RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

ACCERTAMENTO, RISCOSSIONE E CONTENZIOSO

di ATTILIO ROMANO

Regime forfetario e redditività: le cessioni con posa in opera

L'Agenzia delle Entrate controlla i casi di cessione di beni con posa in opera: se il lavoro prevale, l'attività è riclassificata come servizio, con coefficiente più alto: in questi casi una solida difesa documentale risulta essenziale.

Coefficienti di redditività - Nel regime forfetario il reddito imponibile è determinato mediante l'applicazione ai ricavi di un coefficiente di redditività individuato in base al codice ATECO, che esprime in via presuntiva l'incidenza dei costi dell'attività. Coefficienti contenuti, come il 40% previsto per il commercio, presuppongono strutture di costo più elevate, mentre coefficienti più elevati, quali l'86% applicabile alle attività di costruzione e installazione, riflettono una maggiore marginalità. Con la legge di Bilancio 2023 il limite di accesso al regime è stato innalzato a 85.000 euro, con previsione di cessazione immediata in caso di superamento dei 100.000 euro in corso d'anno. In tale contesto, la corretta individuazione del coefficiente non assume rilievo meramente formale, ma richiede coerenza sostanziale tra attività esercitata, codice ATECO adottato e modalità operative.

Verifiche dell'Ufficio su posa in opera e cessione di beni - L'attività di controllo dell'Agenzia delle Entrate si sta concentrando, in modo particolare, sui casi in cui la cessione di beni è accompagnata da posa in opera o installazione. In presenza di una prevalenza dell'attività lavorativa rispetto al bene fornito, l'operazione viene riqualificata come prestazione di servizi, con applicazione del coefficiente di redditività più elevato. Emblematico è il caso della vendita di infissi con installazione, inizialmente qualificata come attività di commercio e successivamente ricondotta, in sede di accertamento, alle prestazioni di installazione sulla base della rilevanza economica del montaggio, della complessità tecnica degli interventi e del contenuto della documentazione contrattuale.
Il criterio distintivo è quello della **prevalenza economico-funzionale,** richiamato dalla prassi amministrativa e dalla giurisprudenza. La risoluzione n. 148/E/2007, con rinvio alle circolari nn. 37/E/2006 e 11/E/2007, chiarisce che la fornitura con posa in opera integra una prestazione di servizi quando l'installazione ha carattere essenziale e non accessorio. La Cassazione, con l'ordinanza n. 7056/2024, ha ribadito che la qualificazione dell'operazione dipende dalla prevalenza economica del bene o della manodopera, mentre, con l'ordinanza n. 21869/2024, ha confermato che la natura dell'operazione va individuata in base alla funzione del bene dopo l'installazione, valorizzando la causa concreta del contratto.

Strategie difensive - In sede di accertamento, la difesa del contribuente deve essere orientata a **dimostrare che la vendita del bene costituisce l'oggetto principale del rapporto** e che la posa in opera ha carattere accessorio, standardizzato e non qualificante. Assume rilievo decisivo la coerenza documentale tra contratti, preventivi, fatturazione e modalità esecutive, nonché la dimostrazione della prevalenza economica del bene rispetto alla manodopera. È inoltre possibile contestare ricostruzioni fondate su criteri meramente quantitativi, richiamando i principi espressi dalla prassi e dalla giurisprudenza di legittimità.
Se, invece, emerge **un'effettiva prevalenza dell'attività di installazione e il quadro difensivo risulti debole,** può risultare opportuno valutare il ricorso al ravvedimento operoso, successivamente alla notifica dello schema d'atto, al fine di ridurre l'impatto sanzionatorio ed evitare l'instaurazione di un contenzioso sfavorevole.



Riproduzione vietata - mercoledì 18 febbraio 2026