

## Norme &amp; Tributi

# Cassazione bocchia l'Iva anche su Tia2 e Tari puntuale

## TARIFFA RIFIUTI

Un'ordinanza di ieri chiama le Sezioni Unite ma già spiega che manca il «corrispettivo»

Si profila lo stesso scenario che nel 2009 ha prodotto il caos rimborsarsi sulla Tia 1

Gianni Trovati  
ROMA

Riparte in grande stile la questione della legittimità dell'Iva sulla tariffa rifiuti. Il problema ora investe la Tia 2, introdotta nel 2006, e la «Tari», cioè la versione «puntuale» della Tari che dovrebbe misurare la bolletta in base alla quantità di rifiuti prodotti: una tariffa, quest'ultima, già applicata in centinaia di Comuni soprattutto al Nord (Trentino Alto Adige, Veneto, Lombardia ma anche Emilia Romagna), e destinata a diventare l'unica forma di tariffazione del servizio di igiene urbana secondo

le norme della manovra 2014.

Il problema è lo stesso che ha travolto la prima tariffa di igiene ambientale nel 2009, quando l'Iva fu giudicata illegittima dalla sentenza 238 della Corte costituzionale sulla base del fatto che la Tia 1 era un corrispettivo nel nome ma un tributo nei fatti, perché ancorata a parametri fissi e non alla quantità effettiva del servizio utilizzato. E siccome non è possibile applicare un'imposta a una tariffa, l'Iva fu stata bocciata aprendo un contenzioso sterminato su modalità e termini dei rimborsi.

Ora si replica, e sul tema si dovrà ora esercitare la Corte di cassazione e sezioni unite. A chiederlo è la stessa suprema Corte in un'ordinanza, la 23949/2019 depositata ieri, che però già suggerisce una soluzione: anche questa volta negativa per l'Iva.

La questione, come sempre, è controversa. Perché nel labirintico panorama normativo delle tariffe sui rifiuti non c'è nulla di semplice. E nella giurisprudenza di Cassazione si possono già incontrare due precedenti sul punto: di segno

opposto. Il primo arriva nel 2017, con la sentenza 17113. In quella pronuncia la Suprema Corte era stata chiara nell'affermare che «sia la Tia 1 che la Tia 2 che la Tari sono tutte caratterizzate dai medesimi presupposti: a) mancanza di nesso diretto tra prestazione e corrispettivo; b) il compenso ricevuto dal prestatore dei servizi non è il controvalore effettivo del servizio prestato». Insomma: la tariffa/tassa di igiene ambientale cambia nome più spesso dei partiti in crisi d'identità, ma non cambia la natura di tributo che la tiene lontana dal sistema corrispettivo indispensabile per applicare il principio comunitario del «chi inquina paga».

La sentenza era a Sezioni Unite, ma si è occupata del tema in modo incidentale perché il centro della questione riguardava un altro tassello del complicato puzzle fiscale sui rifiuti, cioè l'addizionale provinciale. Per cui non è stata risolutiva. Tanto è vero che la stessa Cassazione è tornata sul tema un anno dopo, nella sentenza 16332/2018,

affermando il contrario: la Tia 2 (e quindi anche la Tari) sono tariffe corrispettive, perché tali sono qualificate dalle norme istitutive.

Motivazione non troppo solida, e ribaltata dall'ordinanza di ieri: anche la nuova tariffa, si legge, «è un importo dovuto in ragione del possesso o della detenzione di locali o aree», e parametrato per legge a «una presuntiva produzione di rifiuti» sulla base delle «quantità e qualità medie ordinarie di rifiuti prodotti per unità di superficie».

In un contesto del genere, che tra l'altro «non attribuisce alcun sostanziale rilievo alla volontà delle parti nel rapporto fra gestore e utente del servizio» perché nessuno può rifiutarsi di utilizzare il gestore comunale, i giudici non invidano il «rapporto sinallagmatico» che è nella natura di una tariffa corrispettiva. A decidere saranno insomma le sezioni Unite: ma l'ordinanza di ieri traccia la rotta, e l'Iva torna a ballare anche sulle «nuove» tariffe.

gianni.trovati@ilssole24ore.com  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Hard Brexit, la guida per i transiti e l'export

### DOGANE

Le istruzioni della Commissione alle imprese

Benedetto Santacroce  
Ettore Sbandi

L'agenzia delle Dogane si prepara all'hard Brexit del 31 ottobre, veicolando, in versione italiana tradotta, alcuni documenti della Commissione europea che in forma operativa presentano il futuro prossimo delle imprese impegnate negli scambi tra Unione Europea e Regno Unito.

La nota 126091.19 delle Dogane, pubblicata il 24 settembre, presenta infatti due ulteriori documenti di lavoro per illustrare agli operatori tutti gli scenari di prossima realizzazione. I temi sono duplici: uno relativo all'export e un altro relativo al transito, sul presupposto che il Regno Unito entri nella Convenzione internazionale del Transito comune.

I documenti, in realtà, sono una utilissima - anche se non proprio di immediata lettura - user guide che, flussato per flussato, con infografiche e diagrammi, dovrebbe assistere l'azienda nel far fronte non solo a ciò che saranno le operazioni una volta che Brexit sarà realizzata, ma alle cosiddette operazioni a cavallo, iniziate prima e terminate dopo il termine. È l'ipotesi dei trasporti attivati subito prima del recesso del Regno Unito, del corretto trattamento delle cessioni di merce già inviata a destino (è il caso, ad esempio, del consignment stock o del trasferimento in magazzini di prossimità per l'e-commerce), oppure dell'individuazione delle autorità competenti a certificare una prova di consegna o di esportazione per cessioni non imponibili ai fini Iva.

Quanto precede, poi, sulla base del semplice fatto che, dopo l'uscita, il Regno Unito non avrà più accesso, né interfaccia alcuna con i sistemi informativi doganali dell'Ue, con particolare riferimento all'Ecs (sistema di controllo export) e all'Ncts (sistema di controllo transit).

Solo ad esempio si riporta il caso dell'export di merce da uno Stato Ue al Regno Unito. Se questa avviene con merce in Ue, allora dovrà essere presentata una dichiarazione di esportazione presso un Paese di partenza (ad esempio, Italia) da appurarsi presso una dogana di uscita (ad esempio, Francia), con successivo transito e importazione in UK. Se invece l'operazione ha luogo dopo il recesso, ma quando la merce si trova già a destino, non deve applicarsi alcuna regola per l'uscita della merce, che verrà movimentata secondo le norme UK, se del caso chiudendosi un'esportazione attivata nell'Ue sulla base di una prova alternativa.

Oppure ancora, si segnala il transito dall'Ue al Regno Unito di merce estera scortata da documento T1. In questi casi, può accadere che il recesso intervenga quando le merci sono già in UK ed allora il movimento può continuare come procedura Ncts standard; in alternativa, può accadere che le merci siano ancora nell'Ue, ove oltre all'ambiente Ncts sarà necessario presentare ulteriori dichiarazioni di uscita alla frontiera, mentre nel Regno Unito il transito dovrà comunque essere appurato da un ufficio.

Già da queste prime, poche casistiche è evidente come la transizione si prospetta complessa e, in alcuni casi, probabilmente foriera di criticità piuttosto rischiose, se è vero, come si registra, che molti operatori nazionali stanno addirittura pianificando un fermo delle attività per il periodo di transizione, fermo che non sempre è possibile e che, a regime, non potrà certo essere mantenuto.

## Non c'è donazione se si usa la rinuncia del diritto di opzione

### CASSAZIONE

In caso di aumento di capitale a cui gli altri soci non vogliono aderire

Angelo Busani

La rinuncia al diritto di opzione derivante da una deliberazione di aumento del capitale sociale non costituisce una donazione indiretta nel caso in cui il figlio del socio rinunciante, approfittando della rinuncia del genitore, sottoscrive l'aumento di capitale sociale a condizioni economicamente favorevoli. Lo ha deciso la Cassazione con l'ordinanza 15666/2019 (priva di precedenti in termini) nella quale è stato sancito che:

- è da qualificarsi come donazione nulla l'attribuzione di denaro fatta dal donante mediante un bonifico bancario diretto a un conto corrente intestato al coniuge e al figlio del donante;
- l'oggetto di una donazione nulla si intende mai fuoriuscito dalla sfera giuridica del donante, con la conseguenza che, se il donante decede, nella sua eredità deve essere compreso anche l'oggetto della donazione nulla.

Tornando al tema della rinuncia al diritto di opzione rinveniente da un aumento di capitale sociale, si pensi al caso di una società immobiliare con capitale sociale di 100 (appartenente in parti uguali a 4 soci: Tizio, il figlio Caio, Sempronio e Mevio) il cui patrimonio sia costituito da un solo immobile di valore 1.000.

Se, dunque, questa società delibera un aumento di capitale sociale da 100 a 200 e Tizio, Sempronio e Mevio rinunciano al diritto di opzione, in modo che sia il solo Caio (figlio del socio Tizio) a sottoscrivere l'aumento di capitale, si ottiene il risultato che Caio, all'esito dell'operazione di aumento del capitale sociale, ha una quota di capitale del 62,5%

(prima aveva una quota del 25%). In sostanza, spendendo 100 (e cioè il valore dell'aumento di capitale) viene ad avere il 62,5% di 1.000 (corrispondente al valore reale di 625) in luogo del precedente 25% (corrispondente al valore reale di 250).

Per la Cassazione, se questa operazione viene guardata dal fisco oppure dagli eredi legittimari di Tizio, non si configura una donazione indiretta. In effetti, la rinuncia a un diritto, se effettuata per avvantaggiare un terzo, può essere qualificata come donazione indiretta. Ad esempio, in Cassazione 5077/1967 è stato deciso che costituisce donazione indiretta la rinuncia a un diritto di usufrutto; e in Cassazione 9872/2000 è stato deciso che costituisce donazione indiretta la rinuncia all'indennità che gli spetta (ai sensi dell'articolo 936 del Codice civile) da parte di colui che incrementa il suo altro edificando un manufatto (oppure se costui lascia prescrivere il diritto di percepirlo).

Tuttavia, affinché una rinuncia a un diritto possa essere qualificata come donazione indiretta occorre, secondo la decisione 15666/2019, «un nesso di causalità diretta» («fra donazione e arricchimento») del donatario. Se il mancato esercizio del diritto di opzione ha bensì avuto quale effetto che le quote non sottoscritte dal de cuius sono state offerte in sottoscrizione agli altri soci e il figlio del socio rinunciante ne ha approfittato, conseguendo per sé un risultato economicamente vantaggioso, questa situazione non è qualificabile come donazione indiretta per due concatenate ragioni:

- della rinuncia all'esercizio dell'opzione avrebbero potuto approfittare anche gli altri soci (e non rileva che non l'abbiano fatto);
- l'arricchimento del figlio non è dispendioso della rinuncia del genitore, ma dalla decisione del figlio stesso di sottoscrivere l'aumento di capitale rinunciato dal padre e non optato dagli altri soci.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

## Aziende & Territorio

# Esperienza e creatività Made in Italy

Competenza, evoluzione ed elevata qualità nella lavorazione di marmo e ceramiche



Louvre Abu Dhabi, Abu Dhabi

## Savema SpA: dalle cave toscane marmi pregiati che "vestono" i grattacieli

Dal cuore del distretto lapideo italiano, tra le province di Lucca e Massa Carrara, arriva la storia di una delle più importanti aziende del settore a livello mondiale.

Nata nel 1975 a Pietrasanta, Savema lavora marmi e graniti secondo le più avanzate tecniche ed è in grado di fornire ai propri clienti prodotti personalizzati che vengono scelti dai più importanti nomi dell'architettura mondiale per la realizzazione dei loro progetti.

Il lavoro condotto dalle famiglie Piacentini e Volterrani, fondatrici e proprietarie della società, ha fatto di Savema molto più di una delle numerose realtà italiane che operano nel settore dei marmi. L'impresa di Pietrasanta può essere considerata una "sartoria" che veste su misura grattacieli come la Freedom Tower di New York oppure importantissime strutture come il 9/11 Memorial di Ground Zero, monumento alle vittime degli attentati alle Torri Gemelle, il Museo dell'Opera del Duomo di Firenze, il Tempio Mormone di Roma, la Great Court del British Museum,

il Museo Louvre di Abu Dhabi, la sede della Kuwait Investment Authority, il Tour Odeon di Montecarlo, la Central Bank del Kuwait e lo Shard di Londra, firmato da Renzo Piano.

Proprietaria di tre cave nel distretto di Carrara, Savema utilizza i marmi in modo responsabile e rifugge da attività estrattive indiscriminate e pericolose. Inoltre, ritenendo la materia prima della propria attività un bene collettivo, si adopera costantemente per restituire al territorio in termini di lavoro e benessere, ciò che dal territorio preleva. Promotrice di politiche a favore dell'ambiente, l'azienda toscana è certificata EPD secondo lo standard ISO14025:2006. Info: www.savema.com

## Nuovi successi per Metco Srl

Metco è una società emiliana che opera nell'ambito del porcellanato tecnico occupandosi della realizzazione di soluzioni per la produzione di piastrelle di gres porcellanato, materiale sempre più utilizzato da architetti e designer per i rivestimenti interni di numerosi ambienti. Il maggior punto di forza dell'azienda sta nella capacità di aver sviluppato, grazie al progetto di studio e ricerca denominato Eco-Ink, portato avanti negli ultimi anni, una vasta gamma di colori solubili per la decorazione digitale che hanno letteralmente rivoluzionato il settore. I nuovi prodotti a marchio Metco, infatti, si differenziano da tutta la concorrenza per due motivi principali: resistono all'usura del tempo senza sbiadire né mostrare segni di consumo e sono totalmente ecocompatibili. Con questi colori è anche possibile ottenere nuances e venature tipiche di marmi e pietre naturali. European grant agreement number 822144. Info: www.metcoitalia.com



La linea colori Metco



Il nuovo stabilimento Profilitec

## Profilitec spa: eccellenza logistica, innovazione di prodotto e formazione

Ci accoglie nella nuova sede di Profilitec spa il Presidente del Consiglio di Amministrazione ed Amministratore Delegato Roderick Egli, da 4 anni saldamente alla guida dell'azienda veneta.

In un mondo digitale, perché un investimento così importante per questo stabilimento?

«Abbiamo deciso di investire due anni fa in questa struttura e nelle più moderne tecnologie perché l'eccellenza logistica è fondamentale. Serviamo il mercato dei pavimenti e dei rivestimenti con oltre 6.000 articoli e 10.000 clienti ed utilizzatori in 90 paesi in tutto il mondo si aspettano il miglior servizio».

Profilitec nasce 50 anni fa con i profili per pavimenti, oggi sono cambiati i prodotti? «L'innovazione di prodotto è imprescindibile. Oggi installatori e posatori non cercano più un singolo prodotto, ma hanno bisogno di sistemi completi come Uptec»

(uptec.profilitec.com), la nostra soluzione per la posa dei pavimenti sopraelevati per esterni. Per questo motivo abbiamo costruito un'organizzazione competente e motivata, per arricchire la nostra offerta con sistemi in grado di migliorare la qualità del lavoro dei nostri utilizzatori, sui quali possiamo vantare numerosi brevetti internazionali. Ma come riuscite a trasmettere tutto questo ad un mercato così ampio?

«La sfida è la formazione continua delle nostre risorse umane per trasferire le tecniche delle nostre soluzioni. Abbiamo raddoppiato il fatturato estero negli ultimi 4 anni e dal 2017 abbiamo aperto una filiale negli Stati Uniti, da subito diventata punto di riferimento dei posatori americani come "The choice of professionals". Azienda 100% Made in Italy ma un'organizzazione che non fa rimpiangere l'efficienza tedesca.» (www.profilitec.com)

## 41zero42: design, qualità e innovazione

Un'azienda giovane e dinamica con un nome particolare: i fondatori di 41zero42 hanno scelto e rivisitato il codice di avviamento postale di Fiorano Modenese, la località emiliana in cui hanno sede i loro uffici e il loro showroom. In questo laboratorio creativo prendono forma le loro ceramiche di differenti tipologie e destinate allo sviluppo di pavimenti e rivestimenti per ambienti. Ogni singola linea viene creata con quello spirito innovativo e di passione per la ricerca estetica e tecnologica che caratterizza l'intero team aziendale. Nella filosofia di 41zero42 una collezione non è semplicemente un articolo commerciale ma deve rispondere ai canoni di bellezza, novità, curiosità e sintonia con gli ambienti nei quali sarà collocata. Si può dunque affermare che il team modenese abbia sviluppato un proprio inedito linguaggio per il settore ceramico destinato a rivoluzionarne il ruolo e l'importanza. Info: www.41zero42.it



© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA