

Ticket omaggio e perdite su crediti nel mirino del Fisco

Dopo l'ennesima stangata inferita dalla legge di Bilancio 2019 a new slot e Vlt, gli operatori continuano a interrogarsi sulle contromisure da adottare per rimanere competitivi sul mercato. Il susseguirsi delle misure fiscali che, dal 1° maggio 2019, lascerà agli operatori della raccolta, rispettivamente, il 15,76 per cento e il 30,19 per cento degli utili derivanti dalle Awp e Vlt prelude a un mutamento radicale del settore. Chi rimarrà sul mercato dovrà puntare a un incremento della rete, prospettando agli esercenti condizioni più appetibili, dal punto di vista economico e finanziario. Ma occorre agire con la massima cautela, per evitare sgradevoli sorprese da parte del fisco. Tramontato (o quasi) il contenzioso relativo agli avvisi di accertamento seriali fondati sulla pretesa imponibilità ai fini Iva dei proventi della raccolta percepiti dagli esercenti, l'attenzione dell'Amministrazione finanziaria pare essersi soffermata sulla fiscalità diretta. Accertando maggiori ricavi derivati dai dati raccolti presso i concessionari della rete e contestando la deducibilità di taluni costi fisiologici all'attività di raccolta delle giocate per presunta non inerenza. Parliamo, in questa sede, del costo dei ticket omaggio distribuiti nelle sale Vlt e delle perdite su crediti derivanti ai raccoglitori del concessionario dal mancato recupero di quote di raccolta presso gli esercenti comprensivi, in taluni casi, di anticipazioni di futuri compensi concessi dai gestori per via dell'elevata concorrenzialità.

Biglietti omaggio

È tipico, per gli esercenti di sale Vlt, distribuire ticket a titolo gratuito per fini promozionali, in modo da incentivare i

clienti e fidelizzare i giocatori abituali. L'Agenzia delle Entrate ha però spesso contestato l'indeducibilità di simili oneri, alla luce di un'improbabile qualificazione degli stessi come liberalità, in quanto tali non inerenti all'attività d'impresa. A ben guardare, tuttavia, il nesso di correlazione tra i suddetti omaggi e l'attività d'impresa - da intendersi quale potenzialità del costo alla produzione del reddito - appare innegabile. A prescindere dai criteri di distribuzione stabiliti dalla direzione aziendale, a parere dello scrivente i costi dei buoni omaggio dispensati ai clienti delle sale da gioco risultano senza dubbio inerenti all'attività d'impresa. E ciò in quanto la relativa distribuzione, per un verso, ha come unico scopo quello di incrementare le giocate e, con esse, il giro d'affari del settore; per l'altro, attesa l'inutilizzabilità dell'omaggio per fini diversi dal gioco, rimane priva dell'"animus donandi", presupposto giuridico imprescindibile per parlare di liberalità.

Anticipi di compensi

Una prassi diffusa tra i gestori di Awp è quella di concedere agli esercenti anticipi su futuri compensi nell'ambito dei rapporti contrattuali di esclusiva, con obbligo di restituzione mediante retrocessione della quota di compensi effettivamente realizzati e comunque entro un termine predefinito. Trattasi di leciti strumenti commerciali per acquisire nuovi locali di raccolta e avviare alla progressiva erosione dell'utile effettivo determinato dal costante e progressivo aumento del Preu o per consolidare i rapporti con i clienti già operativi. In quest'ottica, le contestazioni con le quali, in virtù di una forzata assimilazione a liberalità degli anticipi su futuri ricavi concessi dai gestori agli esercenti, l'Amministrazione nega la correlazione tra i suddetti esborsi e i ricavi d'impresa, giungendo per tale via a disconoscere al gestore la dedu-

cibilità delle eventuali perdite rilevate, in ipotesi di acclarata inesigibilità dei crediti derivanti dalle predette anticipazioni, prestano il fianco ad una serie di obiezioni certamente rilevabili innanzi alle competenti Commissioni Tributarie. Anzitutto, preso atto della prassi del settore, la stessa Amministrazione, nel documento relativo alle metodologie di controllo per "Sale Giochi e Biliardi" del 2014, ha ritenuto pienamente legittima la ripartizione delle somme tra concessionari, gestori ed esercenti sulla base di quanto convenuto nell'ambito di appositi accordi contrattuali, così come l'esistenza, in virtù del principio dell'autonomia contrattuale, di modelli di accordo diversi in considerazione delle peculiari esigenze perseguite.

Senza contare che la tesi della non inerente delle anticipazioni e della conseguente indeducibilità delle perdite sui correlativi crediti rilevate, ad esempio, a seguito del dimostrato esito negativo delle azioni esecutive attivate dal gestore per il loro recupero, contrasta con il concetto di inerente qualitativa ripetutamente espresso dalla giurisprudenza tributaria di legittimità, secondo cui devono ritenersi deducibili tutti i costi intrinsecamente necessari alla "potenziale" produzione di reddito (cfr. Cass. civ. Sez. V Sent., 17/07/2018, n. 18904 e 11/01/2018, n. 450). E ciò quand'anche si volesse dar seguito alla tesi erariale che riconduce l'anticipo corrisposto ad un'attività parallela di erogazione di finanziamenti infruttiferi a titolo di liberalità e ritiene lo stesso avulso dagli accordi commerciali sottoscritti. In ogni caso, per evitare contenziosi, è opportuno che i gestori prestino particolare attenzione alla predisposizione degli accordi negoziali, dando evidenza del collegamento tra le agevolazioni riconosciute agli esercenti e gli accordi commerciali sottoscritti per l'installazione delle slot, in modo da esplicitarne le correlate finalità.

L'AUTORE

Giancarlo Marzo
Cattolico di Diritto Tributario presso
la Facoltà di Economia dell'Università degli
Studi LUM Jean Monnet di Casamassima
e Partner di Loconte & Partners

