



Edizione di venerdì 5 Luglio 2024

CASI OPERATIVI

Lavoro autonomo e cessione contratto di leasing di un'autovettura
di Euroconference Centro Studi Tributari

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Cessione di immobili ultimati (e non), in corso di definizione e collabenti: il punto sulle imposte indirette
di Mauro Muraca

IVA

Controlli antifrode sui fornitori – parte 2
di Roberto Curcu

CONTROLLO

La gestione finanziaria efficace con Excel: un modello per il successo aziendale
di Giulio Bassi

ISTITUTI DEFLATTIVI

Il cpb in agricoltura è condizionato dall'entrata in vigore del nuovo 56-bis
di Alberto Tealdi - Fondazione Centro Studi UNGDCEC, Federica Milani - Fondazione Centro Studi UNGDCEC

PROFESSIONISTI

SOS Insoluti nello Studio Professionale: come gestirli
di Cristina Pulizzi – Consulente di BDM Associati SRL



CASI OPERATIVI

Lavoro autonomo e cessione contratto di leasing di un'autovettura

di **Euroconference Centro Studi Tributari**

**FiscoPratico**

La **piattaforma editoriale integrata** con l'**AI**
per lo **Studio del Commercialista**

scopri di più >

Mario Rossi è commercialista che ha ceduto il contratto di *leasing* di un'autovettura a favore di un soggetto terzo, percependo il corrispettivo di 10.000 euro.

Tale provento è oggetto di tassazione?

Vi è un provento minimo da considerare?

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



FiscoPratico



GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Cessione di immobili ultimati (e non), in corso di definizione e collabenti: il punto sulle imposte indirette

di **Mauro Muraca**

Master di specializzazione

Immobili e fisco: analisi e novità della riforma fiscale

[Scopri di più](#)

Normativa

Articolo 10, comma 1, n. 8-bis, D.P.R. 633/1972

Articolo 10, comma 1, n. 8-ter, D.P.R. 633/1972

Articolo 17, comma 6, D.P.R. 633/72

Articolo 1, della Tariffa, Parte I, allegata al D.P.R. 131/1986

Articolo 40, D.P.R. 131/1986.

Prassi

Circolare n. 12/E/2007

Circolare n. 38/E/2005

Risposta ad interpello n. 241/2020

Risposta ad interpello n. 167/2022

Risposta ad interpello n. 554/2022

Premessa

Il **regime Iva delle cessioni di fabbricati** (abitativi e strumentali) è delineato dall'[articolo 10](#).

[comma 1, n. 8-bis e 8-ter, D.P.R. 633/1972](#), a mente del quale **le cessioni di fabbricati** realizzate da soggetti Iva **possono risultare imponibili o esenti da imposta**.

La cessione di immobili abitativi: regime Iva

Ai sensi dell'[articolo 10, comma 1, n. 8-bis\), D.P.R. 633/1972](#), le **cessioni di immobili abitativi** risultano **imponibili ad Iva** (in quanto escluse dal regime di esenzione):

- **per “obbligo”**, se effettuate dalle imprese costruttrici o ristrutturatrici, **entro 5 anni dall’ultimazione dei lavori**;
- **per “opzione”**, se effettuate dalle stesse imprese costruttrici o ristrutturatrici, **decorso 5 anni dalla data di ultimazione dei lavori**.

Diversamente, sono **esenti da Iva**, le cessioni di immobili abitativi realizzate:

- dalle imprese che li hanno costruiti o ristrutturati, **decorso 5 anni dalla data di ultimazione dei lavori** (regime naturale in assenza di opzione);
- da imprese **diverse da quella di costruzione** o ristrutturazione (es. imprese di compravendita immobiliare o da imprese di mera gestione).

La cessione di immobili strumentali: regime Iva

A norma del successivo n. 8-ter, comma 1, [articolo 10, D.P.R. 633/1972](#), sono **imponibili ad Iva**, le cessioni di immobili strumentali **poste in essere**:

- dalle imprese che hanno **costruito o ristrutturato l’immobile**, entro 5 anni dall’ultimazione dei lavori;
- da qualsiasi impresa (compresa quella di costruzione o ristrutturazione **decorso il termine di 5 anni dall’ultimazione dei lavori**), per le quali nel relativo atto il cedente abbia espressamente manifestato l’opzione per l’imponibilità.

Cessione di immobili abitativi e strumentali: reverse charge

Ai sensi dell'[articolo 17, comma 6, D.P.R. 633/1972](#), la cessione di fabbricati (abitativi e strumentali), in regime di **imponibilità Iva su opzione**, è operata con il **meccanismo del reverse charge** nei confronti di soggetti passivi d’imposta. Il **meccanismo non si applica**, per sua propria natura, allorquando il **cessionario abbia natura di “privato consumatore”**.



Nota bene

Il reverse charge riguarda, infatti, **le sole cessioni di fabbricati** “*per le quali nel relativo atto il cedente **abbia espressamente manifestato l'opzione per l'imposizione***” ([articolo 17, comma 6, lett. a-bis\), D.P.R. 633/1972](#)). Ne consegue che, l'imposta **non può essere assolta con il meccanismo di reverse charge**, in presenza di cessioni di fabbricati in **regime di naturale imponibilità Iva**, ai sensi dell'[articolo 10, comma 1, nn. 8-bis\) e 8-ter\) D.P.R. 633/1972](#). Quest'ultima circostanza si verifica per i fabbricati, abitativi e strumentali, ceduti dall'impresa di costruzione (o di ripristino), **entro cinque anni dall'ultimazione della costruzione o dell'intervento**.

Cessioni fabbricati Abitativi: disciplina Iva

Cedente	Termini/Tipologia di abitativo	Iva
Imprese costruttrici o di ripristino	Entro 5 anni dall'ultimazione	Imponibile per obbligo di legge
	Oltre 5 anni dall'ultimazione	Esente
Qualsiasi cedente	Fabbricati abitativi destinati ad “ <i>alloggi sociali</i> ” di cui al D.M. 22.04.2008	Imponibile per opzione espressa in atto (in <i>reverse-charge</i> se il cessionario è un soggetto passivo d'imposta)
		Esente
	Altri fabbricati abitativi non destinati ad “ <i>alloggi Sociali</i> ”	Esente

Cessioni fabbricati strumentali: disciplina Iva

Cedente	Termini	Iva
Imprese costruttrici o di ripristino	Entro 5 anni dall'ultimazione dei lavori	Imponibile per obbligo di legge
	Oltre 5 anni dall'ultimazione dei lavori	Imponibile per opzione espressa in atto (in <i>reverse-charge</i> se il cessionario è un soggetto passivo d'imposta)
Qualsiasi cedente		Esente
		Imponibile per opzione espressa in atto (in <i>reverse-charge</i> se il cessionario è un soggetto passivo d'imposta)
		Esente

Le cessioni di fabbricati abitativi: imposta di registro, ipotecaria e catastale

Per le **cessioni di immobili abitativi** risulta applicabile il principio di alternatività Iva/Registro, di cui all'[articolo 40, D.P.R. 131/1986](#), per il quale, fermo restando l'obbligo di registrazione in termine fisso, **se la cessione dell'immobile abitativo è esente Iva**, sono dovute:

- l'imposta di registro in **misura proporzionale**, con le aliquote individuate dall'[articolo 1, della Tariffa, Parte I, allegata al D.P.R. 131/1986](#), vale a dire:
- **aliquota del 2%**, in presenza delle condizioni per l'applicazione dell'agevolazione "prima casa";
- **aliquota del 9%**, in assenza delle condizioni per l'applicazione delle agevolazioni prima casa.



Nota bene

L'imposta proporzionale (in misura del 2% o 9%) applicata a tali atti non può essere inferiore alla **misura minima di 1.000 euro**.

- l'imposta ipotecaria e catastale nella misura **di 50 euro cadauna**.

Diversamente, se la cessione dell'immobile abitativo **è imponibile Iva**, **le imposte indirette** citate (registro, ipotecaria e catastale) sono dovute tutte nella **misura fissa di 200 euro cadauna**.

Le cessioni di fabbricati strumentali: imposta di registro, ipotecaria e catastale

Per quanto riguarda le **cessioni di fabbricati strumentali** (imponibili o esenti Iva), resta ferma la deroga al principio di alternatività Iva/Registro, ragion per cui **le altre imposte indirette sono dovute nelle seguenti misure** (a prescindere dal trattamento Iva della cessione):

- imposta di registro di **200 euro**;
- imposta ipotecaria del **3%**;
- imposta catastale dell'**1%**.

Tipologia di fabbricato	Regime iva	Imposte d'atto
Abitativo	Imponibile	Imposta di registro: 200 euro

Esente	Imposta ipotecaria: 200 euro
	Imposta catastale: 200 euro
Strumentale Imponibili Iva	· Imposta di registro 9% (in assenza dei requisiti prima casa con un minimo di 1.000 euro)
	Oppure
	· Imposta di registro 2% (in presenza dei requisiti prima casa con un minimo di 1.000 euro)
	· Imposta ipotecaria: 50 euro
	· Imposta catastale: 50 euro
	Imposta di registro: 200 euro
	Imposta ipotecaria: 3%
	Imposta catastale: 1%

Cessione di immobili: casi particolari

Per quanto riguarda le **imprese che hanno costruito l'immobile** (o che sullo stesso vi hanno eseguito interventi di ristrutturazione), **l'applicazione dell'Iva costituisce il regime naturale** (ed obbligatorio), **se non sono trascorsi più di 5 anni rispetto alla data di ultimazione dei lavori**.



Risulta, pertanto, necessario **verificare i seguenti aspetti**:

- il **regime Iva delle cessioni di immobili in corso di costruzione** (e quindi prima del momento in cui l'immobile è ultimato);
- **quando l'immobile si intende ultimato**, e conseguentemente la data da cui inizia a decorrere il termine di cinque anni.

Definizione di fabbricato non ultimato

Relativamente al regime Iva delle cessioni di immobili in corso di costruzione, le disposizioni normative **non si riferiscono espressamente alla cessione di fabbricati non ancora ultimati**.



Pertanto, la cessione di fabbricati non ultimati realizzata, in qualità di venditore, da un soggetto passivo Iva (es. una società di costruzione, una società manifatturiera, ecc.) **esula dall'ambito di applicazione del regime di esenzione** previsto dall'[articolo 10, n. 8-bis\) e 8-ter\), D.P.R. 633/1972](#) e **sconta l'Iva**, con le **aliquote previste dalla legislazione vigente** ([circolare n. 12/E/2007](#)).

Sempre nel contesto della richiamata [circolare n. 12/E/2007](#), è stato ribadito che, in presenza dei necessari presupposti normativi, **la cessione di fabbricati abitativi non ultimati** **sconta l'Iva con le aliquote agevolate:**

- **del 4%, ex 21)** della [Tabella A](#), parte II, allegata al D.P.R. 633/72 (fabbricati non ultimati per cui sussistono i **requisiti oggettivi e soggettivi per fruire dell'agevolazione prima casa**);
- **del 10%, ex 127-undecies)** della [Tabella A](#), parte III, allegata al medesimo D.P.R. 633/72 (case di **abitazione non ultimate "non di lusso"**; fabbricati "Tupini" o porzioni di fabbricati "Tupini" non ultimati ceduti dall'impresa costruttrice).

Data in cui l'immobile si considera ultimato

Relativamente alla **data in cui l'immobile si deve considerare ultimato**, l'[articolo 35, comma 8, lett. a\), D.L. 223/2006](#), non contiene alcuna precisazione in merito all'esatta individuazione di tale momento. Al riguardo, l'Agenzia delle entrate ha chiarito che il momento dell'ultimazione della costruzione o dell'intervento di recupero **coincide con quello in cui l'immobile diviene idoneo ad espletare la sua funzione**, ovvero ad essere **destinato al consumo** ([circolare n. 12/E/2007](#)).



Rifacendosi ai chiarimenti forniti in un precedente documento di prassi in materia di accertamento dei requisiti per l'applicazione dell'agevolazione "prima casa" ([circolare n. 38/E/2005](#)), l'Agenzia delle entrate ha precisato che **l'ultimazione della costruzione** (o dell'intervento di recupero) **si verifica quando viene attestata dal direttore dei lavori**, di norma in sede di dichiarazione da rendere in catasto, ai sensi degli [articoli 23 e 24, D.P.R. 380/2001](#).

Tuttavia, anche a prescindere dall'attestazione di ultimazione rilasciata dal tecnico, il fabbricato si considera ultimato, **qualora lo stesso sia concesso in uso a terzi**, con i fisiologici contratti relativi all'utilizzo dell'immobile (es. locazione, comodato).

**Nota bene**

In tal caso, infatti, si presume che l'immobile, in quanto idoneo ad essere immesso in consumo, presenti tutte le **caratteristiche fisiche idonee a far ritenere completata l'opera di costruzione** (o di ristrutturazione).

Secondo quanto precisato dall'Agenzia delle entrate, nel contesto di alcune risposte ad interpello, **sono altresì imponibili Iva**, risultando inapplicabile il regime di esenzione ex [articolo 10](#), comma 1, n. 8-bis e 8-ter, D.P.R. 633/1972, **le cessioni di fabbricati accatastati nelle categorie transitorie:**

- **F/3** – fabbricato in **corso di costruzione**;
- **F/4** – unità in **corso di definizione**;
- **F/2** – unità **collabenti**.

Cessione di immobili in corso di costruzione: categoria catastale F/3

Con la [risposta ad interpello n. 241/2020](#), è stato precisato che risulta **imponibile ad Iva**, la cessione di un'area con sovrastante fabbricato in corso di costruzione, classificato catastalmente come F/3, destinato ad essere oggetto di un intervento di ristrutturazione a seguito di parziale demolizione, in quanto la **cessione di un fabbricato non ultimato risulta estranea all'articolo 10, comma 1 n. 8-bis e 8) ter del D.P.R. 633/1972**, "*trattandosi di un bene ancora nel circuito produttivo*". Conseguentemente, le **imposte di registro, ipotecaria e catastale risultano dovute in misura fissa** (di 200 euro ciascuna), in applicazione del principio di alternatività Iva-registro, di cui all'[articolo 40, D.P.R. 131/1986](#).



Sempre nella citata risposta, viene ribadito quanto già espresso nella richiamata [circolare n. 12/E/2007](#), ovverosia che **un fabbricato si intende ultimato** "*al momento in cui l'immobile sia idoneo ad espletare la sua funzione ovvero sia idoneo ad essere destinato al consumo*".

Cessione di immobili in corso di definizione: categoria catastale F/4

Con la [risposta ad interpello n. 167/2022](#), è stato precisato, invece, che la cessione di fabbricati accatastati nella **categoria transitoria “F/4”** (unità in corso di definizione), oggetto di interventi di riqualificazione e ristrutturazione finalizzati a convertirne la destinazione d’uso da strumentale a residenziale, risulta **imponibile ad Iva con aliquota ordinaria**, non potendosi applicare l’aliquota del 10% prevista per le cessioni di *“case di abitazione non di lusso, ancorché non ultimate, purché permanga l’originaria destinazione”* (n. 127-undecies, Tabella A, parte III, allegata al D.P.R. 633/72).

**Nota bene**

Ne consegue che, quindi, **gli immobili iscritti nella categoria “F/4” mantengono**, ai fini Iva, **la natura** (nella specie, strumentale) **che avevano prima della classificazione catastale provvisoria** e, pertanto, alla relativa cessione si applica **l’aliquota Iva ordinaria del 22%**.



In considerazione di ciò e in virtù del principio di alternatività Iva/registro, l’imposta di registro **è dovuta in misura fissa pari a 200 euro**, mentre le **imposte ipotecaria e catastale**, vista la natura (strumentale) dei beni trasferiti, sono dovute, rispettivamente, **nella misura del 3% e dell’1%**.

Cessione di immobili collabenti: categoria catastale F/2

Analogo trattamento Iva e registro, risulta applicabile alle **cessioni di fabbricati accatastati nella categoria transitoria “F/4”** (unità in corso di definizione), oggetto di interventi di riqualificazione e ristrutturazione finalizzati a convertirne la destinazione d’uso da strumentale a residenziale ([risposta ad interpello n. 554/2022](#)).

**Nota bene**

Nel caso oggetto del citato interpello, **la vendita riguardava un complesso immobiliare**, sul quale **sono stati realizzati parziali interventi di demolizione**, accatastato nella categoria F/2 (unità collabenti), tranne una particella catastale censita come F/1 (aree urbane).

Al riguardo, è stato osservato che **le suddette categorie catastali non rientrano in nessuna di quelle per le quali è applicabile il regime di esenzione Iva**, ai sensi dell'[articolo 10, comma 1, nn. 8-bis e 8-ter, D.P.R. 633/1972](#). Conseguentemente, la cessione **rientra nel regime di imponibilità**, con aliquota **Iva ordinaria** (pari al 22%).



In considerazione del **regime di imponibilità Iva** della cessione dei fabbricati in parola, e **in forza del richiamato principio di alternatività** (ex [articolo 40, comma 1, D.P.R. 131/1986](#)) **sono dovute l'imposta di registro fissa (200 euro) e le imposte ipocatastali (200 euro ciascuna)**.

Controlli antifrode sui fornitori – parte 2

di **Roberto Curcu**

OneDay Master

Quadro d'insieme dei temi di Riforma dello Statuto del contribuente, dell'accertamento e del contenzioso

[Scopri di più](#)

[In un precedente contributo](#), abbiamo analizzato come un soggetto passivo potrebbe essere chiamato a rispondere dell'evasione Iva dei propri fornitori. Abbiamo visto che, **sicuramente, è chiamato a rispondere (1) qualora sia complice del frodatore, (2) anche nel caso in cui sapeva della frode del proprio fornitore**. Il limite – processuale (se vogliamo) – al recupero dell'Iva, nei confronti di soggetti che sapevano della frode del loro fornitore, è che l'Amministrazione deve **dimostrare questa consapevolezza con elementi oggettivi, e non con semplici presunzioni**. In alcune sentenze della Corte di Giustizia Europea, sono state “bocciate” delle presunzioni che, a prima lettura, potrebbero **sembrare anche abbastanza forti**.

L'ultimo caso in cui un soggetto passivo è chiamato a rispondere della frode del proprio fornitore è **(3) quando, con la “ordinaria diligenza”, avrebbe potuto sospettare di essere coinvolto in una frode**. Molte volte, purtroppo, alcuni imprenditori vanno alla ricerca dei **beni che servono per la loro impresa**, guardando solo il migliore prezzo che viene praticato; talvolta, tuttavia, **dietro ad un prezzo molto competitivo, si cela una frode Iva del fornitore**.

Il seguente **esempio potrebbe spiegare il fenomeno**.

Mario Rossi è acquirente di alcune materie prime che vengono prodotte solo in Polonia ed in Lituania e che acquista abitualmente su quei mercati, a **prezzi che si aggirano sempre intorno ai 100 euro/kg**. Se si presenta un soggetto italiano, **partita Iva di nuova apertura, sede legale presso uno studio** e nessun altro luogo di svolgimento dell'attività, **rintracciabile solo al cellulare** o su indirizzo mail di Yahoo, che propone la stessa merce a 95 euro/kg + Iva, **potrebbe esserci motivo di preoccuparsi**; questo fornitore italiano, probabilmente, ha acquistato gli stessi prodotti a 100 euro/kg come acquisto comunitario dai polacchi, e rivendendolo a 95 euro/kg + Iva **potrà guadagnare dall'operazione solo non versando l'Iva**; ipotizziamo, poi, che i documenti di consegna delle merci sono delle **CMR, dalle quali si evince che la merce è partita dagli stabilimenti dei fornitori abituali**.

Il caso riportato nell'esempio è **abbastanza eclatante** circa la probabile frode del fornitore, in quanto si è in presenza, congiuntamente, di **prezzo anomalo, provenienza anomala della merce, fornitore anomalo**. Da sentenze della Corte di Giustizia emerge che la **presenza di una**

sola anomalia – in particolare la provenienza della merce – **non è da sola sufficiente a fondare un avviso di accertamento**; in particolare, riconoscendo l'esistenza di soggetti che sono dei "traders", non sempre chi cede dei beni deve avere la **capacità di produrli in proprio o di stocarli**; inoltre, anche eventuali anomalie che riguardano, ad esempio, la catena di approvvigionamento (la tracciabilità della catena alimentare nel caso di specie) da soli **sono indizi non utilizzabili** per fondare da soli degli avvisi di accertamento, coi quali si intende **dimostrare che il cliente sapeva della frode del fornitore**.

Gli indizi, tuttavia, possono essere utilizzati per contestare che il soggetto passivo **non ha effettuato controlli sufficienti sul fornitore**, che se effettuati gli avrebbero permesso di capire di essere cliente di un frodatore. Ma **che controlli vanno effettuati?**

Ricordiamo, al riguardo, il passaggio della Sentenza Aquila Part Prod Com SA, Causa C-512/21, secondo cui *"Ne consegue che la diligenza dovuta dal soggetto passivo e le misure che gli si possono ragionevolmente richiedere al fine di assicurarsi che, con il suo acquisto, non partecipi ad un'operazione che si iscrive in una frode commessa da un operatore a monte **dipendono dalle circostanze del caso di specie** e, in particolare, dalla questione se **esistano o meno indizi che consentano al soggetto passivo, al momento dell'acquisto da lui effettuato, di sospettare l'esistenza di irregolarità od una frode**. Pertanto, **in presenza di indizi di una frode, ci si può attendere una maggiore diligenza dal soggetto passivo**. Tuttavia, non si può esigere da quest'ultimo che esso proceda a verifiche complesse e approfondite, come quelle che l'amministrazione finanziaria ha i mezzi per effettuare"*.

Come scritto nel precedente contributo, dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia emergono **due cose**: la prima, è che **le verifiche non devono mai essere troppo "complesse o approfondite", come quelle che l'Amministrazione finanziaria ha i mezzi per effettuare**. Chi scrive, ritiene, ad esempio, che non sarebbe legittimo chiedere ai propri fornitori di **presentare i modelli F24 di versamento dell'Iva**, il libro matricola dei dipendenti, la dichiarazione Iva, ecc...

La seconda cosa importante è che la Corte di Giustizia ritiene **legittimo pretendere una maggiore diligenza nei confronti del soggetto passivo**, qualora vi siano **indizi di una possibile frode**. Chi scrive ritiene, quindi, che **vi siano da effettuare due verifiche: una "base" che evidenzi l'eventuale presenza di indizi di frode, ed una più approfondita da svolgersi solo in presenza di tali indizi**. Ovviamente, la sufficienza delle verifiche "base" dipenderà dalla **valutazione del giudice di merito**, probabilmente non sindacabile in sede di legittimità, e si presterà agli **ordinari fenomeni di discrezionalità di verificatori**, accertatori e giudici; ricordando, tuttavia, che il principio costituzionale di buon andamento della Pubblica amministrazione pretenderebbe che situazioni simili non possono essere disciplinate in modo diverso, opportune sarebbero delle **linee guida emanate a livello centrale**.

L'Amministrazione fiscale tedesca, ad esempio, ha fatto un **elenco di "indizi" che – se non presenti – permettono all'operatore economico di poter fare affidamento sul corretto trattamento fiscale delle sue transazioni**; ad esempio, l'offerta di **prezzi non in linea con quelli di mercato**, la richiesta di **pagamenti in contanti** che sono insoliti nel settore, le continue



modifiche nelle persone all'interno delle imprese e la **mancata esperienza professionale** o conoscenza del settore, i continui **cambi di sedi legali**, un oggetto sociale **non compatibile con l'attività svolta**, **quantità insolite offerte**, mezzi di contatto (mail, telefono, ecc...) non sufficienti, ecc... (per dettagli Umsatzsteuer-Anwendungserlass, §25f.1). Anche l'Amministrazione tedesca, tuttavia, non chiarisce nel dettaglio **come comportarsi qualora**, in sede di "verifica di base", emerga qualche **indizio**: si limita a precisare che l'imprenditore deve adottare ulteriori **misure appropriate** (es. ottenere informazioni) e **documentarle in modo adeguato**.

CONTROLLO

La gestione finanziaria efficace con Excel: un modello per il successo aziendale

di **Giulio Bassi**

Seminario di specializzazione

Guida pratica ai budget patrimoniali e di tesoreria con Excel

Scopri di più

Se ancora non fossimo convinti dell'utilità di redigere un budget Patrimoniale e di Tesoreria per pianificare correttamente la **struttura delle nostre aziende**, ci penserebbero gli Istituti di Credito a convincerci visto che, sempre più, per i nuovi finanziamenti, stanno basando **le proprie valutazioni su misure legate ai flussi di cassa**: rendiconti (di cassa e CCN), flussi di cassa operativi, DSCR ecc.

È oramai superfluo spiegare quanto la **gestione finanziaria sia cruciale per il successo delle imprese** oltre agli oramai conosciuti obblighi di legge ([articolo 2086 cod. civ.](#)). “**Riesco a sostenere la crescita?**”, “cosa succede se **aumento i termini di incasso** dei crediti per agevolare l'attività commerciale?”, “che tipo di finanziamento mi serve?”, “**posso fare questi investimenti?**” mille possono essere i quesiti ai quali **l'imprenditore può dare una risposta veloce** basandosi su una pianificazione finanziaria.

Da una parte, il budget patrimoniale serve a comprendere la **salute strutturale dell'azienda**, fornendo una visione chiara del patrimonio netto e della sua composizione, dall'altra il budget di Tesoreria consente di prevedere le **entrate e le uscite di cassa**, garantendo che l'azienda disponga sempre dei **fondi necessari** per continuare ad operare.

Attraverso la pianificazione finanziaria, **posso prevedere quale effetto avrà un investimento sulla struttura patrimoniale e sui flussi di cassa**, prevedendo ed anticipando i fabbisogni di nuovi finanziamenti e indirizzando l'imprenditore verso la forma di finanziamento più adeguata **rispetto agli obiettivi che si pone**.

La presenza di un Budget Patrimoniale ci potrà dire se, al termine dell'esercizio, con le informazioni forniteci dal cliente, il **Capitale proprio sarà adeguato al valore delle immobilizzazioni** o se sarà necessario richiedere un **finanziamento a m/l per raggiungere l'equilibrio patrimoniale** desiderato ($\text{Patrimonio Netto} + \text{Debiti a M/L} > \text{Immobilizzazioni nette}$). Parimenti, il coordinamento tra Budget Economico e i Budget finanziari ci permetterà di **prevedere in che mese** (o trimestre) dell'anno avrò **necessità di maggiore liquidità** e, modificando semplici parametri, **potrò pianificare gli interventi e le attività necessarie per far**

fronte a tali fabbisogni (aumento tempi di pagamento fornitori, diminuzione tempi di incasso dei crediti, richiesta di affidamenti temporanei o finanziamenti di liquidità). Nello stesso tempo la previsione delle attività per far fronte ai fabbisogni finanziari avrà degli **effetti anche sul conto economico** (interessi): quanto tali effetti saranno incisivi sul **rendimento del mio capitale**? Quanto mi conviene **finanziare direttamente la società**, rispetto ad un finanziamento di terzi? Quali sono le **soluzioni alternative al finanziamento** ordinario? Come cambiano le mie prospettive se **usufruisco di Leasing anziché di finanziamenti diretti**? Quale è l'effetto economico di un Factoring rispetto all'incidenza sui **ricavi di modifiche delle politiche di incasso dei crediti**?

Tutte queste domande e molte di più possono avere una risposta veloce se ho preventivamente costruito un **modello di funzionamento contabile** dove, al cambiamento delle variabili gestionali, **riesco a vedere i risultati** ed a valutare le alternative dei vari scenari.

Non tutte le aziende si possono **dotare di strumenti sofisticati per gestire i flussi di cassa** e, soprattutto le microimprese, non hanno **internamente le professionalità in grado di gestire questi due aspetti**. È qui che può intervenire il Dottore Commercialista che, usando Excel, con le informazioni fornitegli dal cliente, potrebbe offrire ai clienti il **servizio di preventivazione economica, patrimoniale e finanziaria** necessarie a rispondere alle domande sopra esemplificate e a molte altre ancora. Va da sé che, tale servizio, contribuirebbe a qualificare **il valore delle prestazioni fornite dal Commercialista**, creando nuove opportunità e **gradi sempre più elevati di fidelizzazione** con il cliente che oggi, troppo spesso, rimane legato al Professionista semplicemente **attraverso la variabile "prezzo" per la tenuta della contabilità e per l'esecuzione delle formalità fiscali**.

Va chiarito, innanzitutto, come il Budget Patrimoniale e quello di Tesoreria **non possono avere vita autonoma senza un Budget Economico**. Se partiamo da questo presupposto, comprendiamo come tutti i prospetti di Budget si basano su **semplici principi contabili**: ogni scrittura di preventivo può avere rilevanza come **variazione economica, variazione patrimoniale o variazione monetaria**. Seguendo questi presupposti, si può creare un **modello di contabilità preventiva** che assicuri la **quadratura dei risultati dal punto di vista contabile garantendo**, allo stesso tempo, il coordinamento tra tutti i prospetti e la credibilità di un Budget Patrimoniale e di Tesoreria.

Excel è uno strumento **altamente versatile e accessibile**, ideale per la creazione e gestione dei budget, perché permette di personalizzare i fogli, le riclassificazioni, i report con diversi gradi di complessità, secondo le esigenze specifiche dell'azienda, **fornendo gli "adequati assetti" delle informazioni necessarie**. Inoltre, con le recenti evoluzioni, Excel ha introdotto **molte nuove funzioni** che, anche senza conoscere formule complesse, **permettono di automatizzare i forecast, i report e le importazioni dei dati consuntivi** (Tabelle pivot, formule matriciali, power query), applicare formattazioni condizionali per evidenziare **dati critici e creare grafici** per visualizzare le informazioni finanziarie in modo chiaro.

Rispetto ad altri software di gestione finanziaria, Excel **offre un livello di personalizzazione e**

controllo superiore. Mentre strumenti specializzati possono offrire funzionalità avanzate e integrazioni, Excel rimane la **scelta preferita per molte PMI** grazie alla sua semplicità e potenza.

Gestire il budget Patrimoniale e di Tesoreria con Excel **può sembrare complesso**, ma con una buona pianificazione e l'uso delle giuste tecniche, è possibile ottenere un **controllo finanziario efficace**. Utilizzare Excel per creare budget dettagliati, monitorare le performance e automatizzare processi **migliora l'efficienza** e aiuta a prendere decisioni informate. Il Dottore Commercialista, in grado di formare un modello in Excel, può in qualsiasi momento **fornire informazioni strategiche al cliente**, semplicemente modificando variabili che simulino **scenari e diano in tempo reale la visione dell'effetto di fatti straordinari** o imprevisti sulla struttura dell'azienda cliente e metta in grado l'imprenditore di **reagire tempestivamente**.

ISTITUTI DEFLATTIVI

Il cpb in agricoltura è condizionato dall'entrata in vigore del nuovo 56-bis

di **Alberto Tealdi - Fondazione Centro Studi UNGDCEC, Federica Milani - Fondazione Centro Studi UNGDCEC**

Seminario di specializzazione

Nuovo concordato preventivo biennale

Analisi della normativa e valutazioni di convenienza

Scopri di più

Con l'approvazione da parte del Consiglio dei Ministri del Decreto correttivo sul concordato preventivo biennale, avvenuta il 20 giugno 2024 e con il rilascio del *software* "il tuo ISA 2024 CPB", del 15.06.2024, si può ragionevolmente sostenere che è stato dato inizio, quasi a regime, alla "campagna" relativa ai calcoli prospettici di convenienza nell'aderire o meno alla proposta di reddito formulata dall'Amministrazione Finanziaria.

In ambito agricolo, le ditte individuali e le società semplici, che per loro natura producono reddito agrario ex [articolo 32, Tuir](#), non possono accedere a tale istituto relativamente alla loro attività agricola primaria; questo perchè il concordato preventivo biennale è riservato ai soggetti che dichiarano redditi derivanti dall'esercizio d'impresa o di arti e professioni per i quali sono tenuti alla compilazione degli ISA (oltre alla possibilità di aderire al Cpb anche per i soggetti in regime forfettario).

L'applicazione del concordato è possibile nel caso di svolgimento di attività agricole considerate *eccedenti*, quali l'allevamento di animali con terreno non sufficiente a produrre, potenzialmente, 1/4 dei mangimi, coltivazione di vegetali al di fuori dei limiti stabiliti dall'[articolo 32, Tuir](#) ovvero lo svolgimento di attività connesse e solamente qualora per tali attività si opti per la determinazione del reddito secondo le regole ordinarie del reddito di impresa; vale a dire non applicando il regime naturale che prevede una determinazione della base imponibile in via forfettaria ai sensi dell'[articolo 56 bis](#), per quanto riguarda le attività connesse e dell'[articolo 56, comma 5, Tuir](#) per l'attività di allevamento eccedente.

Risulta invece possibile, ed opportuno, valutare l'adesione al concordato preventivo biennale per le società agricole di persone, diverse dalle società semplici, nonché per le società agricole di capitali in quanto il loro reddito è sempre considerato reddito di impresa.

In realtà, anche per questi soggetti (S.n.c., S.a.s, S.r.l.) è inibito il concordato relativamente all'attività agricola primaria qualora, se costituite ai sensi del D.Lgs. 99/2004, vale a dire con oggetto sociale esclusivo l'esercizio dell'attività agricola ed indicazione di società agricola

nella ragione sociale, hanno optato per la determinazione del reddito su base catastale ricadendo in una determinazione del reddito in via forfettaria con esclusione da ISA. Rimane però il tema delle attività connesse in quanto queste, se svolte non da ditta individuale o società semplice, vedono il loro reddito d'impresa determinato in via ordinaria, con compilazione del quadro RG o RF a seconda se in contabilità semplificata o ordinaria.

Anche in questo caso ci sono delle eccezioni, vale a dire l'attività agrituristica che nelle società di persone può usufruire della determinazione forfettaria del reddito sul 25% dei ricavi ai fini Iva ed altresì, per qualsiasi soggetto società agricola, la tassazione della produzione di energia elettrica. In definitiva quindi, qualora si ipotizzi che ove possibile nell'esercizio dell'attività agricola si determini il reddito mediante criteri catastali e/o forfettari, rimangono, ad oggi, sicuramente fuori da tale possibilità: l'esercizio delle attività connesse di servizi e di prodotti e l'esercizio dell'attività di allevamento eccedente, svolte tramite società agricole non semplici; l'attività di agriturismo svolta da S.r.l. o S.p.a. per le quali, pertanto è possibile poter valutare l'adesione al concordato preventivo biennale.


La locuzione "ad oggi" di cui sopra non è casuale, infatti, nelle more della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale e conseguentemente dell'entrata in vigore del Decreto legislativo di attuazione della delega fiscale e di revisione IRPEF e IRES, già licenziato in via preliminare dal Consiglio dei Ministri il 30 aprile u.s, si viene a creare una situazione di "conflitto" tra concordato preventivo biennale e riforma fiscale in ambito agricolo. Questo perché all'interno del citato Decreto attuativo vi è una disposizione che estende la possibilità di applicazione dell'[articolo 56 bis](#) del TUIR a tutte le società agricole che hanno optato, ai sensi dell'articolo 1 [comma 1093](#), della L. 296/2006, per la determinazione del reddito su base catastale.

Tenuto conto che tra le attività di cui all'[articolo 56 bis](#) troviamo le attività connesse di servizi e di prodotto, per le quali, ad oggi, si determina il reddito d'impresa nelle modalità ordinarie e che il Decreto licenziato il 30 aprile prevede l'entrata in vigore di tale possibilità già dal periodo d'imposta 2024, si comprende come, se questo non dovesse venire pubblicato entro i termini per la trasmissione della dichiarazione dei redditi e del relativo quadro di adesione o meno al Cpb, le società agricole in commento potrebbero trovarsi ad aderire ad un concordato biennale, per il 2024 e per il 2025 su redditi di attività che, entrato in vigore il Decreto, potrebbero essere assoggettabili a tassazione forfettizzata sulla base dell'[articolo 56 bis](#), Tuir.


L'auspicio, quindi, è quello che la pubblicazione del Decreto avvenga entro il 31 ottobre 2024, termine ultimo per l'invio dell'adesione al concordato e che, qualora dovesse avvenire dopo, l'Amministrazione Finanziaria intervenga prevedendo che la successiva opzione per la tassazione ex [articolo 56 bis](#) diventi causa di decadenza dal concordato senza sanzione alcuna.

PROFESSIONISTI

SOS Insoluti nello Studio Professionale: come gestirlidi **Cristina Pulizzi** – Consulente di BDM Associati SRL

 **Master Breve**

Percorso formativo in abbonamento per
l'aggiornamento del **Commercialista**
Scopri le **novità** della **nuova edizione >>**



Affrontiamo una tematica cruciale ma spesso trascurata dai professionisti: la gestione degli insoluti, una delle sfide più impegnative per gli studi professionali. Il termine “*insoluto*” indica quei crediti o pagamenti non saldati entro le scadenze previste. Gestire efficacemente questi crediti è fondamentale per garantire la sostenibilità economica e il buon funzionamento dello studio. Tuttavia, troppo spesso questo processo non riceve l'attenzione necessaria, risultato di una gestione inefficace che può compromettere seriamente la liquidità dello studio.

Molti professionisti evitano di richiedere quanto loro dovuto per timore di compromettere la relazione con il cliente o per negligenza. Spesso si spera che il cliente paghi spontaneamente, ma questa prassi può comportare il rischio di mantenere relazioni con clienti che non solo non pagano, ma che possono anche generare margini negativi, mettendo a repentaglio la sostenibilità economica dello studio.

Superare le Obiezioni Comuni

È comune sentirsi dire dal professionista: “Non abbiamo tempo”, “Non sappiamo chi potrebbe gestirlo”, “Non sappiamo come farlo”, “Il cliente ha detto che pagherà”, “È un amico” o “È in difficoltà”. Tuttavia, trovare il tempo per gestire il recupero crediti è essenziale, così come adottare soluzioni ad hoc caso per caso. È una componente fondamentale del processo di fatturazione e dovrebbe essere trattata con la stessa priorità.

Esempi di Clienti Insolventi e Soluzioni di Gestione

- Il Piccolo Imprenditore/Professionista Autonomo: gestore di una piccola impresa edile, ha difficoltà a pagare il commercialista a causa di ritardi nei pagamenti da parte dei suoi clienti.

Azione: Valutare la solvibilità dei clienti prima di accettarli. Implementare termini di pagamento chiari e contratti dettagliati. Invio regolare di promemoria e offerta di piani di

pagamento flessibili per agevolare il cliente.

- Il Cliente in Crisi Finanziaria: proprietaria di una piccola azienda di consulenza, accumula debiti con il consulente del lavoro a causa della perdita di clienti principali.

Azione: Monitoraggio attivo e aggiornamento dei piani di pagamento in base alla capacità finanziaria della cliente.

- Cliente Disorganizzato: fotografo professionista, dimentica spesso le scadenze di pagamento a causa di frequenti impegni lavorativi.

Azione: Implementare sistemi automatizzati di fatturazione e promemoria. Fornire supporto nella gestione del tempo e promuovere la comunicazione chiara sui termini di pagamento.

Come si può ben notare i casi si differenziano e come tali andranno gestiti in maniera differente.

Strumenti e Strategie

Integrare un sistema di gestione crediti con un CRM (*Customer Relationship Management*) può offrire una visione completa delle abitudini di pagamento dei clienti, facilitando l'identificazione tempestiva delle situazioni di insolvenza. Il CRM è uno strumento che consente di gestire le relazioni con i clienti e monitorare le loro interazioni e transazioni, rendendo più semplice individuare i ritardi nei pagamenti.

L'automazione dei processi, come l'invio di solleciti e promemoria, riduce il carico di lavoro manuale e migliora l'efficienza complessiva dello studio. È essenziale introdurre una procedura chiara e sistematica per affrontare e gestire i casi di insoluti. Questo approccio non solo riduce il tempo e le risorse necessarie per il recupero crediti, ma facilita anche la delega delle responsabilità all'interno dello studio, permettendo una gestione più efficiente senza dipendere esclusivamente dal professionista.

Prevenire gli insoluti inizia con una selezione attenta dei clienti, basata sulla valutazione della loro solvibilità. Stabilire termini di pagamento chiari e concordarli anticipatamente attraverso contratti dettagliati è cruciale. Implementare un sistema di fatturazione tempestivo e l'uso di strumenti gestionali avanzati per monitorare lo stato dei crediti sono pratiche che possono fare la differenza nella prevenzione degli insoluti.

Percepire il Valore del Servizio

Un aspetto fondamentale nella gestione degli insoluti è far percepire ai clienti il valore del servizio offerto. Spesso i clienti ritardano i pagamenti perché non comprendono appieno l'importanza e l'impatto del lavoro svolto dallo studio. Comunicare chiaramente i benefici, i risultati e il valore aggiunto del servizio può motivare i clienti a rispettare i termini di pagamento. Mostrare come il vostro lavoro contribuisce direttamente al successo del loro business può rafforzare la loro percezione del valore e incentivare un comportamento di pagamento più responsabile.

In definitiva, un'efficace gestione degli insoluti e la capacità di far percepire il valore del servizio offerto sono elementi chiave per assicurare la continuità e il successo degli studi professionali. Investire in procedure organizzative e nella formazione del personale è fondamentale per garantire un approccio sistemico e proattivo nella gestione dei crediti. Adottando strategie preventive, monitorando attivamente i crediti e applicando misure appropriate per il recupero, gli studi possono ridurre significativamente l'impatto degli insoluti e rafforzare le loro *performance* complessive nel lungo periodo.