

Edizione di martedì 8 aprile 2014

DICHIARAZIONI

[Conti correnti e depositi esteri sotto i 10.000 euro: niente monitoraggio già da Unico 2014](#)

di Nicola Fasano

PROFESSIONISTI

[Rilevanza dei compensi: si fa presto a dire "incasso"](#)

di Fabio Garrini

ENTI NON COMMERCIALI

[L'attività di formazione svolta dalla Onlus va rivolta a soggetti svantaggiati](#)

di Guido Martinelli, Marta Saccaro

IVA

[Da oggi, l'Iva all'importazione sui beni trasferiti in altri Paesi Ue è sospesa anche senza prestare garanzia](#)

di Marco Peirolo

AGEVOLAZIONI

[Il "Bonus mobli" non conosce pace](#)

di Leonardo Pietrobon

ORGANIZZAZIONE STUDIO

[Esserci o non esserci, questo è il problema](#)

di Michele D'Agnolo

DICHIARAZIONI

Conti correnti e depositi esteri sotto i 10.000 euro: niente monitoraggio già da Unico 2014

di Nicola Fasano

Parte dal **periodo di imposta 2013** (quindi già dalla stagione dichiarativa in corso di Unico 2014) l'esonero dal monitoraggio fiscale in caso di **conti correnti e depositi** esteri il cui **valore massimo complessivo** raggiunto nel corso del periodo di imposta non sia superiore a **10.000 euro**.

La conferma è arrivata dal [**Provvedimento 4 aprile 2014**](#) approvato dall'Agenzia delle entrate che ha così **aggiornato le istruzioni al quadro RW**, per tenere conto della novità introdotta dall'articolo 4-bis del D.L. 4/2014, convertito con modificazioni dalla L. 50/2014.

Resta fermo, tuttavia, **l'obbligo di compilazione** del quadro RW laddove sia **dovuta l'IVAFE**. Già in un precedente intervento, si è sottolineato come i valori di riferimento per essere esonerati dal monitoraggio sono differenti da quelli per cui non è dovuto **il pagamento dell'IVAFE**, posto che in quest'ultimo caso la mini-patrimoniale nella **misura fissa di 34,20 euro non è dovuta** qualora i conti correnti e i libretti di risparmio esteri hanno avuto una **giacenza media annuale inferiore a 5.000 euro** (considerando la giacenza media complessiva in caso di più conti e/o libretti presso il **medesimo intermediario**). Per i **conti deposito**, invece, valgono le regole ordinarie: l'IVAFE è dovuta nella misura dello **0,15% sul valore finale del conto** (rapportato alla quota e al periodo di possesso).

Con riferimento a **conti correnti e libretti di risparmio**, peraltro, va evidenziato che, in base alle istruzioni del quadro RW, nella **colonna 7 dei righi da RW1 a RW 5** deve essere riportato il valore (ossia il **saldo iniziale** del conto (al 01.01.2013 o al primo giorno di "apertura" del conto) mentre in **colonna 8**, a differenza delle altre attività finanziarie (per cui si deve inserire il valore finale al 31.12.2013 o all'ultimo giorno di detenzione), per conti correnti e libretti si deve indicare la **giacenza media annuale**, in quanto solo se quest'ultimo valore non è inferiore a 5.000 euro, è dovuta l'IVAFE nella misura fissa di 34,20 euro.

Va ricordato inoltre, che se conti correnti e libretti di risparmio sono posseduti **in Paesi non collaborativi**, in **colonna 9** si deve indicare anche **l'ammontare massimo** che l'attività ha raggiunto **nel corso** del periodo d'imposta.

In definitiva, in attesa che l'Agenzia delle entrate detti, quanto prima, chiarimenti ufficiali, si

dovrebbero trarre le seguenti **conclusioni**:

- Per i **conti deposito** è previsto **l'esonero ai fini del monitoraggio** se il valore massimo complessivo (considerando, si ritiene, anche eventuali conti correnti e libretti di risparmio), a prescindere dal Paese in cui è posseduto, **non supera i 10.000 euro**. L'IVAFE, tuttavia, è dovuta nella misura dello 0,15% e dunque il quadro RW deve essere comunque compilato, se l'importo a debito a titolo di IVAFE sia complessivamente **pari o superiore a 12 euro** (versamento minimo dell'imposta previsto sulla base delle regole generali). In fattispecie di questo tipo, ovviamente, in caso di mancata compilazione dell'RW, le **sanzioni** previste per le violazioni in ambito di monitoraggio fiscale **non potranno essere applicate**.
- Per i conti **correnti e libretti di risparmio** (che, in senso "atecnico" dovrebbero essere intesi come "depositi") è previsto l'esonero ai fini del monitoraggio se il valore massimo complessivo (considerando, si ritiene, anche eventuali conti deposito), a prescindere dal Paese in cui è posseduto, **non supera i 10.000 euro**. L'IVAFE, tuttavia, è dovuta nella misura fissa di 34,20 euro, e il **quadro RW deve essere compilato**, se la giacenza media annuale **non è inferiore a 5.000 euro** (si considera la giacenza media annua complessiva di tutti i conti correnti e libretti detenuti presso lo stesso intermediario). In fattispecie di questo tipo, ovviamente, in caso di mancata compilazione dell'RW, le **sanzioni** previste per le violazioni in ambito di monitoraggio fiscale **non potranno essere applicate**.

Alla luce di quanto sopra, sarebbe stato preferibile uniformare l'esonero dal monitoraggio fiscale alle regole che escludono l'applicazione dell'IVAFE, seguendo la medesima impostazione adottata con il "nuovo" monitoraggio per la valorizzazione delle attività. Con le regole attuali, invece, siamo sicuri che si tratta di una "**semplificazione**"?

PROFESSIONISTI

Rilevanza dei compensi: si fa presto a dire “incasso”

di **Fabio Garrini**

Questo è **periodo di chiusura dei conti 2013**: oltre che per le società, ove preme la scadenza del deposito, anche per i soggetti di ridotte dimensioni gli Studi professionali sono al lavoro per definire i redditi da riportare nel modello UNICO 2014. Mentre una certa cura viene posta sui soggetti esercenti attività d'impresa visto che occorre verificare la competenza dei componenti reddituali, spesso si ritiene di poter chiudere in maniera molto più celere le posizioni dei soggetti esercenti arti e professioni, confidando che il **principio di cassa** renda il tutto molto semplice. In realtà la corretta gestione del principio di cassa nasconde più di qualche **insidia** se non affrontata con metodo, tanto sotto il profilo della rilevanza dei componenti reddituali negativi quanto più – e su questo punto ci concentriamo in questo contributo – nella **valutazione dei compensi tassabili**, quindi della conseguente compilazione del quadro RE.

Non sorgono dubbi (perlomeno in tema di applicazione del principio di cassa) quando il pagamento avviene in contanti; qualche incognita in più, al contrario, si presenta quando gli incassi delle parcelle si materializzano con **altri strumenti di pagamento**.

Incassi con assegno

L'incasso tramite assegno risulta **rilevante per il professionista percettore al momento dell'effettiva consegna** del titolo da parte del cliente mentre, di conseguenza, risulta del tutto irrilevante il successivo atto di deposito del titolo stesso in banca. Sul punto, infatti, con la **RM 138/E/09** l'Agenzia delle Entrate ebbe modo di affermare tale principio in relazione ad un pagamento avvenuto con **assegno circolare** a favore di un professionista, incasso ricevuto nell'anno X e versato sul conto corrente nell'anno X + 1: il momento in cui il titolo di credito (e quindi le somme in esso rappresentate) entra nella disponibilità del professionista si verifica all'atto della materiale consegna del titolo dall'emittente al ricevente. Pertanto, il compenso deve concorrere alla formazione della base imponibile del **reddito** di lavoro autonomo **nell'anno X**.

Chiarimento pregevole ma, va osservato, poco utile visto che, nella prassi di Studio, è possibile affermare senza timore di smentita che l'incasso da un cliente con assegno circolare è evento più unico che raro.

Non ha tardato ad arrivare il chiarimento che invece più interessa, quello relativo alla gestione

di un incasso avvenuto tramite **assegno bancario**: nella successiva **CM 38/E/10** l'Agenzia sceglie una soluzione analoga a quella già descritta, affermando che, come per gli assegni circolari, i compensi devono considerarsi percepiti nel momento in cui **il titolo di credito entra nella disponibilità del professionista**, momento che si realizza con la consegna del titolo stesso. Non rileva, invece, ai fini della imputazione temporale del compenso al reddito del professionista, la circostanza che il versamento sul conto corrente del percettore dell'assegno intervenga in un momento successivo o in un diverso periodo d'imposta. Apprezzabile la semplificazione proposta e certo questo scongiura ogni possibile arbitraggio sul reddito derivante dal ritardato versamento dell'assegno sul conto corrente, anche se non può non notarsi come sia ben **diversa la certezza dell'incasso** a seconda che il professionista riceva dal cliente un assegno circolare o un assegno bancario.

Incasso con bonifico

La medesima **CM 38/E/10** si occupa anche di un'ulteriore forma di incasso frequentemente utilizzata: nel caso di compensi pagati mediante **bonifico bancario**, ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo, il momento in cui il professionista consegue l'effettiva disponibilità delle somme deve essere individuato nell'attimo in cui questi riceve **l'accredito sul proprio conto corrente**. Si tratta, tecnicamente, della cosiddetta "data disponibile", che indica il giorno a partire dal quale la somma di denaro accreditata può essere effettivamente utilizzata.

Non assume rilievo, pertanto:

- né la data della valuta, ovvero quella da cui decorrono gli interessi,
- né il momento in cui il dante causa emette l'ordine di bonifico
- né quello in cui la banca informa il professionista dell'avvenuto accredito.

La soluzione proposta, anche in questo caso, fortunatamente semplifica le modalità di rilevazione contabile degli incassi, ma potrebbe in determinati casi, visto lo sfasamento temporale con la data di rilevanza del pagamento per il disponente, comportare qualche **perplessità** nella gestione delle **ritenute da scomputare**.

Ma questo è un altro problema che vedremo di riepilogare in un prossimo contributo.

ENTI NON COMMERCIALI

L'attività di formazione svolta dalla Onlus va rivolta a soggetti svantaggiati

di Guido Martinelli, Marta Saccaro

La Corte di Cassazione precisa che è **legittimo**, per una **Onlus**, svolgere in via principale **attività di formazione** solo se questa è rivolta a “soggetti svantaggiati”. E’ questo, in estrema sintesi, il preceitto contenuto nella sentenza n. 7311 del 28 marzo scorso, con la quale la Suprema corte è intervenuta a decidere in merito al caso di una Organizzazione non lucrativa che, per l'appunto, **offriva servizi di formazione alla generalità dei consociati, senza effettuare alcuna valutazione in merito alle effettive condizioni di bisogno**. Secondo la Corte, tale comportamento risulta in contrasto con quanto disposto dall'art.10 del D.Lgs. n. 460/1997 che pone la formazione nella categoria di attività che, per consentire la qualifica fiscale agevolata, necessitano di una **particolare condizione di svantaggio dei destinatari della stessa** (sono, per così dire, attività “a solidarietà diretta”).

Prevede infatti il secondo comma lett. a) dell'art. 10 citato che ”si intende che vengono perseguitate finalità di solidarietà sociale quando le cessioni di beni e le prestazioni di servizi relative alle attività statutarie nei settori dell'assistenza sanitaria, dell'istruzione, della **formazione**, dello sport dilettantistico, della promozione della cultura e dell'arte e della tutela dei diritti civili non sono rese nei confronti di soci, associati o partecipanti, nonché degli altri soggetti indicati alla lettera a) del comma 6, ma dirette ad arrecare benefici a persone svantaggiate in ragione di condizioni fisiche, psichiche, economiche, sociali o familiari”.

La nozione di “svantaggio” contenuta nell'art. 10 del D.Lgs. n. 460/1997 è stata in passato approfondita sia dalla giurisprudenza che dalla prassi amministrativa. Con la sentenza n. 3789 del 15/02/2013, ad esempio, la Corte di Cassazione aveva precisato che la nozione di “svantaggio”, inserita nella norma, individua **categorie di persone in condizioni oggettive di disagio** per situazioni psico-fisiche particolarmente invalidanti ovvero per situazioni di devianza, degrado, grave precarietà economico-familiare, emarginazione sociale. Questa individuazione, del resto, era già stata anticipata dal Ministero delle finanze che con la circ. n.168/E del 1998 aveva individuato i seguenti come **soggetti in situazioni di svantaggio rilevanti**:

- i disabili fisici e psichici affetti da malattie comportanti menomazioni non temporanee;
- i tossicodipendenti;
- gli alcolisti;

- gli anziani non autosufficienti in condizioni di disagio economico;
- i minori abbandonati, orfani o in situazioni di disadattamento o devianza;
- i profughi;
- gli immigrati non abbienti.

Secondo la Cassazione, quindi, in considerazione del tenore della norma e della *ratio solidaristica* ad essa sottesa – ed in applicazione del principio di stretta interpretazione delle norme che concedono esenzioni fiscali -, lo “svantaggio” che la disposizione legislativa tende a colmare -incentivando, attraverso l’esenzione, l’opera della ONLUS – consista nella **obiettiva condizione deteriore, rispetto alla generalità dei consociati**, in cui si trovi, negli ambiti specifici individuati dalla norma, una particolare categoria di soggetti.

Per l’attività di formazione non c’è dubbio, quindi, che sia necessaria la destinazione della stessa a favore di soggetti in difficoltà. Potrebbe, ad esempio, integrare la fattispecie lo svolgimento di corsi di **alfabetizzazione a favore di stranieri in comprovate condizioni di povertà**.

La condizione di svantaggio, però, deve essere **effettiva e non solo potenziale** – o in via di definizione -, al fine di evitare l’estensione immotivata dell’agevolazione prevista dalla norma.

Nel caso in cui, quindi, la di formazione non sia rivolta a soggetti svantaggiati, la stessa **non potrà** essere considerata come **attività istituzionale** della Onlus. Al più, e sempre che ne ricorrono i presupposti, la stessa potrà essere considerata **attività connessa** a quella istituzionale svolta dalla organizzazione non lucrativa. Ciò si può verificare, ad esempio, qualora l’ente svolga attività di formazione a soggetti svantaggiati in via principale e che, in ciascun esercizio l’attività di formazione svolta nei confronti di “altri” non sia siano prevalente rispetto a quella istituzionale e che i relativi proventi non superino il 66% delle spese complessive dell’organizzazione (conformemente a quanto prevede il comma 5 dell’art.10 del D.Lgs. n.460/1997). In questa circostanza, si ricorda in conclusione, secondo quanto prevede **l’art. 150 del TUIR** mentre i proventi derivanti dall’esercizio delle attività connesse non concorrono alla formazione del reddito imponibile dell’ente (sono detassati), lo svolgimento delle attività istituzionali è, in ogni caso, decommercializzato ai fini delle imposte dirette.

Viste le rilevanti **agevolazioni** che, come sopra detto, coinvolgono tutta l’attività svolta dalle Onlus, è quindi inevitabile che il riconoscimento delle stesse venga **subordinato al rispetto di requisiti** che, come emerge dalla sentenza in commento, devono essere verificati in maniera sempre molto analitica e puntuale.

IVA

Da oggi, l'Iva all'importazione sui beni trasferiti in altri Paesi Ue è sospesa anche senza prestare garanzia

di Marco Peirolo

Nella [nota dell'Agenzia delle Dogane 1° aprile 2014, prot. n. 3540](#), si afferma che **da oggi, 8 aprile 2014, non deve essere più prestata la garanzia** per non pagare l'IVA sui beni immessi in libera pratica in Italia con **contestuale o successiva destinazione** verso un altro Stato membro dell'Unione europea.

L'esonero si giustifica in considerazione:

- sia delle modifiche introdotte dalla L. n. 217/2011 (Comunitaria 2010) in recepimento della Direttiva n. 2009/69/CE;
- sia dell'avvio dei controlli di validità e di coerenza delle informazioni che devono essere obbligatoriamente indicate nella dichiarazione doganale di importazione (modello DAU) ai fini della sospensione d'imposta.

è noto che le operazioni di immissione in libera pratica costituiscono **importazioni soggette a IVA** ai sensi dell'**art. 67, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972**.

Fino al 16 marzo 2012, la citata norma accordava alle suddette operazioni la “*sospensione del pagamento dell'imposta qualora si tratti di beni destinati a proseguire verso altro Stato membro della Comunità economica europea*”.

Dal 17 marzo 2012, per effetto delle novità introdotte dalla Comunitaria 2010, sono stati novellati i **commi 2-bis e 2-ter dell'art. 67 del D.P.R. n. 633/1972**, in base ai quali la **sospensione d'imposta** presuppone il rispetto di una **duplice condizione**, essendo richiesto:

- in primo luogo, che il trasferimento dei beni in altro Stato membro avvenga in esecuzione:
 - di una **cessione intracomunitaria “in senso stretto”** (art. 41, comma 1, lett. a), del D.L. n. **331/1993**);
 - ovvero, di un **trasferimento a “se stessi”**, considerato “assimilato” ad una cessione intracomunitaria “in senso stretto” (art. 41, comma 2, lett. c), del D.L. n. **331/1993**);

- in secondo luogo, che il **soggetto IVA italiano**, al momento dell'immissione in libera pratica, fornisca:
 - il proprio numero di partita IVA;
 - il numero di identificazione del cessionario comunitario;
 - su richiesta della dogana, idonea documentazione che provi l'effettivo trasferimento dei beni in altro Stato membro.

In base alla procedura applicata **fino a ieri**, l'Ufficio doganale:

- a fronte di una dichiarazione di importazione che indicasse il **codice 42 nella casella 37**, liquidava, oltre ai dazi, anche l'IVA, **senza però riscuoterla**;
- a **garanzia dell'impegno assunto dal dichiarante** di trasportare/spedire i beni in altro Stato membro, applicava la **procedura del daziato sospeso (art. 164 del R.D. n. 65/1896)**, richiedendo una **garanzia di importo pari ai diritti doganali dovuti sulla merce importata**, che poteva essere svincolata dimostrando – attraverso il **modello INTRA 1-bis** – l'avvenuta cessione intracomunitaria della merce stessa.

Come anticipato, **da oggi, l'obbligo di garanzia non si applica più**.

Gli importatori, tuttavia, per avvalersi della sospensione d'imposta, dovranno obbligatoriamente indicare nella casella 44 della dichiarazione doganale:

- il proprio numero di partita IVA, preceduto dal **codice Y040**, ovvero il numero di partita IVA del proprio rappresentante fiscale, preceduto dal **codice Y042**;
- il numero di identificazione IVA del cessionario debitore d'imposta stabilito nello Stato membro di immissione in consumo, preceduto dal **codice Y041**.

Ai fini della **prova dell'effettiva destinazione delle merci in altro Stato membro** è stato, inoltre, istituito il **codice Y044** per l'indicazione, nella citata casella 44, del **contratto di trasporto**. Si tratta di un dato non obbligatorio, ma che potrà essere richiesto dall'Ufficio doganale se ritenuto opportuno per la corretta applicazione del regime.

Ai fini della sospensione d'imposta, tanto nel nuovo quanto nel vecchio regime, è necessario che **l'importatore italiano e l'acquirente comunitario** siano **iscritti nell'archivio VIES**, trattandosi di un requisito essenziale per operare nell'ambito degli scambi intracomunitari di beni e servizi.

AGEVOLAZIONI

Il “Bonus mobili” non conosce pace

di Leonardo Pietrobon

Nonostante in un precedente intervento (si veda [“Bonus mobili è un “valzer” temporaneo di limiti” del 17/01/2014](#)) si è già messo in evidenza che la detrazione conosciuta con il nome di “**bonus mobili**” è stata oggetto di **innumerevoli mutazioni**, in un arco temporale estremamente ridotto, oggi ci vediamo costretti a trattare ancora la questione, per “raccontare” le ulteriori evoluzioni e contro evoluzioni che si sono susseguite negli ultimi mesi.

Come noto, l'**art. 16, comma 2, D.L. 63/2013**, Decreto c.d. “Energia”, ha stabilito, in capo ai soggetti che beneficiano della detrazione per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio di cui all’art. 16-bis D.P.R. 917/1986, la possibilità di **usufruire della detrazione Irpef del 50%** per le spese sostenute per l'**acquisto di mobili finalizzati all’arredo dell’immobile oggetto di ristrutturazione**, nonché di **grandi elettrodomestici** di cui alle categorie A+ (A per i fornì).

A tal proposito, si ricorda, tuttavia, che **l’agevolazione in commento** è fruibile nella sola ipotesi in cui lo stesso contribuente abbia **sostenuto spese di cui alle lett. a), b), c) e d) dell’articolo 3 D.P.R. 380/2001**, nonché collegando le spese di manutenzione ordinaria (lett. a) del citato articolo 3) alle sole parti comuni di edifici residenziali. Risultano, quindi, **esclusi** quali tipologie di interventi che permettono l’accesso alla detrazione **i c.d. interventi minori**, quali ad esempio gli interventi di cablatura o l’installazione di strumenti per evitare il compimento di atti illeciti.

Seguendo la citata disposizione normativa, **l’agevolazione spetta(va) per le spese sostenute dal 6/6/2013 al 31/12/2013**, assumendo quale **unico limite massimo di spesa l’importo di € 10.000**.

Con il **comma 139, n. 3) dell’articolo 1 della L. 147/2013** (c.d. Legge di Stabilità 2014), il Legislatore nazionale, da un lato, ha concesso il favore di **prorogare la detrazione** in commento **a tutto l’anno 2014**, stante che il D.L. 63/2013 prevedeva la scadenza della stessa al 31/12/2013, dall’altro lato, in modo a dir poco inaspettato stante la finalità della norma agevolativa, **ha introdotto la necessità di rispettare un ulteriore limite** monetario per la fruizione della detrazione, rappresentato dall’importo speso per l’esecuzione dei lavori di recupero e ristrutturazione dell’immobile oggetto di arredo.

Tale “prima” versione del doppio limite di spesa ha avuto una breve durata, infatti, con **l’articolo 1, comma 2, lett. a) del D.L. 151/2013** (c.d. Decreto “Salva Roma-bis”) è stata disposta

l'abrogazione della predetta limitazione contenuta nella Legge di Stabilità 2014, ripristinando di fatto la disposizione originaria dell'articolo 16, comma 2 D.L. 63/2013 che prevedeva quale unico limite l'importo di € 10.000. Tale abrogazione, ad opera del citato D.L. 151/2013, è avvenuta, fortunatamente, ancora prima che il comma 139, n. 3) dell'articolo 1 della L. 147/2013 entrasse in vigore.

Sfortunatamente il D.L. 151/2013 **non è stato convertito in Legge, ripristinando di fatto**, quindi, la situazione del **“doppio” limite di spesa** stabilito dalla Legge di Stabilità 2014. L'eliminazione della citata duplice soglia non ha trovato riscontro nemmeno nell'ambito del D.L. 47/2014 (c.d. Decreto Casa), **nonostante con un comunicato stampa del 12/3/2014** il Governo aveva auspicato l'ulteriore modifica normativa ed il ripristino alla condizione dell'unico limite di spesa pari ad € 10.000.

Le questioni che si pongono, dopo tutte queste modifiche e mancate abrogazioni, sono meramente operative: **quali sono i limiti di spesa** per gli acquisti di mobili, arredi e grandi elettrodomestici per la fruizione della detrazione, sia con riferimento alle **spese sostenute entro il 31/12/2013** e sia con riguardo alle spese sostenute nel corso di questi **primi mesi dell'anno 2014**, nonché **quelle sostenute a cavallo tra i due periodi d'imposta**.

Per la prima categoria di spese, intendendo quelle sostenute entro il 31/12/2013, appare fuori discussione che risulta adottabile la versione “originaria” dell'art. 16, D.L. 63/2013, con applicazione quindi dell'**unico limite di € 10.000**.

Per quanto riguarda, invece, il bonus mobili **per l'anno 2014**, le spese sostenute per l'acquisto di mobili ed elettrodomestici incontrano, ad oggi, **il doppio limite di € 10.000 e delle spese sostenute per l'intervento di ristrutturazione**.

Affrontate le prime due questioni in modo abbastanza “semplice”, la vera problematica operativa è rappresentata dall'effettuazione di lavori di recupero del patrimonio edilizio a cavallo tra i due periodi d'imposta 2013 e 2014, in quanto non si conosce quale deve essere il secondo parametro-limite di riferimento per stabilire la quota di spettanza del bonus mobili.

Una possibile soluzione potrebbe essere quella di **tener conto delle spese di recupero del patrimonio edilizio** relative al singolo immobile **sostenute dal 26.6.2012**, in quanto tale data rappresenta, come indicato dalla stessa Agenzia delle Entrate con la [**C.M. 29/E/2013**](#), il momento a cui far riferimento per individuare i lavori che danno diritto alla detrazione bonus mobili.

Di conseguenza nel caso in cui il bonus arredo:

1. **sia stato interamente utilizzato nel 2013**, in quanto la spesa sostenuta è risultata pari o superiore a € 10.000, **nel 2014 non sarà possibile usufruire dell'agevolazione** per ulteriori acquisti di mobili / elettrodomestici;
2. **sia stato parzialmente utilizzato nel 2013**, in quanto la spesa sostenuta è risultata

inferiore a € 10.000, nel 2014 sarà possibile usufruire dell'agevolazione per ulteriori acquisti, tenendo comunque conto delle spese di ristrutturazione sostenute dal 26/6/2012 e pertanto se queste ultime:

- **sono pari o superiori ad € 10.000**, le spese per arredi sostenute nel 2014 sono agevolabili nel limite massimo di € 10.000, al netto del limite utilizzato nel 2013;
- **sono inferiori a € 10.000**, le spese per arredi sostenute nel 2014 sono agevolabili nel limite massimo di detto importo, al netto del limite utilizzato nel 2013.

Tale conclusione, a dir poco “elaborata”, parte dal presupposto che anche gli acquisti di mobili, arredi ed elettrodomestici, avvenuti nell’anno 2014, sono detraibili con riferimento ad interventi di recupero effettuati anche partire dal 26/6/2012 e, quindi, che gli stessi si possano considerare eseguiti e conclusi entro **l’indefinito ed imprecisato “lasso di tempo sufficientemente contenuto”**, a cui l’Agenzia delle Entrate fa riferimento nella C.M. 29/E/2013 (paragrafo 3.3).

In conclusione, appare evidente che il bonus mobili **necessita di un duplice intervento** e non di un duplice limite, rappresentato:

- da un lato da un **intervento normativo** volto ad eliminare la doppia soglia;
- e dall’altro lato un **intervento di prassi**, da parte dell’Amministrazione finanziaria, che spieghi quali sono le modalità di calcolo per la determinazione della detrazione per le spese a cavallo e definisca in modo chiaro il concetto di lasso di tempo sufficientemente contenuto usato nella citata circolare.

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Esserci o non esserci, questo è il problema

di Michele D'Agnolo

Oggi scomodiamo nientemeno che William Shakespeare per introdurre uno dei dilemmi più difficili da gestire nella propria attività professionale, e cioè il **grado di disponibilità da assicurare ai propri clienti**. È evidente che in un rapporto che debba mantenere un minimo di “intuitus personae”, per definizione non può esistere una disponibilità nulla. È altrettanto lapalissiano che abbiamo delle necessità vitali e di salute che ci impediscono di essere sempre raggiungibili. Si unisca il fatto che di tanto in tanto dobbiamo anche studiare, predisporre il nostro lavoro in santa pace e anche ascoltare collaboratori e fornitori. È inoltre evidente che il tempo del professionista è una risorsa scarsa e quindi **ogni forma di disponibilità deve essere adeguatamente remunerata** nell'ambito dell'incarico o degli incarichi ricevuti.

L'unico modo per assicurare una teorica disponibilità continua sarebbe quello di avere un solo cliente che ci dà un solo incarico alla volta. Già servire anche una sola impresa complessa o un gruppo di imprese può comportare un conflitto di urgenze tra diverso personale di contatto, diversi dipartimenti o incarichi.

Una certa **indisponibilità è quindi endemica**, ineliminabile. Alcuni clienti, tuttavia, non accettano neppure questa perché ai loro occhi dovremmo immolarci totalmente. Quindi un certo grado di insoddisfazione da dover gestire, è altrettanto ineludibile.

In linea di principio, una **disponibilità particolarmente ampia**, come quella senza preavviso o in orari festivi o notturni, dovrebbe essere in qualche modo **maggiormente remunerativa per noi e comunque più penalizzante per il cliente**.

Se vogliamo evitare di essere chiamati dall'imprenditore non praticante ogni domenica mattina a fare strategie – tanto lui in chiesa non ci va – dobbiamo essere molto accorti. Ogni trasgressione dalla disponibilità standard che abbiamo inizialmente pattuito dovrebbe essere percepita dal cliente come **straordinaria** altrimenti se ne abituerà e da quel momento la pretenderà, dandola per scontata.

Una eccessiva disponibilità potrebbe addirittura diventare un elemento di svalutazione in termini di immagine del professionista. Chiamalo quando ti pare, tanto c'è sempre.

Alle volte tuttavia, qualche professionista sembra avere il dono della nullità. Neologismo coniato per sottolineare che non è cosa da poco riuscire ad **essere assenti in più luoghi**

contemporaneamente, scontentando contemporaneamente i nostri familiari, i nostri collaboratori e i nostri clienti, magari anche più d'uno alla volta.

Se il professionista non è mai disponibile, il rapporto si svolge esclusivamente attraverso le persone di contatto all'interno della struttura.

In alcuni casi le persone di contatto hanno elaborato capacità di contatto rilevanti per cui quando cambiano studio portano con sé un piccolo stuolo di clienti.

In altri casi il **cliente finisce col sentirsi un numero** e se ne va a cercare o un'altra relazione più equilibrata o uno studio-supermercato dove a fronte della carenza di calore almeno il costo della prestazione è più basso.

Una delle cose più devastanti per il rapporto con il cliente è rappresentato dalla **disponibilità a scatti**. Promettere la richiamata e non eseguirla, dare buca ad un appuntamento senza avvisare, sono errori imperdonabili che si pagano molto cari.

Questi comportamenti generano uno **stridore evidente e schizofrenico** tra intenzione dichiarata e intenzione espletata. Ma come dicono i proverbi, le strade dell'inferno sono lastricate di buone intenzioni e il cliente crede solo a ciò che vede. Per il cliente è tutto molto semplice: se non ci sei, vuol dire che "ci fai".

La disponibilità effettiva da esercitare **dipenderà innanzitutto dal tipo di incarichi e dal fatturato generato** dal cliente. Saremo più inclini a dedicare più tempo a un cliente che ci affida un maggior numero di incarichi o commesse che contano di più nel nostro fatturato.

Dobbiamo però tener conto anche dal **bisogno relazionale del singolo** cliente. Abbiamo dei clienti-proteo che non vogliono mai essere relazionati, perché non ne hanno alcun bisogno e dei clienti-cucciolo che vogliono invece essere costantemente coccolati e amano stare sempre in compagnia.

Il grado di disponibilità da esercitare non sembra dipendere tanto dalla dimensione del business servito ma più **dall'autostima del cliente**. L'apertura relazionale da concedere può essere legata invece al **grado di strutturazione dell'azienda** cliente. Generalmente, se il cliente è strutturato accetta di ottenere risposte da più livelli dello studio, salvo per necessità particolari. Se il cliente è invece un artigiano o un libero professionista è più probabile che ami confrontarsi direttamente con il titolare dello studio.

La disponibilità andrà esercitata anche **secondo i modelli di necessità e di agenda del cliente**. Se seguiamo commercianti, vorranno vederci il lunedì mattina che i negozi sono chiusi. Se assistiamo dei piccoli industriali, vorranno vederci il sabato mattina. Se seguiamo entrambi, addio weekend lungo: lavoreremo senza sosta.

Sarà importante **verificare se il nostro carico di contatto è corretto**, in quanto anche il più

incallito corteggiatore sa che il numero di relazioni che possiamo gestire contemporaneamente è magari alto ma è pur sempre limitato.

Se siamo bravi e fortunati nel nostro lavoro, possiamo scegliere se avere 100 clienti da vedere una volta l'anno o 10 clienti da vedere dieci volte all'anno. è evidente che **un minor numero di clienti sarà più gestibile anche dal punto di vista relazionale.**

Bisognerà inoltre cercare di capire se il cliente ha bisogno di un processo decisionale progressivo o una tantum, altrimenti rischieremo di sembrare frettolosi o inconcludenti ai suoi occhi.

Se il cliente **si sente trascurato** per la nostra scarsa disponibilità, tutti i contatti che non ottiene per via ordinaria li ottiene facendo i capricci, creando falsi problemi, o minacciando di andarsene come farebbe il più geloso degli amanti.

Generalmente, la prima cosa che succede è che **rallenta i termini di pagamento**. Non a caso gli inglesi chiamano il pagamento "consideration". Anche noi, a ben vedere, utilizziamo il termine "apprezzamento". Il cliente trascurato ci restituisce pan per focaccia: siccome noi non consideriamo lui, lui non considera noi.

Nel prossimo intervento vedremo **come si può organizzare l'attività di contatto** per migliorare la disponibilità reale del professionista e soprattutto quella percepita dal cliente.