Unione Nazionale
Cooperative Italiane

RASSEGNA STAMPA

del

4 aprile 2016

Italia, gettito pesante sulle imprese

Nel 2015 introiti per 50 miliardi - Le imposte societarie sono l'11% del totale, come in Irlanda

Cinquanta miliardi e 268 milioni. Tanto vale l'assegno versato nel 2015 dalle imprese italiane alle casse dello Stato. Una fetta pari all'11,5% del totale delle entrate tributarie, il livello più alto tra i big europei e quasi la stessa percentuale della piccola Irlanda (10,8%), polo di attrazione delle multinazionali, che però ha un gettito di 5 miliardi. Lo rivelano le elaborazioni effettuate da Kmpg sui bilanci statali, che hanno messo a confronto gli incassi derivanti dalle imposte societarie in nove Paesi.

Nel 2015 in Italia le aziende hanno sborsato 33 miliardi sotto forma di Ires, l'imposta sul reddito delle società che oggi si situa al 27,5% ma che dovrebbe ridursi al 24% dal 2017. Le società di capitali hanno inoltre pagato un ammontare stimato di 17,268 miliardi di Irap, l'imposta regionale sulle attività produttive. Londra e Parigi vanno a braccetto, ma solo per l'incidenza delle imposte sulle imprese che rappresenta in entrambi i Paesi il 9% delle entrate totali. Le affinità, però, si fermano qui. Come valore assoluto primeggia la Francia dove le aziende hanno versato nel 2014 - ultimo dato disponibile - ben 58 miliardi. Oltralpe la corporate tax nominale si attesta al 33,33%, mentre quella totale, calcolata dalla Banca Mondiale, è pari al 62,7 %, poco sotto il livello italiano del 64,8 per cento. Esistono però aliquote diverse a seconda delle dimensioni delle aziende. La «Loi des Finances 2016» punta inoltre a far tirare un sospiro di sollievo alle società transalpine con una riduzione del prelievo di 9 miliardi.

La Gran Bretagna ha una corporate tax nominale al 20%, tredici punti al di sotto di quella francese, e una effettiva del 25,9 per cento. La percentuale di gettito delle imprese rispetto al totale è però la stessa. Non solo. Se l'aliquota di Parigi è ferma dal 2006, quella d'Oltremanica è oggi 10 punti più bassa rispetto al 2008 e scenderà al 17% nel 2020 (si veda a pagina 3). Nonostante i continui ritocchi all'ingiù dell'aliquota l'incidenza delle imposte societarie sul totale delle entrate è rimasta stabile tra il 9 e il 10 per cento, con buona pace delle casse dello Stato, ma anche delle imprese che hanno beneficiato di una tassazione più favorevole. Come si spiega questo fenomeno? «Oltre all'aliquota fiscale - precisa Richard Murphy, partner Kpmg responsabile dei servizi Tax and Legal - la base imponibile e il numero di imprese attive contribuiscono a determinare il gettito fiscale da imposte societarie. Questi due aspetti spiegano il maggior gettito dei Paesi più grandi. A favorire l'aumento della base imponibile è stato anche il recepimento dell'accordo Beps (Base erosion and profit shift) approvato dai paesi Ocse lo scorso ottobre, che punta a contrastare fenomeni di elusione fiscale da parte delle multinazionali e di cui il governo britannico è stato uno dei promotori». Secondo Murphy, «Londra non solo è riuscita a creare un habitat favorevole per le imprese, con una pubblica amministrazione e un sistema fiscale in grado di dialogare con loro, ma ha dimostrato un'ottima capacità di comunicazione per diventare più attrattiva. Una lezione che l'Italia, in vista della riduzione dell'Ires, sta già iniziando a imparare. L'introduzione del patent box è stato un provvedimento molto apprezzato per incoraggiare gli investimenti in Ricerca e Sviluppo e attirare i capitali esteri».

In Spagna il "sacrificio" fiscale delle imprese vale 16,8 miliardi, pari all'8,4% del totale delle entrate tributarie. Negli anni bui della crisi anche Madrid ha calato l'asso della riduzione della corporate tax per diventare più attrattiva. L'aliquota nominale era il 30% nel 2008, è stata portata al 28% nel 2015 e dallo scorso 1° gennaio è scattata un'ulteriore riduzione al 25 per cento. L'ultimo dato della Banca mondiale mostra invece un total tax rate del 50 per cento. In Germania l'imposta societaria nominale si attesta oggi al 29,65% ed è stabile dal 2008. Nel dettaglio si applica una tassa sul reddito delle società del 15%, un contributo di solidarietà dello 0,825% e una tassa sul commercio che varia dal 7 al

17,15% a seconda dei Länder. La grande sforbiciata risale al 2007, quando il fisco costava alle imprese tedesche il 38% del reddito. Berlino primeggia per il gettito fiscale complessivo, pari a 665 miliardi: le imprese - secondo l'ultima fotografia ufficiale scattata nel 2014 - contribuiscono a questo tesoretto con 44,3 miliardi, il 6,6% del totale.

Tra i Paesi di minori dimensioni si mette in luce proprio l'Irlanda, che da anni esibisce l'aliquota del 12,5% come il gioiello di famiglia più prezioso ed è diventata un polo di attrazione per le multinazionali. In Svezia secondo l'ultimo dato disponibile le imprese hanno contribuito alle casse dello Stato per 11,5 miliardi, pari al 6,7% delle entrate totali. Anche Stoccolma ha utilizzato la leva del fisco per incoraggiare gli investimenti portando la corporate tax nominale dal 26,3 al 22% nel 2013, mentre quella reale si attesta oggi al 49,1 per cento. L'incidenza è alta (11%) anche in Portogallo: il Paese ha ridotto l'aliquota dal 25 al 23% nel 2014 per arrivare al 21% nel 2015 per tentare la risalita della sua economia dopo il piano di salvataggio da 78 miliardi targato Ue e Fmi, concluso nel maggio 2014. Il provvedimento sta dunque portando i primi frutti attirando nuove imprese.

Atene è andata nella direzione opposta e dal 2012 al 2015 ha alzato l'aliquota di ben 9 punti per arrivare al 29 per cento. Qui il gettito delle società rappresenta il 7% delle entrate totali, ma solo l'1,3 del Prodotto interno lordo. Negli altri Paesi la percentuale si situa invece tra il 2,4 il 2,7%, con la sola eccezione del Portogallo, dove le imposte societarie valgono il 3,5% del Pil.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chiara Bussi

La ricerca di attrattività per gli investimenti esteri sta muovendo i Paesi verso progressivi ribassi nel prelievo

Tasse sulle imprese: in Europa riparte la gara delle aliquote

Cameron punta al 17% per la corporate tax - L'anno prossimo Ires al 24%

Con l'annuncio che la Gran Bretagna porterà la sua corporate tax dal 20% al 17% entro il 2020, è ripartita la concorrenza fra gli Stati europei a colpi di aliquote fiscali per attrarre gli investimenti delle imprese. Tre i concorrenti più agguerriti in campo: oltre a Londra, l'Olanda e l'Irlanda. Anche l'Italia gioca la sua partita, con l'Ires che dal 2017 scenderà dal 27,5 al 24 per cento.

Continua pagina 1 Micaela Cappellini

Continua da pagina 1 Si riaccende fra gli Stati europei la concorrenza a colpi di aliquote fiscali per attrarre gli investimenti delle imprese. L'ultima mossa ufficiale è stata quella della Gran Bretagna: il premier David Cameron ha annunciato che la corporate tax inglese scenderà dal 20 al 17% entro il 2020. Appena prima di Londra, nella partita era scesa anche l'Italia, che con la Legge di Stabilità 2016 ha varato un abbassamento della corporate tax portando l'Ires dal 27,5 al 24% per il 2017 (e l'Irap resta al 3,9%).

Concorrenti in campo

A guardare solo le aliquote nominali, nella Ue i Paesi che fanno meglio di Londra sono parecchi: c'è la Slovenia al 17%, la Romania al 16%, ci sono la Lettonia e la Lituania al 15% e c'è Cipro al 12,5%. Il vero concorrente da battere sembrerebbe l'Irlanda, che non solo ha un'aliquota al 12,5%, ma di questa aliquota ha fatto il principale ingrediente del proprio successo economico post-crisi. Eppure, sostengono gli esperti, osservando il quadro con un occhio più esperto si scopre che la vera partita europea è a tre: fra la Gran Bretagna, l'Olanda e (solo in parte) l'Irlanda. Con la Svizzera piuttosto ai margini e i Paesi Baltici e la Slovenia che potrebbero sì diventare competitor interessanti, ma solo fra qualche anno e parecchie infrastrutture in più.

La mossa inglese

«In sé, la mossa della Gran Bretagna è più propagandistica che di sostanza - sostiene l'avvocato Carlo Galli, partner e referente della practice Tax dello studio legale Clifford Chance - per fare un vero paragone sul peso delle tasse societarie bisognerebbe infatti valutare su cosa si calcola l'imponibile e a quali altre imposte le imprese sono soggette. Quello che però è importante, della mossa di Cameron, è che si colloca in un percorso di grande chiarezza fiscale e di riduzione delle imposte che la Gran Bretagna ha intrapreso da anni». Soltanto dieci anni fa, a Londra, la corporate tax era al 30% mentre oggi è già al 20%.

La sfida dell'Olanda

È il trend, insomma, quello che rileva. Ed è proprio per questo che la partita europea ha nell'Olanda l'altro grande giocatore di peso. Olanda che è passata dal 29,6% del 2006 al 25% di oggi, «e che già sta pensando a ulteriori ribassi per l'immediato futuro», ricorda l'avvocato Galli. «L'Olanda - spiega invece l'avvocato Luciano Acciari, partner responsabile del dipartimento Tax dello studio Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners - mantiene ancora il suo appeal non tanto grazie a un tax rate nominale basso (e comunque superiore di 5 punti a quello attuale di Londra, ndr), ma grazie a un sistema fiscale favorevole alla corretta tassazione delle attività finanziarie o delle holding in relazione ai flussi di reddito provenienti da altri Paesi».

Il peso dell'Irlanda

L'era della delocalizzazione a soli fini fiscali ormai è finita. Oggi un'impresa sceglie un Paese solo se può prendere parte alla sua economia. «Questo fa sì che le aliquote fiscali corporate siano un tema che interessa soprattutto le grandi aziende», rammenta

Alessandro Terzulli, capo economista della Sace. Ed ecco perché l'Irlanda entra nella partita, ma solo in parte: Dublino offre sì la tassazione d'impresa più competitiva d'Europa, con una corporate tax al 12,5% e un total tax rate (cioè una stima della pressione fiscale totale sulle società), del 25,9%. Ma Dublino va bene solo per alcuni tipi di investimenti, non per tutti, e questo nonostante il suo costo del lavoro sia più basso di quello inglese (ora più che mai, visto che Cameron ha appena annunciato che il salario minimo passerà da 6,7 a 9 sterline, sempre entro il 2020). «Londra - ricorda l'avvocato Paolo Sersale, che dello studio Clifford Chance è partner e referente della practice corporate - è ormai riconosciuta come la capitale europea anche dei servizi e dell'oil&gas, non solo della finanza».

L'Italia, con la sua Ires al 24% dal 2017 ma una corporate tax complessiva oggi al 31,4% e un total tax rate del 64,8%, resta più ai margini della competizione. «Certo - ricorda l'avvocato Acciari - va considerato che il nostro sistema prevede una serie di agevolazioni per le imprese, dall'Ace al patent box ai superammortamenti, che attenuano il tasso nominale e di cui gli investitori internazionali tengono conto».

Fuori dalla Ue

La Svizzera? «Al pari del Lussemburgo e della Francia - ricorda l'avvocato Galli - ha molte imposte locali, che finiscono con l'appesantire parecchio il carico sulle imprese. Eppoi è un Paese chiuso, una destinazione selettiva: ha costi del lavoro elevati e solo alcuni dei suoi cantoni offrono agevolazioni all'ingresso di nuovi business». Berna resta però un valido concorrente di Londra per quanto riguarda il comparto farmaceutico, «mentre per la moda - aggiunge l'avvocato Sersale - si stanno rivelando interessanti sia Hong Kong che Singapore».Outsider temibili, le due città asiatiche: l'una con aliquota fiscale per le imprese al 16,5% (e total tax rate al 22,8%), l'altra con aliquota al 17% (e total tax rate al 18,4%). «Nessuno però va ad Hong Kong solo per il valore della sua aliquota - ricorda Galli - trasferirsi lì è una scelta prima di tutto geografica». La gara delle aliquote, insomma, va giocata rigorosamente a livello regionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Micaela Cappellini

VALORI IN CORSO

Terzo settore, la delega prova ad accelerare

La fine di marzo ha portato in dote al non profit la concreta prospettiva di veder approvata entro pochi mesi la riforma del Terzo settore. Il disegno di legge delega governativo, che aveva esordito due anni fa, dopo il sì dell'aula di palazzo Madama, avvenuto mercoledì scorso, deve ora ritornare in terza lettura alla Camera, dove è calendarizzato per maggio. È plausibile, considerato il lungo e faticoso processo di mediazione che ha portato al testo attuale, un passaggio più rapido dei precedenti. Ciò significherebbe da un lato il via libera definitivo entro l'estate, dall'altro una prevedibile accelerazione nella stesura dei decreti delegati, alcuni dei quali potrebbero entrare in vigore per fine anno.
Se questa tabella di marcia è realistica, si potrà segnare il 2016 come momento di svolta, dopo fasi alterne – le buone premesse del 2014, le complicazioni e i ritardi del 2015 – che non hanno fin qui consentito il giudizio d'insieme su un testo compiuto e assestato. Da oggi, se non altro, si può parlare di un corpus di disposizioni che, rompendo la trentennale tradizione delle leggi settoriali (volontariato, associazionismo di promozione sociale, Ong, impresa sociale e via elencando), identificano il Terzo settore come area di riferimento comune e la nuova legge come fonte normativa prevalente. Questa è, sotto il profilo politico, la novità più rilevante della riforma, come sottolinea il sottosegretario al Lavoro Luigi Bobba, principale artefice del testo e protagonista dell'iter parlamentare: «Siamo riusciti a dare una carta d'identità al Terzo settore, con una definizione unificante già nel primo articolo. Ora bisognerà arrivare a un Codice unico e questo sarà il compito specifico di uno dei decreti d'attuazione, ma nella delega l'impronta è precisa».
A questo argomento Bobba aggiunge anche una considerazione d'ordine finanziario, destinata a stoppare le polemiche di quanti hanno lamentato i rischi di una riforma a saldo zero. «Tra legge diSstabilità per il 2016, fondi di dotazione contemplati nel disegno di legge e fondo di garanzia a rotazione per le imprese sociali il non profit potrà contare su oltre 900 milioni di risorse», ricorda.
A proposito di risorse, il testo licenziato dal Senato prevede la nascita della Fondazione Italia Sociale, l'ente - prefigurato dal consigliere di palazzo Chigi, nonché finanziere e filantropo Vincenzo Manes - che si proporrà come catalizzatore di finanziamenti privati su progetti a elevato impatto sociale. «Non sarà una realtà sostitutiva o concorrenziale rispetto a quelle oggi operanti - assicura Bobba – ma, secondo gli esempi già esistenti all'estero, dove analoghe fondazioni nazionali di matrice pubblica hanno dato ottimi risultati, sarà un aggregatore, organizzatore e moltiplicatore di iniziative filantropiche».
Un altro capitolo chiave della riforma è quello sull'impresa sociale, dove si è fatto spazio al principio di una limitata possibilità di redistribuzione degli utili, da precisare ulteriormente in sede di decreto attuativo. Di segno positivo le prime valutazioni. Per Giuseppe Guerini, presidente di Federsolidarietà-Confcooperative e portavoce dell'Alleanza delle coop sociali, «l'allargamento dei settori di attività ammessi, la facoltà di attrarre capitali e finanziamenti "pazienti", ossia a basso rendimento e a lungo termine, la semplificazione e la chiarezza delle procedure per acquisire la qualifica di impresa sociale sono segnali importanti».
«I cittadini – spiega Guerini – potranno così auto-organizzarsi, ad esempio per valorizzare i beni culturali e ambientali abbandonati con azioni di sviluppo locale, oppure per affrontare le nuove povertà con percorsi integrati di inclusione sociale e lavorativa, o ancora per progettare servizi domiciliari e residenziali per le famiglie che devono fronteggiare il fenomeno della non autosufficienza».
Tra le molte novità rilevanti, che meriteranno ovviamente una valutazione più dettagliata, non si può infine tralasciare il Servizio civile universale che, per le sue caratteristiche - flessibilità, apertura agli extracomunitari residenti, estensione all'ambito Ue, certificazione delle competenze – rappresenta un forte investimento sulle reti di coesione sociale e sulle giovani generazioni. Se i fondi pubblici lo consentiranno, l'obiettivo dei centomila posti per il 2017 può rivelarsi realizzabile.
elio.silva@ilsole24ore.com
© RIPRODUZIONE RISERVATA
Elio Silva

Gli effetti. Si amplierà la platea contendibile

Riflessi su spesa e concorrenza, ma servirà chiarezza

Si sta discutendo in queste settimane di una delle riforme più controverse degli ultimi anni: quella che prevede il superamento della tutela del prezzo pagato dai consumatori di minori dimensioni (famiglie, partite Iva, micro, piccole e medie imprese) per la fornitura di energia elettrica.
A distanza di dieci anni dal completamento della liberalizzazione del mercato all'epoca delle "lenzuolate" di bersaniana memoria (era il 2007), 21 milioni di famiglie (il 71% del bacino domestico nazionale) e 4,5 milioni di imprese (più della metà del totale) non hanno ancora selezionato un fornitore sul mercato libero e continuano ad acquistare l'energia in base al prezzo amministrato dall'Autorità di settore (l'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico, Aeegsi), che una volta ogni tre mesi (l'ultima giovedì scorso) provvede ad aggiornare le tariffe di riferimento per tenere conto dei cambiamenti di scenario intervenuti sui mercati all'ingrosso e delle attese per i mesi a venire (petrolio, combustibili di generazione, borsa elettrica).
Ed ecco servito il paradosso: quella che avrebbe dovuto configurarsi come una forma di approvvigionamento residuale e transitoria - secondo un pronunciamento della Corte di Giustizia europea - si è consolidata nel nostro Paese come la modalità più diffusa, anche a causa di condizioni economiche che hanno finito per penalizzare il libero mercato, rendendolo scarsamente appetibile soprattutto tra i consumatori meno informati e di conseguenza più scettici e diffidenti rispetto al cambiamento.
Siamo dunque alla vigilia di una svolta epocale: per sanare tale situazione, tra qualche mese, a partire dal 1° gennaio 2017, il servizio di maggior tutela sarà rimosso (o meglio, resterà in vita in qualità di servizio di ultima istanza e verrà erogato in caso di fallimento del fornitore).
Ai consumatori, ma solo a coloro che non lo hanno già fatto in passato, non resterà altra possibilità che selezionare il proprio fornitore sul mercato libero, anche perché l'Aeegsi ha già annunciato che, al fine di incentivare la migrazione degli utenti finali, le tariffe regolate saranno progressivamente rese peggiorative in confronto ai prezzi medi di mercato del chilowattora.
L'ipotesi allo studio del regolatore, coerente con quanto previsto dal disegno di legge concorrenza attualmente all'esame del Senato, è quella di costruire un sistema che preveda un passaggio graduale: per tutto il 2017 agli utenti che al 31 dicembre 2016 risultano serviti in regime di maggior tutela sarà riconosciuta la facoltà di sottoscrivere un "contratto-ponte" della durata massima di 12 mesi (la cosiddetta Tutela simile") con un qualsiasi fornitore abilitato e a condizioni economiche "vigilate" dall'Aeegsi. L'obiettivo ultimo delle riforma è quello di assecondare la capacitazione dei consumatori finali: decorsi i 12 mesi di vigenza della fornitura, la famiglia o l'impresa accederanno definitivamente al mercato libero e saranno tenute a sottoscrivere un nuovo contratto, con il medesimo fornitore già selezionato per la "Tutela simile" oppure con un altro soggetto.
Il meccanismo qui descritto è atteso offrire forte impulso allo sviluppo di un mercato per troppo tempo ingessato dal "non-mercato" parallelo rappresentato dal servizio di maggior tutela. Ne trarrà giovamento la concorrenza, con possibili ripercussioni positive anche in bolletta: l'accresciuta contendibilità di una platea di potenziali clienti finalmente ampia e aggredibile, soprattutto nelle prime fasi del processo in atto, dovrebbe contribuire a rendere il mercato più efficiente.
Detto dei benefici, come in ogni rivoluzione che si rispetti, non mancano i rischi: al regolatore ed alle istituzioni il compito di guidare questo percorso di cambiamento e soprattutto di dotare le famiglie e le imprese di tutti gli strumenti utili per orientarsi nella "giungla" delle offerte che scatterà tra qualche mese al "liberi tutti". È fondamentale promuovere la trasparenza per ridurre l'asimmetria informativa e i costi della ricerca a carico dell'utente finale: solo così il mercato, oltre che libero sulla carta, sarà anche maturo.
In tutto questo, una considerazione in chiusura: la voce della bolletta che remunera i costi di approvvigionamento della materia prima, la sola negoziabile sul mercato libero (quindi la sola sulla quale si giocherà la competizione tra i fornitori), è ormai scesa intorno al 40% del costo complessivo della fornitura (il 30% per il profilo medio di un artigiano). Il resto, tra componenti infrastrutturali, oneri fiscali e parafiscali, è un "onere passante" (compreso il canone Rai, dal 1° gennaio incluso nella bolletta elettrica) ed è pagato in misura uguale da tutti i clienti, indipendentemente dal fornitore.
Ben venga quindi il mercato libero dell'energia, ma ad una condizione: che lo sia anche il prezzo. Come potrà essere veramente libero un mercato in cui più della metà del prezzo finale è deciso per via amministrativa?
REF Ricerche
© RIPRODUZIONE RISERVATA
Fulvio Bersanetti

Consumi. Le rilevazioni di Nielsen sulla spesa degli italiani tra il febbraio 2015 e lo stesso mese del 2016

Per le famiglie un carrello da 99 miliardi

Incremento limitato allo 0,1% ma la flessione sembra arrestata

Nel carrello della spesa delle famiglie italiane sono i prodotti di largo consumo confezionato, dalla pasta ai condimenti, dal tonno in scatola agli snack e i dolci per finire con le bevande quelli che riescono a tenere meglio testa al calo dei consumi. Negli ultimi dodici mesi, nel periodo dal febbraio 2015 allo stesso mese del 2016, sono riusciti a fare segnare uno scontrino di quasi 62,7 miliardi con un incremento dell'1,7 per cento. Continuano invece a calare (-0,8% a quasi 23,3 miliardi) gli acquisti del fresco a peso variabile mentre il no food (casalinghi, telefonia, giardinaggio, fai-da-te) perde il 4% e segna 7,1 miliardi. In questo periodo gli acquisti delle famiglie arrivano a un flebile +0,1% e valgono 99 miliardi. È quanto emerge dall'ultimo report Nielsen TradeMis che analizza le dinamiche dei consumi nella moderna distribuzione.

«I consumi continuano ad essere fermi, ma almeno rispetto al 2014 siamo sulla linea di galleggiamento, la flessione sembra essersi arrestata - segnala Nicola De Carne, Retailer client business partner di Nielsen Italia -. Manca invece un rimbalzo stabile perché nel primo bimestre si è continuato a vedere un trend analogo a quello del 2015».

C'è poi l'effetto inflazione nel carrello che a marzo, secondo i dati Istat diffusi giovedì scorso (si veda «Il Sole 24 Ore» del 1° aprile), ha fatto peggio del dato generale con un -0,3% tendenziale. In generale, l'inflazione acquisita per il 2016 è pari a -0,4% (era -0,6% a febbraio).

Questo scenario deflattivo sembra destinato a durare anche nei prossimi mesi. «Senza decisi interventi a livelli macroeconomici è difficile immaginare una ripresa delle vendite - aggiunge De Carne -. Inoltre, potendo, le famiglie vorrebbero spendere per vacanze e soggiorni brevi, nello stare fuori casa». In altre parole: una spesa più leggera al supermercato permette di concedersi un week end lungo.

La tenuta dei consumi è supportata dagli acquisti dei consumatori più maturi, i senior con una maggiore stabilità lavorativa e di reddito mentre quelli delle famiglie più giovani arrancano.

Nel paniere dei prodotti che segnano una variazione a due cifre ci sono gli affettati in vaschetta (quasi 1,4 miliardi) con un +14,6 per cento. È la lotta senza quartiere agli sprechi, con le famiglie che al prodotto preparato al banco del fresco preferiscono sempre più spesso la vaschetta puntando a una migliore conservazione del prodotto per un tempo maggiore. Crescono gli acquisti di frutta e verdura fresca: per questi alimenti alla base della dieta mediterranea sono stati spesi 8,6 miliardi con un aumento vicino al 7%. La pasta, l'altro pilastro, segna un +1% mentre la pasta fresca va al +1,4 per cento.

L'olio extravergine d'oliva è stato invece il protagonista di una serie di rincari dovuti anche al crollo della produzione nel 2014. Il valore delle vendite è così cresciuto del 20% (812 milioni) mentre i volumi sono arretrati di un decimo di punto.

I consumi delle bevande, spinti dall'estate del 2015, e vedono un +3,4% con le vendite a 9,1 miliardi. Più acquisti di acqua (1,7 miliardi con un +10%) e di birra (1,3 miliardi +6,7) mentre il vino resta stabile a 1,6 miliardi. Si stappano però bottiglie di maggior pregio visto l'aumento del 2,5% dei vini doc e docg a cui segue il calo degli igp (-0,9%) e dei comuni (-3,2%).

Nel carrello della famiglia entra meno carne (-4,1% a valore) e prodotti per la prima colazione come i biscotti (-2,9%), le merendine (-1,9%) privilegiando però la qualità. Tra i prodotti di nicchia sono in deciso aumento gli acquisti di mozzarella di bufala (+13%) e le capsule per il caffè (+20%).

In terreno positivo (+1,4%) anche i prodotti per gli animali domestici. Quelli per la cura della persona sfiorano i 7 miliardi (+1,1%) mentre quelli per la cura della casa avanzano di mezzo punto.

In questo scenario brilla la nicchia dei prodotti salutistici, paniere che vale circa 1,2 miliardi, che anno dopo anno riesce a crescere con tassi a due cifre. Gli acquisti dei piatti pronti vegetali (vegan) sono aumentati di un terzo, quelli senza glutine del 29% mentre i sostituti del latte vaccino come quello di soia, riso e mandorle crescono di quasi un quarto. Trend analogo per la pasta integrale, di farro, kamut e senza glutine.

Il complesso dei prodotti integrali vede un aumento delle vendite del 15% mentre i prodotti senza lattosio e il latte ad alta digeribilità sfiorano l'11 per cento. È un carrello pesante quello di chi punta al benessere.

Per quanto riguarda il no food i casalinghi rappresentano la voce più importante e sfiorano il miliardo (-2,5% rispetto al febbraio 2015). Flessione a due cifre per tv, telefonini e smartphone mentre i prodotti per il fai-da-te perdono il 3 per cento. Piccoli aumenti per giochi e prodotti per il tempo libero, per gli articoli per il giardinaggio e per quelli sportivi. Altri modi per prendersi cura di se negli anni della lunga crisi.

enrico.netti@ilsole24ore.com

Energia. Stanno per scattare nuove garanzie per l'utenza in caso di switching, fatturazioni anomale e chiusura rapporto

Lavori in corso sulla bolletta 2016

Intanto si studia uno strumento transitorio in vista della fine della maggiore tutela

Grande fermento nel mondo delle bollette energetiche. È della settimana scorsa l'aggiornamento trimestrale delle tariffe di riferimento di luce e gas da parte dell'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico (Aeegsi), mancano meno di due mesi all'avvio del nuovo quadro di indennizzi e tutele per l'utenza e, infine, sta per avere un'accelerata l'addio definitivo alle condizioni di maggior tutela, con l'individuazione di una prima fase di passaggio, la cosiddetta "tutela simile". Ma ecco i dettagli di quel che è in arrivo o bolle in pentola.

MIGRAZIONI PIÙ FACILI
Potenziamento del Sii, la banca dati nazionale gestita da un soggetto terzo, per rendere più efficiente lo scambio di informazioni

Prezzi

Il secondo trimestre 2016 è iniziato sotto il segno di un ulteriore ribasso dei prezzi (si veda il Sole 24 Ore del 31 marzo), conseguenza del forte calo dei costi di approvvigionamento della "materia energia", petrolio, carbone e metano: per la famiglia tipo (tre persone con consumi annui medi di 1400 metri cubi di gas e di 2700 kW di elettricità e una potenza impegnata di 3 kW) si registra un calo del 5% per la luce (spesa annua di 502 euro) e di quasi il 10% per il gas (spesa annua 1.076 euro). In totale l'aggiornamento delle condizioni economiche di riferimento per le famiglie e i piccoli consumatori nel mercato della maggior tutela porta a un risparmio di circa 67 euro sull'anno scorrevole (il trimestre in questione e i tre precedenti).

Novità dall'estate

Altre buone notizie arrivano sul fronte dell'efficienza. Tre i principali aspetti del rapporto cliente-fornitori toccati dagli interventi dall'Aeegsi, volti sia a responsabilizzare tutti gli attori della filiera sia a sostenere le scelte di migrazione verso il mercato libero: sarà più semplice terminare il rapporto con un venditore e passare a un altro, le fatture di chiusura avranno tempi certi e il processo di distacco della fornitura in caso di reclamo dovrà seguire precisi step a garanzia dell'utente.

Banca dati nazionale

Da giugno poi prende il via un ulteriore sviluppo del Sistema informativo integrato (Sii), ossia la banca dati nazionale gestita da un soggetto terzo rispetto ai diversi operatori, avviata dall'Aeegsi per rendere più trasparente ed efficiente lo scambio di informazioni nel settore, svincolando i mercati al dettaglio da barriere informative o vantaggi di posizione. Così il cliente che vorrà fare uno *switching* (passare a un altro gestore) continuerà a rivolgersi al nuovo venditore ma questi contatterà il Sii (e non più il singolo distributore), con la garanzia di tempi certi. Verranno ridotte inoltre le tempistiche dello *switching* (da un mese a tre settimane) e la richiesta con decorrenza dal primo giorno del mese potrà essere formulata fino al giorno 10 del mese precedente.

Chiusure

La bolletta di chiusura del rapporto inoltre dovrà rispettare termini precisi e specifiche priorità nell'uso dei dati forniti dal distributore (effettivi, autoletture, stime): al più tardi otto giorni prima dello scadere dei tempi previsti per la ricezione (sei settimane dalla cessazione della fornitura) o entro due giorni per le bollette recapitate via mail o web. In caso di sforamento dei tempi al cliente saranno dovuti indennizzi proporzionati al ritardo, da parte del venditore e, in caso di mancanza da parte del distributore, anche da quest'ultimo (che peraltro dovrà indennizzare anche il venditore per determinati disservizi).

Reclami e distacchi

Infine i distacchi: il venditore (da luglio) dovrà assicurare la massima trasparenza e tempestività nella risposta al cliente che dovesse reclamare per problemi di fatturazione

anomala (basta che l'importo sia superiore a 50 euro e che si invii il reclamo almeno 10 giorni prima della scadenza dell'obbligo di pagamento).

In caso contrario il venditore non potrà attivare la procedura per la richiesta di sospensione della fornitura e scatterà l'indennizzo automatico. Ampliata e ben definita inoltre anche la lista dei casi che possono ricadere sotto la definizione di fatturazione anomale.

Addio alla maggior tutela

Ed eccoci all'appuntamento più lontano ma che richiede un'intensa fase di preparazione, il superamento delle tutele di prezzo, previsto con data perentoria anche dalle disposizioni contenute nel Ddl concorrenza. È vero che la completa liberalizzazione per i clienti domestici e le Pmi scatterà solo nel 2018, ma i lavori fervono e l'Autorità, in parallelo e compatibilmente a quanto stabilito dal Ddl concorrenza, ha individuato un primo percorso di accompagnamento della durata di un anno, disponibile già da gennaio 2017. In pratica, secondo le proposte dell'Autorità, la piccola utenza che ancora non è passata al libero mercato (il 70% delle famiglie e oltre la metà delle Pmi) entrerà o in un servizio di "maggior tutela riformato" (Smtr) oppure, ma facoltativamente, nel servizio di Tutela simile (Ts).

Quali le differenze? Nel Smtr le condizioni contrattuali saranno quelle attualmente previste dalla maggior tutela con qualche modifica (su recesso e rateizzazione) mentre quelle economiche saranno riformate solo per quanto riguarda la parte a copertura della "spesa materia energia", mentre le altre parti di prezzo continueranno a essere definite dall'Autorità prima dell'inizio del trimestre di riferimento.

Invece alla Ts l'utente potrà accedere in via volontaria e transitoria (per un anno e una volta soltanto), con il vantaggio di uno sconto aggiuntivo rispetto al prezzo del Smtr e tramite un apposito portale internet gestito dall'Autorità. Uno strumento, insomma, offerto al consumatore per cominciare a responsabilizzarlo, pur in un contesto in parte vigilato dall'Autorità, sulla libera scelta del fornitore che scatterà dal 2018.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Rossella Cadeo

Incentivi. Ancora da chiarire l'utilizzo della tassazione agevolata per beni immateriali legati a ricerche di mercato o sulla clientela

Marketing in cerca del patent box

Ammesso come know how l'inserimento degli intangibili a supporto delle vendite

Patent box ancora in dubbio per i cosiddetti *marketing intangibles*. È la conseguenza del decreto del 30 luglio 2015, che stabilisce espressamente la possibilità di agevolare i marchi registrati o in corso di registrazione, ma senza prevedere disposizioni specifiche con riferimento ad altri beni immateriali di marketing, quali ad esempio lista clienti, relazioni commerciali e rete di vendita.

Per molte aziende questi beni immateriali rappresentano un vantaggio competitivo di grande importanza e i relativi investimenti sono estremamente significativi. Si pensi ad esempio agli investimenti in studi e ricerche che tante società operanti nel settore dei servizi finanziari o e-commerce effettuano per profilare i clienti con riferimento a preferenze e abitudini di acquisto, oppure alle indagini di mercato per la creazione di database a supporto del *go to market*. Altro caso molto frequente riguarda gli investimenti sostenuti per la predisposizione di manuali operativi e costituzione di reti di vendita capillari, come i franchising, che possano consentire un efficace ed uniforme approccio al cliente.

L'importanza dei beni immateriali di marketing è espressamente riconosciuta anche dal documento dell'Ocse relativo all'azione 8 del progetto Beps, che sarà inserito nella nuova versione delle Transfer Pricing Guidelines. L'Ocse definisce infatti *marketing intangibles* tutti i beni che possono essere di supporto nello sfruttamento commerciale di un determinato prodotto o che hanno un importante valore promozionale per i prodotti stessi e che possono comprendere appunto, oltre ai marchi, le liste clienti le relazioni commerciali e altri dati in relazione al mercato e ai clienti.

Ai fini dell'agevolazione da patent box i *marketing intangibles* diversi dai marchi dovrebbero essere inseriti all'interno della categoria del know-how vale a dire «informazioni aziendali (...), comprese quelle commerciali (...) proteggibili come informazioni segrete, giuridicamente tutelabili». Per essere giuridicamente tutelabili le informazioni, oltre a essere segrete, devono avere un valore economico ed essere sottoposte ad adeguate misure che ne garantiscano la segretezza.

Anche se potrebbe non essere sempre agevole sostenere la tutelabilità giuridica dei *marketing intangibles*, vi sono molti casi in cui i requisiti imposti dalla normativa potrebbero essere soddisfatti.

Riprendendo gli esempi sopra citati, una lista clienti profilata che, oltre ai nominativi dei clienti, contenga informazioni commerciali riservate che consentano di "personalizzare" le vendite sembrerebbe agevolabile. Stesso discorso per i database che raccolgono dati frutto di indagini di mercato riservate e per le procedure di vendita raccolte nei manuali operativi confidenziali.

Come richiesto dalla normativa per poter fruire dell'agevolazione dovrà essere soddisfatto anche il requisito del nexus ovvero si dovranno sostenere spese di ricerca e sviluppo come definite dall'articolo 8 del decreto Patent Box. È possibile che in vari casi queste spese ricadano all'interno della categoria descritta al punto V dello stesso articolo 8 ovvero siano comprese tra le «ricerche preventive, le ricerche di mercato e gli altri studi».

Il tema dovrà essere inoltre valutato alla luce della posizione che l'Italia deciderà di adottare con riferimento alle disposizioni Ocse in materia di regimi preferenziali (azione 5 del progetto Beps). Come noto, infatti, l'Ocse ritiene che i marchi e il know-how non possano essere oggetto di agevolazione nell'ambito di regimi di patent box e ha fissato come termine ultimo per poter optare per regimi "disallineati" il 30 giugno 2016.

Vista l'importanza dell'argomento per molte imprese è auspicabile che la circolare attesa a breve possa fornire chiarimenti al riguardo, anche in considerazione del fatto che eventuali possibili allineamenti con le disposizioni Ocse sui regimi preferenziali richiederebbero alle aziende decisioni in tempi molto rapidi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di
Giacomo Albano
Massimo Bellini

Il caso. Rilevanza dubbia per il «nexus approach»

Spese per i marchi, classificazione incerta

Spese di ricerca e sviluppo relative a marchi in cerca di definizione. Uno degli elementi distintivi del nostro regime di patent box - oltre all'inclusione dei marchi d'impresa tra i beni agevolabili - consiste nell'ampia definizione di attività di ricerca e sviluppo "qualificate" ai fini dell'agevolazione. Tra queste, infatti, in base a quanto previsto dal decreto del 30 luglio 2015, rientrano – oltre alle attività di ricerca fondamentale e ricerca applicata - una serie di attività non immediatamente riconducibili alla definizione "classica" di ricerca e sviluppo:

attività di sviluppo dei marchi;

ricerche preventive, test e ricerche di mercato;

attività di presentazione, comunicazione e promozione che accrescano il carattere distintivo e/o la rinomanza dei marchi e contribuiscano alla conoscenza, all'affermazione commerciale, all'immagine dei prodotti o dei servizi, del design o degli altri materiali proteggibili.

Questa definizione di costi di ricerca e sviluppo agevolabili, proprio per la sua ampiezza, non è sempre di facile applicazione perché la linea di confine tra spese di R&S e spese commerciali rischia di essere molto labile.

Mentre le spese di pubblicità dovrebbero rientrare sempre tra le spese che contribuiscono «alla conoscenza, all'affermazione commerciale, all'immagine dei prodotti o dei servizi», vi possono essere maggiori profili di incertezza per le spese di marketing e promozionali e – più in generale – per le spese commerciali. Si pensi ai costi per la partecipazione a fiere di settore, alle spese per iniziative di fidelizzazione o raccolta punti, ai bonus riconosciuti ai distributori per incentivare la diffusione dei prodotti, fino alle spese per la forza vendita e la rete commerciale. Queste potrebbero essere qualificate sia come spese di vendita – non rilevanti ai fini del nexus approach - sia come spese di ricerca e sviluppo in base all'articolo 8, primo comma, lettera (vi), del decreto, perché in qualche modo contribuiscano alla conoscenza e all'affermazione commerciale dei prodotti.

Il tema è estremamente rilevante e non può essere risolto adottando semplicemente un approccio "conservativo": se da un lato una definizione ampia dei costi di ricerca e sviluppo può migliorare il nexus ratio (aumentando i costi di R&S rilevanti), dall'altro la qualificazione di questi costi quali costi di ricerca – come tali direttamente imputabile all'intangibile - potrebbe ridurre l'ammontare di reddito agevolabile (e il beneficio).

Questo accade in particolare nella metodologia relief from royalty, in cui il reddito derivante dall'utilizzo interno del bene immateriale è definito come differenza tra i ricavi derivanti da royalties figurative e i costi diretti e indiretti legati al bene immateriale stesso. Pertanto, quanto maggiori sono i costi allocabili al bene immateriale (tra cui rientrano le spese di R&S), tanto minore sarà il reddito derivante dallo stesso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CASI «IN BILICO»
Difficile attribuzione riguardo ai costi sostenuti in occasione di fiere o per potenziare la forza vendita

NORME E TRIBUTI Il Sole 24 Ore lunedì 04 APRILE 2016

Contenzioso. Le modifiche introdotte a inizio anno in seguito al decreto legislativo 156

Spese di giudizio al riparo dalle compensazioni facili

Ma le richieste per ottenere i rimborsi vanno specificate

La frequenza con cui le commissioni tributarie hanno finora dichiarato la compensazione delle spese di giudizio, anche in caso di annullamento pieno dell'atto impositivo, si è tradotta in un aggravio di spese e oneri che il contribuente, seppur vittorioso, ha dovuto comunque sostenere. Spesso, infatti, complice anche la mancanza di una richiesta specifica e motivata della condanna alle spese in sede di ricorso, si è assistito a un massiccio ricorso al provvedimento di compensazione da parte delle Commissioni, a danno dei contribuenti che, per vedere riconosciute le proprie ragioni, hanno sostenuto i costi di lite.

La situazione sembra destinata a mutare, perché dal 1° gennaio 2016 - a seguito della riforma del contenzioso tributario a opera del decreto legislativo 156/2015 - la compensazione delle spese di giudizio (articolo 15 del decreto legislativo 546/1992) può essere statuita, in tutto o in parte, soltanto in caso di soccombenza reciproca o in caso di gravi ed eccezionali ragioni, che devono in ogni caso essere espressamente motivate dal collegio giudicante.

Pertanto, d'ora in avanti il contribuente che dovesse risultare vittorioso in sede di contenzioso tributario e, dunque, ottenere l'annullamento dell'atto impositivo, dovrebbe (il condizionale è d'obbligo) essere tenuto a sostenere gli oneri processuali soltanto in casi ritenuti eccezionali dal giudice tributario, come ad esempio nelle ipotesi di obiettiva incertezza e/o di complessità e/o di novità della vertenza o, ancora, in caso di contrasto giurisprudenziale.

In ogni caso, anche se alla luce della nuova disposizione la compensazione delle spese da parte del giudice tributario dovrebbe essere meno frequente, rimane ferma più che mai per il contribuente (e per esso, il difensore) la necessità di chiedere in maniera convincente e con motivazioni pregnanti la vittoria degli onorari e delle spese di giudizio in sede di ricorso, evitando il richiamo a frasi conclusive, apodittiche e generiche, quali ad esempio «il tutto con vittoria di spese e onorari».

Spesso, infatti, proprio l'assenza di richieste convincenti da parte dello stesso ricorrente, volte a giustificare la condanna alle spese della parte soccombente, potrebbe indurre i giudici tributari a compensare le spese di giudizio, anche in caso di vittoria del contribuente.

Non a caso, dall'analisi della gran parte delle pronunce di merito in cui vi è la statuizione della vittoria delle spese di giudizio in capo al contribuente vittorioso, emerge sempre una puntuale e dettagliata richiesta da parte dello stesso in sede di ricorso. Pertanto, dopo aver in sede di ricorso sollevato le eccezioni di diritto e di merito che dimostrano l'illegittimità e, dunque, la nullità dell'atto impositivo, al fine di vedersi riconosciute le spese di giudizio in caso di vittoria, è opportuno che il contribuente faccia rilevare al giudice che, dopo essere stato raggiunto da un atto di accertamento e aver, magari, provato la strada dell'autotutela o dell'accertamento con adesione, nel tentativo di far valere le proprie ragioni si trova ora "costretto" a rivolgersi a un difensore abilitato per avviare il processo tributario e a sostenere in via anticipata costi per il compenso del professionista e per gli altri oneri accessori, nonché per il contributo unificato e per le spese di notifica.

In sostanza, ai fini del riconoscimento delle spese in caso di vittoria, è opportuno far rilevare alla Commissione tributaria che le medesime ragioni addotte in sede di ricorso sono state esposte in precedenza all'ufficio che, però, non ha ritenuto di doverle accogliere, costringendo il contribuente ad adire il contenzioso tributario con conseguente sostenimento dei costi di giudizio.

Infine, per una corretta liquidazione delle spese è sempre opportuno che il difensore alleghi al fascicolo di parte, sino a dieci giorni liberi prima della data di trattazione in caso di discussione in pubblica udienza (ovvero cinque giorni in caso di trattazione in camera di consiglio), la nota delle spese, indicando in modo distinto e specifico gli onorari e gli altri oneri accessori, quali spese imposte dalla legge al professionista difensore e, dunque, complementari al compenso a lui dovuto. Si tratta, in particolare, dell'Iva, del contributo alla Cassa di previdenza e assistenza cui è iscritto il professionista e di eventuali rimborsi spese, essendo costi che, di fatto, ricadono sul cliente, aggiungendosi all'onorario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di
Rosanna Acierno

Iva. È ammesso il ricorso al ravvedimento operoso ma senza gli sconti che vengono concessi in virtù del cumulo giuridico

Reverse charge, sanzioni crescenti

Gli errori nell'applicazione dell'inversione contabile possono far scattare più «multe»

Per gli errori nell'applicazione del reverse charge è il momento di chiarire alcuni dubbi. Un punto fermo è l'ambito applicativo delle disposizioni. Il comma 9 bis dell'articolo 6 del Dlgs 471/97 fa riferimento alle violazioni relative al reverse interno (incluse le prestazioni d'installazione impianti, completamento, eccetera, relative a edifici) ed esterno (operazioni rilevanti in Italia effettuate da soggetti esteri) di cui all'articolo 17, Dpr 633/72, così come all'inversione contabile per rottami e simili, agricoltura e operazioni intracomunitarie. Dimenticarsi di integrare una fattura per un acquisto intraUe (o di eseguire la doppia annotazione nei registri Iva), pertanto, costerà da 500 a 20 mila euro oppure un importo variabile dal 5 al 10% dell'imponibile (minimo mille euro), se si omette la registrazione in contabilità generale. A queste sanzioni si somma quella del 90% dell'imposta indetraibile se l'omissione riguarda operazioni per cui la detrazione non poteva essere esercitata, oltre a quella, dal 90 al 180%, per la (conseguente) infedele dichiarazione.
Se, invece, il fornitore ha applicato l'Iva anziché il reverse, si rientra nel comma 9 bis.1 (la situazione contraria è regolata in modo speculare dal successivo comma 9 bis.2). In tal caso, se l'imposta è stata erroneamente "assolta" dal cedente/prestatore, il cessionario/committente è punito con la sanzione fissa da 250 a 10 mila euro, ma può detrarre l'Iva (e non deve assolverla). La questione è delicata, perché il riferimento all'imposta "assolta" potrebbe lasciar intendere che, ai fini della detrazione, il fornitore debba pagare o compensare l'Iva addebitata. Ma così non dovrebbe essere, sia perché non è più prevista la solidarietà per l'Iva a carico del destinatario della fattura (la solidarietà è del fornitore e riguarda solo la sanzione), sia perché la pena pecuniaria torna pesante (dal 90 al 180%), ma solo se è provata la consapevolezza della frode o evasione altrui da parte del cessionario/committente.
Niente sanzioni, invece, se si applica il reverse charge evidenziando a debito e a credito l'Iva per un'operazione esente, non imponibile o non soggetta a imposta. Lo prevede il comma 9 bis.3 che consente anche di recuperare il tributo eventualmente non detratto. Secondo logica, la disposizione dovrebbe valere anche per un reverse applicato con un'aliquota più alta di quella effettiva. Sarebbe inoltre opportuno che, nel solco della circolare 37/E/2015 (risposta 16), venisse disposta la disapplicazione delle sanzioni anche quando, per tali operazioni, l'operatore omette l'inversione, adempimento che, tecnicamente, continua a essere obbligatorio ai sensi degli articoli 17 e 21, Dpr 633/72 anche per le operazioni esenti/non imponibili. Del resto, se la norma non prevede sanzioni quando si autoliquida il tributo per operazioni senza Iva, si potrebbe argomentare che questo avviene perché l'adempimento, in questi casi, non è dovuto.

Il ravvedimento

In ogni caso, quando ci si accorge di aver commesso un errore nell'applicazione del reverse, è possibile ricorrere al ravvedimento operoso con una riduzione delle sanzioni decrescente in funzione del momento della sistemazione. Per il favor rei, le sanzioni da considerare sono quelle in vigore dal 2016.
Prima di procedere, però, è bene tener conto di due aspetti. In primo luogo, se si tratta di violazioni relative alle nuove ipotesi d'inversione contabile 2015 (settore edile, energetico, pallet usati), occorre prima verificare se non operi la clausola di salvaguardia. Sia la circolare 14/E sia la circolare 37/E del 2015, infatti, fanno salve le sanzioni per i comportamenti difformi rispetto alle indicazioni fornite con tali documenti. In linea generale, inoltre, prima di regolarizzare è utile considerare che, con il ravvedimento, non si può procedere in autonomia all'applicazione del cumulo giuridico (riservato alle Entrate) in forza del quale, in presenza di più violazioni, si applica una sola sanzione debitamente aumentata (articolo 12, Dlgs 472/97), ma occorre ravvedere ogni singolo errore. A conti fatti, potrebbe convenire aspettare che si muova l'ufficio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di
Matteo Balzanelli
Massimo Sirri
Riccardo Zavatta

Il perimetro. I chiarimenti delle Entrate

Impianti esenti solo se strettamente funzionali all'attività

L'installazione di impianti funzionali allo svolgimento di una determinata attività all'interno di un edificio, e non all'edificio stesso, è fuori dall'inversione contabile. Al contrario, installazione e manutenzione di estintori rientrano nel reverse charge, ma solo quando sono parte di un impianto antincendio complesso. In questo senso si è espressa la circolare 37/E/2015, anche se le motivazioni e i ragionamenti sviluppati non brillano per chiarezza e non vanno nella direzione di una semplificazione interpretativa.

Con la risposta 11 della circolare 37/E le Entrate sono tornate a occuparsi dell'installazione di impianti funzionali all'attività svolta all'interno di un edificio. In precedenza, il tema era stato affrontato dalla Dre Emilia Romagna (954-784/2015). Peraltro, pare di poter affermare che il ragionamento sviluppato nella risposta della Dre risulti più lineare e, di conseguenza, possa prestarsi meno facilmente a fraintendimenti. In particolare, in quel parere, è stato correttamente affermato che:

va verificato se l'attività di installazione dell'impianto possa essere riferita ad edifici;

in secondo luogo va verificato se quest'attività è riconducibile a una delle attività contraddistinte dai codici Ateco considerati rilevanti (dalla circolare 14/E/2015) ai fini dell'inversione contabile.

Pertanto, se l'installazione (ma anche la manutenzione e la riparazione) riguarda un impianto strettamente funzionale allo svolgimento dell'attività esercitata dal committente e non al funzionamento dell'edificio autonomamente considerato - e questo anche se l'impianto possa poi essere considerato un tutt'uno con l'edificio, l'attività non ricade nella lettera a-ter) del sesto comma dell'articolo 17 del decreto Iva. Al contrario, se l'impianto è funzionale all'edificio e l'attività rientra in uno dei codici rilevanti, allora si applicherà il reverse charge.

Nella circolare 37/E, nonostante si pervenga (alla fine) alle medesime conclusioni, non si può non osservare come il ragionamento sia rovesciato, potendo così generare (eventuali ma inutili) dubbi.

Nella risposta numero 9 viene invece affrontata l'attività di installazione e manutenzione degli estintori. La conclusione raggiunta dall'agenzia delle Entrate può essere così riassunta: reverse charge solo se gli estintori fanno parte di un impianto avente le caratteristiche di cui al Dm 20 dicembre 2012 installato in un edificio e sempre che l'attività sia resa nell'ambito di una manutenzione dell'intero impianto. Questa doppia condizione aggiunge ulteriori difficoltà interpretative. Forse sarebbe stato più efficace sostenere che l'attività di fornitura e installazione degli estintori può essere considerata cessione di beni con posa e, di conseguenza, estranea all'inversione contabile, così come estranea al reverse sarebbe la manutenzione e ricarica degli stessi, in quanto espressamente riconducibile al codice attività 33.12.55 - Riparazione e manutenzione di estintori (inclusa la ricarica).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NORME E TRIBUTI Il Sole 24 Ore lunedì 04 APRILE 2016

SOCIETÀ 3.0

Nuovo diritto fallimentare, ai creditori una parte attiva

Impedire al debitore di presentare offerte che non riflettano il valore reale dei suoi beni, incentivare il creditore ad attivarsi piuttosto che subire passivamente le sorti della procedura concorsuale, aumentare il mercato dei crediti non performing permettendo anche ai creditori di presentare una proposta concorrente, sono gli obiettivi di una delle maggiori novità introdotte dal Dl 83/2015, convertito nella legge n. 132/2015, e ripreso con alcune modifiche dal disegno di legge delega predisposto dalla Commissione Rordorf recentemente approvato dal Consiglio dei ministri. Ispirandosi al *Bankruptcy Code* statunitense il legislatore ha introdotto una norma di forte impatto sull'istituto del concordato preventivo tale non solo da determinare aspetti operativi tutt'altro che agevoli nella loro interpretazione, ma persino da mettere in dubbio il ruolo del concordato stesso.
L'articolo 163 della legge fallimentare garantisce un contemperamento di interessi tra creditori e debitori ai fini di una regolamentazione concordataria della crisi d'impresa, introducendo nel concordato preventivo un elemento di concorrenzialità. La norma presenta elementi di particolarità:
riguarda le proposte e non le domande concorrenti, per cui il debitore conserva l'esclusiva per la legittimazione alla presentazione della domanda;
legittimati alla presentazione della proposta concorrente non sono i terzi in generale, ma soltanto i creditori che rappresentino almeno il 10% del totale dei crediti risultanti dalla situazione patrimoniale depositata ai sensi dell'articolo 161, secondo comma, lettera a);
la proposta del creditore rilevante è ammessa soltanto nel caso in cui la proposta del debitore sia insufficente. Va aggiunto un ulteriore elemento che riguarda il contenuto della legge delega predisposta dalla Commissione Rordorf che riprende l'istituto variandone alcuni aspetti, quali la possibilità di presentare una domanda concorrente e non solo una proposta, cui è legittimato qualsiasi terzo e non soltanto i creditori rilevanti; tutto ciò è possibile soltanto se viene preventivamente accertata l'insolvenza e non la mera crisi del debitore .
Il creditore rilevante può presentare una proposta soltanto se il debitore presenta una domanda di concordato, e la sua proposta assume natura derivata, e non autonoma, poiché se cade la domanda del debitore cade anche la proposta del creditore con rischio di fenomeni di opportunismo da parte del debitore.
La modalità di calcolo del 10% dei crediti dovrebbe riguardare la massa creditoria rappresentata nell'elenco dei creditori di cui all'articolo 161, lett. b) e lo status di creditore può essere conseguito anche con l'acquisto di crediti successivo alla presentazione della domanda concordataria del debitore ma comunque entro il termine di presentazione della proposta concorrente.
La quantificazione di una "soglia di insufficienza" della proposta originaria, nella misura del 40% nel caso di concordato liquidatorio e del 30% nel caso di concordato in continuità aziendale, ha come sottostante il superamento di problemi di costituzionalità laddove il mancato adempimento delle obbligazioni del debitore insolvente fa prevalere la posizione dei creditori. Il legislatore ha voluto, per semplicità, "ancorare" tali soglie a delle percentuali numeriche, a differenza del disegno di legge delega dove i numeri non sono presenti ma viene fatto espresso riferimento al concetto di insolvenza. In prima battuta l'esperto dovrà attestare la capacità della proposta di assicurare il raggiungimento della soglia di insufficienza. Per il calcolo delle soglie percentuali appare condivisibile l'ipotesi che porta a ragionare su un dato aggregato ossia il 30% (ipotesi liquidatoria) del totale dei chirografi indipendentemente da come il dovuto sia distribuito tra le diverse classi. Percorribile è l'ipotesi che la proposta del terzo possa essere superata in sede di modifica della domanda concordataria da parte del debitore con una sorta di rilancio a sua volta ulteriormente migliorabile. Il successo dell'istituto passa per la disponibilità di adeguate informazioni necessarie per la presentazione della proposta da contemperare con il diritto alla riservatezza spettante al debitore. Ulteriore vantaggio per i terzi è la possibilità di un'attestazione ridotta e relativa solo alla parte della proposta che si discosta da quella originaria. Significativo è, inoltre, il vantaggio relativo al voto del terzo se posto in classe autonoma mentre nulla viene sancito in riferimento al voto delle parti a lui vicine di cui all'articolo 177, comma 4.
(*) Commercialista e componente
comitato scientifico Igs
© RIPRODUZIONE RISERVATA
Andrea Bonelli (*)

NORME E TRIBUTI Il Sole 24 Ore lunedì 04 APRILE 2016

Illeciti. Secondo la Corte d'appello di Milano se l'Agenzia svolge attività d'impresa deve rispettare le norme antitrust

La concorrenza «batte» le Entrate

Censurata la prestazione di servizi basati sugli stessi dati venduti a soggetti privati

L'agenzia delle Entrate e del Territorio svolge anche attività di impresa e, se assume sul mercato una posizione dominante, commette un illecito concorrenziale; per questo le può essere inibito di continuare nell'attività e può essere condannata al risarcimento del danno.
Questo emerge dalla sentenza della Corte di appello di Milano del 7 gennaio 2016 che ha accolto il ricorso di una società che operava nel settore delle informazioni economiche e finanziarie offrendo rapporti informativi sulla consistenza patrimoniale di persone fisiche o giuridiche.
La società operava attraverso la consultazione delle conservatorie dei registri immobiliari ed il catasto terreni e fabbricati, il cui accesso è libero.
L'attività non si limitava alla semplice distribuzione dei dati, ma comportava la loro interpretazione e la loro elaborazione con il confronto critico di vari archivi.
Secondo il ricorrente, il mercato delle informazioni economiche e finanziarie era stato gravemente alterato dalle leggi finanziarie del 2005 e 2007; in base ad esse l'agenzia del Territorio ha posto in essere condotte incompatibili con la normativa comunitaria.
In particolare la tariffa per il rilascio dell'elenco soggetti era stata elevata dai precedenti 7 euro per pagina a 4 euro per nominativo, provocando un aumento di oltre il 500% assolutamente ingiustificato, se non con la volontà di far transitare i clienti della società al servizio di monitoraggio reso dalla stessa Agenzia con il servizio "ricerca continuativa".
L'aumento del costo dell'elenco soggetti e le conseguenti condotte dell'agenzia del Territorio volte a «mettere fuori mercato» le imprese private e offrire direttamente i servizi in questione, avevano indotto la società ricorrente ad interrompere il servizio di monitoraggio e l'aggiornamento della propria banca dati, con grave pregiudizio per la redditività dell'azienda.
La Corte di appello milanese ha sanzionato come anticoncorrenziale la condotta dell'Agenzia.
Riprendendo la sentenza della Cassazione a sezioni unite n. 30175/2011, relativa proprio allo stesso ente, i giudici lombardi hanno ritenuto che l'agenzia del Territorio sia soggetta alla disciplina antimonopolistica nel mercato della utilizzazione economica delle informazioni commerciali, tratte dalla consultazione di detti registri, perché questa attività è diversa da quella istituzionale di tipo pubblicistico di tenuta e pubblicità dei dati di tale ente. E peraltro non risulta dimostrato il necessario nesso funzionale, nel rispetto del criterio di proporzionalità del sacrificio delle esigenze concorrenziali, tra il servizio di formazione, conservazione e gestione dei registri pubblici, da un lato, e dall'altro le limitazioni che l'Agenzia è abilitata a porre nella successiva utilizzazione economica dei dati da parte di altri soggetti.
La condotta anticoncorrenziale è derivata dall'aumento abnorme delle tariffe per il rilascio dell'elenco soggetti in forma cartacea e dall'avvio del servizio di «trasmissione telematica dell'elenco dei soggetti presenti nelle formalità di un determinato giorno».
Il servizio "elenco soggetti" è stato istituito con la circolare n. 29 del 18 aprile 1988 del ministero delle Finanze con la denominazione «stampa dei soggetti indicati sulle note presentate nel giorno» e garantiva agli istituti di credito un quotidiano controllo delle vicende ipotecarie dei propri clienti.
Si tratta di un servizio non per la generalità degli utenti, come le ordinarie "visure" o certificazioni, ma per gli operatori commerciali, costituendo la base essenziale per l'elaborazione del monitoraggio.
E anche se la circolare ha attuato disposizioni delle leggi finanziarie, il giudice deve disapplicarle perché contrastanti con le norme sovranazionali antitrust.
© RIPRODUZIONE RISERVATA
Giovanbattista Tona

NORME E TRIBUTI Il Sole 24 Ore lunedì 04 APRILE 2016

Jobs act. L'Inps ha chiarito in quali casi scatta la prestazione a beneficio dei lavoratori iscritti alla gestione separata Inps

Maternità e collaboratori, conta la data

Indennizzabili i periodi a cavallo del 25 giugno 2015 (o successivi) anche con contributi parziali

Indennità di maternità alle lavoratrici iscritte alla gestione separata Inps anche anche in caso di mancato versamento dei contributi previdenziali da parte del committente/associante e prestazione garantita anche in caso di adozione e affidamento.

Sono queste le novità previste dall'articolo 13 del Dlgs 80/2015 a beneficio delle lavoratrici e dei lavoratori "parasubordinati" (articolo 2, comma 26, della legge 335/1995), che sono equiparati ora ai lavoratori dipendenti per quanto riguarda l'indennità di maternità e paternità. L'aspetto di maggiore impatto sta proprio nel riconoscimento agli stessi lavoratori del diritto a percepire l'indennizzo anche in caso di mancato versamento dei relativi contributi previdenziali da parte del committente o dell'associante.

Con la circolare 42 del 26 febbraio, l'Inps ha fornito i primi chiarimenti sulle novità apportate dal Jobs act al Testo unico delle disposizioni sulla maternità/paternità (Dlgs 151/2001). Quest'ultimo si è arricchito di due nuovi articoli: il 64-bis, in materia di adozioni e affidamenti; l'articolo 64-ter sul diritto alle prestazioni in mancanza di contribuzione effettiva.

Vediamo dunque come si declinano, nella pratica, queste novità.

I lavoratori coinvolti

Rientrano nelle nuove disposizioni i soggetti che - in base alla legge 335/1995 - sono tenuti all'iscrizione presso la gestione separata Inps: questa è finalizzata all'estensione dell'assicurazione generale obbligatoria per l'invalidità, la vecchiaia e i superstiti, ai lavoratori che esercitano per professione abituale, anche se non esclusiva, attività di lavoro autonomo, ai titolari di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, agli incaricati della vendita a domicilio.

Come precisato dal Dl 98/2011, sono tenuti all'iscrizione presso la gestione separata Inps esclusivamente i lavoratori che svolgono attività il cui esercizio non sia subordinato all'iscrizione ad albi professionali, o attività non soggette al versamento contributivo ad altri enti.

L'indennità per adozione

Tornando alle novità del Dlgs 151/2001, la prima si riferisce all'adozione, nazionale o internazionale: in sostanza, alla lavoratrice spetta - sulla base di una idonea documentazione - un'indennità per i cinque mesi successivi all'effettivo ingresso del minore in famiglia, alle condizioni e secondo le modalità dettate precedentemente dal ministero del Lavoro (si veda l'altro articolo in pagina). Questa disposizione, che interessa la generalità delle lavoratrici e dei lavoratori iscritti alla gestione separata Inps (sia parasubordinati sia liberi professionisti) non comporta variazioni sulle tutele già in atto, perché si limita ad armonizzare - nell'ambito delle disposizioni del Testo unico su maternità e paternità - il disposto della sentenza 257/2012 della Corte Costituzionale, per effetto del quale il periodo indennizzabile per maternità è stato esteso da tre a cinque mesi.

Prestazioni «automatiche»

L'altra novità riguarda invece l'automaticità delle prestazioni anche per i lavoratori e le lavoratrici iscritte alla gestione separata, non assicurati ad altre forme obbligatorie.

Come sancito dall'articolo 2116 del Codice civile, le prestazioni di previdenza e assistenza obbligatorie sono dovute al lavoratore anche quando l'imprenditore non ha versato regolarmente i contributi dovuti: pertanto, alla luce di quanto sopra, i lavoratori parasubordinati hanno diritto all'indennità di maternità anche in caso di mancato versamento alla gestione dei relativi contributi previdenziali, da parte del committente/associante.

Questa disposizione si applica anche per il riconoscimento dell'indennità per congedo di paternità, quando ci sono i presupposti; non può, però, essere adottata per il diritto all'indennità di congedo parentale, che continua a essere riconosciuto a condizione che sussista il versamento effettivo di almeno tre mesi di contributi nei 12 mesi presi a riferimento per l'indennità di maternità (12 mesi antecedenti alla data di inizio del congedo).

Restano invariati gli altri requisiti richiesti per le prestazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di
Ornella Lacqua
Alessandro Rota Porta

NORME E TRIBUTI Il Sole 24 Ore lunedì 04 APRILE 2016

Le tutele. Le novità introdotte dal 2015

Garanzie differenti tra co.co.co e titolari di partita Iva

Il diritto al congedo di maternità/paternità con l'erogazione delle relative indennità economiche, è subordinato, per i lavoratori iscritti alla gestione separata Inps, all'accreditamento effettivo di almeno tre mensilità di contribuzione nei 12 mesi precedenti l'inizio del periodo indennizzabile (decreti ministeriali del 4 aprile 2002 e del 12 luglio 2007).

I lavoratori interessati sono quelli privi di un'altra copertura previdenziale e non titolari di pensione, per i quali è obbligatorio il pagamento del contributo nella misura del 31,72% (anno in corso), lo 0,72% del quale è destinato a finanziare le prestazioni di maternità/paternità.

La previsione dell'articolo 64-ter del Dlgs 151/2001, ossia la possibilità di percepire l'indennità anche nei casi di mancato versamento dei contributi da parte del committente o associante, si applica in favore delle lavoratrici e dei lavoratori cosiddetti parasubordinati (collaboratori coordinati e continuativi o associati in partecipazione), dal momento che questi soggetti non sono responsabili dell'adempimento dell'obbligazione contributiva, che resta in capo al committente o all'associante.

In questi casi, infatti, l'onere contributivo è ripartito tra committente/associante e collaboratore/associato, nella misura, rispettivamente, di due terzi e un terzo (nel caso delle collaborazioni) ovvero del 55% e 45% (nel caso dell'associazione in partecipazione) e l'onere del versamento contributivo è a carico del committente o dell'associante, con diritto di rivalsa sul collaboratore/associato per la quota parte a carico di quest'ultimo.

Questa regola non trova però applicazione in favore dei lavoratori iscritti alla gestione separata che sono responsabili dell'adempimento dell'obbligazione contributiva come, ad esempio, i liberi professionisti iscritti alla stessa gestione.

Per definire il periodo dal quale è riconosciuta l'indennità di maternità anche senza il pagamento effettivo dei contributi, si deve tener conto che la norma del Dlgs 80/2015 è entrata in vigore il 25 giugno 2015: l'Inps, con la circolare 42/2016, ha chiaramente delineato i casi che si potrebbero prospettare.

Se il congedo di maternità/paternità è iniziato in coincidenza o dopo il 25 giugno 2015, il diritto all'indennità è riconosciuto anche nel caso in cui, nei 12 mesi di riferimento, in mancanza di contribuzione effettiva, il requisito delle tre mensilità di contribuzione sia perfezionato in tutto o in parte con la contribuzione dovuta. Se, invece, il periodo di maternità/paternità è avvenuto "a cavaliere", ossia è iniziato prima del 25 giugno 2015 ma si è protratto ininterrottamente oltre tale data, l'indennità è riconosciuta per l'intero periodo di congedo, incluse anche le giornate antecedenti il 25 giugno 2015, se nei 12 mesi di riferimento c'è il requisito minimo contributivo dei tre mesi perfezionato anche con la contribuzione dovuta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL VINCOLO Per ottenere la prestazione resta sempre necessario il requisito dei tre mesi di versamenti nell'anno precedente

NORME E TRIBUTI Il Sole 24 Ore lunedì 04 APRILE 2016

Bilanci. È la determinazione del fondo crediti di dubbia esigibilità l'aspetto più delicato imposto dalla riforma

Rendiconti, la check list dei revisori

Relazione da notificare almeno 20 giorni prima del termine di fine aprile

Fondo crediti dubbia esigibilità, accantonamenti, vincoli sul risultato di amministrazione e verifica ripiano extradeficit dominano il panorama delle novità nei controlli sui rendiconti 2015 che i revisori contabili di Comuni e Province dovranno terminare nei prossimi giorni. Lo schema di deliberazione del rendiconto completo degli allegati, fra cui anche la relazione dei revisori, deve infatti essere notificato ai consiglieri con almeno 20 giorni di anticipo rispetto al termine del 30 aprile.

Dopo il riaccertamento ordinario (e le verifiche sui residui, sul fondo pluriennale vincolato e sui cronoprogrammi), il capitolo più delicato dei controlli è la determinazione della congruità del fondo crediti di dubbia esigibilità complessivamente accantonato nel risultato di amministrazione, in considerazione dell'ammontare dei residui attivi degli esercizi precedenti e di quelli dell'esercizio 2015. Al riguardo, la Corte dei conti insiste sulla dichiarazione di adeguatezza del fondo, che deve essere attribuita alla competenza dei singoli responsabili della gestione delle entrate di dubbia e difficile esazione, alla correlata competenza di coordinamento e vigilanza del responsabile del servizio economico-finanziario e alla necessaria verifica dell'organo di revisione (deliberazione 32/2015 della sezione Autonomie della Corte dei conti). Fino a quando il fondo crediti di dubbia esigibilità non risulta adeguato non è possibile utilizzare l'avanzo di amministrazione.

Sempre in tema di risultato di amministrazione, i revisori devono verificare che il prospetto della sua determinazione sia stato correttamente compilato con riferimento alle componenti riguardanti: gli accantonamenti per fondi (fondo rischi contenzioso, fondo per perdite negli organismi partecipati, fondo anticipazione di liquidità ex Dl 35/2012, fondo per indennità di fine mandato, eccetera), i vincoli e le entrate destinate. Occorre quindi assicurarsi che la componente libera del risultato sia stata determinata al netto di queste voci dal risultato complessivo.

In base all'articolo 187, comma 3 del Tuel è possibile attribuire un vincolo di destinazione alle entrate straordinarie non aventi natura ricorrente solo se l'ente non ha rinviato la copertura del disavanzo di amministrazione negli esercizi successivi e ha provveduto nel corso dell'esercizio alla copertura di tutti gli eventuali debiti fuori bilancio.

I revisori devono poi verificare il ripiano del maggior disavanzo da riaccertamento straordinario secondo quanto approvato con il piano di rientro (decreto ministero Economia del 2 aprile 2015), per cui il risultato di amministrazione al 31 dicembre 2015 deve risultare migliorato rispetto al disavanzo al 1° gennaio 2015 per un importo pari o superiore alla quota annuale di disavanzo applicata al bilancio 2015. Se dal confronto risulta che la quota non è stata recuperata, questa deve essere iscritta, per l'intero importo non recuperato, nel bilancio di previsione 2016.

Mentre se dal rendiconto risulta un maggior disavanzo, il suo recupero può essere effettuato non oltre la durata della consiliatura, contestualmente all'adozione di una delibera consiliare avente ad oggetto il piano di rientro, sulla quale è richiesto il parere dell'organo di revisione.

Spetta ai revisori anche la verifica dell'esistenza dei presupposti che hanno dato luogo alle variazioni di bilancio approvate nel corso dell'esercizio.

Altro capitolo nuovo nella relazione, infine, è riservato all'eventuale rendiconto consolidato (distinto dal bilancio consolidato) che gli enti sono tenuti a predisporre contestualmente al rendiconto per approvare i risultati degli eventuali organismi strumentali, tra i quali le istituzioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Anna Guiducci
Patrizia Ruffini