte dei non addetti ai lavori (è sicuramente più semplice, per un analista, spiegare ad un imprenditore un multiplo piuttosto che una valutazione col metodo finanziario).

Tale semplicità è tuttavia solo apparente, in quanto vi sono diverse criticità metodologiche. La prima criticità che ci si trova ad affrontare è la scelta stessa del multiplo da utilizzare. Infatti, **non esiste un solo multiplo, esistono molti multipli, e ciascuno di essi può fornire un'indicazione diversa circa il valore del target che si sta analizzando.**

Esiste infatti un intero filone di ricerca, nella letteratura scientifica internazionale, che si occupa di verificare se e quali multipli siano più precisi di altri nello stimare il valore delle aziende. L'approccio, in questo senso, consiste nel valutare la medesima azienda con diversi multipli e confrontare la stima ottenuta da ciascun multiplo con il prezzo effettivo dell'azienda in Borsa.

Senza dilungarsi nell'analisi della letteratura, ma volendo comunque fornire un quadro di insieme, si riportano le conclusioni di tre analisi, tra le più citate:

- Herrmann & Richter, Pricing with performance-controlled multiples (2003): Confrontano le performance di multipli sul mercato europeo, escluse le società finanziarie. Gli autori dimostrano che **i multipli basati sugli utili forniscono le performance migliori, quelli basati sulle vendite le peggiori.**
- Liu, Nissim & Thomas, Equity valuation using multiples (2002a): Gli autori esaminano

le performance relative di un ampio campione di multipli per determinare quale spieghi meglio i prezzi di borsa espressi dal mercato statunitense. **I multipli basati sugli utili prospettici sono i migliori. I multipli del fatturato presentano le performance peggiori**, quelli associati agli utili (storici) sono migliori di quelli associati al patrimonio netto (P/BV), i multipli associati ai flussi di cassa sono caratterizzati da errori elevati. Le performance relative dei multipli tendono a ripetersi negli anni e tra settori (non vi sono multipli “specifici” preferibili in determinati settori).

- Liu, Nissim & Thomas, International equity valuation using multiples (2002b): Gli autori ripropongono il precedente studio riducendo il numero di multipli analizzati ma considerando questa volta anche i valori prospettici per ciascuno di essi. L'analisi è inoltre estesa a 10 mercati. I risultati indicano che **i multipli basati sugli utili sono quelli che spiegano meglio i prezzi di borsa, quelli basati sui ricavi sono i peggiori**, quelli basati su dividendi e flussi di cassa presentano performance intermedie.

Detto questo, chi abbia assistito ad una cessione/acquisizione di uno studio professionale sicuramente avrà sentito parlare di multiplo del fatturato, quindi di una farmacia ceduta “a 1,5 volte il fatturato”, o di uno studio dentistico ceduto “a 1 volta il fatturato”. Questo perché **nel settore degli studi professionali** (commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati, dentisti e farmacisti) **il multiplo storicamente e maggiormente applicato nella prassi italiana è il Prezzo/Fatturato, chiamato anche P/S (Price/Sales)**.

Questa prassi è riconosciuta anche dalla IFRS Foundation con riferimento agli studi professionali in genere, e dalla Federazione Internazionale dei Commercialisti (IFAC) in particolare per gli studi di commercialisti. La letteratura scientifica, come sopra riassunto, è tuttavia in totale contrapposizione: al P/S sono attribuite scarse performance e in alcuni casi è risultato essere addirittura il peggior multiplo in termini di accuratezza.

Perché, dunque, la prassi sembrerebbe ostinarsi nell'utilizzare un multiplo “scарso”?

Continua a leggere qui:
<https://mpopartners.com/articoli/valutare-attività-professionali-multiplo-fatturato-letteratura-prassi-bad-habits/>

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

L'azienda media company con il brand journalism

di Michela Trada - Esperta in Brand Journalism e strategie editoriali

Il *brand journalism* è quella tecnica comunicativa che utilizza gli stili giornalistici per raccontare una marca, un brand, al pari di una notizia. **Oggi è proprio l'azienda stessa a fare notizia e a diventare una *media company*** a tutti gli effetti ovvero un'editrice di sé stessa; come scritto nell'[omonimo articolo](#) di dicembre su queste pagine, noi siamo i media di noi stessi in quanto ora più che mai abbiamo la possibilità di comunicare e comunicarci senza intermediari "semplicemente" attraverso i nostri canali web proprietari.

Da bravi *editori*, di conseguenza, dovremo essere in grado di informare i nostri lettori proprio come i giornalisti fanno attraverso i giornali; **siamo noi ad essere e**, allo stesso tempo, **fare notizia** ed è per questo motivo che dobbiamo imparare a trasmettere le nostre informazioni nel miglior modo possibile.

Che cosa chiedono le persone ai *brand*

Secondo l'indagine 2021 di *Edelman*, nota società di consulenza in comunicazione e relazioni pubbliche, **la fiducia nei *brand*** si rivela un **elemento** sempre più **strategico** per le decisioni d'acquisto. L'88% degli intervistati da Edelman ritiene, infatti, che **fidarsi di una marca** sia un fattore **determinante nelle decisioni d'acquisto**, ancor più della *brand reputation*. Coerentemente con questo dato, il 68% degli intervistati sostiene che la fiducia nei brand oggi sia più importante rispetto al passato, dato che sale al 75% nel caso di consumatori con un'età compresa tra i 18 e i 35 anni. Non solo. I dati del sondaggio di *Havas Group* realizzato nei mesi scorsi evidenziano come solo il 34% dei consumatori pensi che le aziende siano trasparenti sui propri impegni e promesse; solamente il 47% dei marchi viene ritenuto affidabile (dato che scende al 39% nel Nord America e del 24% nell'Asia orientale) mentre il 73% degli intervistati a livello globale ritiene che i brand debbano agire ora per il bene della società e del pianeta. Ecco perché **oggi non basta più offrire e produrre contenuti "a 360°" ma occorre creare articoli significativi** ovvero in grado di influenzare le decisioni prese da uno stakeholder, un consumatore, un utente. Il *brand journalism* ci permette non solo di realizzare contenuti significativi, ma anche informativi elevando quindi anche la nostra *brand reputation*.

Chi può fare *brand journalism*

Come scritto in [questo articolo per LeRosa](#), il *brand journalism* è una tecnica comunicativa ad appannaggio giornalistico e, di conseguenza, **il brand journalist deve essere un giornalista** a tutti gli effetti. Non importa che il giornalista sia iscritto all'albo dei Pubblicisti o dei Professionisti: è la deontologia che ha sposato ad essere garanzia per le imprese e le aziende che scelgono i suoi servizi. Tuttavia, le **caratteristiche del brand journalism possono essere assimilate dai brand** al fine di comunicare *mission, vision e valori aziendali*.

Attraverso questa tecnica comunicativa, infatti, l'impresa mira a creare valore aggiunto, a certificare la propria storia, a creare un dialogo permanente con i propri utenti, lettori e consumer al fine di coinvolgerli e legarli a sé nel tempo.

Riassumiamo di seguito **i sei criteri del brand journalism** che differenziano questa tecnica comunicativa da *content marketing* e *storytelling*:

1. **Focalizzazione sul pubblico:** quando si scrive in *brand journalism* occorre pensare in terza persona chiedendosi sempre per quale motivo stiamo realizzando quel determinato e a chi porterà beneficio.
2. **Voce reale:** Le storie che raccontiamo devono essere sempre pertinenti alla realtà, esattamente come un giornalista fa con la narrazione dei fatti.
3. **Essere credibili:** i fatti descritti attraverso il *brand journalism* non sono fantastici, ma si fondano sulla quotidianità; per questo motivo è bene inserire nei contenuti redatti dei report e delle statistiche che possano avvalorare ulteriormente tesi e parole riportate nero su bianco.
4. **Essere semplici:** per essere autorevoli e competenti non è necessario usare tecnicismi ma un linguaggio in grado di raggiungere (ed essere per loro comprensibile) più pubblici possibile.
5. **Pensare visivamente:** ogni storia nella nostra mente è visiva e così deve essere anche su carta; è bene sempre scrivere in modalità filmica, come se si stesse osservando quell'evento di cui si fa menzione al cinema.

Sbrandizzazione del contenuto: nella nostra narrazione in *brand journalism*, la marca sparisce lasciando spazio ai suoi valori più profondi. Il brand sarà quindi presente in modo sottointeso, per quello che, da sempre, riesce a trasmettere al suo pubblico di riferimento.

