



Edizione di lunedì 15 giugno 2015

EDITORIALI

[Il Jobs Act non risponde alle esigenze del terzo settore](#)

di Guido Martinelli

DICHIARAZIONI

[Test di operatività società di comodo](#)

di Sandro Cerato

PENALE TRIBUTARIO

[La Cassazione si esprime sulla validità della L. 67/2014](#)

di Luigi Ferrajoli

BILANCIO

[Le operazioni in valuta con derivato di copertura](#)

di Fabio Pauselli

CONTABILITÀ

[Sono valide le scritture contabili tenute in lingua inglese](#)

di Fabio Landuzzi

ORGANIZZAZIONE STUDIO

[Pochi, maledetti e subito](#)

di Michele D'Agnolo

EDITORIALI

Il Jobs Act non risponde alle esigenze del terzo settore

di Guido Martinelli

Lo scorso **11 giugno** il Consiglio dei Ministri ha approvato, in via definitiva, il decreto applicativo del Jobs act sulle revisione della **disciplina organica dei contratti di lavoro**. Il decreto, dunque, attende solo l'approdo in Gazzetta Ufficiale e diverrà pienamente operativo a **partire dal giorno successivo alla sua pubblicazione**.

L'esame, a prima vista, **sembra non tenere conto delle realtà che operano nel terzo settore** e della gestione delle risorse umane che prestano nei loro confronti la loro attività con forme, spesso, di lavoro "semigratuito", per le quali il ricorso forzato al lavoro subordinato, ribadito quale "*forma comune di rapporto di lavoro*" appare scelta non solo antieconomica ma, spesso, non corrispondente alle effettive modalità di svolgimento della prestazione.

La scomparsa della possibilità di stipulare accordi di associazioni in partecipazione con apporto di solo lavoro (di grande utilizzo nella gestione dei posti di ristoro all'interno dei circoli ricreativi), **il venir meno dei contratti a progetto** e la previsione che si applichi la disciplina del rapporto di lavoro subordinato (e mi piacerebbe capire cosa significa: diventano subordinati ex lege o rimangono lavoratori autonomi a cui si applica la disciplina dei dipendenti?) per quelle collaborazioni "*che si concretano in prestazioni di lavoro esclusivamente personali, continuative e le cui modalità di esecuzione sono organizzate dal committente anche con riferimento ai tempi e ai luoghi di lavoro*" (art. 2 co. 1) **rende estremamente difficoltoso inquadrare correttamente** tutte quelle attività svolte da animatori culturali, componenti di cori, bande, filodrammatiche (già esclusi dal campo di applicazione dell'art. 67 primo comma lett. m), per loro riservato esclusivamente ai direttori e ai collaboratori tecnici) docenti di corsi ai più vari livelli che per poche ore alla settimana prestano la loro attività in favore di enti non profit.

È pur vero che **l'unica soluzione** che appare potenzialmente applicabile, quella del **lavoro accessorio**, ha visto (art. 48 del decreto in esame) incrementare il suo massimale a 7.000 euro l'anno; ma rimane a 2.000 euro il limite per i "committenti imprenditori". Una associazione che gestisce una scuola musicale aperta al pubblico lo è? Forse sì ma come lo si potrà giudicare a priori al fine di poter applicare correttamente la norma? E se lo fosse il limite dei duemila euro è insufficiente a riconoscere un adeguato ristoro ad un docente, magari di Conservatorio, che si presta a collaborare con l'associazione (ammesso, poi, che in questo caso si possa parlare di prestazione accessoria).

Il secondo comma dell'art. 2 contiene le 4 deroghe previste ai casi in cui, alle collaborazioni, si applichi la disciplina del rapporto di lavoro subordinato.

La prima fa riferimento ad accordi collettivi "nazionali" che evidentemente, appaiono difficilmente stipulabili nel breve periodo; la seconda alle prestazioni intellettuali per le quali sia necessaria "l'iscrizione in appositi albi professionali". Qui diventa necessario che il Ministero faccia chiarezza su cosa si intenda per albo: i maestri di sci che hanno un albo riconosciuto con legge dello Stato (l. 81/91) vi rientrano? Gli istruttori sportivi iscritti al registro della propria Federazione sportiva? Il terzo caso si riferisce ai componenti degli organi, collegi, commissioni, fattispecie diverse da quelle in esame e, l'ultima, alle: **"collaborazioni rese ai fini istituzionali in favore delle società e associazioni sportive dilettantistiche ... come individuati e disciplinati dall'articolo 90 della legge 27 dicembre 2002 n. 289"**.

Evidenziato che l'utilizzo del termine collaborazioni come prestazioni a cui non si applica "la disciplina del rapporto di lavoro subordinato" sembra far emergere una scelta del legislatore contraria a quella dello sport professionistico: **in quest'ultimo presunzione di subordinazione, in quello dilettantistico di autonomia** e che, apparentemente in maniera inspiegabile non sono ricomprese anche le collaborazioni in favore delle Federazioni e degli enti di promozione sportiva, resta insoluto il dilemma principale.

La locuzione "individuati e disciplinati", a prescindere dalla concordanza lessicale, si riferisce alle "collaborazioni" o alle società e associazioni sportive?

Se ci convincessimo della prima tesi, essendo le collaborazioni previste dall'art. 90 quelle disciplinate ai fini fiscali dall'art. 67 primo comma lett. m) ci troveremmo di fronte alla scelta del legislatore, finalmente anche sotto il profilo lavoristico, di un'area di lavoro sportivo dilettantistico "atipica" in cui sono previste rilevanti agevolazioni sotto il profilo fiscale e soprattutto previdenziale (con azzeramento di quest'ultimo e buona pace dell'art. 38 della Costituzione). Ove, invece, la concordanza fosse con società e associazioni sportive rimane il dubbio del come qualificare queste collaborazioni ai fini fiscali e, conseguentemente, previdenziali: tra quelle di cui all'art. 50 primo comma lett. c bis del Tuir (redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente) o a quelli di cui all'art. 67 primo comma lett. m) (redditi diversi).

Urge un chiarimento, intanto ci piacerebbe sapere cosa ne pensano i nostri lettori.

DICHIARAZIONI

Test di operatività società di comodo

di Sandro Cerato

L'articolo 30 della Legge 724/2004 individua le **società che sono da considerare non operative** in quei soggetti che, rispetto al valore delle immobilizzazioni contabilizzate, si trovano ad aver prodotto ricavi non sufficienti e non congrui all'investimento effettuato. In particolare, per verificare lo **status di società non operative** è necessario raffrontare i **componenti positivi di reddito conseguiti effettivamente** con quelli presunti, che si determinano **applicando specifiche percentuali al valore di alcune attività patrimoniali**. Se i primi risultano inferiori a quelli presunti, la società si considera non operativa, salvo la possibilità di fruire delle cause di esclusione o disapplicazione, ovvero la presentazione dell'istanza di interpello disapplicativo.

Al fine di procedere correttamente al **test di operatività**, è necessario individuare i criteri di quantificazione dei beni rilevanti a tal fine. Per quanto riguarda le **modalità di individuazione del valore** da indicare nelle colonne 1 e 4 del prospetto contenuto nel quadro RS del modello Unico, si dovranno considerare le seguenti regole generali:

- i **beni materiali ed immateriali** rilevano al costo, al lordo degli ammortamenti;
- i **costi pluriennali**, il valore da considerare è al netto delle quote già ammortizzate;
- i costi pluriennali, una volta concluso l'ammortamento, non saranno più rilevanti.

Inoltre, si ricorda che per i **beni a deducibilità limitata** quali autovetture e telefoni cellulari, non è possibile trovare alcuna indicazione nell'articolo 110 del TUIR circa il loro **valore fiscalmente rilevante**. Per tale motivo, per questi beni è possibile ricordare alcune peculiarità che derivano dalla loro natura ed in determinate fasi della loro vita aziendale. Infatti, in caso di:

- cessione, realizzano plusvalenza o minusvalenze in misura proporzionale alla loro deducibilità;
- iscrizione degli stessi per finalità relative agli Studi di Settore, i beni a deducibilità limitata vanno considerati limitatamente al valore fiscalmente riconosciuto.

Dovrebbe essere applicabile il principio della simmetria con altre disposizioni fiscali congruenti. Tuttavia, secondo quanto interpretato dall'Agenzia delle Entrate, **i beni a deducibilità limitata vanno considerati per intero**.

In ogni caso, il **valore dei beni deve essere ragguagliato in funzione dei periodi di possesso** e della durata dell'esercizio (se inferiore o superiore all'anno), come precisato nella circ. n. 137/E/1997. Nella tabella che segue, si schematizzano i criteri di individuazione del valore dei

beni e delle immobilizzazioni, come precisati dall'Agenzia delle Entrate nella circ. n. 25/E/2007.

Beni	Criteri di determinazione
Azioni, quote e strumenti finanziari similari alle azioni	Costo storico, senza tener conto di maggiori o minori valori iscritti
Beni materiali detenuti in proprietà	Costo storico al lordo delle quote di ammortamento dedotte , ed indipendentemente dai limiti di deducibilità eventualmente previsti da particolari disposizioni (ad esempio, per i veicoli ex art. 164 del TUIR). Tale criterio si applica anche per i beni di valore unitario inferiore a euro 516,46
Fabbricati strumentali	Costo storico al lordo del valore dell'area sottostante, a prescindere dalla circostanza che ai fini dell'ammortamento il valore sia assunto al netto di quello dell'area
Beni immateriali	Stessi criteri previsti per le immobilizzazioni materiali
Spese relative a più esercizi (costi di impianto ed ampliamento, costi di ricerca e sviluppo e costi di pubblicità)	Costo sostenuto al netto delle quote di ammortamento dedotte
Beni detenuti in locazione finanziaria	Costo sostenuto dall'impresa concedente, anche successivamente all'esercizio del diritto di riscatto. In assenza di documentazione, si deve considerare la somma dei canoni di locazione e del prezzo di riscatto risultante dal contratto.

PENALE TRIBUTARIO

La Cassazione si esprime sulla validità della L. 67/2014

di Luigi Ferrajoli

Secondo la Cassazione, finché non saranno emanati i **decreti delegati** previsti dalla **legge delega sulla depenalizzazione n. 67/2014**, chi non versa i contributi previdenziali ed assistenziali, anche se per importi inferiori a Euro 10.000,00 per ogni periodo di imposta, **commette un reato** e non un semplice illecito amministrativo.

È quanto statuito dalla terza sezione penale con la **sentenza n. 20547/2015**, con la quale è stata decisa una vicenda in cui un imprenditore, condannato in primo ed in secondo grado per il reato di **omesso versamento delle ritenute previdenziali, previsto dall'art. 2 L. 638/1983**, ha proposto ricorso per cassazione eccependo, tra l'altro, la violazione dell'art. 2, comma 2, lett. c), legge n.67/14.

Come noto, la L. n. 67/14 ha delegato il Governo all'emanazione di **decreti legislativi volti a depenalizzare**, tra gli altri, il predetto reato, purché l'omesso versamento non ecceda complessivamente il limite di 10.000,00 Euro annui; secondo il ricorrente, nel caso in esame, rientrandosi nella soglia indicata dal legislatore, l'**entrata in vigore della legge** avrebbe determinato la depenalizzazione di tutte quelle condotte astrattamente rientranti nella previsione della legge delega; inoltre la circostanza che non siano stati ancora emanati i decreti delegati non sarebbe risultata ostativa alla **pronuncia di annullamento per intervenuta depenalizzazione**, poiché l'entrata in vigore della legge delega avrebbe reso definitiva la volontà del legislatore di non perseguire più penalmente gli illeciti penali ivi elencati, **senza alcuna possibilità di modifica** sul punto da parte della decretazione delegata.

Secondo il ricorrente, la legge delega costituirebbe **fonte direttamente produttiva di norme giuridiche**; come anche evidenziato in alcune decisioni di merito (cfr. Trib. Asti, sent. 27/06/14; Trib. Avezzano, sent. 16/10/14; Trib. Bari, sent. 16/06/14) rileverebbe il dato oggettivo che il Parlamento, ossia **l'organo costituzionale titolare del potere legislativo**, ha stabilito secondo cui omessi versamenti inferiori a Euro 10.000,00 per ogni periodo di imposta non devono e non possono considerarsi offensivi di interessi penalisticamente tutelati.

La Cassazione, pur ritenendo “suggestiva” tale tesi, l'ha respinta, rilevando sostanzialmente che, nel momento odierno di **assenza di una precisa norma depenalizzatoria** che trasformi un illecito oggi ritenuto penale in

violazione amministrativa, se si dovesse pronunciare proscioglimento per tutti coloro i quali ad oggi, al di sotto della quota ritenuta di Euro 10.000,00, non hanno versato i contributi previdenziali previsti ex lege, si aprirebbe ad una **impunità generale** per chi comunque violi un obbligo degno di interesse di tutela.

La

Suprema Corte ha rilevato come l'intenzione del Parlamento non fosse quella di dismettere totalmente la punibilità per i fatti di omesso versamento delle ritenute previdenziali al di sotto della nuova soglia, bensì di

assoggettarli unicamente ad una sanzione amministrativa. La pena è l'unica punibilità ad oggi prevista dall'ordinamento giuridico italiano per la violazione degli obblighi previdenziali di versamento di ritenute, pertanto, sarebbe da ritenersi **tuttora applicabile.**

La Cassazione ha richiamato inoltre quanto affermato dalla

Corte Costituzionale nella sentenza n.139/14, secondo cui "

il mancato adempimento dell'obbligo di versamento dei contributi previdenziali determina un rischio di pregiudizio del lavoro e dei lavoratori, la cui tutela è assicurata da un complesso di disposizioni costituzionali contenute nei principi fondamentali e nella parte 1^a della Costituzione (artt. 1, 4, 35 e 38 cost.)".

La

Cassazione si era già pronunciata analogamente, sempre con riferimento al reato di omesso versamento delle ritenute previdenziali ed assistenziali operate sulle retribuzioni dei lavoratori dipendenti, con la

sentenza n.38080/14, con la quale aveva statuito che la fattispecie in esame è tuttora prevista come reato, essendosi la L. n.67/14 limitata a stabilire una delega al Governo in materia di pene detentive non carcerarie,

senza apportare modifiche alla figura di reato, essendo tale funzione affidata alla futura decretazione delegata.

La Suprema Corte ha concluso quindi affermando il seguente

principio di diritto: "

Il delitto previsto dal D.L. n. 462 del 1983, art. 2, comma 1 bis, conv. con modd. in legge n. 638 del 1983, che punisce l'omesso versamento delle ritenute previdenziali ed assistenziali operate sulle retribuzioni dei lavoratori dipendenti, non può ritenersi abrogato per effetto diretto della L. 28 aprile 2014, n. 67, posto che tale atto normativo ha conferito al Governo una delega, implicante la necessità del suo esercizio, per la depenalizzazione di tale fattispecie e che, pertanto, quest'ultimo, fino alla emanazione dei decreti delegati, non potrà essere considerato violazione amministrativa".

BILANCIO

Le operazioni in valuta con derivato di copertura

di Fabio Pauselli

Chi utilizza nel proprio processo produttivo materie prime e/o semilavorati acquistati sui mercati internazionali si trova, molto spesso, a **regolare la totalità delle transazioni in valuta** e, nella stragrande maggioranza dei casi, in dollari. In questo contesto, esigenze di programmazione economico-finanziaria spingono le società a “coprirsi” dal rischio di cambio, **fissando anticipatamente il tasso di cambio** tramite **operazioni di acquisto a termine di valuta**.

Come noto, le **operazioni a termine su valute** si configurano come contratti di compravendita delle stesse ad un prezzo “a termine” che **viene già fissato alla data di stipula del prodotto finanziario**: in sostanza, nel caso del dollaro si scambia quest’ultimo con l’euro ad una **data futura** e ad un **livello di cambio già fissato**, pari solitamente al c.d. **cambio “spot”** (o cambio corrente) alla data di stipula del contratto **aumentato** (o ridotto) **del differenziale di interesse** esistente tra le due valute.

La sottoscrizione dei “contratti di acquisto a termine di valuta effettuati a copertura di specifici impegni di acquisto di materie prime” è contabilizzata, in conformità a quanto previsto dal **principio contabile nazionale OIC n. 26**, secondo una specifica procedura. *In primis* il **“premio”** (o **“sconto”**), pari alla differenza tra il cambio “spot” ed il cambio a termine previsto dal contratto medesimo viene registrato in contabilità come un **componente di reddito di natura finanziaria in contropartita ad un rateo attivo** (ovvero passivo). Al momento della consegna del bene (ovvero al passaggio di proprietà, se in data diversa), il **costo di acquisto delle materie prime è contabilizzato al cambio della data di consegna del bene stesso**, rilevando in contropartita il relativo debito verso fornitori. Inoltre viene individuato, quale **differenza tra tale cambio ed il cambio spot** alla data di stipula del contratto di copertura, il **componente di reddito** (sconto o premio, a seconda se sia positivo o negativo) relativo all’operazione di copertura. Tale componente di reddito va a **rettificare il costo originario di acquisto delle materie prime**, riducendo in contropartita il debito verso fornitori. Contestualmente, al fine di dare evidenza contabile all’operazione di copertura, il rateo acceso al momento della rilevazione del premio (o sconto) viene **stornato in contropartita al debito verso fornitori**. A conti fatti, in seguito al descritto criterio di contabilizzazione, il **costo di acquisto della merce** risulterà iscritto per un **controvalore determinato al cambio spot** alla data di stipula del contratto a termine, il **debito verso fornitori**, invece, risulterà iscritto per un **controvalore determinato al cambio a termine** previsto dal contratto di copertura.

A seguito dell’aggiornamento dei principi contabili che ha riguardato, tra gli altri, anche l’OIC

26, tutta questa procedura sopra riportata **è stata completamente rimossa**. Nello specifico è stato detto che la corretta contabilizzazione delle operazioni in copertura **sarà oggetto di uno specifico principio contabile** che riguarderà, più in generale, i **derivati finanziari**. Ciò avverrà nelle more di una **riscrittura completa dell'OIC 3**, non appena il nostro Paese recepirà definitivamente la **direttiva n. 34/2013** in materia di bilanci.

Nell'attesa di questi nuovi aggiornamenti, ricordando che i nuovi principi contabili si applicano già per la redazione dei **bilanci al 31.12.2014**, coloro che si troveranno a dover gestire situazioni analoghe a quelle descritte poc'anzi, non potranno far altro, a parere di chi scrive, che **adeguarsi a quanto riportato nel vecchio principio OIC n. 26**.

CONTABILITÀ

Sono valide le scritture contabili tenute in lingua inglese

di Fabio Landuzzi

Assonime nel **Caso n. 1/2015** affronta un tema molto dibattuto nella pratica professionale e che sempre più di frequente si incontra nella realtà delle imprese: ovvero, la questione della **tenuta delle scritture contabili** in una lingua diversa dall'italiano, specificamente **in lingua inglese**, e le conseguenti valutazioni in ordine alla **validità e correttezza civilistica** di un simile comportamento dell'impresa.

In concreto, situazioni come quelle affrontate nel Caso 1/2015 da Assonime si riscontrano di frequente nelle imprese residenti in Italia ma appartenenti a **gruppi multinazionali**, le quali adottano l'uso di **sistemi gestionali di matrice anglosassone**, magari chiamate a predisporre una reportistica periodica rivolta alla capogruppo – o talvolta al mercato – in lingua inglese, oppure anche in imprese semplicemente facenti capo a compagini societarie non italiane.

Ebbene, la **disamina civilistica** molto articolata contenuta nel documento pubblicato da Assonime giunge alla condivisibile conclusione secondo la quale, **se sussistono obiettive ragioni funzionali** – quali quelle sopra enunciate, ovvero, per tutte il caso della **appartenenza dell'impresa ad un gruppo internazionale** – e si tratti di una **lingua comunemente accettata** nel mondo degli affari – come può essere ad esempio per l'inglese – l'uso della lingua estera nella tenuta delle scritture contabili **deve essere consentito**, senza inficiarne affatto la validità delle stesse, sia interna che esterna.

Assonime mette in evidenza come sul punto specifico non si riscontri alcuna **disposizione normativa** nel Codice civile, in quanto l'**art. 2219, Cod.civ.**, si limita a dettare dei principi di ordine generale in merito alla tenuta delle scritture contabili facendo riferimento a **"norme di una ordinata contabilità"**, senza però che in tale ambito possa essere fatto rientrare anche il caso della lingua adottata. In altre parole, il canone della **"ordinata contabilità"** può sì limitare il **diritto dell'impresa ad auto organizzare** il proprio sistema contabile, ma solamente per quanto strettamente funzionale ad assicurare che l'impianto contabile dell'impresa stessa sia sufficientemente **razionale, adeguato ed idoneo** a fornire una **rappresentazione chiara, veritiera e completa** dei **fatti di gestione** e quindi delle svolgimenti dell'attività imprenditoriale.

Perciò, se può essere **leclito negare** l'uso di **lingue convenzionali criptiche** oppure di lingue non di uso comune, altrettanto non può dirsi rispetto all'impiego di lingue che, pur diverse dall'italiano, sono comunque di diffusione e di impiego sufficientemente comune nel contesto internazionale (come è il caso, ad esempio, della lingua inglese), laddove l'uso di una lingua diversa dall'italiano sia oggettivamente giustificato dalle caratteristiche dell'impresa stessa.

Anche per quanto concerne la **funzione cd. "esterna" delle scritture contabili**, ed in modo particolare il loro uso ai fini probatori nell'ambito di un **giudizio civile**, l'impiego di una lingua straniera – alle condizioni sopra richiamate – non pare essere affatto ostativo. L'orientamento giurisprudenziale di Cassazione è infatti nel senso di indicare che **l'uso obbligatorio della lingua italiana**, previsto dall'art. 122 C.p.c., è previsto solo per **atti "processuali in senso proprio"** (ad esempio, i provvedimenti del giudice, gli atti introduttivi del giudizio, ecc.) e non per i documenti prodotti dalle parti. Questi ultimi, fra cui si annoverano anche le scritture contabili prodotte nel giudizio su richiesta (art. 2709, Cod.civ.) o volontariamente (art. 2710, Cod.civ.), quando fossero redatti in lingua diversa da quella italiana, potranno essere oggetto di **richiesta da parte del giudice di traduzione**; o comunque sarà onere dell'impresa accompagnarle da traduzione giurata.

In conclusione, anche dando atto degli orientamenti manifestati da **altre legislazioni estere** che hanno disciplinato la materia, Assonime riconosce che sussistono ragionevoli motivi per consentire all'impresa – quando vi siano **condizioni che ne giustificano l'opportunità** – di tenere le **scritture contabili anche in lingua diversa da quella italiana**, purché **di comune accettazione nel mondo degli affari**, senza che ciò possa incontrare limiti di ordine civilistico e quindi porsi in contrasto con i precetti di "ordinata contabilità" posti dall'ordinamento vigente, e tantomeno precludere all'impresa stessa la valenza probatoria delle scritture stesse nell'ambito del rito civile.

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Pochi, maledetti e subito

di Michele D'Agnolo

Uno dei problemi più assillanti per gli studi professionali è quello della **liquidità**. Ogni mese occorre reperire denaro sufficiente a pagare gli stipendi, le ritenute fiscali e previdenziali, i fornitori e quant'altro. A giugno e dicembre il gioco della tredicesima e della quattordicesima raddoppia gli importi, per non parlare dei mesi in cui si pagano le imposte. Farebbe piacere ogni tanto poter prelevare qualche acconto sugli utili, ma i titolari dello studio sono sempre gli ultimi in questo gioco mediante il quale lo stato drena tutta la liquidità mentre le imprese italiane si finanzianno a costo zero.

Il vero microcredito, dunque, lo hanno fatto e lo stanno facendo gli studi professionali, nei confronti di clienti che pagano anche oltre un anno dopo l'emissione della notula, e chissà quanto tempo dopo l'effettiva conclusione della prestazione. Va sottolineato che questo servizio alla collettività non è mai stato messo sul tavolo di trattativa con chi vuole a tutti i costi le professioni aziendalizzate.

Il problema è che quasi sempre **manca una analisi di solvibilità iniziale del cliente**. Siamo così bulimici nei confronti dei nuovi clienti che non badiamo a ciò che ci buttiamo in pancia. Inoltre la nostra presunzione è che il cliente che non ha mai pagato un professionista prima di noi, con noi non si azzarderà a fare lo stesso.

È invece importantissimo evitare i clienti pluridivorziati. Un rapporto andato male non si nega a nessuno, ma quando un cliente ha cambiato una decina di professionisti probabilmente non ha trovato lui persone non adatte ma è lui ad avere qualche problema. È molto probabile che questo tipo di clientela faccia shopping di professionisti, cambiandoli ogni anno e trattando a stralcio sconti fino al 50% del valore delle prestazioni.

Un altro provvedimento saggio anche se difficile da mantenere con coerenza è quello di **stabilire un limite di fido**. C'è nel fido eccessivo anche un risvolto deontologico non di poco conto. Se siamo troppo creditori di un cliente, perdiamo la nostra indipendenza. Così come se siamo troppo debitori di un fornitore chiave. E il rischio concreto è che la prima cosa alimenti l'altra in un circolo vizioso senza fine.

Ancor oggi in molti casi gli studi professionali non fissano il compenso delle prestazioni prima di iniziare a lavorare. Con buona pace di Bersani, Monti e degli altri "lenzuolatori" che hanno cercato di spingere i professionisti a fare i preventivi anticipati. Fare preventivi è per molti di noi quasi contro natura, sia per gli imprevisti sempre in agguato, sia perché la cosa più importante per noi è risolvere il problema del cliente e non stare a cincischiare sugli euro.

Però, è chiaro che il primo suggerimento per essere tempestivamente pagati e senza troppe storie è quello di **stabilire anticipatamente, di comune accordo e in modo inequivocabile il costo della prestazione.**

Ancora più di frequente, la consuntivazione delle prestazioni non è immediata e quindi il cliente non sente più il sinallagma tra quanto ricevuto e quanto dovuto. **Essere pagati prima è molto più facile se si riesce a fatturare la dichiarazione quando si consegna** il calcolo rispetto a fatturarla sei mesi dopo. Il problema è che abbiamo sempre troppo poche persone e queste devono scegliere se chiudere dichiarativi o fare fatture. La stagionalità dell'attività di molte professioni, (dicembre per i Notai, febbraio-marzo per i consulenti del lavoro e giugno per i commercialisti) e la carenza di risorse umane sono deleterie e portano alla sospensione per diversi mesi all'anno delle attività di emissione, trasmissione e, soprattutto, di recupero dei crediti. Di modo che un credito incagliato salta di essere presidiato per almeno un paio di mesi ogni anno, prolungando indefinitamente la situazione.

Oggi gli studi che dedicano una risorsa specializzata al recupero crediti hanno meno problemi di liquidità rispetto agli altri. Spesso queste persone sono incentivate economicamente in percentuale sul recupero.

Quando il cliente contesta gli importi, spesso il tempo destinato ai colloqui e ai chiarimenti vale per il professionista più dello sconto che il cliente vorrebbe, con la conseguenza che converrebbe concedere la riduzione ma evitarsi il tempo delle riunioni. Sommando lucro cessante e danno emergente ci accorgiamo che abbiamo lavorato sottocosto in quanto il magro utile è stato abbattuto dalle spese di gestione del cliente e di esazione.

La fatturazione dovrebbe inoltre essere possibilmente spezzettata in più tranches di maggiore frequenza per poter pretendere piccoli importi durante tutto l'anno ed evitare l'affastellarsi di arretrati. Tenendo conto che questo aumenta il costo di esazione visto che l'iter di emissione di una fattura può costare fino ad una ventina di euro.

Un'altra cosa molto importante è **avere una procedura di recupero che preveda varie fasi predeterminate e non legate alla previa approvazione del professionista.** Sapere che a fronte di oggettivi ritardi si possono e debbono inviare senza indugio una serie di solleciti scritti di crescente aggressività e formalismo aiuta molto il personale dello studio a gestire le situazioni. È molto importante stabilire la stagionalità in cui andiamo a richiedere le somme, fasandola sui cicli delle attività dei clienti. È bene chiedere soldi ad una scuola in autunno, nel momento in cui sta raccogliendo le iscrizioni, non quando in primavera inoltrata le casse languono.

Anche il presidio continuo è diventato obbligatorio. Una volta, in azienda, esisteva lo scadenziario. I clienti ti pagavano in quanto avevano in agenda la data in cui le somme diventavano dovute. Addirittura c'erano clienti che telefonavano per chiedere come mai non avevamo ancora emesso la nostra notula, e ci si doveva schernire e scusare. Oggi il cliente che ti sollecita è una commovente mosca bianca, mentre lo scadenziario non esiste più, è solo una

dimenticata funzione dei software contabili. In realtà si paga in base al lamento del fornitore, vengono saldati prima quelli che di più rompono le scatole.

Infine, occorrerebbe **evitare di prestare nuove consulenze o prestazioni a quei clienti che sono morosi**. Spesso però il personale di contatto non dispone né delle informazioni di recupero dei crediti, né dell'autorità per negare l'accesso a una nuova prestazione. E invece sarebbe bello avere a video i dati per poter immediatamente ricordare data importo e causale dei sospesi e invitare cortesemente il cliente a servirsi quanto prima del nostro IBAN. Prima vedere cammello, poi consigliare ulteriormente.

Stabilire come al pub il pagamento anticipato contro documenti è sicuramente una possibilità, almeno per quei professionisti che operano mediante una società di servizi. Si discute se si possa prevedere analoga modalità nel contratto d'opera professionale.

La sospensione delle prestazioni in corso è una possibilità, ma va gestita con grande cautela in quanto il nostro recesso deve avvenire senza causare danni al cliente. Inoltre in alcuni casi la sospensione delle prestazioni deve essere comunicata alle autorità competenti. Si pensi alla cessazione della tenuta del Libro unico del lavoro piuttosto che il deposito delle scritture contabili. Si rischia inoltre, sospendendo le attività, che il cliente ritorni tra qualche mese in bonis, versando gli arretrati, e intasi completamente lo studio con gli arretrati. Si rischia inoltre che continuino ad arrivare allo studio avvisi bonari e altri aggeggi, con mantenimento della relativa responsabilità. Non c'è davvero limite al peggio.

La ritenzione dei documenti è, invece, in linea di massima non consentita nell'ambito di un contratto d'opera professionale quando riguardi documenti di proprietà del cliente, proprio perché potrebbe danneggiarlo. Servirebbe un approfondimento per capire se tale diritto di proprietà possa essere contrattualmente modificato e si estenda anche ai documenti di lavoro dello studio, che a mia sommessa opinione non sono del cliente.

La cessazione del cliente dovrebbe essere, per lo studio, l'*extrema ratio*. Infatti quel cliente ci sparlerà dietro la schiena all'infinito non fosse altro per difendere la sua insolvenza nei confronti del prossimo. Inoltre, quasi certamente la separazione non ci porterà al recupero del credito. Con i pochi soldi a disposizione il cliente pagherà di preferenza il nuovo consulente e mai il professionista di prima. Spesso inoltre, la cessazione del cliente implica moltissimo lavoro organizzativo all'interno dello studio. Il completamento di pratiche arretrate, la confezione di tutta la documentazione di archivio che deve essere restituita seduta stante con tanto di distinte di consegna, la verifica che il materiale consegnato sia completo e privo di errori, sui quali il cliente cercherà di rivalersi, possono essere la ciliegina su una torta non proprio digeribile.