



Edizione di mercoledì 13 Settembre 2023

OPERAZIONI STRAORDINARIE

L'infondatezza della tesi del c.d. "incasso giuridico" secondo una recente pronuncia della Corte di Cassazione

di Domenico Santoro, Gianluca Cristofori

CASI OPERATIVI

Fatture per voli internazionali e connessi adempimenti

di Euroconference Centro Studi Tributari

ADEMPIMENTO IN PRATICA

Disponibili le check list per valutare gli assetti organizzativi

di Fabio Landuzzi

PATRIMONIO E TRUST

La struttura di holding ottimale

di Ennio Vial

DIRITTO SOCIETARIO

Il Modello Organizzativo e di Gestione di Impresa: baricentro del "fare impresa"

di Andrea Onori

ACCERTAMENTO

Il connubio fra OMI e network immobiliare

di Gianfranco Antico

OPERAZIONI STRAORDINARIE

L'infondatezza della tesi del c.d. "incasso giuridico" secondo una recente pronuncia della Corte di Cassazione

di Domenico Santoro, Gianluca Cristofori



LA RIVISTA DELLE OPERAZIONI STRAORDINARIE
Mensile di approfondimento dedicato alla gestione straordinaria di imprese e società

IN OFFERTA PER TE € 117 + IVA 4% anziché € 180 + IVA 4%

Inserisci il codice sconto **ECNEWS** nel form del carrello on-line per usufruire dell'offerta

Offerta non cumulabile con sconto Privege ed altre iniziative in corso, valida solo per nuove attivazioni.
Rinnovo automatico a prezzo di listino.

-35%

ABBONATI ORA

Con il presente breve contributo si ripercorrono le conclusioni a cui è giunta la Corte di Cassazione con la sentenza n. 16595/2023, in merito all'infondatezza della tesi del c.d. "incasso giuridico", alla luce di quanto previsto dall'articolo 88, comma 4-bis, Tuir, a seguito delle modifiche recate dal D.Lgs. 147/2015, con la conseguenza che la rinuncia, operata da un socio nei confronti della società, al proprio credito sorto per compensi o prestazioni tassabili (se del caso, anche alla fonte) "per cassa", cui simmetricamente corrispondesse un debito della società iscritto a fronte di un onere dedotto, invece, "per competenza", non comporterebbe l'obbligo di sottoporre a tassazione il relativo ammontare in capo al socio, avendo le nuove disposizioni rimediato al "salto d'imposta" che si sarebbe potuto originare in vigenza del precedente impianto normativo.

Premessa

La controversia da cui trae origine la pronuncia giurisprudenziale in commento afferisce l'impugnazione del silenzio rifiuto formatosi sull'istanza di rimborso della maggiore Ires versata, per il periodo d'imposta 2017, da parte di una società di capitali, la quale, in via prudenziale, adeguandosi ai chiarimenti di prassi dell'Amministrazione finanziaria sulla tesi del c.d. "incasso giuridico", aveva applicato, sugli interessi che avrebbe dovuto corrispondere – in assenza di rinuncia – al proprio finanziatore/credитore, la ritenuta del 26% prevista dall'articolo 26, comma 5, D.P.R. 600/1973, nonostante il mancato pagamento degli stessi.

L'istanza di rimborso era stata presentata, nel caso di specie, proprio sul presupposto della non debenza dell'anzidetta ritenuta del 26% dell'ammontare del credito oggetto di rinuncia, tenuto conto che la stessa avrebbe dovuto trovare applicazione soltanto all'atto della

corresponsione degli interessi, tuttavia mai avvenuta nel caso di specie, avendo il creditore rinunciato alla relativa percezione.

Prima di scendere nel dettaglio dei principi espressi dalla Corte di Cassazione con la sentenza n. 16595/2023, nonché delle criticità che, comunque, permangono, nonostante l'apprezzabile sforzo esegetico, merita ripercorrere l'evoluzione normativa e interpretativa da cui trae origine la tesi del c.d. *"incasso giuridico"*, dando evidenza delle interpretazioni espresse sul tema nella prassi amministrativa, da taluni autorevoli commentatori e dai principali orientamenti giurisprudenziali.

L'evoluzione normativa e interpretativa da cui trae origine la tesi del c.d. *"incasso giuridico"*

Com'è noto, con l'ormai risalente circolare n. 73/1994, il Mef esplicitò gli effetti fiscali della tesi del c.d. *"incasso giuridico"*, precisando che *"...la rinuncia ai crediti correlati a redditi che vanno acquisiti a tassazione per cassa (quali, ad esempio, i compensi spettanti agli amministratori e gli interessi relativi a finanziamenti dei soci) presuppone l'avvenuto incasso giuridico del credito e quindi l'obbligo di sottoporre a tassazione il loro ammontare, anche mediante applicazione della ritenuta di imposta"*.

Tale tesi interpretativa trova origine in un contesto normativo in cui la rinuncia ai crediti da parte dei soci era considerata irrilevante, ai fini delle imposte sui redditi, per la società debitrice dagli stessi partecipata, determinandosi in capo ai soci un corrispondente incremento del valore fiscalmente riconosciuto della partecipazione detenuta. Ciò, a prescindere dalla natura del credito del socio e, quindi, anche ove vi corrispondesse, simmetricamente, un debito della società iscritto a fronte di un onere dedotto *"per competenza"*.

Secondo la tesi del c.d. *"incasso giuridico"* si equipara, quindi, la rinuncia al credito al suo *"incasso virtuale"* e a un successivo riversamento alla società – ad altro titolo – della somma virtualmente *"incassata"*, nonostante detto incasso non sia, in realtà, mai effettivamente avvenuto. La *ratio* di tale interpretazione risiederebbe nell'esigenza di prevenire possibili *"salti d'imposta"* derivanti dall'asimmetria impositiva tra quanto accade in capo alla società, che deduce il costo nel periodo d'imposta di competenza, e ciò che accade, invece, in capo al socio, il quale assoggetta a imposizione il provento solo in ipotesi d'incasso. Detto in altri termini, tale tesi interpretativa trova la propria ragion d'essere nell'esigenza di evitare un *"salto d'imposta"*, rappresentato dalla previa deduzione in capo alla società degli oneri iscritti a fronte dei debiti poi rimessi dai soci e dalla successiva mancata imposizione, espressamente prevista a norma dell'allora vigente articolo 88, Tuir (e, in precedenza, dall'articolo 55, Tuir), della sopravvenienza attiva conseguente alla rinuncia.

La Corte di Cassazione, in più occasioni, ha avallato la tesi accertativa dell'Agenzia delle entrate fondata sulla tesi del c.d. *"incasso giuridico"*. A mero titolo esemplificativo:

- in una controversia avente per oggetto la rinuncia al credito originato dai compensi per *royalties* vantato dal socio di una società di capitali, la Suprema Corte ha precisato che la stessa “...ne presuppone logicamente il conseguimento con ineludibile soggezione al proprio regime fiscale”. Ciò in quanto tale rinuncia costituisce “...una prestazione che viene ad aumentare il patrimonio della società e può comportare anche l'aumento del valore delle sue quote sociali”. Ne deriva che “...la rinuncia presuppone, in tali casi, il conseguimento del credito il cui importo, anche se non materialmente incassato, viene, comunque, utilizzato”, con la conseguente “...tassabilità in capo al socio rinunciatario del credito, anche se non materialmente incassato ma conseguito ed utilizzato, tramite la rinuncia, in favore della società e, quindi, la obbligatorietà in capo a quest'ultima di operare la ritenuta ex articolo 25 D.P.R. 600/73”;
- in una controversia avente per oggetto la rinuncia eseguita dal socio amministratore al credito da questi vantato per il trattamento di fine mandato, la Suprema Corte ha ritenuto che, “...in tema di determinazione del reddito d'impresa, l'articolo 55 (oggi articolo 88), quarto comma, del Tuir che esclude debbano considerarsi sopravvenienze attive le rinunce ai crediti operate dai soci nei confronti della società, dovendo essere letto in correlazione con i successivi articoli 61, quinto comma (oggi 94, sesto comma) e 66, quinto comma (oggi 101, settimo comma), non vale ad alterare il regime fiscale del credito che costituisce oggetto di rinuncia, per cui, ove si tratti di crediti da lavoro autonomo del socio nei confronti della società, i quali, sebbene materialmente non incassati, siano, mediante la rinuncia, comunque conseguiti ed utilizzati, sussiste l'obbligo di sottoporre a tassazione il relativo ammontare, con applicazione, ai sensi dell'articolo 25 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, della ritenuta fiscale, cui la società è tenuta quale sostituto d'imposta”;
- in una controversia avente per oggetto la rinuncia eseguita dai soci al credito per gli interessi maturati a fronte di un finanziamento in precedenza concesso a beneficio della società, la Suprema Corte ha precisato che “...appare corretto ritenere che la rinuncia del credito per interessi oggetto di causa da parte dei soci sia espressione della volontà di patrimonializzare la società e che, pertanto, non possa essere equiparata alla remissione di un debito da parte di un soggetto estraneo alla compagine sociale. In altri termini, la rinuncia presuppone il conseguimento del credito il cui importo, anche se non materialmente incassato, viene comunque “utilizzato”, sia pure con atto di disposizione avente natura di rinuncia. Altrimenti operando, si permetterebbe alla società di beneficiare di accantonamenti fiscalmente dedotti nel corso dei singoli periodi di imposta che non scontano alcuna imposizione fiscale, nonostante producano l'effetto ultimo di incrementare il costo della partecipazione e perciò di generare reddito”.

Nel contesto normativo cui si riferiscono le sentenze citate, volto ad agevolare la patrimonializzazione delle società, le citate pronunce giurisprudenziali fungevano, presumibilmente, da “argine” a un possibile “salto d'imposta”, determinato dalla non tassabilità – in capo alla società – di una sopravvenienza attiva, peraltro accompagnato da un contestuale aumento del valore fiscalmente riconosciuto della partecipazione in capo al socio. In questi casi, il presupposto della ricostruzione esegetica operata dai giudici è costituito dalla scelta dei soci di rinunciare alle proprie posizioni creditorie (correlate a passività già dedotte “per competenza” dalla società) in funzione della cointeresenza alle vicende della società

partecipata. La rinuncia al credito da parte di un socio costituirebbe, infatti, in tale contesto, espressione della volontà di patrimonializzare la società, non sostanziandosi in una mera remissione del debito, quanto piuttosto in una forma di ristoro direttamente o indirettamente riconlegato a una controprestazione.

A fronte di tale tesi interpretativa, si riscontrano, tuttavia, taluni orientamenti delle CGT favorevoli al contribuente. A mero titolo esemplificativo:

- con la sentenza n. 354/2018, la CTR della Lombardia (attuale CGT di II grado della Lombardia) ha ritenuto che, *“Presupposto ineludibile per l'imposizione di tali somme (redditi di capitale, ndA) è il loro conseguimento, ossia l'incasso “reale” che determini un effettivo incremento patrimoniale per il soggetto che le percepisce. ...Nel caso di specie, dunque, l'incasso appare più “virtuale” e “meramente giuridico”, al punto da rendere del tutto irrazionale la tassazione di un arricchimento mai verificatosi – e che difficilmente si verificherà – in capo all'attuale ricorrente”*;
- con la sentenza n. 197/II/2018, la CTP di Reggio Emilia (attuale CGT di I grado di Reggio Emilia) ha precisato che *“...l'incasso giuridico non è previsto da alcuna disposizione normativa e si pone in contrasto con i principi generali dell'ordinamento tributario nonché con quelli specifici sulla tassazione dei redditi di capitale che consegue all'effettiva percezione delle somme. L'ambito normativo delineato dal legislatore tributario è infatti piuttosto chiaro: i redditi di capitale sono tassati secondo il principio di cassa”*.

Quanto alla dottrina e agli autorevoli commentatori che si sono occupati della controversa questione, basti citare, tra gli innumerevoli contributi, le parole di G. Andreani, il quale ha sostenuto che, *“La tesi dell'incasso giuridico non è condivisibile ...perché finisce per assoggettare a imposizione un reddito che il creditore non ha materialmente percepito, così equiparando qualsiasi atto di disposizione di un credito al suo incasso. Invece, l'articolo 1236 cod. civ. colloca la remissione del debito tra i modi di estinzione delle obbligazioni diversi dall'adempimento, rappresentando un modo in cui il creditore può disporre del proprio diritto di credito, senza incassarne l'importo, mentre per i redditi tassati “per cassa” rileva l'effettiva percezione del reddito, non il mero utilizzo del diritto di credito (il quale evidentemente non è ritenuto dal legislatore di per sé sufficiente per far scattare la tassazione in capo al creditore)”*.

Il quadro normativo di riferimento è poi mutato per effetto delle modifiche apportate all'articolo 88, Tuir dal D.Lgs. 147/2015; la “nuova” norma, diversamente dalla previgente disciplina, ora dispone che *“La rinuncia dei soci ai crediti si considera sopravvenienza attiva per la parte che eccede il relativo valore fiscale...”*. Nella Relazione illustrativa al D.Lgs. 147/2015 è stato chiarito che *“...viene riformato il regime fiscale Ires delle rinunce dei crediti da parte dei soci, riconducendolo a sostanziale unità, a prescindere dalla modalità con cui l'operazione viene formalmente svolta, nonché dai principi contabili utilizzati dai soggetti coinvolti. In particolare ... il nuovo regime qualifica fiscalmente “apporto” la sola parte di rinuncia che corrisponde al valore fiscalmente riconosciuto del credito. ...In altri termini, nei limiti del valore fiscale del credito, il socio aumenta il costo della partecipazione e il soggetto partecipato rileva fiscalmente un apporto (non tassabile); l'eccedenza, invece, costituisce per il debitore partecipato una sopravvenienza*

imponibile".

A seguito del mutato quadro normativo, l'Agenzia delle entrate, con la risoluzione n. 124/E/2017, si è espressa in merito alla rilevanza reddituale, in capo agli amministratori (soci e non soci), della rinuncia al trattamento di fine mandato, precisando che:

- con riferimento alla rinuncia operata dagli amministratori-soci, "...i crediti rinunciati – che si intendono giuridicamente incassati – dovranno essere assoggettati a tassazione in capo ai soci persone fisiche non imprenditori, con conseguente obbligo di effettuazione della ritenuta alla fonte da parte della società";
- con riferimento alla rinuncia operata dagli amministratori non soci, "...non trovando applicazione ... il comma 4-bis dell'articolo 88 del Tuir, sarà la società istante ad assoggettare a tassazione la sopravvenienza attiva derivante dalla rinuncia al TFM nei limiti in cui abbia dedotto gli accantonamenti effettuati in passato. Per gli amministratori non soci, in assenza di una contropartita e non potendo incrementare il valore della partecipazione, il principio del c.d. incasso giuridico non si applica ed essi non saranno assoggettati ad alcuna imposizione fiscale".

Sulla medesima questione della pretesa rilevanza reddituale, in capo agli amministratori, della rinuncia al TFM, si è poi espressa, in senso sostanzialmente critico rispetto alla posizione dell'Amministrazione finanziaria, anche l'Aidc, con la norma di comportamento n. 201/2018, a parere della quale "*La remissione del trattamento di fine mandato effettuata alla società dall'amministratore è assimilabile alla percezione dell'indennità solo nel caso in cui la corrispondente rinuncia al credito vantato gli attribuisca un vantaggio economico. In assenza di tale vantaggio, la remissione non comporta in capo all'amministratore il realizzo di alcun reddito imponibile*". Ha osservato l'Aidc, più in dettaglio, che, con riguardo ai debiti per TFM, stanziati a fronte di accantonamenti dedotti "per competenza", "*La mera remissione del debito non comporta alcun beneficio per l'amministratore socio e non può, pertanto, essere assunta quale forma di utilizzo o godimento del diritto di credito. La mancata percezione rende l'operazione fiscalmente ininfluente per l'amministratore, ancorché socio, in quanto non gli attribuisce alcun vantaggio economico. Il credito così rinunciato ha un valore fiscale nullo in quanto la fattispecie reddituale sottostante non ha mai concorso a formare la base imponibile del reddito dell'amministratore. Ne consegue che, per l'amministratore, la rinuncia del credito non comporta un incremento del costo fiscale riconosciuto della partecipazione, disciplinato dall'articolo 94, comma 6 del Tuir. Per quanto riguarda la società, che imputa a una posta di patrimonio netto l'ammontare del credito rinunciato dall'amministratore socio, trova applicazione l'articolo 88, comma 4-bis del Tuir, con la determinazione di una sopravvenienza attiva imponibile da assoggettare a imposizione mediante una corrispondente variazione in aumento in sede di dichiarazione dei redditi*".

Le conclusioni cui è giunta la Corte di Cassazione

Da quanto si apprende dalla lettura della succitata sentenza, con uno dei motivi di ricorso – poi

accolto dalla Suprema Corte – il contribuente aveva eccepito la violazione e/o falsa applicazione degli articoli 26, comma 5, e 26-*quater*, D.P.R.600/1973, dell'articolo 88, comma 4-*bis*, Tuir, nonché degli articoli 23 e 53, Costituzione, oltre che dell'articolo 1 del protocollo addizionale Cedu.

A parere del contribuente, infatti, il regime fiscale delle rinunce ai crediti da parte dei soci, a seguito della riforma attuata con il D.Lgs. 147/2015, non sarebbe più compatibile con la tesi dell'incasso giuridico. A parere del contribuente, inoltre, la tesi del c.d. "incasso giuridico" non sarebbe applicabile nel caso in cui il creditore fosse una società non residente (nel caso di specie, una società lussemburghese), non sussistendo il rischio del c.d. "salto di imposta" che detta tesi interpretativa mira invece a scongiurare.

In relazione a tali aspetti, la Corte di Cassazione ha dapprima ribadito che *"La natura reddituale o patrimoniale della rinuncia del socio al credito vantato nei confronti della società non è univoca. Infatti, se sotto il profilo formale la rinuncia determina una sopravvenienza, dal punto di vista sostanziale l'effetto coincide con quello che si realizzerebbe ove la società pagasse il suo debito ed il socio apportasse nuovo capitale. La teoria volta a dare rilievo fiscale, in caso di rinuncia dei soci ai crediti vantati nei confronti della società partecipata, al c.d. "incasso giuridico" riflette detta ambiguità e si fonda, pacificamente, su una fictio iuris atteso che la rinuncia, sul piano della tassazione, viene equiparata ad un incasso, pur materialmente inesistente, con conseguente imponibilità dello stesso. Il presupposto da cui muove la teoria dell'incasso giuridico... è che i crediti ai quali il socio rinuncia vanno portati ad aumento del costo della partecipazione e per la società partecipata non costituiscono sopravvenienze. Ne consegue che detta rinuncia, ove abbia ad oggetto (come nel caso degli interessi su finanziamenti erogati dai soci, ma anche dei compensi spettanti agli amministratori) potenziali redditi soggetti a tassazione per cassa, determina un «salto d'imposta» in quanto il credito è correlato ad un elemento [di] reddito deducibile per il debitore secondo il principio di competenza ed è tassabile per il creditore secondo il principio di cassa. Di qui la necessità, mediante una fictio iuris, di equiparare, ai fini fiscali, la rinuncia all'incasso e di sottoporne l'ammontare a prelievo fiscale, anche mediante ritenuta d'imposta".*

La Suprema Corte, inoltre, ha ribadito che la tesi del c.d. "incasso giuridico" *"...si giustifica in un regime fiscale ... in cui la rinuncia al credito, sul versante della società debitrice, è soggetta a un regime di non tassabilità. La fictio iuris descritta, infatti, pone rimedio al c.d. "salto di imposta" derivante da un'asimmetria di imposizione, sul versante della società e del socio, che si verificherebbe, in un regime di tal fatta, nel caso in cui alla società fosse concesso di portare in deduzione il costo del finanziamento per competenza e di non subire alcuna tassazione a seguito della rinuncia e correlativamente anche il socio non subisse alcuna tassazione, pur beneficiando dell'incremento di valore fiscale della propria partecipazione. La descritta fictio iuris per rimediare al salto di imposta, trovava la sua ragion d'essere nel testo previgente dell'articolo 55 (ora articolo 88), comma 4, Tuir – prima delle modifiche apportate con il D.Lgs. 147/2015 – che escludeva dalla nozione di sopravvenienze attive, fiscalmente rilevanti, tutte le rinunce dei soci ai crediti vantati nei confronti della società, sia di natura finanziaria che commerciale, indipendentemente dalla loro proporzionalità".*

A parere della Corte di Cassazione, “Le asimmetrie cui la regola dell’incasso giuridico intendeva porre rimedio sono state ... risolte dal legislatore mutando la disciplina dell’articolo 88 Tuir sul versante della società partecipata e degli articoli 94 e 101 sul versante del socio creditore”. Più in dettaglio, la Suprema Corte ha preso atto che “L’assetto normativo ... è mutato in virtù delle modifiche apportate dall’articolo 13 d.lgs. n. 147 del 2015. Con la modifica, il trattamento della rinuncia del socio non trova più collocazione nell’articolo 88, comma 4, Tuir, ma nel successivo comma 4-bis il quale prevede, nel testo applicabile alla fattispecie, che la rinuncia dei soci ai crediti si considera sopravvenienza attiva solo per la parte che eccede il relativo valore fiscale. Inoltre, il nuovo testo impone al socio di comunicare il valore del credito alla partecipata mediante apposita dichiarazione sostitutiva di atto notorio; in assenza di comunicazione, il valore assunto è pari a zero, con conseguente tassazione dell’intera rinuncia, fiscalmente qualificata come sopravvenienza attiva. Correlativamente, gli articoli 94, comma 6, e 101, comma 7, Tuir hanno previsto, sul versante del socio, che l’ammontare della rinuncia al credito che si aggiunge al costo della partecipazione è nei limiti del valore fiscale del credito oggetto di rinuncia; che la rinuncia non è ammessa in deduzione e che il relativo ammontare si aggiunge al costo della partecipazione sempre nei limiti del valore fiscalmente riconosciuto del credito. Il nuovo regime, pertanto, ha posto in correlazione il valore fiscale del credito oggetto di rinuncia e la detassazione. A seguito della rinuncia, il socio aumenta il costo della partecipazione solo nei limiti del valore fiscale del credito e la società beneficia di una sopravvenienza non tassabile solo nei limiti di detto valore. Accade, pertanto, che la rinuncia di un credito avente valore fiscale pari a zero, come per i crediti legati ad un reddito tassato per cassa, non incrementa il valore fiscale della partecipazione, diversamente da quanto prospettato nel precedente regime sia dalla Agenzia delle entrate che da questa Corte a sostegno della teoria dell’incasso giuridico. Di contro, detta rinuncia comporta la tassazione integrale della sopravvenienza attiva in capo alla società partecipata”.

In ragione di quanto fin qui rappresentato, la Corte di Cassazione ha quindi sancito il seguente principio di diritto: “In tema di imposte sui redditi di capitale – in ragione di quanto previsto dagli articoli 88, comma 4-bis, 94, comma 6, 101, comma 5, t.u.i.r. a seguito delle modifiche di cui all’articolo 13 legge 14 settembre 2015, n. 147 – la rinuncia, operata da un socio nei confronti della società, al credito avente ad oggetto interessi maturati su finanziamenti erogati nei confronti di una società partecipata, non comporta l’obbligo di sottoporre a tassazione il relativo ammontare, con applicazione, ai sensi dell’articolo 26, quinto comma, del D.P.R. n. 600 del 1973, della ritenuta fiscale, cui la società è tenuta quale sostituto d’imposta, avendo le nuove disposizioni rimediato all’asimmetria fiscale o “salto d’imposta” di cui al precedente regime”.

Talune residue criticità in ordine alla tesi del c.d. “incasso giuridico”

Nonostante l’apprezzabile sforzo esegetico della Corte di Cassazione residuano, tuttavia, talune criticità in ordine alla tesi del c.d. “incasso giuridico”:

1. la sentenza della Corte di Cassazione in commento sancisce l’illegittimità della tesi del c.d. “incasso giuridico” limitatamente ai periodi d’imposta di vigenza del “nuovo” articolo

88, comma 4-bis, Tuir, riaffermando, invece, la validità di detta tesi interpretativa con riguardo ai periodi d'imposta precedenti. In relazione a tale aspetto, si condivide quanto osservato da autorevoli commentatori, a parere dei quali *“La finzione dell'incasso e la connessa tassazione di ricchezza inesistente contrastano chiaramente con il principio di capacità contributiva: in sostanza, la teoria dell'incasso giuridico è chiaramente un vulnus nel sistema e tanto emerge chiaramente anche solo ad esaminare la locuzione utilizzata dall'Amministrazione, atteso che l'incasso non può essere giuridico, sostanziandosi in un fatto. La giuridicità dell'incasso stride sia rispetto alla nozione di ‘possesso’ sia rispetto a quella di percezione: il mancato incasso delle somme a titolo d'interessi non fa insorgere in capo al socio rinunciante alcuna materia imponibile a titolo di reddito di capitale, stante l'ineludibile necessità della specifica percezione per la tassazione”*;

2. la medesima sentenza si esprime in relazione a una fattispecie in cui il credito del socio e il corrispondente debito della società traggono origine da un costo dedotto dalla società *“per competenza”*. Ove, tuttavia, il credito traesse origine da un costo deducibile *“per cassa”* è stato condivisibilmente osservato che, *“A fronte della originaria ‘non deduzione’ del compenso rilevato a conto economico si ha la successiva imposizione in capo alla società della rinuncia allo stesso, generandosi così nel complesso una base imponibile indebita, maggiore di quella che complessivamente si avrebbe avuto se la società non avesse mai rilevato in contabilità tali compensi amministratore.... L'unica possibile soluzione per evitare che, in applicazione della condivisibile interpretazione della Suprema corte, si generi in capo alla società una base imponibile fittizia, che non corrisponde a un effettivo reddito generatosi, è riconoscere alla società la possibilità di dedurre, nell'esercizio in cui viene rinunciato il corrispondente credito, il costo per il compenso amministratore, fingendo nuovamente (ma con valenza opposta) che tale compenso sia stato pagato (pagamento ‘giuridico’) e poi riversato alla società. Sarebbe utile un chiarimento in tal senso da parte delle Entrate”*. Ove il debito della società traesse origine, invece, da un fatto amministrativo da cui non potrebbe mai derivare un costo deducibile ai fini della determinazione del reddito d'impresa (come nel caso dei debiti per dividendi deliberati, ma non ancora distribuiti), la tesi del c.d. *“incasso giuridico”* non sarebbe invocabile, in quanto non verrebbe in rilievo quell'asimmetria tra regime impositivo della società e regime impositivo del socio e, in ultima analisi, quel *“salto d'imposta”* che giustificherebbe la tesi dell'Amministrazione finanziaria.

Si segnala che l'articolo è tratto da “[La rivista delle operazioni straordinarie](#)”.

CASI OPERATIVI

Fatture per voli internazionali e connessi adempimenti

di Euroconference Centro Studi Tributari



I dipendenti e l'amministratore di una Srl italiana effettuano delle trasferte all'estero (Tunisia) utilizzando l'aereo e l'Srl acquista i biglietti per il volo da un'agenzia di viaggio italiana.

L'Srl riceve sullo Sdl le relative fatture in parte *ex articolo 7-quater*, D.P.R. 633/1972 (si presume per la tratta estera) e in parte *ex articolo 9*, D.P.R. 633/1972 (si presume per la parte italiana).

Si chiede:

- relativamente alla sola parte fatturata *ex articolo 7-quater*, D.P.R. 633/1972, è necessario dover integrare l'importo con Iva al 22% attraverso il meccanismo del *reverse charge*?
- se dovesse considerarsi invece una fattura estera allora si dovrebbe inviare autofattura allo Sdl e se non si superano i 5.000 euro non si deve compilare l'esterometro?

[**LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...**](#)



ADEMPIMENTO IN PRATICA

Disponibili le check list per valutare gli assetti organizzativi

di Fabio Landuzzi

Seminario di specializzazione

Adeguati assetti organizzativi

Le regole di legge e i riflessi sulla attività del sindaco revisore

Scopri di più

Lo scorso 25 luglio 2023, il **CNDCEC** ha pubblicato un **Documento di ricerca** intitolato **“Assetti organizzativi, amministrativi e contabili; check-list operative”**. Si tratta di un elaborato che, come indicato dallo stesso estensore, ha l'utile obiettivo di **fungere da supporto** per imprese e professionisti per coadiuvarli a raggiungere una **valutazione tecnica**, e un **monitoraggio** nel tempo, dell'**adeguatezza degli assetti organizzativi** aziendali, in linea con le disposizioni normative di cui all'[**articolo 2086, cod. civ.**](#), e all'articolo 3 del Codice della Crisi d'impresa.

È utile evidenziare come il documento in parola, in più parti, sottolinei la sua **portata non esaustiva**, ed in modo particolare, la necessità che l'impiego delle check list avvenga:

- secondo il **criterio di proporzionalità**, prescritto anche dalle disposizioni di legge sopracitate, ovvero;
- tenendo conto della **complessità** dell'impresa, della **natura dell'attività** economica svolta, della sua **dimensione**, delle **esigenze poste** dal suo **mercato** di riferimento, ecc..

A tale proposito, il documento richiama in premessa proprio le specificità **delle realtà aziendali minori** e, in riferimento ad esse, con particolare riguardo alla loro individuazione, fornisce come **utile parametro** quello rappresentato dai **limiti dell'articolo 2435-ter, cod. civ.**; sicché, alle imprese che superano tali soglie, si consiglia di procedere alla valutazione dell'adeguatezza degli assetti attraverso l'utilizzo di **check list opportunamente adattate** a ciascun caso di specie.

La **struttura della check list** passa in rassegna i vari punti che caratterizzano l'assetto dell'impresa:

- il **primo step** riguarda la conoscenza e la valutazione del **“modello di business”** aziendale;
- la **seconda area** concerne, invece, la valutazione del **“modello gestionale”** e, in questo ambito, si nota una spiccata enfasi posta:
 - sul **sistema informativo aziendale**;
 - sul funzionamento e l'adeguatezza dell'**ERP** rispetto alle esigenze del business;

- sull'**architettura IT** e sulla **sicurezza informatica** in generale.
- Nel **terzo step** si entra nel vivo della valutazione degli **“assetti organizzativi”** veri e propri, per cui l'attenzione viene posta:
 - sulla disponibilità e l'adeguatezza di un **organigramma** aziendale, di un **funzionigramma** e di un **mansionario**, nonché;
 - sul fatto che vi sia **corrispondenza fra deleghe e funzioni** assegnate alle persone, rispetto ai **poteri gestori** alle stesse attribuiti.

Particolare attenzione viene poi posta sulla **qualificazione del personale** aziendale, sia in fase di selezione che in corso di rapporto. Infine, costituisce elemento di rilievo anche l'esistenza di un **sistema di controllo interno** e l'eventuale adozione del **modello organizzativo di cui al D.Lgs. 231/2001**.

- Il **quarto livello** attiene alla valutazione degli **“assetti amministrativi”** intesi come riferiti alla **corporate governance** della società, al funzionamento dei suoi organi sociali, all'eventuale **esternalizzazione di funzioni**, ed infine all'esistenza (o meno) di **policy e procedure** per l'autorizzazione al compimento delle operazioni di gestione ed in particolar modo all'impiego delle risorse finanziarie.
- Il **quinto punto** attiene, infine, alla valutazione degli **“assetti contabili”**. Oltre al funzionamento del sistema di contabilità generale, ed eventualmente di **contabilità analitica** e industriale (ove esistente), il focus viene posto sull'impiego di **procedure di budgeting** e di **reporting periodico**, sulla frequenza delle **analisi degli scostamenti**, in chiave naturalmente non solo consuntiva, bensì prospettica. Un punto della check list attiene, infatti, al grado di attenzione posto, ancorché a titolo esemplificativo:
 - alla **gestione della tesoreria** in un **orizzonte temporale di sei mesi**;
 - all'**analisi dei flussi di cassa**;
 - alla valutazione della **posizione finanziaria netta** dell'impresa.

Completano la check list l'indagine sulla **identificazione dei principali KPI aziendali** e, in primis, l'impiego di strumenti di monitoraggio degli indicatori nella prospettiva di valutare la **sussistenza della continuità aziendale**, e infine la tempestiva **rilevazione di possibili segnali di crisi**.

Le check-list proposte dal CNDCEC rappresentano, dunque, uno **strumento prezioso** volto ad essere utilizzato secondo quell'**approccio “customizzato”** indicato nello stesso elaborato, e ispirato al generale **criterio della proporzionalità**, con l'obiettivo di compiere una valutazione analitica (per quanto più possibile) aderente alla singola realtà aziendale in oggetto.

PATRIMONIO E TRUST

La struttura di holding ottimale

di Ennio Vial

Seminario di specializzazione

Holding di famiglia: opportunità, criticità e adempimenti

Scopri di più

Si vuole considerare il caso, invero tutt'altro che raro nella pratica professionale, della **detenzione di una o più partecipazioni** da parte di una **pluralità di persone fisiche**. Potremmo ipotizzare anche il caso elementare, ma comunque problematico, di due soci al 50%.

A questo punto, il primo passaggio può essere quello di **creare la holding comune**. In sostanza, si configura la struttura della successiva figura n. 1.

Figura n. 1 – la creazione della holding comune



L'operazione è generalmente realizzabile attraverso una **operazione di conferimento a realizzo controllato** di cui all'[articolo 177, comma 2, Tuir](#). Il risultato che si ottiene **non è privo di pregio**, in quanto consente di perseguire una **serie di finalità**:

- si detiene una **configurazione di gruppo idonea** alla cessione delle partecipazioni nelle società operative con il **regime pex**, di cui all'[articolo 87 Tuir](#). È bene precisare che, per tale fattispecie, non si configura alcun salto di imposta, bensì un mero differimento del

- presupposto impositivo;
- è possibile **distribuire dividendi con la tassazione Ires sul 5%**, estromettendoli quindi dal rischio delle attività operative, pur se non giungendo nelle tasche dei soci;
 - in caso di tensioni tra i soci (ad esempio in caso di morte di uno dei due), le discussioni connesse al ricambio vengono gestite “al piano superiore” e non in sede di società operative. La *holding* ha quindi la funzione di **attutire le tensioni**.

Sono, quindi, molti i **risultati che vengono in questo modo conseguiti**. Alcune questioni, certamente non di poco conto, vengono gestite in modo efficacie. Altre esigenze, tuttavia, rimangono irrisolte.

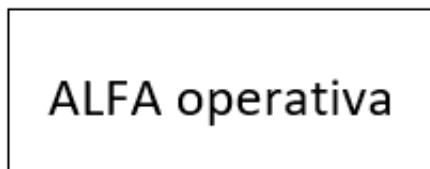
Ad esempio, ciascuno dei due soci si sente ancora legato all’altro per poter inserire i propri familiari nella compagine sociale. Se voglio spartire il mio 50% della *holding* con la mia famiglia devo ragionevolmente chiedere il permesso all’altro socio. È pacifico che il suo 50% non venga messo in discussione, ma questi potrebbe non gradire i miei familiari in assemblea. Magari questi mi concede il permesso di donare le quote ed io successivamente, quando è il turno della sua risistemazione, gli nego l’autorizzazione.

Inoltre, se è pacifico che abbiamo **estromesso a costo quasi zero la liquidità dalle società operative** e, quindi, dal rischio di impresa, è altrettanto vero che la liquidità è inserita in una holding comune e deve essere conseguentemente **investita in modo condiviso**. Peraltro, non mi spetta un diritto soggettivo alla distribuzione dei dividendi.

La catena evolutiva della holding, pertanto, vede un ulteriore passaggio nella **costituzione di due personal holding**.

La configurazione del gruppo è quella proposta nella successiva figura n. 2.

Figura n. 2 – la creazione della personal holding



In questo modo, ai risultati visti prima se ne sommano altri. In particolare:

- la **holding distribuirà i dividendi alla personal holding** consentendo ai soci di investire separatamente la propria fetta di liquidità;
- ciascun socio può valutare di **donare o di vendere le proprie quote** a terzi o a familiari.

È bene precisare che sia il conferimento nella holding comune che nella personal holding possono beneficiare del **regime di realizzo controllato**. La differenza risiede, tuttavia, nel fatto che mentre il conferimento nella holding comune rientra nella disciplina dell'[**articolo 177, comma 2, Tuir**](#), il conferimento nella personal holding, al contrario, rientra nella previsione del successivo comma 2 *bis* che impone **il rispetto di condizioni più restrittive, ossia:**

- le partecipazioni conferite devono rappresentare, complessivamente:
 - una **percentuale di diritti di voto esercitabili nell'assemblea ordinaria superiore al 2%** (per i titoli negoziati in mercati regolamentati) **o al 20%** (per le altre partecipazioni);
 - una partecipazione al capitale (o al patrimonio) **superiore al 5%** (per i titoli negoziati in mercati regolamentati) **o al 25%** (per le altre partecipazioni);
- le partecipazioni sono conferite in società esistenti (o di nuova costituzione), **interamente partecipate dal conferente**.

Per i conferimenti di partecipazioni detenute in società c.d. "holding", le predette percentuali (di diritti di voto e di partecipazione al capitale) si devono riferire a **tutte le società indirettamente partecipate** che esercitano un'impresa commerciale, secondo la definizione di cui all'[**articolo 55, Tuir**](#). Relativamente al conferente, la percentuale in parola si calcola

tenendo conto dell'eventuale **demoltiplicazione prodotta dalla catena partecipativa**.

Come precisato dall'Amministrazione Finanziaria ([**risposte interpello n. 869/2021 e n. 5/2023**](#)), per comprendere se la quota oggetto di conferimento **si qualifica come partecipazione in una holding** (ai fini del suddetto [**articolo 177, comma 2-bis, Tuir**](#)), occorre fare riferimento a **valori correnti** (e non a valori contabili) dell'attivo patrimoniale.

DIRITTO SOCIETARIO

Il Modello Organizzativo e di Gestione di Impresa: baricentro del “fare impresa”

di Andrea Onori

Master di specializzazione

Modello Organizzativo 231 e Organismo di Vigilanza

Scopri di più

Oggi si scrive e si parla di dover ripensare il modo e il come fare impresa.

Non serve a nulla “**ripensare**” serve “**fare**” impresa applicando non più concezioni, idee e modi di condurre una attività imprenditoriale che sono il retaggio di “pensieri” ed “idee” di tanti anni fa.

Occorre “**fare impresa**” dandosi regole, definendo **ruoli, responsabilità e deleghe** che definiscono un’organizzazione, mettendo al centro di tutto l’attività di impresa, il business, definendo dei piani, degli orizzonti temporali, degli obiettivi, **scegliendo una strada**, oggi, per avere un risultato, domani, nel breve o nel medio lungo periodo, definendo una **pianificazione e una programmazione**.

Approcciando al tutto con etica, correttezza e rispetto, non solo delle regole, ma anche **di chi verrà domani**.

Per realizzare concretamente quanto sopra non si devono cercare e trovare **le regole e/o le norme** che dir si voglia.

Le indicazioni per “**fare impresa**” in questo modo, che impropriamente si percepisce come innovativo, esistono da anni. Sono nel nostro ordinamento e lo stanno strutturando da tempo.

Sicuramente in evoluzione e perfezionamento, ma già esistenti ed operative.

Nell’ultimo lustro trascorso è cambiato il mondo e non solo a causa del Covid.

Sicuramente la pandemia ha evidenziato ed accelerato alcuni **cedimenti strutturali** del sistema economico e finanziario delle aziende di tutti i settori.

Cedimenti che hanno, per contro, generato l’inizio di un nuovo approccio, organizzativo (smart-working e non solo) ma anche **produttivo ed economico** oltre che di sostenibilità, intendendola

come continuità dell'attività di impresa bilanciando il profitto economico con **il raggiungimento del benessere della collettività interna aziendale** oltre che della comunità all'esterno di essa.

Il modello di organizzazione e di gestione (Modello 231/2001) qualificato dal numero della norma che lo ha introdotto nel nostro ordinamento, D.Lgs. 231/2001, è il **baricentro dell'attività aziendale**.

La sua presenza in qualsiasi organizzazione aziendale genera equilibrio e stabilità, ecco perché si può definire come il **“baricentro aziendale”**.

Partendo dalle definizioni fisiche di baricentro ossia equilibrio e stabilità, si può iniziare a comprendere l'importanza dell'introduzione del modello all'interno delle prassi e delle procedure aziendali.

Si può ritenere che una delle migliori metafore per descrivere la vita di una azienda sia quella di paragonarla alla vita di un essere umano, con le sue abitudini, con le sue necessità, ricorrenti e ripetitive, primarie e secondarie, con i suoi eccessi, con i suoi “vizi” e i suoi errori, con la sua adolescenza, maturità e vecchiaia (ovviamente con tutte le precisazioni del caso).

L'equilibrio viene definito come **“un insieme di aggiustamenti automatici ed inconsci che ci permettono, contrastando la forza di gravità, di mantenere una posizione o di non cadere durante l'esecuzione di un gesto”**

L'equilibrio è, di fatto, un **sistema di controllo**.

Mai una definizione fisico-scientifica è stata così calzante per **descrivere un ambito aziendale**.

Il modello di organizzazione e di gestione (modello 231/2001 oppure MOG oppure modello) è quell'insieme, meglio, deve tendere a quell'insieme di **“aggiustamenti automatici ed inconsci”** utili ad una **corretta gestione aziendale** durante lo svolgimento dell'attività, analizzata sui differenti archi temporali occorrenti.

Per **“aggiustamenti”** si devono intendere tutti i comportamenti, nonché le procedure interne, utili a **prevenire i cosiddetti reati** presupposti che la normativa descrive e disciplina al fine di prevenire la responsabilità amministrativa di impresa.

Questi devono essere **“automatici ed inconsci”**, per soddisfare il presupposto del modello 231/2001 ovvero l'adozione e l'applicazione non solo formale, ma anche, e soprattutto, sostanziale dello stesso; per l'impresa il modello deve diventare la modalità del suo agire.

La finalità del modello è la stessa del baricentro ovvero è quella **“di mantenere una posizione o di non cadere durante l'esecuzione di un gesto”** ed è, di fatto, un sistema di controllo.

Per **“esecuzione di un gesto”** si deve intendere lo svolgimento dell’attività aziendale nella sua interezza, organizzativa, amministrativa e contabile, oltre che produttiva e finanziaria ovvero per lo svolgimento di un singolo fatto amministrativo di gestione a rilevanza esterna.

Con la locuzione **“di mantenere una posizione o di non cadere durante”** si devono intendere le finalità intrinseche del modello 231/2001, adottando comportamenti consoni ad un corretto svolgimento delle singole attività amministrative, fiscali, giuridiche, produttive e organizzative dell’impresa prevenendo e contrastando tutte **quelle attività illecite** che potrebbero essere adottate dai singoli nel sistema di vita aziendale.

Continuando nella descrizione del modello con questa metafora scientifica, si può sicuramente affermare che ogni azienda ha un proprio baricentro differente da quello delle sue concorrenti.

Di fatto **“la posizione del baricentro cambia in relazione alla forma e alla posizione di tutte le parti che compongono un corpo”**.

Definito **“corpo”** come la singola realtà aziendale, societaria, **“la posizione del baricentro”** ovvero l’adozione del modello organizzativo cambia in funzione di ogni singola realtà societaria, imprenditoriale.

Come il baricentro dipende dall’altezza, dal peso oltre che dalla posizione assunta da un corpo, così il modello organizzativo dipende dal settore di appartenenza, dalla tipologia e dalla numerosità dei soggetti apicali, dal numero dei dipendenti e dall’organizzazione degli stessi con più livelli di controllo, dal tipo di operazioni che l’azienda deve compiere per raggiungere e creare il suo **“core business”**.

Dal punto di vista biomeccanico esistono e devono essere verificate alcune condizioni affinché un corpo sia stabile. Fino a quando la proiezione del baricentro si mantiene all’interno della base di appoggio si è in una condizione di equilibrio, quando tale proiezione si sposta verso la sua periferia si perde progressivamente stabilità e si è costretti, per mantenere l’equilibrio, ad un **aumento di lavoro muscolare** o a una veloce variazione della base di appoggio.

Specularmente fino a quando l’azienda (**“il corpo”**) proietta il suo modello organizzativo durante lo svolgimento delle sue attività economiche e finanziarie (**“durante l’esecuzione di un gesto”**) nell’ambito della legittimità, del rispetto delle regole, degli assetti organizzativi, amministrativi e contabili idonei e proporzionati alla singola realtà aziendale (**“si mantiene all’interno della base d’appoggio”**) questa si mantiene in **condizione di equilibrio**.

Come si è detto sopra il modello organizzativo è un sistema di controllo e i controlli interni nelle aziende, oramai, sono essenziali per una corretta **“corporate governance”**.

Il tema dei controlli è articolato. Vi sono i **controlli di merito** ovvero il **controllo sull’opportunità e la convenienza economica** dell’attività di gestione, i **controlli di legalità formale e sostanziale**, i controlli di **correttezza gestionale** e di **adeguatezza amministrativa**.

Il controllo deve essere, oggi, visto come **una funzione interna** e caratterizzante l'esercizio dell'attività **amministrativa e gestoria**.

Tutte le attività di compliance aziendale convergono su un unico concetto generale di **controllo dei rischi aziendali**; rischi che devono essere analizzati e valutati per poterli prevenire, contrastare, gestire e mitigare.

Tali concetti si trovano all'interno della normativa sulla privacy, nella disciplina dell'antiriciclaggio, anticorruzione, nella struttura normativa del whistleblowing, nella gestione della crisi di Impresa, nell'ambito della disciplina ambientale e della salute e sicurezza sul lavoro, nonché, da ultimo, nell'ambito dello sviluppo sostenibile come strategia aziendale.

Il **modello di organizzazione e di gestione**, pur avendo le sue specifiche e peculiari caratteristiche previste dalla normativa, può e **deve essere il punto di unione** di tutto quanto sopra: il baricentro del fare impresa!

ACCERTAMENTO

Il connubio fra OMI e network immobiliare

di Gianfranco Antico

Convegno di aggiornamento

Immobili d'impresa e delle società semplici: analisi e casi pratici

Scopri di più

Come noto, per gli accertamenti relativi alle **cessioni di immobili**, la **L. 88/2009 ha abrogato la presunzione legale**, secondo cui, sia in ambito dell'Iva che del reddito d'impresa, si poteva provare **l'infedeltà sulla base dello scostamento tra:**

- **il corrispettivo** delle cessioni ed;
- **il valore normale dei beni**, desunto dal c.d. valore Omi.

Tale possibilità era stata introdotta dall'**articolo 35, D.L. 223/2006** (c.d. decreto “Visco- Bersani”) che aveva inserito alcune disposizioni volte ad **ampliare i poteri dell'Amministrazione finanziaria** in sede di controllo.

In sostanza, come indicato nella **circolare n. 18/E/2010**, detta disposizione prevedeva la possibilità per l'Amministrazione finanziaria di procedere alla rettifica del reddito d'impresa, considerando integrata la prova dell'esistenza di “*attività non dichiarate*” e quindi della “*infedeltà dei relativi ricavi*”, in caso di scostamento tra:

- **il corrispettivo dichiarato** per le cessioni di beni immobili (ovvero per la costituzione o il trasferimento di diritti reali di godimento sui medesimi beni) e;
- **“... il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi ...”.**

Pertanto, attualmente, trovano applicazione le disposizioni di carattere generale di cui all'**articolo 39, comma 1, lettera d), D.P.R. 600/1973**, il quale dispone che l'esistenza di attività non dichiarate (o l'inesistenza di passività dichiarate) è desumibile anche sulla **base di presunzioni semplici**, purché queste siano gravi, precise e concordanti (ai fini Iva si fa riferimento all'**articolo 54, comma 2, D.P.R. 633/1972**).

Alla luce di tale dettato normativo, la stessa **circolare della Guardia di Finanza n.1/2018** ravvisa la necessità che, in sede di controllo, “*la formulazione di rilievi per infedeltà del*

corrispettivo dichiarato nella compravendita immobiliare sia supportata, oltre che dal mero riferimento allo scostamento dal corrispettivo rispetto al prezzo mediamente praticato per immobili della stessa specie o similari, anche da **ulteriori elementi presuntivi idonei ad integrare la prova del rilievo**”. E richiama quanto già sottolineato dall’Agenzia delle entrate, [nella circolare n. 16/E/2016](#), secondo cui **le quotazioni OMI** – pur costituendo un punto di riferimento importante perché derivanti da puntuali analisi del mercato immobiliare – **rappresentano solo il dato iniziale** ai fini dell’individuazione del **valore venale in comune commercio**, per cui tali quotazioni dovranno essere necessariamente integrate anche da ulteriori elementi. Per l’individuazione del valore venale, occorre, in particolare, fare riferimento ai criteri stabiliti dall’[articolo 51, Tuir](#), ossia ai **trasferimenti a qualsiasi titolo**, alle divisioni e alle perizie giudiziarie, anteriori di non oltre tre anni alla data dell’atto, che abbiano avuto per oggetto **gli stessi immobili o altri di analoghe caratteristiche e condizioni**, ovvero:

- al **reddito netto di cui gli immobili sono suscettibili**, capitalizzato al tasso mediamente applicato per gli investimenti immobiliari alla detta data e nella stessa località, nonché;
- ad ogni **altro elemento di valutazione**, anche sulla base dei dati eventualmente forniti dai comuni.

Sul versante giurisprudenziale, la Corte di Cassazione aveva già sostenuto, in alcuni casi, anche prima delle modifiche normative intervenute, la necessità che la rettifica dei prezzi dichiarati non fosse fondata soltanto sullo scostamento degli stessi rispetto ai valori Omi – anche se significativo ([ordinanza n. 1972/2012](#)) – occorrendo ulteriori elementi:

- **importi dei mutui** contratti dagli acquirenti superiori ai prezzi di acquisto dichiarati ([ordinanza 19942/2012](#); sentenza n. 20914/2014);
- significative **differenze tra i prezzi di vendita** praticati dall’impresa per le **medesime tipologie di immobili** (sentenza n. 13092/2012);
- dati afferenti alla zona centrale del Comune in cui a suo tempo il cantiere era stato aperto, e costruito il complesso immobiliare (sentenza n. 457/2014);
- **scostamento anche dai valori risultanti dalla relazione di stima dell'ex Agenzia del territorio** appositamente predisposta con riferimento ad immobili analoghi;
- stipula da parte di un acquirente di un **contratto di mutuo ipotecario per un importo maggiore** del prezzo dichiarato nel rogito ([ordinanza n.17558/2021](#)).

In questo contesto si inserisce la recente sentenza **n. 17189/2023 della Corte di Cassazione** che ha esaminato un avviso di accertamento emesso nei confronti di una società, in ragione della vendita di sei unità immobiliari a prezzo inferiore a quello di mercato, con conseguente rettifica del reddito di impresa, anche ai fini Irap e Iva, utilizzando due fonti diverse, **Omi e i dati di un network immobiliare** su scala nazionale. Nel caso di specie, osservano gli Ermellini, il giudice di appello ha correttamente ritenuto la legittimità in astratto dell’accertamento, in quanto fondato **su altri elementi presuntivi oltre ai valori Omi, quali ad esempio i valori del network immobiliare**, anche se poi ha ritenuto che occorreva fare riferimento unicamente alla differenza tra i valori Omi e quelli dichiarati in sede di vendita. “*Ne consegue che,*

conformemente a quanto ritenuto dalla sentenza impugnata, l'accertamento deve ritenersi legittimo, in quanto in origine fondato su di una pluralità di elementi indiziari, tra cui anche i valori Omi".