

Edizione di sabato 5 luglio 2014

CONTABILITÀ

[La rilevazione contabile di ratei, risconti, costi e ricavi anticipati – parte II](#)

di Viviana Grippo

CASI CONTROVERSI

[Lavoro dipendente all'estero](#)

di Giovanni Valcarenghi

ACCERTAMENTO

[La circolare n. 20/E sull'applicazione degli studi di settore per il 2013](#)

di Sergio Pellegrino

ACCERTAMENTO

[Accertamento ricavi per mancato riscontro con i pos](#)

di Davide David

BACHECA

[Le opportunità delle reti di imprese per i professionisti](#)

di Valeria Tomatis

CONTABILITÀ

La rilevazione contabile di ratei, risconti, costi e ricavi anticipati – parte II

di Viviana Grippo

Riprendiamo il nostro approfondimento dai ratei.

In particolare i **ratei attivi** misurano quote di proventi la cui integrale liquidazione avverrà in un successivo esercizio, ma di competenza, per la parte da essi misurata, dell'esercizio a cui si riferisce il bilancio.

Al contrario i **ratei passivi** misurano quote di costi la cui integrale liquidazione avverrà in un successivo esercizio, ma di competenza, per la parte da essi misurata, dell'esercizio a cui si riferisce il bilancio.

La contropartita contabile dei ratei attivi o passivi è il conto di provento o di costo.

Anche in questo caso, il criterio da utilizzare al fine di valutare la quota di provento/costo da imputare al conto economico dell'esercizio in chiusura in base al criterio della competenza è quello del tempo fisico.

Facciamo degli **esempi**.

Alfa Srl, con esercizio coincidente con l'anno solare, riceve in pagamento fitti attivi. Il contratto di locazione decorre dal 1° marzo 2014 con un canone annuale di € 180.000,00 che viene riscosso posticipatamente il 28 febbraio 2015.

In tal caso avremo:

Contabilmente avremo:

al 31 dicembre 2014 si rileva il rateo attivo

Ratei attivi a Fitti attivi 150.904,10

al 28 febbraio 2015 rileverò, l'incasso dell'affitto con storno del rateo

Banca c/c	a	Diversi	180.000,00
-----------	---	---------	------------

a	Ratei attivi	150.904,10	
a	Fitti attivi	29.095,90	

Secondo esempio.

Beta Srl, con esercizio coincidente con l'anno solare, corrisponderà, il 30 aprile 2015, interessi passivi per euro 10.000,00, relativi al semestre da novembre 2014 ad aprile 2015.

Saranno quindi di competenza 2014 € 4.000 e di competenza 2015 € 6.000 (calcolo fatto sulla base di una ipotetica competenza economica che fa imputare euro 4.000 al 2014 e 6.000 al 2015).

Contabilmente avremo la rilevazione del rateo passivo il 31 dicembre 2014:

Interessi passivi a Ratei passivi 4.000,00

Al 30 aprile 2015 rileverà il pagamento degli interessi con storno dei ratei passivi:

Diversi	a	Banca c/c	10.000,00	
Interessi passivi	a		6.000,00	
Ratei passivi	a		4.000,00	

E' quindi chiaro che con i ratei attivi e passivi andiamo ad **imputare all'esercizio di competenza** proventi e costi che si manifesteranno numericamente solo successivamente.

In generale, sia cioè con riferimento ai ratei che ai risconti, e comeabbiamo già detto, il criterio di determinazione di essi è il tempo.

Ricordiamo che l'Oic 18 stabilisce che, ai fini di una corretta informazione, “*qualora nelle voci D) dell'attivo ed E) del passivo dello stato patrimoniale siano iscritti ratei e risconti pluriennali necessita una loro separata indicazione nello stato patrimoniale al fine di evitare l'accorpamento in un'unica voce di valori eterogenei rispetto alla loro durata*”.

Quanto alla **nota integrativa**, l'art. 2427 c.c. stabilisce che in essa debba essere indicata “*la composizione delle voci “ratei e risconti attivi” e “ratei e risconti passivi” [...] quando il loro ammontare sia apprezzabile*”.

Fatture da emettere e fatture da ricevere

Le fatture da emettere o da ricevere misurano la quota parte di ricavi o costi, per i quali, pur in assenza di contratti di durata, la manifestazione numeraria dell'operazione non avviene per intero nell'esercizio in cui si esplica la manifestazione economica.

Le **fatture da ricevere** verranno rilevate quando a fronte di acquisti fatti nell'esercizio

trascorso, non è pervenuta fattura al 31.12, il costo, difatti, deve essere considerato comunque di competenza anche se non si è manifestato finanziariamente.

Al contrario le **fatture da emettere** verranno rilevate quando a fronte di vendite effettuate nell'esercizio trascorso non è stata ancora fatta alcuna rilevazione, non essendo stata emessa alcuna fattura. Il ricavo deve essere considerato comunque di competenza anche se non si è manifestato finanziariamente.

Facciamo degli esempi.

Alfa Srl, con esercizio coincidente con l'anno solare, ha stipulato un contratto per la fornitura di un servizio alla società Beta spa.

Il contratto, è stato stipulato il 15 novembre 2014, avrà durata biennale e sarà fatturato trimestralmente.

La fattura relativa al trimestre novembre 2014-gennaio 2015 verrà emessa il 31 gennaio 2015.

La prestazione fatturata al 31 gennaio ammonta a euro 6.000 di cui 4.000 relativi a novembre e dicembre 2014 e 2.000 relativi a gennaio 2015.

Quali saranno le scritture contabili?

Al 31 dicembre 2014 Alfa rileverà il **ricavo di competenza** 2014 con la seguente scrittura:

Fatture da emettere a Ricavi 4.000,00

Al 31 gennaio, emessa la fattura, Alfa rileverà:

Crediti vs clienti	a	Diversi		7.320,00
	a	Fatture da emettere	4.000,00	
	a	Ricavi	2.000,00	
	a	Iva a debito	1.320,00	

Il 15 febbraio la fattura sarà saldata e Alfa rileverà la seguente scrittura:

Banca c/c a Crediti vs cliente 7.320,00

Al contrario la società Beta spa al 31 dicembre 2014 rileverà il costo di competenza:

Costo a Fatture da ricevere 4.000,00

Al 31 gennaio Beta riceverà la fattura da Alfa srl e provvederà a rilevarla:

Diversi	a	Debiti vs fornitore	7.320,00
Fatture da ricevere	a		4.000,00
Costo	a		2.000,00
Iva a credito	a		1.320,00

Quanto alla **rilevazione tra le poste di bilancio** il conto fatture da emettere deve essere iscritto nella voce D6, tra i debiti verso i fornitori, il conto fatture da emettere va iscritto nella voce CII 1) tra i crediti verso clienti.

CASI CONTROVERSI

Lavoro dipendente all'estero

di Giovanni Valcarenghi

Anche nella campagna delle dichiarazioni dei redditi del periodo di imposta 2013 abbiamo ricevuto numerose **sollecitazioni** da parte di colleghi in merito alla tematica dei **redditi di lavoro dipendente prodotti all'estero** da cittadini fiscalmente residenti in Italia.

La questione si snoda su **due direttive** fondamentali: da un lato cercare di comprendere se tali redditi debbano **essere assoggettati a tassazione anche in Italia** (oltre, ovviamente, alla imposizione già scontata all'estero) e, per altro verso, cercare di comprendere quale sia la **esatta misura dell'imponibile** e l'eventuale credito di imposta spettante.

In relazione alla prima questione, dando per scontato che si stia parlando di un contribuente fiscalmente residente in Italia secondo le regole dettate dall'articolo 2 del TUIR e che non si sia dinnanzi al caso dei c.d. frontalieri, vale la pena di rammentare che **l'art. 15 del modello Ocse** prevede la **regola generalizzata** secondo la quale il reddito è imponibile nello Stato in cui viene svolta l'attività lavorativa se questo coincide con il paese di residenza del lavoratore. Tuttavia, se la **prestazione lavorativa** viene **svolta in un altro Stato contraente**, le remunerazioni percepite sono **ivi imponibili**. Poiché non si utilizza il termine "soltanto", di regola significa che la tassazione nel paese di residenza del contribuente non è esclusa; dunque, trattasi di caso di **tassazione concorrente** (ovviamente, si dovranno verificare disposizioni particolari previste dalle singole convenzioni bilaterali).

Per i **distacchi di breve durata**, il Modello di Convenzione ha introdotto un temperamento a tale regola, prevedendo una **tassazione esclusiva nel paese di residenza del lavoratore** se risultano **soddisfatte contemporaneamente le seguenti condizioni**:

- il beneficiario della remunerazione **soggiorna nell'altro Stato per non più di 183 giorni** nel corso di un periodo di dodici mesi che inizia o finisce nell'anno fiscale considerato;
- le remunerazioni sono pagate da (o per conto di) un **datore di lavoro che non è residente nello Stato in cui si svolge l'attività**;
- l'**onere** della remunerazione **non è sostenuto da una stabile organizzazione** o da una base fissa che il datore di lavoro ha nello Stato in cui si svolge l'attività di dipendente.

Una volta compreso che la tassazione deve avvenire anche in Italia (salvo i richiamati casi particolari), va poi rammentato che l'art. 51, co. 8-bis, D.P.R. 917/1986 prevede che il reddito di **lavoro dipendente**, prestato **all'estero in via continuativa** e come **oggetto esclusivo del**

rapporto da dipendenti che nell'arco di dodici mesi soggiornano nello Stato estero per **un periodo superiore a 183 giorni**, è determinato sulla base delle **retribuzioni convenzionali** definite annualmente con apposito decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali.

Si tratta di una **norma di favore**, tesa a riconoscere che lo spostamento del luogo di lavoro determina il sostentimento di particolari spese ed incomodi, così da rendere tassabile non la retribuzione effettiva, bensì una **retribuzione convenzionale normalmente inferiore**.

Non sempre, però, la tecnica risulta applicabile; ad esempio, con circolare 13 maggio 2011, n. 20/E è stato affermato che la **mancata previsione** (nel decreto ministeriale) del **settore economico** nel quale viene svolta l'attività da parte del dipendente **costituisce motivo ostativo** all'applicazione del particolare regime. Ancora, ci sentiamo di suggerire di **ricorrere all'aiuto di un "tecnico"** per comprendere quale sia la corretta retribuzione, in quanto appare necessario comprendere le specifiche mansioni del soggetto, individuare una retribuzione di riferimento interna, alla quale corrispondono fasce di retribuzioni convenzionali. Aggiungiamo che la recente **circolare 11/E del 21 maggio scorso** (paragrafo 1.5) ha confermato che il meccanismo delle retribuzioni convenzionali è **applicabile anche** nel caso in cui il **datore di lavoro sia un soggetto non residente**.

La R.M. 18.1.2002, n. 12/E ha confermato che **il credito** a fronte delle **imposte pagate all'estero**, previsto dall'art. 165 del TUIR, **compete** anche se il reddito imponibile in Italia è determinato in base alle retribuzioni convenzionali; ovviamente, si dovrà applicare **un criterio di proporzionalità** avendo riguardo alla quota parte che concorre alla formazione dell'imponibile interno.

E che **influenza** hanno i **contributi previdenziali obbligatori** eventualmente pagati all'estero dal contribuente chiamato a tassare le somme in Italia? Secondo **un approccio tranciante** i medesimi sarebbero **esclusi da qualsiasi rilevanza** (nel senso che non possono ridurre gli imponibili), nel caso in cui il parametro di riferimento fosse costituito dalle retribuzioni convenzionali. Al riguardo, tuttavia, **appare possibile** attribuire **rilievo** a tali somme inserendole **nel quadro RP** come oneri deducibili, anche se i medesimi sono pagati all'estero; al limite, per estrema cautela, si potrebbe sostenere una rilevanza proporzionata alla quota di reddito assoggettata ad imposizione.

ACCERTAMENTO

La circolare n. 20/E sull'applicazione degli studi di settore per il 2013

di **Sergio Pellegrino**

Nella giornata di ieri l'Agenzia ha emanato la **circolare n. 20/E**, con la quale, come tradizione (anche quanto alla tempistica non proprio felice), ha fornito le proprie indicazioni in relazione all'**applicazione degli studi di settore in relazione al periodo d'imposta 2013**.

Sono stati **revisionati 69 studi**, mentre per quanto riguarda i **correttivi crisi**, che si applicano a tutti e 205 gli studi in vigore e hanno la funzione di "sterilizzare" gli effetti della congiuntura economica negativa, questi sono stati **strutturati in modo analogo** a quelli utilizzati per il **periodo 2012**.

Il documento di prassi evidenzia quelle che sono le **principali novità**, a partire dall'approvazione di **cinque specifici indicatori territoriali** per tenere conto del luogo in cui viene svolta l'attività economica:

- **territorialità del livello dei canoni di locazione degli immobili**: l'obiettivo dell'indicatore è la differenziazione del territorio nazionale, attraverso i dati Omi 2011, sulla base dei valori delle locazioni degli immobili per comune, provincia, regione e area territoriale;
- **territorialità del livello delle quotazioni immobiliari**: la differenziazione è in questo caso basata sulla base dei valori di mercato degli immobili per comune, provincia, regione e area territoriale, sempre attraverso l'utilizzo dei dati Omi relativi al 2011;
- **territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali**: è determinata a livello comunale per prendere in considerazione l'influenza del costo degli affitti sulla determinazione del ricarico;
- **territorialità del livello del reddito medio imponibile ai fini dell'addizionale Irpef**: l'indicatore ha la funzione di intercettare l'influenza sulla determinazione dei ricavi, a livello territoriale, del livello di benessere e del grado di sviluppo economico;
- **territorialità del livello delle retribuzioni**: il fine è quello di appurare l'impatto, a livello territoriale, del costo delle retribuzioni sulla determinazione dei ricavi.

Per quanto concerne gli **indicatori di coerenza economica**, finalizzati ad evitare una compilazione "addomesticata" dei dati negli studi, continuano a **rendersi applicabili sei di quelli utilizzati nel 2012**, mentre **tre sono stati eliminati** ("valore del costo del venduto, relativo a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso, superiore al valore dei corrispondenti ricavi"; "mancata

dichiarazione delle spese per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria in presenza del relativo valore dei beni strumentali”; “presenza anomala di costi o ricavi relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso”). È stata, inoltre, prevista l'applicazione dell'**indicatore di normalità economica in assenza del valore dei beni strumentali** agli studi di settore evoluti con riferimento all'annualità 2013, che “scatta” quando vengono indicati beni strumentali tra i dati strutturali, ma a questo dato non corrisponde un valore nei dati contabili.

A livello di **correttivi “generali”**, ne sono previste **quattro tipologie**, analoghi a quelli dei periodi 2011 e 2012; si tratta di:

- modifica del funzionamento dell'indicatore di normalità economica “*durata delle scorte*”;
- correttivi specifici per la crisi;
- correttivi congiunturali di settore;
- correttivi congiunturali individuali.

Per quel che concerne i **correttivi specifici per la crisi**, per gli studi di settore “VG68U – Trasporto di merci su strada e servizi di trasloco”, “VG72A – Trasporto con taxi e noleggio di autovetture con conducente” e “VG72B – Altri trasporti terrestri di passeggeri” è stato realizzato un correttivo connesso all'incremento dei pezzi dei carburanti.

Quanto all'**utilizzo retroattivo delle risultanze degli studi**, l'Agenzia indica come i risultati degli studi di settore evoluti per il 2013, al “netto” dei correttivi crisi, possano trovare applicazione solo per l'eventuale rideterminazione, in contraddittorio con il contribuente, della **pretesa tributaria relativa al 2011**, alla luce del fatto che su questa annualità è costruita la base dati utilizzata per elaborare gli studi evoluti per il 2013.

Infine, per quanto concerne la **modulistica**, anche per il periodo di imposta 2013, come per quello precedente, con l'obiettivo di rendere meno “pesanti” le istruzioni, vi sono **istruzioni comuni relative ai quadri A, F, G, T, X, e V**, valide per la maggior parte degli studi di settore.

Va segnalato come nei **quadri F e G**, relativi agli *elementi contabili*, sono state effettuate le modifiche necessarie per **recepire le novità normative** intervenute nel corso del 2013, mentre è stato predisposto un apposito **quadro T – Congiuntura economica** per ciascuno dei 205 studi di settore applicabili al periodo d'imposta 2013, con i dati necessari per consentire **l'applicazione dei correttivi per la crisi**.

ACCERTAMENTO

Accertamento ricavi per mancato riscontro con i pos

di Davide David

L'introduzione dell'obbligo di accettare i pagamenti effettuati con pos (carta di credito, bancomat, ecc.) offre lo spunto per un **breve esame di come i verificatori fiscali sono soliti utilizzare le risultanze dei pos** per contestare ricavi non dichiarati e di quali possono essere le linee di difesa in un eventuale contenzioso.

Di norma la verifica consegue ad una indagine bancaria, a seguito della quale i verificatori sono soliti procedere con i **seguenti metodi**:

- una primo metodo consiste nel verificare l'eventuale **differenza negativa tra il totale degli incassi giornalieri tramite pos e il totale degli scontrini**, ricevute e fatture emessi nelle singole giornate. Ad esempio, se in un giorno il totale degli incassi tramite pos è di euro 7.000 e il totale dei corrispettivi registrati è di euro 5.000, i verificatori contestano ricavi non dichiarati per euro 2.000. Trattasi tuttavia di una casistica poco frequente, perché di norma il totale degli incassi giornalieri tramite pos è inferiore al totale dei corrispettivi annotati;
- un secondo metodo consiste nel richiedere al soggetto sottoposto a verifica di **presentare gli scontrini, le ricevute e le fatture il cui totale corrisponde esattamente con il totale degli incassi giornalieri tramite pos**, per poi assumere quali ricavi non dichiarati la differenza risultante da tale riscontro. Ad esempio, se il totale dei corrispettivi giornalieri è di euro 10.000 e il totale degli incassi del giorno tramite pos è di euro 7.000, al soggetto verificato è richiesto di presentare scontrini, ricevute e fatture il cui totale sia esattamente di euro 7.000. Semplificando, se per quel giorno il soggetto verificato ha emesso solo due ricevute, di cui una per euro 4.000 e una per euro 6.000, i verificatori riprenderanno quali maggiori ricavi tutti i 7.000 euro che non hanno trovato esatto riscontro. In questo caso la contestazione viene quindi mossa anche se il totale degli incassi tramite pos di quella giornata è inferiore al totale dei corrispettivi certificati da scontrino, ricevuta o fattura;
- un terzo metodo consiste nel richiedere alla banca il **dettaglio di tutti gli incassi giornalieri tramite pos per poi confrontare i singoli incassi con i singoli documenti (ricevute, scontrini e fatture)**, assumendo quali ricavi non dichiarati i singoli pos rimasti senza riscontro. Ad esempio, se a fronte di un singolo incasso tramite pos di 100 euro non viene rinvenuto uno scontrino, una ricevuta o una fattura di pari importo, i verificatori contestano un ricavo non dichiarato di 100 euro. Anche in questo caso la contestazione viene mossa anche quando il totale degli incassi tramite pos di quella

giornata è inferiore al totale dei corrispettivi certificati da scontrino, ricevuta o fattura.

A fronte di un accertamento di questo tipo un primo elemento di difesa può essere quello di **eccepire un eventuale difetto di motivazione dell'atto**.

Di norma, infatti, **l'Agenzia delle entrate è solita motivare l'avviso di accertamento da "pos"** richiamando le disposizioni sulle indagini finanziarie (di cui all'art. 32 del D.P.R. 600/1973), mentre è invece sostenibile che un accertamento da "pos" rientri tra quelli analitico-induttivi, da effettuarsi e motivare secondo lo schema riconducibile all'art. 39, comma 1, lettera d), del D.P.R. 600/1973.

Ciò in quanto **le indagini finanziarie rappresentano una specifica metodologia di accertamento dei maggiori ricavi basata sul considerare, in via presuntiva, quali ricavi non dichiarati i versamenti rilevati nel corso delle indagini sui conti correnti riferibili al contribuente**.

Nel caso dei pos, invece, i maggiori ricavi accertati non vengono determinati ponendo a confronto i versamenti effettuati sui conti correnti e i ricavi dichiarati, bensì **ipotizzando, in via meramente presuntiva e senza il conforto di ulteriori elementi probatori, che alcuni dei pagamenti effettuati tramite pos costituiscano ricavi non dichiarati**. Tutto ciò nella infondata ed errata supposizione che ad ogni pos debba necessariamente corrispondere un documento fiscale (fattura, ricevuta o scontrino) di pari importo.

Per la logica delle cose, **nell'ambito di un accertamento basato su indagini finanziarie i pos vanno invece considerati alla stregua dei versamenti in contanti** e vanno quindi confrontati con i ricavi dichiarati "per masse" e non per singola operazione (vedasi, in tal senso, la sentenza della **CTP di Macerata n. 124 del 2.10.2001** e la sentenza della **CTP di Genova n. 152 del 22.04.2013**).

Una volta ricondotto l'accertamento da "pos" tra quelli analitico-induttivi può poi essere eccepito che comunque tale tipologia di accertamenti deve essere fondata su **presunzioni "qualificate" che, ancorché semplici, siano tra loro "gravi, precise e concordanti"**.

Da ciò consegue che, nel caso dei pos, l'Ufficio non può limitarsi a motivare l'accertamento con la sola dimostrazione del **fatto noto (l'accredito dei pos)** ma deve anche **dimostrare che il fatto da provare (i presunti ricavi non dichiarati) risulta desumibile dal fatto noto** come conseguenza ragionevolmente possibile secondo un criterio di normalità.

Ebbene, **nel caso dei pos sono molteplici le ipotesi nelle quali, del tutto ragionevolmente e secondo un criterio di normalità, ad un pagamento tramite pos non corrisponde l'emissione di un singolo documento fiscale di pari importo**.

E' infatti di esperienza comune, soprattutto nell'ambito della ristorazione e in quello della vendita di beni di consumo, che **sono innumerevoli i casi nei quali, del tutto legittimamente, l'importo pagato non coincide con l'importo di un singolo scontrino**, ricevuta fiscale o fattura.

A titolo esemplificativo, ma certamente non esaustivo di tutte le situazioni possibili, si possono citare: il caso del **gruppo di dipendenti in trasferta** in cui uno solo paga l'intero conto del ristorante con bancomat o carta di credito (per poi farsi rifondere dagli altri in contanti per la loro parte), richiedendo però che vengano emesse singole ricevute ai fini della documentazione delle spese di trasferta; il caso del **gruppo di persone che pranzano assieme o che acquistano un regalo per un amico** (con emissione di un unico documento fiscale) pagando chi con carta di credito (o bancomat) e chi in contanti; il caso di un unico acquisto (certificato da un unico documento fiscale) pagato in parte con carta di credito (o bancomat) e in parte in contanti per **esaurimento del plafond di spesa**.

Per quanto sopra è del tutto evidente che **il solo mancato riscontro tra i singoli pagamenti effettuati tramite pos e i singoli documenti fiscali non può, da solo, ravvisare delle presunzioni gravi, precise e concordanti**, presupposto necessario per legittimare un accertamento analitico-induttivo. Ciò in quanto, lo si ribadisce, è ragionevolmente possibile, secondo un criterio di normalità, che a fronte di un unico documento fiscale (ad esempio, di 2.000 euro) il pagamento venga effettuato con diversi mezzi di pagamento (ad esempio 1.500 con bancomat e 500 in contanti, o 1.000 da un amico con la sua carta di credito e 1.000 dall'altro amico con il suo bancomat, e via così). Tale assunto ha già trovato conferma in diversi pronunciamenti giurisprudenziali (vedasi, oltre alle sentenze già prima citate, anche la sentenza della **CTR di Pescara n. 188 del 27.03.2013**).

Per evitare inutili e defaticanti contenziosi **è comunque opportuno, per quanto possibile, organizzarsi per associare ad ogni pagamento con pos un documento fiscale di pari importo ovvero per annotare adeguatamente i motivi del mancato riscontro tra i corrispettivi certificati e gli incassi tramite pos**.

BACHECA

Le opportunità delle reti di imprese per i professionisti

di Valeria Tomatis

Questo articolo, frutto della mia **passione** per i **contratti di rete di imprese**, vuole essere fondamentalmente **uno “stimolo” per tutti noi commercialisti**, per prendere iniziative, darsi in altre parole una “mossa”, come risposta alla crisi.

Anche in un momento di **forte recessione economica**, come quello che stanno vivendo da alcuni anni le **imprese** italiane, e ahimé di conseguenza i **professionisti**, ci sono **opportunità** che possiamo cogliere, ma che non “vediamo”, perché preoccupati di dover necessariamente **cambiare** delle cose, tante, nel nostro percorso professionale.

In realtà non dobbiamo buttare nulla, state tranquilli. Il nostro *know how* è un prezioso bagaglio, da **valorizzare nell’interesse dei nostri clienti** (ma anche del nostro portafoglio).

C’è una **citazione di Seneca** – “*dipenderai meno dal tuo futuro, se avrai in pugno il tuo presente*” – che mi piace ripetermi da sola, ogni tanto: mi trasmette energia, voglia di creare.

Non si tratta di voli pindarici, ma di vedere la professione (e la vita) con **ottimismo**: guardare insomma al “*bicchiere mezzo pieno*”.

Su 10 commercialisti, 8 (testato la campionatura personalmente), però non sanno neppure che cosa sia un **contratto di rete di imprese**.

Evidenziato questo aspetto, sono quasi sicura che, 9 su 10 dei colleghi che stanno leggendo, saranno interessati all’argomento e parecchio anche.

Il commercialista oggi, vuoi per i notevoli cambiamenti che stanno avvenendo nella nostra economia, vuoi per necessità, è costretto infatti ad “**inventarsi**” **un lavoro**.

E meno male, aggiungo. Diversamente, gentili Colleghi, quanti anni potremo andare avanti a produrre *files telematici* “profumati e puliti” da trasmettere, che non hanno però alcuna utilità per la situazione economico/patrimoniale dei nostri Clienti? Per giunta, producendo un impoverimento delle risorse finanziarie, spesso già precarie dei nostri Clienti, che devono corrispondere un onorario per questi adempimenti.

Il contratto di rete di impresa rappresenta invece un’**opportunità per il commercialista**, che,

abituato a dover avere a che fare con le più svariate tipologie di clienti di studio, ha necessariamente acquisito doti di “psicologo” e “mediatore”, adattandosi alle situazioni più diverse per gestire situazioni anche complesse per conto del cliente.

Una **buone dose di empatia**, a mio avviso, è infatti sicuramente un “ingrediente” inderogabile per diventare un buon **manager di rete**.

Ma cosa deve fare il *manager di rete*? **Creare la rete**, innanzitutto, che sarà frutto delle proprie relazioni sociali, dei rapporti professionali, di amicizie, sarà basata sulla selezione di aziende/persone conosciute a fondo, supportata da un consolidato rapporto fiduciario maturato nel corso degli anni.

Noi, naturalmente, siamo in grado di creare una **rete orizzontale**, ossia costituita tra aziende operanti in settori diversi tra di loro, ma **affini e complementari**. Infatti, raramente, in uno studio professionale di un commercialista esiste una filiera di un singolo settore economico: è più frequente la situazione in cui la nostra clientela è diversificata, operante nei più svariati settori economici.

Un manager di rete deve essere **eclettico, poliedrico**: al mattino, dopo colazione, deve iniziare a “frugare” sul web, in cerca di notizie, opportunità, di ciò che è utile per la rete. **Strategico, insomma**. “Cogliere l’attimo”, tradotto per la rete: cogliere ciò che è opportuno e vantaggioso per la rete.

Inoltre, chi, meglio di un commercialista, è in grado, empaticamente, ad esempio, di spiegare ad un cliente, il concetto di credito di imposta ?

Un contratto di rete.. magari, partendo, da una **start up innovativa**, altro argomento molto interessante da approfondire da parte dei commercialisti. Sono certa che tutti noi abbiamo in studio alcune aziende clienti che hanno i requisiti per essere trasformate in *start up innovative*.

Ecco dunque, un’altra possibilità di procurare *benessere economico/risparmio previdenziale* per l’azienda cliente, diventata *start up*, oltre che procurare apporto di capitale privato (con detrazione Irpef per il privato che sottoscrive quote/azioni del capitale della start up innovativa, oppure deduzione ai fini Ires, dal reddito complessivo, se trattasi di società di capitali).

Non va tralasciato poi il fatto che i **bandi Horizon 2020** finanziano le reti di imprese che coinvolgono almeno un’impresa estera. Dunque ... con le reti di impresa, si può fare anche **internazionalizzazione**.

Certo, in Italia, sono pochissimi i professionisti che sono in grado di redigere un **progetto di bando Horizon 2020** (la Camera di Commercio belga-italiana promuove però corsi di formazione per redigere progetti di finanziamento europei, con affiancamento per i successivi tre mesi per consulenza).

Anche questa può essere un'**opportunità per sconfiggere la crisi.**

Dobbiamo avere **coraggio** perché **non c'è alternativa all'evoluzione della nostra figura professionale.**