

La rendita a tempo determinato aggira i paradossi del saggio legale

SUCCESSIONI

L'interesse a soglie irrisorie aumenta a dismisura il valore imponibile

Per uscire dall'abnormità il Fisco cambia la natura della rendita vitalizia

Angelo Busani

Con un'acrobatica interpretazione, e cioè trasformando una rendita vitalizia, disposta per testamento, in una rendita a tempo determinato, l'agenzia delle Entrate ha eluso, con la risposta a interpello 51/21, la questione della assurda situazione, inerente al calcolo del valore di usufrutti e rendite, provocata dall'abbandono del saggio dell'interesse legale a una misura irrisoria (a que-

sto tema il Sole 24 Ore ha dedicato un'intera pagina l'11 gennaio 2021).

L'interpello riguardava una disposizione testamentaria con la quale il testatore Tizio ha lasciato una farmacia al legatario Caio, gravando dell'onere di corrispondere una "rendita vitalizia" a favore di Sempronio, vedova di Tizio.

Dato che la rendita si calcola moltiplicando l'annualità (ipotizziamo 24mila euro e cioè 2mila euro al mese) per un dato coefficiente (calcolato dal Mef in base al saggio dell'interesse legale, che è stato fissato nello 0,01% per il 2021) - ad esempio, per un 60enne, si tratta, nel 2021, del moltiplicatore pari a 6mila - ne esce un valore imponibile di euro (24mila x 6mila = 144milioni).

Su tale valore imponibile, nel caso esaminato nell'interpello, si dovrebbe applicare l'imposta di successione con l'aliquota del 4% (al valore eccedente la franchigia di 1 milione) ottenendo il risultato di

un'imposta di euro 5,72 milioni di euro. Non bisogna spendere tante parole per significare l'assurdità di questa situazione.

Per uscire dall'abnormità (che l'Agenzia non commenta), nella risposta all'interpello si afferma che «la rendita derivante dall'onere imposto al legatario non sembra realizzare una rendita vitalizia (come inizialmente previsto nel testamento) ma piuttosto una "rendita a tempo determinato", essendo stato stabilito dalle parti sia il valore della cosa legata che i tempi e le modalità di pagamento».

Non è comprensibile come una rendita vitalizia disposta a chiare lettere in un testamento possa essere interpretata come rendita a tempo determinato. Fatto sta che questo contributo, può tirare un respiro di sollievo, in quanto (utilizzando sempre l'esempio di cui sopra), se si ipotizza che la vedova beneficiaria della rendita la percepisca per 30

QUESTIONE APERTA



IL SOLE 24 ORE 11 GENNAIO 2021, PAG. 19

«L'interesse legale fa impazzire rendite e usufrutti». Sul Sole 24 Ore di lunedì 11 gennaio Angelo Busani e Donato Gallone hanno sollevato il problema che il calcolo dell'imponibile con un tasso irrisorio (0,01%) provoca risultati irragionevoli. Un problema diventato via via crescente da quando il tasso dell'interesse legale ha cominciato a scendere sotto al 3%, in quanto, più il tasso scende, più si alza la base imponibile delle rendite vitalizie.

anni, il valore imponibile scende a euro (24mila x 29,954 = 718.894) e, quindi, a un importo che, "a occhio nudo", si rende plausibile (nel caso specifico dell'interpello, trattandosi di un'attribuzione tra coniugi, si tratterebbe di un valore per intero compreso nella franchigia esente).

Il vizio di questa vicenda sta nella statuizione dei coefficienti di moltiplicazione. Essi vennero elaborati, per la prima volta, nel 1986, in occasione del testo unico del registro, quando il saggio legale era stabilmente attestato al 5% (dal 1942).

Allora, ne uscivano esiti accettabili. Senonché, dal 1999, l'interesse legale ha cominciato a fluttuare e questa fluttuazione ha provocato, nel tempo, ben 16 aggiustamenti dei coefficienti, tutti effettuati con un criterio rigorosamente matematico, il quale ha prodotto risultati tanto più inconcepibili quanto più il tasso legale si è ridotto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La branch deve l'Iva per le operazioni in cui è parte attiva

ADEMPIMENTI

Imposta in reverse charge se il fornitore della stabile è soggetto non residente

Matteo Balzanelli Massimo Sirri

I criteri previsti dal regolamento UE 282/2011 per stabilire l'effettiva partecipazione della stabile organizzazione in relazione alle operazioni attive vale anche per quelle passive. Una volta accertato che l'acquisto è effettuato dalla branch, sarà quest'ultima ad assolvere l'Iva in inversione contabile se il fornitore è un non residente.

Con la risposta a interpello 52 di ieri 20 gennaio le Entrate affermano che, nonostante l'articolo 53 del regolamento riguardi solo le operazioni attive, non si ravvisano ostacoli a una lettura a specchio della norma. Pertanto, anche in relazione agli acquisti effettuati in Italia da una società non residente con stabile organizzazione nel territorio nazionale, la partecipazione effettiva di quest'ultima dipende dal fatto che siano utilizzati o meno i suoi mezzi tecnici o umani.

Nel caso analizzato, la società estera (con stabile organizzazione in Italia) ha sottoscritto un contratto con altro soggetto non residente per la fornitura di gas di riempimento, necessario per il funzionamento della tratta italiana di un gasdotto di cui gestisce (anche) il dispendimento e controllo.

Il contratto di fornitura è stato sottoscritto direttamente dalla casa madre, senza la partecipazione della branch. Tuttavia, in capo a quest'ultima si è consolidata l'attività di «asset management» e di «dispendimento e controllo» in Italia. Il che comporta un insieme

articolato di funzioni, tra cui anche la valutazione in merito alla qualità e quantità del gas da introdurre nelle condotte, l'elaborazione delle raccomandazioni sulle prestazioni e sulle condizioni della tratta italiana del gasdotto al fine di garantire il corretto esercizio della condotta, il monitoraggio e controllo del gas e la verifica delle condizioni per il corretto trasporto dello stesso. Tutte attività che, evidentemente, non possono essere adempiute senza l'acquisto del prodotto. Va infine notato che è la stabile organizzazione a comunicare periodicamente al fornitore le quantità di gas necessarie per il corretto funzionamento della linea.

In particolare, va sottolineato che, in base a quanto desumibile dall'interpello, l'attività svolta dalla stabile organizzazione non consiste in mere funzioni di supporto amministrativo, quali la contabilità, la fatturazione e il recupero crediti, e, pertanto, non scatta la presunzione di "trasparenza" della stabile organizzazione prevista dal secondo paragrafo dell'art. 53 del regolamento comunitario.

Viene quindi ritenuto che, nonostante la branch non sia intervenuta nella fase di stipula dell'accordo, la stessa sia comunque l'effettiva "beneficiaria" degli acquisti e la destinataria delle relative fatture. Ciò posto, deve assolvere l'Iva in reverse charge (articolo 17, comma 2, Dpr 633/1972) dato che il fornitore è un soggetto non residente (e nemmeno stabilito in Italia).

Le conclusioni raggiunte sono in linea sia con le disposizioni regolamentari comunitarie che con quelle domestiche e, vale la pena di precisarlo, si basano sul presupposto che la cessione è un'operazione che rileva ai fini Iva in Italia in quanto il gas è utilizzato per il funzionamento della tratta italiana.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Assicurazioni, credito d'imposta alla beneficiaria

VERSAMENTI

Si al trasferimento degli importi dopo la scissione

Alessandro Germani

In un'operazione di scissione il credito d'imposta afferente alla liquidazione annuale dell'imposta sulle assicurazioni può essere trasferito dalla scissa alla beneficiaria. È quanto emerge dalla risposta a interpello 50/2021 delle Entrate del 20 gennaio.

L'articolo 9 comma 1 della legge 1216/61 stabilisce che entro il 16 no-

vembre di ogni anno, gli assicuratori versano a titolo di acconto una somma pari al 100 per cento (dal 2021) dell'imposta dovuta per l'anno precedente, al netto di quella relativa alle assicurazioni contro la responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore; per esigenze di liquidità l'acconto può essere scomputato, a partire dal successivo mese di febbraio, dai versamenti mensili. Il successivo comma 4 afferma poi che in base alla denuncia (annuale) l'ufficio del registro procede entro il 15 giugno alla liquidazione definitiva dell'imposta dovuta per l'anno precedente.

L'ammontare del residuo debito o dell'eccedenza di imposta, eventualmente risultante dalla predetta liqui-

dazione definitiva, deve essere computato nel primo versamento mensile successivo a quello della comunicazione della liquidazione da parte dell'ufficio del registro.

Un gruppo assicurativo estero che opera in Italia mediante libera prestazione di servizi (Lps) e branch si è riorganizzato mediante una scissione totale di Gamma a favore di quattro beneficiarie. Trasferito, quindi, integralmente il proprio portafoglio, Gamma si è deregistrata dall'Albo Ivass dei soggetti che operano in Lps. Essa ha versato il 16 novembre 2018 l'acconto dell'imposta sui premi delle assicurazioni dovuta per il 2019. Nel corso del 2020 è stata presentata la dichiarazione annuale per il 2019 da cui

emerge un importo a credito. Lo stesso non è però utilizzabile perché Gamma, avendo cessato l'attività, non ha incassato premi assicurativi nel 2020. Per non perderlo, vorrebbe cederlo nel ramo d'azienda trasferito ad una delle beneficiarie, che potrà viceversa utilizzarlo.

Nella risposta le Entrate danno un semaforo verde. Poiché infatti l'acconto è strettamente collegato ai premi assicurativi che verranno riscossi nel corso dell'anno successivo, il relativo credito potrà essere trasferito al beneficiario, senza le formalità stabilite dagli articoli 69 e 70 del Rd 2440/1923, con effetto nei confronti dell'Amministrazione finanziaria a seguito di apposita comunicazione all'ufficio competente

secondo il provvedimento 14723/2013 delle Entrate. Il beneficiario, cui viene trasferito il portafoglio assicurativo, può scomputare il credito dai versamenti dell'imposta sui premi.

Pertanto, ferma restando la proroga per il Covid prevista per le dichiarazioni annuali delle compagnie italiane ed estere in Lps (circolare 11/E/20 quesiti 2.10 e 2.11), per il trasferimento della posizione creditoria occorrerà apposita comunicazione indicante i crediti oggetto di trasferimento (indicando altresì gli estremi identificativi dei versamenti effettuati), i rispettivi importi nonché le relative modalità di trasferimento a favore della società beneficiaria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Innovazione & Territorio

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

Soluzioni dedicate a Digital Transformation e Industry 4.0

La centralità delle nuove tecnologie innovative in una strategia di rilancio dell'economia italiana

INFORMAZIONE PROMOZIONALE



Giovanni Artini, CEO Shazam I. T.

Come essere competitivi dotando la tua azienda dell'appropriata tecnologia informatica

Shazam I. T. è un'azienda di consulenza informatica e unica fornitrice per l'Italia di soluzioni software per l'area documentale, con particolare attenzione all'ambito Marketing (cataloghi, listini prezzi, catalistini, schede prodotto, offerte, documenti strutturati) ed alla comunicazione multicanale. Da 30 anni ascoltiamo i nostri clienti per aiutarli non solo a risolvere i loro problemi, ma anche a fare andare ancora più forte la loro macchina di Marketing, eliminare gli errori, aumentare la presenza sui vari canali in più lingue, incrementare le vendite, ridurre i costi, aumentare la produttività semplificando e automatizzando i processi. Da alcuni anni in Italia l'I. T. è scesa da servizio indispensabile all'azienda ad oggetto ragionieristico, un centro di costo, sen-

za considerare gli impatti sull'effettivo raggiungimento degli obiettivi, sulla minore produttività, perdita di immagine. Un esempio scelto? Dopo avere investito cifre importanti per la nuova linea di produzione, non si pensa sia necessario dotare il Marketing e le Vendite degli strumenti digitali indispensabili per commercializzare il nuovo prodotto con l'obiettivo di diffondere la presenza dell'azienda e conseguentemente aumentando il fatturato. I tempi sono più che maturi per acquisire vantaggi competitivi anche in campo internazionale aumentando il Time-to-Market con l'utilizzo di un Database e degli strumenti informatici che proponiamo, sia "chiavi in mano" che dopo aver formato il cliente. business@shazam.it www.shazam.it

Dalle multinazionali alle PMI

L'obiettivo della Digital Transformation è la crescita

Chi è Archiva? Archiva è un gruppo, composto da aziende altamente specializzate nell'accompagnare il cliente dalla fase di definizione della strategia aziendale e digitale, fino alla sua implementazione passando attraverso una consulenza, strategica ed operativa, volta al raggiungimento dell'eccellenza operativa. Uno dei nostri principali obiettivi è di evitare la "digitalizzazione degli sprechi": partendo da un'analisi approfondita, riusciamo a reingegnerizzare e digitalizzare processi efficienti che hanno un effetto esponenziale sulla redditività e le potenzialità del nostro cliente. Da oltre 30 anni Archiva, sotto la guida dell'Ing. Marone, un imprenditore visionario ed illuminato che ha saputo anticipare il mercato, è il punto di riferimento dei propri clienti nell'affrontare quella che oggi viene definita "Digital Transformation". Archiva è promotrice di un ecosistema dell'innovazione e sta allargando la sua rete globale in diversi paesi europei, ma anche negli USA collaborando con la prestigiosa Wharton School of Business. Perché affrontare la Digital Transformation? Lo scenario competitivo muta rapidamente. Settori tradizionalmente non-digital sono



Esterno dell'azienda

stati sconvolti dall'ingresso di nuovi competitor digitali. Essere "digital" non è un'opzione, ma è un passaggio obbligato dal quale dipende il successo, e prima ancora la sopravvivenza, delle aziende di qualsiasi dimensione e settore. Cos'è la Digital Transformation per Archiva? Per noi Digital Transformation è un percorso che consente di ottenere e realizzare una visione strategica fluida, capace cioè di modificarsi velocemente per rispondere a variazioni del contesto nel quale si opera, atta a garantire il mantenimento di un vantaggio competitivo sostenibile. Come cambia la strategia aziendale? La tecnologia è un elemento indissolubile dalla strategia aziendale e deve supportarla, fungendo da acceleratore ed abilitatore di nuove possibilità.

Ma la "persona" resta al centro. Il mindset e coinvolgimento di tutti i collaboratori determinano spesso il successo o il fallimento di un percorso di Digital Transformation. Per cui la strategia digitale, parallelamente a quella aziendale, non può prescindere da un riassetto organizzativo e culturale. Qual è l'approccio proposto da Archiva? Noi identifichiamo tre fasi nel percorso della Digital Transformation. La prima è il "Digitize": creare, conservare a Norma e rendere disponibili i "dati", garantendone consistenza, congruenza e massima sicurezza, trasformandoli in informazione e conoscenza. Questo è il cuore di Archiva. Realvalue Consulting e Robotique operano nella seconda fase, il "Digitalize": digitalizzare i processi di business per renderli sicuri ed affidabili ottenendo velocità, stabilità, qualità ed efficienza. Infine la vera "Digital Transformation" con Maxwell Consulting, fase nella quale il cliente evolve il proprio modello di business per sfruttare appieno le capacità digitali di cui si è dotata, continuando ad innovare per garantirsi un vantaggio competitivo sostenibile. Info: www.archivagroup.it



Ivan Stanzial, Managing Director of Archiva

Archiva e la digitalizzazione delle imprese

Essere "digital" non è un'opzione, ma è un passaggio obbligato dal quale dipende il successo delle aziende



Stefano Salvadori - CEO

Idemweb: strategia, innovazione e soluzioni personalizzate per massimizzare il business on line

Il web è un mondo in continua evoluzione e le opportunità di sfruttarlo per incrementare i propri affari sono molteplici. Lo sa bene Idemweb, web agency toscana, che con i suoi più di vent'anni di attività ha vissuto da protagonista i cambiamenti del settore riuscendo anche ad anticiparne i nuovi trend. «Non siamo mai stati semplici fornitori di servizi - afferma Stefano Salvadori, CEO - ma abbiamo sempre perseguito una diversa filosofia: lavorare a stretto contatto con i clienti per comprenderne a fondo gli obiettivi e realizzarli con gli strumenti giusti». Il core-business di Idemweb è sempre stato supportare le aziende nella gestione del brand e delle strategie di marketing, ma nell'ultima decina d'anni il raggio di soluzioni offerte si è espanso: «Oggi - spiega Salvadori - uno dei nostri principali campi di attività è la consulenza nel campo dell'e-commerce. In qualità di

partner Amazon, aiutiamo le imprese a sfruttare al massimo le potenzialità offerte dal suo marketplace e a raggiungere risultati di vendita importanti». Idemweb ha anche sviluppato progetti specifici per affrontare le difficoltà derivanti dall'emergenza pandemica: «In un periodo in cui non è possibile, per le aziende, avvalersi dell'importante vetrina offerta dalle fiere, abbiamo "virtualizzato" gli eventi e abbiamo realizzato per i nostri clienti degli showroom digitali che permettono di poter osservare e valutare da remoto i prodotti in 3D. È una piattaforma versatile, ideale per qualunque settore, dal fashion ai macchinari industriali». Gli orizzonti di Idemweb vanno anche al di là del web: «Siamo anche specializzati nell'advertising sui canali TV, come Sky. Un'interessante piattaforma per promuovere il proprio brand a costi sostenibili». Info: idemweb.com