



# LA PARTECIPATION EXEMPTION SI ALLARGA ALLE IMPRESE IN START UP

MARCO FIORENTINO  
FIORENTINO ASSOCIATI > SYNERGIA CONSULTING GROUP

Tutte le plusvalenze derivanti dalla vendita di partecipazioni operanti in alcuni settori potranno beneficiare della detassazione

L'articolo 87 del DPR 917/86 disciplina il trattamento fiscale della plusvalenza derivante dalla cessione di partecipazioni, prevedendo la detassazione IRES al 95%, nel caso in cui vi siano quattro specifici requisiti (cc.dd. "Participation Exemption"). Tralasciando l'analisi degli altri tre requisiti non rilevanti ai fini del presente commento, è invece opportuno focalizzare l'attenzione sul quarto requisito cosiddetto "della commercialità", previsto dal comma 1 lettera d) del citato articolo, alla luce delle recenti e positive novità ministeriali. Il requisito in specie stabilisce che, per beneficiare della detassazione della plusvalenza derivante dalla vendita di una partecipata, quest'ultima deve esercitare un'impresa commerciale da almeno tre anni antecedenti la vendita (ovvero, se costituita da meno tempo, sin dalla costituzione). Dall'entrata in vigore della legge, tuttavia, il requisito della commercialità è stato inteso dall'AGE in senso molto restrittivo, tanto che a leggere le risoluzioni ministeriali, si era portati a ritenere che esso non si configurasse, laddove la società svolgesse attività senza produrre ancora ricavi ovvero fosse in fase preparatoria rispetto alla sua gestione tipica (la cc.dd. "fase di Start up"). Questa drastica impostazione, peraltro non condivisa dalla Dottrina in quanto contraria allo spirito della legge, ha sinora danneggiato quelle società che, prima della fase "dei ricavi" avevano un più o meno lungo periodo preparatorio. Basti pensare alle società di costruzione e gestione di opere pubbliche, alle SPV

(special purpose vehicles) operanti nel settore energetico e così via. Così operando, infatti, si finiva per considerare del tutto ininfluenza, ai fini del triennio, la fase di start up, provocando un improprio slittamento in avanti dei termini della vendita della partecipata, per poter beneficiare dell'esenzione al 95% (in pratica dal quarto anno successivo all'inizio della produzione di ricavi) e creando al contempo uno svantaggio competitivo rispetto alle imprese già sul mercato da anni, ovvero operanti in settori dove lo Start up, di fatto, non esiste (società di trading, di consulenza, di gestione, ecc.).

In buona sostanza, tornando all'esempio, le società nel settore energetico o delle concessioni, che vendevano SPV senza tre anni di ricavi, se volevano essere in compliance con l'impostazione ministeriale, dovevano scontare sulle plusvalenze una tassazione IRES del 27,5% anziché dell'1,375%, con evidente disparità di trattamento rispetto ad altre realtà. In alternativa, esse potevano solo attendere il quarto anno dalla prima fatturazione, con ovvie ricadute sui tempi e sui margini di ritorno degli investimenti.

Finalmente, con la circolare n.7/E del 29.3.2013, l'AGE ha dato prova di buon senso e conoscenza del mercato e, abbandonando manie antielusive, è andata incontro alle esigenze degli imprenditori, con una corretta definizione del requisito della commercialità, proprio per quelle imprese aventi fasi preparatorie alla attività "core".

La rilevante apertura dell'AGE ha riguar-

dato, innanzitutto, la nozione base della fase prodromica all'attività nella sua accezione generale, chiarendo che essa rientra nel calcolo del triennio, laddove sia seguita dalla fase di produzione di ricavi (effetto trascinamento all'indietro). Inoltre, spingendosi significativamente in avanti, ha anche analizzato quei settori, come quello energetico e delle concessioni, dove lo "start up" (rappresentato da ricerca siti, iter autorizzativo, progettazione, costruzione, finanziamento,

ecc.) è molto complesso, arrivando ad affermare che in tali circostanze, non può nemmeno parlarsi di fase preparatoria (che soggiacerebbe ai limiti del primo ricavo), trattandosi di attività d'impresa a tutti gli effetti.

Da questa affermazione discende che tutte le plusvalenze derivanti dalla vendita di partecipazioni operanti nei settori sopra descritti potranno beneficiare della detassazione, anche se la fase di investimento non si sia ancora conclusa.

.....



## LA NOTIFICA DIRETTA PER POSTA E IL PUNTO SULLA GIURISPRUDENZA

MAURIZIO VILLANI  
AVVOCATO TRIBUTARISTA

Il tema della notifica della cartella di pagamento direttamente eseguita dall'agente della riscossione a mezzo del servizio postale è stato e continua ad essere oggetto di vivo dibattito giurisprudenziale fra gli operatori del settore tributario. In questa sede, analizzeremo la relativa giurisprudenza di merito e di legittimità al fine di ribadire la battaglia, di chi scrive, circa l'impossibilità giuridica della notifica diretta per posta da parte di Equitalia. Come noto, la norma di riferimento è costituita dall'articolo 26 del D.P.R. n. 602 del 29 settembre 1973 rubricato, appunto, "Notificazione della cartella di pagamento", attraverso la quale il Legislatore ha stabilito che la cartella di pagamento debba essere notificata dagli ufficiali di riscossione o dagli altri soggetti abilitati dal concessionario nelle forme previste dalla legge, ovvero, previa eventuale convenzione tra Comune e concessionario,

dai messi comunali o dagli agenti della polizia municipale.

La norma prosegue affermando che la notifica può essere eseguita anche mediante invio di raccomandata con avviso di ricevimento e che, in tal caso, la cartella è notificata in plico chiuso e la notifica si considera avvenuta nella data indicata nell'avviso di ricevimento sottoscritto da una delle persone previste dal secondo comma o dal portiere dello stabile dove è l'abitazione, l'ufficio o l'azienda.

La notifica della cartella, inoltre, può essere eseguita anche a mezzo posta elettronica certificata, presso gli indirizzi risultanti dagli elenchi previsti a tal fine dalla legge e quando non è notificata a mezzo raccomandata e la notificazione avviene mediante consegna nella mani proprie del destinatario o di persone di famiglia o addette alla casa, all'ufficio o all'azienda, non è richiesta la sottoscrizione dell'originale da parte del consegnatario. >