

## I QUADERNI DELL'UNIONE GIOVANI DI VICENZA

# "Pillole" di accertamento e contenzioso

LUCA FERRINI

ODCEC di Torino

**Autori:** Ugdcec di Vicenza:

Rea Roberto, Fanciullo Giovanni

Ugdcec di Bergamo:

Anesa Marco, Brignoli Andrea

**Collana:** I Quaderni dell'Unione di Vicenza.

Vicenza scrive con...-

**Titolo:** "PILLOLE" DI ACCERTAMENTO E CONTENZIOSO**Editore:** Giuffrè**Anno:** 2018**Prezzo:** 8,00 euro

recitano rispettivamente: "Non si considerano abusive, in ogni caso, le operazioni giustificate da valide ragioni extrafiscali, non marginali, anche di ordine organizzativo o gestionale, che rispondono a finalità di miglioramento strutturale o funzionale dell'impresa ovvero dell'attività professionale del contribuente" e "Resta ferma la libertà di scelta del contribuente tra regimi opzionali diversi offerti dalla legge e tra operazioni comportanti un diverso carico fiscale". Di questo ci parla Giovanni Fanciullo nel secondo intervento del quaderno, inquadrando il tema nella sua evoluzione normativa.

Così come opera un interessantissimo *excursus* storico-giuridico in tema di inerenza delle spese il terzo intervento del quaderno ad opera di Marco Anesa. Cruciale per poter assistere con competenza i clienti sottoposti ad accertamento la consapevolezza su come si è evoluto *normativamente* il concetto di inerenza dai tempi lontani in cui il costo poteva essere dedotto solo se strettamente legato ai ricavi prodotti, ai tempi moderni in cui invece il costo è deducibile se legato, più in generale, all'attività dell'impresa. Fino ad arrivare alle sentenze di Cassazione 450, 3170 e 13882 del 2018 che affermano come il giudizio di inerenza debba essere eminentemente qualitativo. Il quaderno ci aiuta poi, sul versante quantitativo, a districarci sui rilievi di congruità ed economicità spesso mossi in accertamento e sui quali non dobbiamo soccombere alla giurisprudenza poco favorevole.

Infine Andrea Brignoli opera nell'ultimo articolo del quaderno un *excursus* sui temi dell'accertamento nei rapporti con l'estero. Contributo utile sia per chi debba affrontare un contenzioso per conto di un cliente sia per chi debba consigliare un cliente che intenda trasferire la residenza propria o della propria azienda all'estero o abbia comunque rapporti con l'estero. Sul tema è cruciale aver chiara la gerarchia delle fonti del diritto: sapere che norme quali la Direttiva Madre-Figlia o le convenzioni contro le doppie imposizioni prevalgono sul diritto interno è un elemento fondamentale.

Complimentandomi con gli autori per i lavori svolti, non posso che suggerire al lettore che sia giunto fin qui di affrontare la lettura del quaderno.

I riflessi pratici di diretta applicazione sono notevoli; le informazioni fornite aiutano ad affrontare la nostra controparte in sede di accertamento con la schiena più dritta ed i nostri clienti per cui facciamo consulenza con una maggiore consapevolezza.

**I**l difensore tributario non può che essere considerato un eroe moderno. Così inaugurava Dario Deotto un convegno dell'Associazione Difensori Tributari svoltosi

lo scorso ottobre a Milano. È un eroe perché in un quadro professionale talvolta orientato all'appiattimento sulle posizioni spesso non condivisibili di prassi e giurisprudenza, continua invece a credere nella Norma (con N volutamente maiuscola) e si ostina a considerarla il proprio unico paradigma.

In questo quadro non si può che dare il benvenuto al secondo quaderno "Pillole di Accertamento e Contenzioso", prodotto dall'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Vicenza in collaborazione con quella di Bergamo. La lettura del quaderno è caldamente consigliata a tutti i colleghi che vogliono distarsi dalla ossessiva e faticosa quotidianità, per cercare di volare un po' più alto ed essere più attori e meno spettatori nel teatrino quotidiano del nostro rapporto con il fisco.

Se ci troviamo ad affrontare un contraddittorio con l'Agenzia delle Entrate per conto di un cliente sottoposto al cosiddetto "accertamento bancario", è cruciale aver chiaro che a rigore di legge l'accertamento bancario non esiste: la verifica bancaria è soltanto la premessa da cui potrà scaturire un accertamento che potrà prendere una delle forme previste dall'art. 38 e segg. del DPR 600/73. Di conseguenza è discutibile che operi una automatica inversione dell'onere della prova. Di questo ci parla Roberto Rea nel primo contributo.

Non avere le ginocchia che tremano (come tremavano un tempo) allorché un cliente ci proponga di assisterlo in uno spin off immobiliare, sarà possibile se abbiamo ben chiara l'evoluzione normativa dell'elusione fiscale e dell'abuso del diritto, che ha portato la stessa amministrazione finanziaria ad ammorbidire la propria posizione su questo punto. Tenendo ben chiaro che i commi 3 e 4 dell'art. 10 bis della L. 212/2000

**DIREZIONE**

DIRETTORE RESPONSABILE

FILIPPO CARLIN

filippocarlin@studiocla.it

VICE DIRETTORE

SILVIA DECARLI

silvia.decarli@studiouber.com

**STAFF DI DIREZIONE**

EZIO BUSATO

info@studiobusato.it

ADRIANO CANCELLARI

cancellari@euraaudit.it

ALESSIO FRANCHI

alessio.franchi@gmail.com

FLAVIA GELMINI

flavia.gelmini@tla-partners.com

**COMITATO DI REDAZIONE****Belluno**

ALESSANDRO BAMPO

alessandro.bampo@bampo.it

**Bolzano**

LUCIANO SANTORO

luciano@studiols.bz.it

**Gorizia**

CLAUDIO POLVERINO

claudio@polverino.net

**Padova**

GIANGIACOMO INDRI RASELLI

giacomo.indri@gmail.com

**Pordenone**

KETI CANDOTTI

keticandotti@tiscali.it

**Rovigo**

IRENE BONONI

irene@irenebononi.it

**Trento e Rovereto**

SILVIA DECARLI

silvia.decarli@studiouber.com

**Treviso**

ALBERTO DE LUCA

adeluca@delucacommercialisti.com

**Trieste**

LAURA ILARIA NERI

laurailaria.neri@studioneri.info

**Udine**

ELISA NADALINI

nadalini@arkimede.it

**Venezia**

STEFANO DANESIN

stefanodanesin@studiodanesin.it

**Verona**

CLAUDIO GIRARDI

c.girardi@doctomquadranteeuropa.it

GIORDANO FRANCHINI

giofrank@mduevr.com

**Vicenza**

ANTONIO SACCARDO

antoniosaccardo@hotmail.com

**Redazione**

segreteria@commercialistideltriveneto.org

Via Santuario, 41

35031 Abano Terme (PD)

# DIAMANTI

di FILIPPO CARLIN

*La fiducia si guadagna goccia a goccia,  
ma si perde a litri*  
Jean-Paul Sartre

**H**o un foglio bianco davanti e, in testa, un'idea, un concetto che – però – fatica a metter giù. Parto da lontano, parlando di banche. State tranquilli, non voglio parlarvi (non mi interessa e non ne ho neppure voglia) dei tanti casini successi negli ultimi anni... L'ispirazione mi è venuta una sera, rincasando in auto dal Comitato di redazione della nostra rivista, mentre riflettevo sull'editoriale che avrei dovuto scrivere per il numero che avevamo appena chiuso, ascoltando distrattamente la radio.

Parlavano dei migliori amici delle donne (citando Marilyn Monroe) ovvero di diamanti e di come sia di moda investire, cifre ovviamente considerevoli, in beni tanto preziosi. Raccontavano le storie di personaggi importanti del mondo dello spettacolo e della cultura, che dovrebbero essere – avendo tanti denari da impiegare – meno sprovveduti della *siora Maria*, che dovrebbero avere al loro fianco fior fiore di consulenti nel momento in cui affidano i propri "risparmi" nelle mani degli istituti di credito. Ed invece a quanto pare non è così visto che molti di loro sono stati raggirati!

E subito mi sono chiesto: come hanno fatto a farsi fregare??? Le risposte possono essere tante ma, ripeto, in questo momento non mi interessano. Mentre scrivo mi viene in mente quando, in seconda elementare, mi era stata donata, dalla Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo, una cassetta azzurra di metallo, un salvadanaio: un modo per trasferire a noi bambini il concetto del risparmio, del cosiddetto *far musina*.

Un concetto, quello di "mettere i soldi in banca", che posso dire con la certezza di non essere smentito, è molto caro a noi uomini e donne del Nordest e che nella maggior parte dei casi ci è stato inculcato da risparmiatori esemplari: i nostri nonni. Ma proprio il concetto del mettere i soldi in banca ha dietro di sé un valore importantissimo, quello della fiducia. L'istituto di credito visto come un monumento alla fiducia.

I soldi, i pochi nostri denari e quelli dei nostri vecchi, messi in banca non li poteva toccare più nessuno. Erano al sicuro.

Una sicurezza che, in parte, per fortuna in minima parte – non voglio fare di tutta l'erba un fascio – negli ultimi anni è venuta a mancare, un monumento che un poco alla volta ha iniziato a sgretolarsi. Piccole banche, grandi banche, non importano i nomi e le dimensioni.

Quello che importa è che la fiducia è stata tradita, una fiducia costruita in decenni che – per colpa di pochi – ha fatto crollare quella nei confronti di tanti, di tutti.

Sarà qualunque cosa, sarà che qualcuno è rimasto scottato, sarà che tanto se ne è parlato per TV e sulla stampa, sarà anche tutto non vero, ma, nei confronti delle banche, la fiducia è venuta a scemare ogni giorno sempre più.

Potrei parlare anche di politica, dei

tanti tradimenti nella fiducia degli elettori, della disaffezione verso un'intera classe dirigente, ma questo è "Il Commercialista Veneto" e da certi discorsi se ne deve stare ben distinto e distante. E noi commercialisti?

Pensiamoci... siamo tenutari della fiducia di milioni di aziende, di semplici cittadini, delle istituzioni. In fondo anche noi, come le banche, maneggiamo i denari dei nostri clienti (... e sul denaro non si scherza!!!).

Ma vi è di più, a volte siamo i loro confessori, conosciamo le pieghe non solo dei loro bilanci aziendali ma a volte anche di quelli familiari, con noi parlano di tutto, dei figli, della moglie, dei loro interessi, degli hobby, di quello che li preoccupa, di quello che li rattrista, delle loro speranze, dei loro progetti, delle loro gioie. Ed è, pensandoci bene, non una fiducia

qualsiasi, come quella che si dà al panettiere che il pane sia fresco, al taxista che ci sappia portare a destinazione: se il pane è quello del giorno prima ci arabbiamo, ma poi passa, che se facciamo il giro un poco più lungo ci scoccherà sganciare qualche euro in più, ma poco cambia.

Quella che ci viene è, quasi per dire, una fiducia di "secondo livello".

Affrontiamo questioni che per i nostri clienti sono di primaria importanza, questioni *di vita o di morte*, per usare una frase fatta.

Le fortune o le sfortune di un'azienda spesso dipendono da un nostro consiglio, da strategie che noi abbiamo

contribuito in maniera sostanziale ad elaborare, da decisioni che vengono prese su nostre precise indicazioni.

E dietro le aziende vi sono le esistenze di migliaia di lavoratori, di migliaia di famiglie, con i loro progetti e le loro necessità, insomma vi è il futuro di tanti!

Sì, noi siamo ancora un monumento alla fiducia.

Certo anche tra di noi c'è chi questa fiducia l'ha tradita, ma siamo riusciti a tirar fuori dal cesto le mele marce, ad allontanare chi non meritava, a rimanere comunque compatti. E la fiducia verso la nostra categoria è rimasta immutata. Ecco il nostro grande patrimonio, essere una categoria che seppur bistrattata, seppur non adeguatamente considerata e seppur in un momento di crisi continua ad avere la fiducia di un intero sistema paese. Facciamone tesoro.



## In questo numero

<b>G. Rebecca</b> Terreni in vendita a prezzo ribassato	2
<b>A. Cecchetto</b> L'INTERVISTA / Giovanni Allevi	3
<b>S. Basile, N. Borghero, G. Caroli, A. Cecchetto</b> La valutazione dell'azienda oggetto di conferimento	5
<b>G. Cecchin</b> La disciplina del trust ai fini delle imposte indirette	9
<b>M. Lollo</b> La residenza fiscale delle persone fisiche	11
<b>P. Cagliari</b> L'iscrizione all'Albo dei consulenti finanziari	13
<b>G. Indri Raselli</b> Impressionisti a Padova	14
<b>G. Zamperetti</b> Il controllo di gestione dello studio dentistico	15
<b>G. Tomasin</b> Considerazioni sullo stato della professione	17
<b>F. Artini</b> Campo-data dell'e-fattura immediata	18
<b>A. De Luca, R. Porfido, L. Pampanin Dimai</b> Deroga al principio di indipendenza a commercialisti e revisori nelle S.r.l. di minori dimensioni	19
<b>G. Franchini</b> "Papà, a quando la notifica?"	20
<b>L. Ferrini, QUADERNI UGDCEC VICENZA, Pillole di accertamento e contenzioso</b>	22
<b>E. Rizzuto</b> L'impresa del cambiamento, 3 possibili ambiti	23
<b>F. Gelmini</b> Credito d'imposta per chi acquista prodotti riciclati	24
<b>A. Livri</b> CR7 e il fisco italiano: una nuova alleanza	25
<b>M. Posocco</b> UE e libertà di circolazione persone. Il caso dei camionisti	27
<b>S. Palmitessa</b> Divieto licenziamento causa matrimonio uomo o donna	29
<b>P. Lenarda</b> Diritto d'autore	31

P.S. La stessa fiducia che noi riveriamo nei confronti degli Ordini e del Consiglio Nazionale.

Una fiducia che forse a volte traballa ma che mai è venuta a mancare. Ecco, questa forse è una questione tutta interna alla nostra categoria ma, sulla quale, partendo dagli organismi locali e per arrivare a quelli nazionali, è importante fare un brevissimo passaggio.

Cari Signori, anche il nostro futuro – in una certa misura – è in mano vostra, vi abbiamo eletti perché abbiamo fiducia in voi.

Siamo ancora tutti insieme con voi, vi supportiamo, crediamo in quello che fate, nelle iniziative che portate avanti.

Però state attenti, non venite a venderci dei diamanti...