

CONTRATTI CON “PREZZO NEGATIVO” E OBBLIGAZIONI DI FARE

Commento a *Risp. n. 853 del 22 dicembre 2021*

1. La rilevanza della questione e l'importanza della risposta in esame

A quanto ci consta, questa è la prima volta che l'Agenzia prende espressamente in esame la questione dei contratti “con prezzo negativo” o a “prestazioni invertite”. Una questione che, peraltro, è sicuramente rilevante, posto che tale fattispecie è tutt'altro che infrequente nella pratica, specialmente in situazioni di “crisi”.

La categoria in esame, infatti, non è specifica di un particolare “tipo” negoziale, perché l'elemento che la identifica non è rappresentato (almeno in apparenza, come diremo) dall'oggetto del negozio (ossia dal tipo di prestazione che viene scambiata), ma da un elemento “strutturale”.

Secondo la normale disciplina giuridica e conformemente alla comune esperienza, infatti, nei contratti di scambio, a fronte di una parte che assume l'obbligazione di trasferire (o trasferisce) un diritto o di eseguire una prestazione, vi è una controparte che assume l'obbligazione di pagare una somma di denaro.

Nel caso di specie, invece, l'obbligazione di pagare una somma di denaro è assunta dalla stessa parte che è obbligata a trasferire il diritto o ad eseguire la prestazione. L'obbligazione pecuniaria è a carico del venditore, ed è per questo motivo – cioè per il fatto che il debito relativo al pagamento è a carico di colui che, normalmente, sarebbe creditore – che si parla di prezzo negativo o di negozio invertito.

Questa anomalia strutturale – che ha fatto anche dubitare della validità dell'accordo negoziale così configurato – non è certamente quella giuridicamente e praticamente “comune”, ma non è affatto sconosciuta e, come dicevamo, ricorre nell'ambito di tipi contrattuali diversi. Le ipotesi (relativamente) più frequenti sono quelle

della cessione di azienda o di partecipazioni con “dote”, del mutuo con tassi di interesse negativi, delle vendite o delle cessioni di crediti e/o di contratti con “prezzo negativo”.

I dubbi circa la validità di questi contratti sono stati da tempo superati in base alle considerazioni alle quali accenneremo fra breve, ma la loro qualificazione fiscale appariva dubbia. Tanto è vero che, non molto tempo fa, in una breve postilla a un pregevole contributo in tema di cessione di azienda con avviamento negativo (cfr. M. DI SIENA, *Notazioni in tema di badwill e di tributo di registro. Quando la ragione (seppure a fatica) prevale*, in *Rass. trib.*, 2020, 762 ss.) avevamo auspicato che la dottrina prendesse espressamente in esame questo tema e le sue implicazioni rispetto ai diversi tributi (imposta di registro, imposte sui redditi, i.v.a.) astrattamente coinvolti (cfr., G. FRANSONI, *E il prezzo negativo?*, in *Rass. trib.*, 2020, 780 ss.)

Siccome la pratica precede sempre la teoria, non sorprende che, anticipando ogni contributo dottrinale, la questione sia venuta all'attenzione dell'Agenzia delle Entrate.

La quale ha risolto il problema in modo condivisibile, ma, come diremo, parziale.

2. La soluzione prospettata dall'Agenzia delle Entrate

Aderendo alla tesi prospettata dalla dottrina civilistica – e, a nostro avviso, del tutto persuasiva, almeno in linea di principio – l'Agenzia rileva che, nel caso di specie, non si è – o, almeno, non si è soltanto – dinanzi a una compravendita, ma viene in rilievo, nella prospettiva dell'i.v.a., anche una prestazione di servizio e, più precisamente, una prestazione dipendente dall'assunzione di obblighi di fare.

Lo schema concettuale è, in altri termini, proprio quello prospettato proprio dalla dottrina civilistica – cfr. G. SANTINI, *Della compravendita*

con prezzo a carico del venditore e di altri scambi anomali con natura di servizi, in *Contratto e impresa*, 1987, 416 ss. – che ricorre all'esempio paradigmatico di chi “vende” al rigattiere tutto quanto è contenuto nella sua cantina e, in più, “paga” un prezzo.

Si è condivisibilmente osservato, al riguardo, che, in tali ipotesi, il “venditore”, in realtà, paga un prezzo al rigattiere non affinché egli acquisti le cianfrusaglie, ma per sgomberare la cantina.

Cosicché, il prezzo pattuito sarebbe il corrispettivo, non già della vendita (il che non sarebbe giustificabile giuridicamente e non avrebbe molto senso dal punto di vista pratico), bensì del servizio (di sgombero) svolto dal rigattiere.

Il che è perfettamente coerente con la qualificazione da parte dell'Agenzia delle Entrate del “prezzo” quale corrispettivo di una prestazione (imponibile) dipendente da un'obbligazione di fare.

In linea generale, pertanto, la soluzione indicata dall'Agenzia delle Entrate appare giuridicamente e logicamente fondata. Come tale, essa risulta anche idonea a costituire un valido punto di riferimento per tutti coloro che, nel futuro, si troveranno ad affrontare problemi qualificatori di analoga natura.

Tuttavia, la soluzione offerta presenta anche una criticità e risolve solo una parte del problema.

Ed è di tale criticità e della parte del problema rimasto insoluto che passiamo ad occuparci.

3. Prezzo negativo e cessione del contratto

La criticità alla quale facevamo cenno consiste in ciò, che la soluzione prospettata – consistente nell'inquadramento del prezzo negativo come corrispettivo di ciò che, in realtà, non è una vendita, ma l'assunzione di un'obbligazione di fare – è sì da accogliersi in linea generale, ma deve essere vagliata con molta più cautela nel caso della cessione di contratti.

E questo perché, nella cessione del contratto, l'ipotesi di una “prezzo negativo” – o, meglio, quella di un'obbligazione pecuniaria a carico del cedente – non costituisce affatto un'anomalia ed è (o, almeno, potrebbe essere) perfettamente coerente con il tipo civilistico della mera cessione di contratto.

Un esempio può far meglio comprendere l'affermazione che precede.

Ipotizziamo che Tizio abbia convenuto con Caio di vendere, con effetti traslativi e consegna differiti, un bene fungibile (p.es. 100 chili di grano) per il prezzo di 1.000 quando era pari a 900 la quotazione del grano prevista alla data di consegna; supponiamo, poi, che Tizio abbia incassato da Caio un acconto sul prezzo della compravendita pari a 600; immaginiamo, ancora, che il prezzo del grano, nel tempo che intercorre fra la stipula del contratto e il termine previsto per il trasferimento della proprietà, diminuisca passando, per esempio, da 900 a 800.

In questo caso, il contratto stipulato da Tizio diventa maggiormente vantaggioso ed è possibile che Sempronio offra a Tizio di acquistare il suo contratto per 100.

Siffatta proposta di Sempronio è, da un punto di vista economico, accettabile da Tizio, il quale realizzerebbe lo stesso utile originariamente previsto (1.000 di prezzo di vendita meno 900 quale costo del grano secondo la relativa quotazione originariamente prevista), ed è anche profittevole per Sempronio, che avrà comunque il suo tornaconto in quanto potrà vendere a Caio il grano a 1.000 sopportando un costo complessivo di 900 pari alla somma del costo di 800 per l'acquisto del grano e del costo di 100 per l'acquisto del contratto da Tizio.

Se, però, Tizio e Sempronio decidono di perfezionare la cessione del contratto, al prezzo di 100 concordato da un punto di vista sostanziale non potrà corrispondere, economicamente e giuridicamente, l'obbligazione di Sempronio di pagare 100 a Tizio, perché nella determinazione delle obbligazioni pecuniarie conseguenti alla cessione del contratto si dovrà tener conto dell'acconto di 600 che Tizio ha già incassato e che Caio non pagherà certamente a

Sempronio al momento della consegna del grano; cosicché, naturalmente, Tizio deve “scontare” l’acconto ricevuto da Caio dal valore del contratto concordato con Sempronio.

Nella struttura contrattuale della cessione, allora, l’unica obbligazione pecuniaria sarà a carico di Tizio (che, lo ricordiamo, è il cedente) e sarà pari a 500 ossia alla somma algebrica di 600 (che è l’acconto che Tizio ha già incassato in anticipo) e di 100 (che è il valore del contratto convenuto fra Tizio e Sempronio). Avremo, cioè, un tipico caso di “prezzo” a carico del venditore.

Ovviamente, i conti tornano perfettamente perché Tizio, avendo incassato 600 in acconto da Caio e pagando 500 a Sempronio, consegue con un profitto di 100. A sua volta, Sempronio incassa 500 da Tizio e 400 da Caio come saldo del prezzo (per un totale di 900) e, poiché acquista il grano a 800, realizza, secondo le sue intenzioni, un utile di 100.

Si noti, ancora, che tutto quadra anche sotto il profilo dell’i.v.a. perché Caio, quale cessionario del grano per un corrispettivo di 1.000, si vedrà fatturato proprio tale importo ancorché da soggetti diversi: da Tizio, in acconto, per 600 e da Sempronio, a saldo, per 400. E, in definitiva, la fattura di 500 da Tizio a Sempronio serve a pareggiare i conti (anche ai fini dell’i.v.a.) rispetto alla quota-parte di corrispettivo effettivamente spettante a ciascuno dei due. Il che, sia detto incidentalmente, porta a interrogarsi se la qualificazione delle cessioni di contratti come prestazioni di servizi ai sensi dell’art. 3, comma 1, n. 5 del d.P.R. n. 633 del 1972 non debba essere in qualche misura sistematicamente integrata per ciò che attiene alla determinazione della base imponibile e all’aliquota al fine di considerare adeguatamente le eventuali peculiarità proprie del rapporto contrattuale ceduto (si pensi, ad esempio, ai contratti relativi a operazioni esenti); certamente, in base a quanto si è finora osservato, deve essere operata almeno una rettifica: la base imponibile non è sempre costituita dai corrispettivi dovuti «al cedente» secondo quanto sembrerebbe affermare l’art. 13, comma 1, del d.P.R. n. 633 del 1972.

Tornando al nostro tema principale, ciò che volevamo osservare è che l’imputazione dell’obbligazione pecuniaria in capo al cedente è assolutamente normale nella cessione del contratto, giacché il prezzo della cessione deve necessariamente tener conto della somma algebrica delle prestazioni ancora da eseguire da entrambe le parti; ed invero, se si ha presente che, ai sensi dell’art. 1406 c.c., la cessione del contratto è possibile solo quando entrambe le prestazioni corrispettive sono almeno parzialmente ineseguite, si comprende bene come sia inevitabile che, nella valutazione del contratto, si debba dare rilievo tanto a posizione attive, quanto a posizioni passive, sommandole algebricamente. Ed è proprio questo che ci insegna l’imposta di registro la quale, forte del suo essere frutto di una plurisecolare esperienza, individua la base imponibile delle cessioni di contratto – ai sensi dell’art. 43, comma 1, lett. d) del TUR – nel «*corrispettivo pattuito per la cessione e dal valore delle prestazioni ancora da eseguire*».

Ai fini dell’analisi che stiamo conducendo, il discorso svolto serve a dimostrare che, nel caso delle cessioni di contratto, il prezzo può essere “strutturalmente” a carico del venditore pur senza rappresentare in alcun modo il corrispettivo di una prestazione dipendente dall’assunzione di un’obbligazione di fare.

Il che, si badi bene, non significa affatto che, da un punto di vista concettuale, non sia corretta la soluzione prospettata dall’Agenzia delle Entrate.

Possiamo solo dire che tale soluzione non ha il carattere dell’universalità, in quanto non è applicabile sempre e in ogni caso. Ferma restando, in linea di principio, la sua applicazione nei casi di compravendita di beni o di aziende, di contratti di prestazioni di servizio, di mutuo ecc., fanno eccezione alla regola enunciata dall’Agenzia delle Entrate taluni casi di cessione del contratto.

E tale eccezione, è opportuno segnalarlo, non ricorre neppure per tutti i casi di cessione del contratto.

Può accadere, infatti, che, anche nella cessione del contratto, il cedente si determini a porla in essere perché vuole liberarsi di un

contratto divenuto per lui troppo oneroso (p.es., nell'esempio fatto, il prezzo del grano potrebbe aumentare, anziché diminuire e, correlativamente, Tizio potrebbe volere cedere il contratto per prevenire o limitare le perdite.

Proprio questa, almeno nell'esposizione del caso da parte dell'istante, era l'ipotesi prospettata nell'istanza di interpello oggetto della risposta in esame.

Cosicché, fermo restando il suo carattere non universale, la soluzione indicata nella risposta dell'Agenzia delle Entrate, oltre ad essere corretta in linea generale, sembrerebbe calzante anche rispetto al caso di specie.

4. La non esaustività della soluzione prospettata dall'Agenzia delle Entrate

Come anticipato, la soluzione affermata nella risposta a interpello, presenta il limite (relativo) di cui abbiamo appena parlato ed è anche parziale.

In particolare, l'Agenzia delle Entrate non affronta l'ulteriore tema della determinazione della base imponibile.

La risposta a interpello afferma – in modo, secondo noi, corretto – che nei contratti con prezzo a carico del venditore vi è (con le precisazioni e le eccezioni appena fatte) una prestazione dipendente dall'assunzione di un'obbligazione di fare di cui la somma di denaro pagata dal “cedente” (che, in realtà, è un “committente”) rappresenta il corrispettivo.

Ma vi sono altre due domande che occorre porsi: (i) la prestazione dipendente dall'assunzione dell'obbligazione di fare è l'unica prestazione? (ii) la somma di denaro pagata rappresenta *tutto* e *soltanto* il corrispettivo della predetta obbligazione di fare?

Un esempio può aiutare a comprendere meglio il senso delle due domande appena formulate e, a tale fine, può essere utile tornare al caso del rigattiere.

Rispetto a quel caso, le precedenti domande possono essere così riformulate: (i) il proprietario della cantina piena di carabattole di cui vuole disfarsi e il rigattiere pongono in essere

un contratto che ha ad oggetto solo la prestazione di sgombero della cantina? (ii) il prezzo che paga il proprietario della cantina è solo la remunerazione del servizio di sgombero?

Se si riflette su questo caso concreto, ci si rende conto che la risposta non è univoca.

Potrebbe certamente darsi che il rigattiere, dopo aver sgomberato la cantina, si rechi alla più vicina discarica per conferirvi tutte le predette cianfrusaglie. Ma potrebbe anche darsi che, invece, egli selezioni accuratamente il materiale e ne tragga fuori alcuni oggetti, pochi o molti che siano, destinati a essere lustrati ed esposti nel suo negozio ed è perfettamente possibile che questo rientri nei programmi e nelle intenzioni originari tanto del proprietario della cantina, quanto del rigattiere.

Nel primo caso, si potrà effettivamente dire che il prezzo pagato dal proprietario della cantina è solo il corrispettivo del servizio di sgombero.

Nel secondo caso, però, le cose stanno diversamente. L'accordo fra il proprietario della cantina e il rigattiere contempla sia una cessione di beni (c.d. “vendita alla rinfusa”), sia una prestazione di servizi. E il prezzo che il proprietario della cantina paga al rigattiere è la somma algebrica fra (i) il prezzo per la cessione di beni e (ii) il corrispettivo del servizio di sgombero.

Il che, come è evidente, non è affatto privo di conseguenze ai fini dell'i.v.a. Infatti, se si accede a questa soluzione (che, lo ripetiamo, deve essere verificata caso per caso), la base imponibile della prestazione di sgombero che deve essere fatturata dal rigattiere è più alta, ossia sarà pari alla somma di denaro incassata aumentata dell'importo del prezzo della cessione di beni che sarebbe stato pagato se fosse stato esplicitato o, se vogliamo, del valore normale dei beni. Insomma, nel secondo caso, siamo dinanzi a una prestazione parzialmente permutativa che obbliga il rigattiere ad assumere una base imponibile della propria prestazione “piena” (nel senso anzi detto) e non commisurata alla sola prestazione pecuniaria posta in essere a suo favore dal proprietario della cantina.

Un'operazione parzialmente permutativa che, altresì, obbliga il proprietario della cantina – ove agisca nell'esercizio d'impresa, arte o professione – a dare rilievo, a sua volta, a una prestazione imponibile di cessione di beni.

È appunto sotto questo profilo che la soluzione indicata dall'Agenzia delle Entrate appare meritevole di essere ulteriormente precisata. E ciò, ovviamente, a prescindere dal caso specificamente esaminato, rispetto al quale simili circostanze saranno state certamente considerate e valutate.

Un'ultima notazione: il problema della distinzione delle più prestazioni combinate (e incrociate) fra loro ovviamente non riguarda, da un punto di vista squisitamente tributario, solo l'i.v.a.

In effetti, anche ai fini delle imposte sui redditi si pone la necessità di distinguere, ove ne ricorrano i presupposti, le diverse prestazioni “cumulate”.

Certamente, questo vale per i redditi d'impresa. Basta ricordare che il punto 4.62 del *Conceptual Framework*, oltre a prescrivere l'unificazione di più accordi contrattuali quando realizzano un risultato economico unitario, stabilisce anche che *«if a single contract creates two or more sets of rights or obligations that could have been created through two or more separate contracts, an entity may need to account for each set as if it arose from separate contracts in order to faithfully represent the rights and obligations»*.

Ma non si può nemmeno escludere la significatività della distinzione anche là dove gli effetti dell'operazione siano rilevanti ai fini di altre categorie reddituali.