

Edizione di lunedì 16 Gennaio 2023

CASI OPERATIVI

Adempimenti del curatore di eredità giacente
di Euroconference Centro Studi Tributari

ACCERTAMENTO

Definizione agevolata degli avvisi bonari: guida operativa al ricalcolo degli importi
di Lucia Recchioni - Comitato Scientifico Master Breve 365

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Scissione con contratti di leasing di durata inferiore al minimo previsto
di Ennio Vial

PATRIMONIO E TRUST

Pianificazione patrimoniale: soluzioni e strumenti per evitare i conflitti tra fratelli
di Angelo Ginex

REDDITO IMPRESA E IRAP

Inerenza dei costi e onere della prova
di Marco Bargagli

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

Pagina LinkedIn dello Studio Commercialista: perchè e come crearla
di Luca Bozzato

CASI OPERATIVI

Adempimenti del curatore di eredità giacente di Euroconference Centro Studi Tributari

Master di specializzazione

SPECIALE LEGGE DI BILANCIO 2023

[Scopri di più >](#)

Domanda

Il signor Rossi in data 15 luglio 2021 è stato nominato curatore di un'eredità giacente.

Il de cuius, titolare di una pensione Inps, è deceduto nel 2021 e il modello Redditi per l'anno 2020 è stato regolarmente predisposto e trasmesso a cura del tutore precedentemente nominato.

Ai fini delle imposte per l'annualità 2021 e successive si chiede:

1. la dichiarazione dei redditi relativa al periodo dal 1° gennaio 2021 – 15 luglio 2021 entro quanto va presentata e con quale modello;
2. la dichiarazione dei redditi relativa al periodo dal 16 luglio 2021 – 31 luglio 2021 (e periodi successi) entro quando va presentata, che modello redditi deve essere utilizzato e a nome di chi?

Risposta

Il curatore di un'eredità giacente deve, ai sensi di quanto previsto dall'articolo 5-ter, D.P.R. 322/1998:

[**LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...**](#)



ACCERTAMENTO

Definizione agevolata degli avvisi bonari: guida operativa al ricalcolo degli importi

di Lucia Recchioni - Comitato Scientifico Master Breve 365

NUOVA “PACE FISCALE”: NOVITÀ E ULTIMI CHIARIMENTI DALLE ENTRATE

[Scopri di più >](#)

Con la [circolare 1/E/2023](#), pubblicata venerdì scorso, 13 gennaio, sono stati forniti chiarimenti in merito alle modalità applicative della c.d. **“definizione agevolata degli avvisi bonari”**, precisando, in primo luogo, che **non è previsto l’invio di nuove comunicazioni** da parte dell’Agenzia delle entrate, considerato che la Legge di bilancio 2023, nell’introdurre le disposizioni, non ha stabilito tale specifico onere.

Prima di concentrare l’attenzione sulle regole che governano il **ricalcolo** degli importi (che è affidato pertanto ai **contribuenti**), giova tuttavia ricordare che **la nuova misura**, in realtà, **si articola in tre diverse agevolazioni**, brevemente richiamate nella tabella che segue.

La misura

Definizione agevolata degli avvisi bonari 2019, 2020 e 2021 (comunicazioni di irregolarità previste dagli articoli 36-bis D.P.R. 600/1973 e 54-bis D.P.R. 633/1972)

Le fattispecie agevolate

Comunicazioni di irregolarità **relative ai periodi d’imposta in corso al 31 dicembre degli anni 2019, 2020 e 2021:**
– per le quali il **termine di pagamento non è ancora scaduto** alla data di entrata in vigore della Legge di bilancio 2023 (**1° gennaio 2023**), anche se già recapitate
– **recapitate dopo il 1° gennaio 2023.**

L’agevolazione

È prevista la **riduzione al 3%** (rispetto al 10% ordinariamente applicabile) delle **sanzioni** dovute. Le imposte, i contributi previdenziali, gli interessi e le somme aggiuntive sono dovuti per intero. Il **pagamento** deve avvenire entro gli **ordinari termini** (30 giorni, oppure 90 in caso di avviso telematico), anche a rate. I **benefici** sono **conservati** anche in caso di **lieve adempimento** (ovvero **lieve tardività** nel versamento delle somme dovute).

Definizione agevolata delle rateazioni in corso al 1° gennaio 2023

Comunicazioni di irregolarità previste dagli [articoli 36-bis D.P.R. 600/1973](#) e [54-bis D.P.R. 633/1972](#) riferite a **qualsiasi periodo d'imposta**, per le quali, **alla data del 1° gennaio 2023 sia regolarmente in corso un pagamento rateale**. Il pagamento rateale può essere stato quindi avviato anche in anni precedenti, ma **non deve essere intervenuta alcuna causa di decadenza**.

o della prima rata, non superiore a 7 giorni; **lieve carenza nel versamento** delle somme dovute o di una rata, per una frazione non superiore al 3% e, in ogni caso, a 10.000 euro; **tardivo versamento di una rata diversa dalla prima** entro il termine di versamento della rata successiva), salva l'applicazione delle sanzioni per la carenza e/o il ritardo.

In caso di **mancato pagamento entro i termini** (che non configuri lieve adempimento) **non è riconosciuto alcun beneficio** e gli importi sono iscritti a ruolo con le sanzioni calcolate in misura piena.

Le **sanzioni** dovute sono **rideterminate in misura pari al 3 per cento dell'imposta** (non versata o versata in ritardo) che residua dopo aver considerato i versamenti rateali eseguiti fino al 31 dicembre 2022.

Gli importi residui a titolo di imposte, contributi previdenziali, interessi e somme aggiuntive, sono invece interamente dovuti.

Le **scadenze di pagamento restano le stesse**, con la possibilità di beneficiare della **estensione a 20 rate** in caso di importi **originari** non superiori a 5.000 euro (si veda il prossimo punto).

In caso di mancato pagamento, anche parziale, alle previste scadenze, tale da determinare la **decadenza dalla rateazione, la definizione agevolata non produce alcun effetto** e si applicano le **ordinarie**

Estensione dei piani di rateazione Rateazioni non ancora iniziate, ma anche tutte le rateazioni in corso al 1° gennaio 2023.

disposizioni in materia di sanzioni e riscossione. Indipendentemente dall'importo della comunicazione, il contribuente può sempre optare per il pagamento delle somme dovute fino ad un numero massimo di venti rate trimestrali di pari importo. È quindi possibile l'estensione ad un numero massimo di venti rate anche nei casi di importo originario **non superiore a 5.000 euro**.

Come sopra anticipato, **non è prevista la consegna, al contribuente, di avvisi recanti gli importi rideterminati**.

Nella circolare, però, vengono forniti due interessanti **esempi**.

Il primo riguarda la **definizione agevolata degli avvisi bonari 2019,2020 e 2021** (ovvero la prima misura indicata nella precedente tabella).

Si ipotizzi che il contribuente non abbia versato l'importo di 100 euro a titolo di Irpef (Modello Redditi 2020, riferito al periodo d'imposta 2019).

Ha ricevuto la **comunicazione di irregolarità** che prevede una sanzione di 10 (ovvero calcolata al 10%) e interessi in misura pari a 7 euro.

Gli importi potranno essere rideterminati come segue:

	Da originario avviso bonario	Rideterminati
Imposta non versata	100	100
Sanzioni	10 (10%)	3 (3%)
Interessi	7	7
Totale	117	110

L'importo di 110 euro potrà essere versato (entro i termini) utilizzando il consueto **codice tributo 9001** e il **codice atto indicato nella comunicazione**.

Calcoli leggermente più complessi sono richiesti in caso di **definizione agevolata delle rateazioni in corso** (ovvero la seconda misura prima richiamata).

In questo caso si rende preliminarmente necessario verificare **l'incidenza delle singole**

componenti (imposta, interessi e sanzioni) sul totale dovuto.

	Importo indicato nell'avviso bonario	Incidenza sul totale
Imposta non versata	4.000	85,47%
Sanzioni	400	8,55%
Interessi	280	5,98%
Totale	4.680	100%

Il secondo passaggio prevede la **determinazione delle rate scadute al 31 dicembre 2022**.

Si tratta, ovviamente, di una semplice sommatoria degli importi versati con il **codice tributo 9001** (ignorando, dunque, le somme versate con il codice tributo 9002); a tal fine, però, sarà necessario considerare anche gli **importi di eventuali rate scadute entro il 31 dicembre 2022 ma non ancora versate**, il cui versamento dovrà essere eseguito, nella misura originariamente prevista, entro la scadenza della rata successiva.

Ipotizzando che al **31 dicembre 2022** siano già state versate **2 rate**, per un importo complessivo di **euro 1.872**, e che tutti gli importi a detta data siano stati tempestivamente pagati, le somme dovute possono essere **rideterminate** come segue:

	Importo originario	Importo versato	Residuo dovuto	Rideterminazione sanzione 3%
Imposta non versata	4.000	(1.872 x 85,47%) 1.600	(4.000 – 1.600) 2.400	2.400
Sanzioni	400	(1.872 x 8,54%) 160	(400 – 160) 240	(2.400 x 3%) 72
Interessi	280	(1.872 x 5,98%) 112	(280 – 112) 168	168
Totale	4.680	1.872	2.808	2.640

Il debito residuo, così come ricalcolato (2.640) può essere **ripartito nel restante numero di rate** previsto dall'originario piano di rateazione, **mantenendo le relative scadenze**.

Si ricorda, a tal proposito, che è necessario **rideterminare anche gli interessi di rateazione, dovuti al tasso del 3,5% annuo**, calcolati **dal primo giorno del secondo mese successivo a quello di elaborazione della comunicazione** (indicato sulla comunicazione stessa) **fino al giorno di pagamento della rata**.

Resta ferma la possibilità di **estendere il piano di rateazione fino a un massimo di venti rate trimestrali**.

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Scissione con contratti di leasing di durata inferiore al minimo previsto

di Ennio Vial

Master di specializzazione

SCISSIONE SOCIETARIA

[Scopri di più >](#)

Come noto, l'[articolo 173, comma 4, Tuir](#) prevede che in caso di scissione le posizioni soggettive della società scindenda devono in prima battuta essere **attribuite alle varie società coinvolte in proporzione ai patrimoni contabili** rimasti o assegnati.

Questa regola generale, tuttavia, ammette una **deroga** nell'ipotesi in cui si tratti di posizioni soggettive connesse specificamente agli elementi del patrimonio scisso, nel qual caso le stesse seguono tali elementi presso i rispettivi titolari.

L'[articolo 4 bis D.L. 16/2012](#) è intervenuto sul **regime fiscale** relativo alla **deducibilità** dei canoni leasing eliminando quel fastidioso requisito un tempo previsto per la deducibilità, consistente nel fatto che il contratto di leasing deve avere una **durata minima**.

Ebbene i canoni di leasing sono sempre deducibili, ovviamente nel rispetto delle altre previsioni di legge. Tuttavia, la deducibilità è **limitata ai canoni che risultano di competenza**, applicando la durata minima prevista dalla legge. La quota di canoni eccedente non è, tuttavia, persa ma viene **riportata** agli esercizi successivi e verrà dedotta extra contabilmente come variazione in diminuzione.

La [circolare 17/E/2013](#) ha avuto modo di chiarire che questa **deduzione extracontabile** è ammessa, sia nei casi in cui non intervenga il riscatto del bene sia nel caso in cui il **riscatto** intervenga.

In questa seconda ipotesi, la deducibilità dei canoni deducibili extra contabilmente **si somma a quella delle quote di ammortamento**.

Quid iuris, nel caso in cui a seguito di **scissione** il cespote riscattato o il contratto di leasing venga **assegnato** alla beneficiaria? Inoltre, come si gestisce il caso in cui la scissione

intervenga **dopo la vendita del bene riscattato** o dopo la cessione del contratto di leasing?

Iniziamo la nostra analisi proprio da quest'ultima casistica.

In base alla [**circolare 17/E/2013**](#) i canoni riportati risultano per certo **deducibili** pur in assenza del bene.

Gli stessi, pertanto, non possono ritenersi collegati ad alcun elemento contabile, in quanto il bene è stato **dismesso**.

La **deduzione extracontabile**, nella sostanza, non differisce da una perdita fiscale, da una quota di oneri finanziari eccedente il 30% del R.O.L. fiscale o da una manutenzione ordinaria eccedente il 5% e riportata nel quinquennio successivo.

La **ripartizione**, nell'ambito della scissione, non può avvenire che in proporzione al patrimonio contabile rimasto o assegnato.

Esaminiamo, a questo punto, il caso in cui sia ancora in essere il **contratto di leasing** o la detenzione del **cespite** a seguito del successivo riscatto.

Non vi è dubbio che la durata del contratto di leasing oppure, a seconda dei casi, il costo storico ed il fondo ammortamento del cespite rappresentino delle **posizioni soggettive** che per forza di cose seguono il contratto o il bene.

Tuttavia, considerazioni analoghe non possono valere per i canoni da dedurre extra contabilmente. Ciò in quanto la [**circolare 17/E/2013**](#) slega completamente la deduzione al possesso del bene.

Anche in questo caso, pertanto, l'attribuzione non può che avvenire **in proporzione** ai patrimoni contabili.

Avremmo potuto, invece, affermare che si trattava di una posizione connessa al contratto o al cespite riscattato solo se la deduzione fosse venuta meno in ipotesi di **mancato riscatto** oppure di cessione del **cespite riscattato** o dello stesso contratto di leasing.

Volendo fare un esempio, che non corrisponde alla realtà normativa, se esistesse una norma che in caso di cessione del bene riscattato o del contratto di leasing **limitasse la tassazione** delle plusvalenze alla quota parte dei canoni dedotti, allora la deduzione extracontabile avrebbe dovuto ragionevolmente seguire pedissequamente il bene e ci saremo imbattuti in una posizione soggettiva collegata a specifici elementi.

In sintesi, ribadendo quanto già illustrato, in tutti i casi **le deduzioni extracontabili dovranno essere attribuite in proporzione ai patrimoni contabili**.

Questo aspetto e molti altri verranno approfonditi nel master dedicato alla scissione in partenza a marzo.

PATRIMONIO E TRUST

Pianificazione patrimoniale: soluzioni e strumenti per evitare i conflitti tra fratelli

di Angelo Ginex



È noto come una delle principali **cause di instabilità** o addirittura “fallimento” delle **imprese familiari**, nella fase di **gestione ordinaria** così come in quella del **passaggio generazionale**, sia rappresentata dal **rapporto conflittuale** che viene inevitabilmente ad instaurarsi tra i vari membri del **gruppo famiglia**, siano essi **coetanei** o, peggio ancora, di **seconda generazione**.

Le **ragioni** di tali **conflittualità** discendono precipuamente dal fatto che i diversi attori, oltre a perseguire un **obiettivo economico** che generalmente dovrebbe essere il medesimo, dispongono inevitabilmente di un **capitale socio-emotivo** (a volte anche totalmente) **differente**, con la conseguenza che si generano dispute e conflitti in grado di minare non solo la **continuità**, ma la stessa sopravvivenza del **business aziendale**.

In tale contesto, quindi, risulta particolarmente importante riuscire ad **anticipare** o, **quantomeno, a governare la turbolenta fase di gestione ordinaria o di passaggio generazionale** che si viene ad innescare.

I **rapporti di convivenza** tra membri di **generazioni diverse**, così come quelli tra **coetanei** (specie se appartenenti a **diversi rami familiari**), rappresentano infatti **relazioni tra le più difficili da gestire**, in cui è opportuno il **sapiente intervento** di un **professionista esperto** della materia.

Ad esempio, nella fase del **passaggio generazionale**, soprattutto nella ipotesi in cui il **fondatore** sia **uno soltanto**, è opportuno che questi **non** dia preferenza ad un **principio di uguaglianza**, ma valuti attentamente gli **interessi** e le **capacità dei singoli membri** (e prossimi eredi) nella gestione imprenditoriale, mostrando coraggio nella scelta di affidare l'impresa ai **soggetti più preparati e motivati**.

Nell'ambito dei **conflitti tra familiari appartenenti alla stessa generazione**, invece, appaiono

interessanti le soluzioni proposte da una recente **ricerca** svolta dal Centro per il *Family Business management* della **Libera Università di Bolzano**.

Tra le altre, ad esempio, si consiglia di **dividersi i compiti in base a talenti e competenze** (meglio se complementari); **favorire comunicazioni frequenti** tra i due (o più) fratelli e diffondere le informazioni in modo completo e trasparente; far leva sui propri punti di forza individuali, ma **collaborare per tutte le decisioni importanti**; dare sempre la **priorità al family business** rispetto agli interessi personali; far leva sulla **fiducia** che si crea fra chi si conosce da anni per **velocizzare i processi decisionali**; creare il **consiglio di famiglia**, organismo utile a gestire al meglio gli interessi della famiglia in azienda; ove possibile, scrivere degli **accordi di famiglia** al fine di regolamentare e/o vincolare gli aspetti importanti.

Ovviamente le **soluzioni proposte**, specie le ultime due, si rivelano particolarmente **utili** anche nella ipotesi in cui i **rapporti conflittuali** sorgano tra **membri di generazione diversa** o, finanche, tra **membri appartenenti a rami familiari differenti**.

Gli **accordi di famiglia** (c.d. *Family Constitution*), ad esempio, rappresentano una **soluzione** particolarmente efficiente nella gestione del **passaggio generazionale**, in quanto consente di disciplinare non solamente gli **aspetti economico-patrimoniali**, ma anche quelli relativi al **capitale umano, etico e sociale** che il fondatore desidera sia trasmesso alle **generazioni future**.

Evidentemente si tratta di uno **strumento integrativo** di pianificazione patrimoniale, nel senso che agli istituti giuridici ritenuti più idonei (*holding*, trust, patto di famiglia, società semplice, etc.) si affianca un “**documento programmatico**” avente il chiaro obiettivo di individuare i **principi ispiratori e i riferimenti valoriali della famiglia** nell'utilizzo del patrimonio.

Altre soluzioni molto interessanti per governare la fase del **passaggio generazionale** e, in particolare, i conflitti tra fratelli sono rappresentate dalle c.d. **categorie speciali di azioni** e dalle c.d. **quote di s.r.l. con diritti particolari**. Si tratta di strumenti interessanti poiché essi consentono di operare una distinzione tra i **diritti concernenti l'amministrazione** della società e quelli riguardanti la **distribuzione di utili**.

In questo modo, ad esempio, è possibile risolvere il **rapporto di conflittualità** tra **fratelli** che il fondatore, suo malgrado, si ritrova a dover gestire nella delicata fase del passaggio generazionale, quando **soltanto uno dei suoi figli è bravo nella gestione imprenditoriale**. Nella specie, proprio in virtù delle **capacità imprenditoriali di uno soltanto dei suoi figli**, il **fondatore** può decidere di affidargli la **gestione dell'impresa di famiglia** (quindi, diritti sia economici che amministrativi), **riservando invece all'altro soltanto i diritti economici**, ovvero alla distribuzione di utili.

In definitiva, quindi, appare evidente come **le soluzioni e gli strumenti** per evitare o, comunque, risolvere i conflitti tra fratelli siano **numerosi e diversi tra loro, con molteplici possibilità di adattamento e customizzazione**; piuttosto, la cosa davvero importante è **agire per tempo** onde scongiurare il **rischio di discontinuità e sopravvivenza** del *business aziendale*.

REDDITO IMPRESA E IRAP

Inerenza dei costi e onere della prova

di Marco Bargagli

Master di specializzazione

LE ISPEZIONI TRIBUTARIE IN AMBITO NAZIONALE E INTERNAZIONALE

Scopri di più >

Nel corso di una **verifica fiscale** una delle principali tematiche oggetto di analisi riguarda la **deducibilità dei costi iscritti in bilancio**.

In particolare, dopo avere esperito i preliminari **“controlli contabili”**, i verificatori dovranno avviare i c.d. **“controlli sostanziali”**, finalizzati a riscontrare il **corretto comportamento del contribuente** rispetto agli adempimenti che incidono direttamente sul **regolare assolvimento degli obblighi impositivi** in termini di determinazione, liquidazione e versamento delle imposte, fra cui la **corretta quantificazione della base imponibile**.

Il controllo sostanziale si basa quindi **sull'approfondimento normativo dei singoli aspetti della gestione analizzata dai verificatori**, sull'esame della prassi ministeriale e della dottrina di riferimento, effettuando nel contempo un **mirato riscontro** tra il comportamento tenuto dal contribuente e quanto previsto dalle norme tributarie.

In tale ambito, **ai fini delle imposte sui redditi**, occorre procedere al controllo delle **fatture passive** registrate **nel registro Iva degli acquisti**, accertando il rispetto dei principi previsti dall'[articolo 109 Tuir](#), ossia:

- **competenza economica**;
- **certezza** e oggettiva **determinabilità**;
- **inerenza** rispetto all'attività dell'impresa, in linea con i principi dettati dall'articolo [articolo 109, comma 5, Tuir](#).

Anzitutto, avuto riguardo al principio della **competenza**, l'[articolo 2423-bis, comma 1, n. 3, cod.civ.](#) prevede che si **deve tenere conto** dei proventi e degli oneri di **competenza dell'esercizio indipendentemente dalla data dell'incasso o del pagamento**.

Quindi, le **operazioni e gli altri fatti gestionali** devono essere **rilevati contabilmente e attribuiti all'esercizio al quale tali operazioni ed eventi si riferiscono**, a prescindere dalla loro

manifestazione finanziaria.

Per individuare la corretta **competenza economica dei costi**, l'[articolo 109, comma 2, Tuir](#) prevede che **ai fini della determinazione dell'esercizio di competenza**:

"a) i corrispettivi delle cessioni si considerano conseguiti, e le spese di acquisizione dei beni si considerano sostenute, alla data della consegna o spedizione per i beni mobili e della stipulazione dell'atto per gli immobili e per le aziende, ovvero, se diversa e successiva, alla data in cui si verifica l'effetto traslativo o costitutivo della proprietà o di altro diritto reale. Non si tiene conto delle clausole di riserva della proprietà. La locazione con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per ambedue le parti è assimilata alla vendita con riserva di proprietà;

b) i corrispettivi delle prestazioni di servizi si considerano conseguiti, e le spese di acquisizione dei servizi si considerano sostenute, alla data in cui le prestazioni sono ultimate, ovvero, per quelle dipendenti da contratti di locazione, mutuo, assicurazione e altri contratti da cui derivano corrispettivi periodici, alla data di maturazione dei corrispettivi".

Di contro, con riferimento al **requisito di inerenza**, l'[articolo 109, comma 5, Tuir](#) prevede che le *"spese e gli altri componenti negativi diversi dagli interessi passivi, tranne gli oneri fiscali, contributivi e di utilità sociale, sono deducibili se e nella misura in cui si riferiscono ad attività o beni da cui derivano ricavi o altri proventi che concorrono a formare il reddito o che non vi concorrono in quanto esclusi"*.

Sempre in tema di **inerenza dei costi sostenuti**, con particolare **riferimento all'onere della prova**, il contribuente ispezionato dovrà:

- **comprovare, sotto il profilo documentale**, il costo sostenuto in modo da dimostrare l'inerenza del bene o del servizio rispetto all'attività da cui derivano i ricavi o gli altri proventi che concorrono a formare il reddito di impresa (cfr. Corte di Cassazione, sentenza n. 1709 del 26.01.2007);
- **evidenziare "la coerenza economica dei costi sostenuti nell'attività d'impresa, ove sia contestata dall'Amministrazione finanziaria anche la congruità dei dati relativi a costi e ricavi esposti nel bilancio e nelle dichiarazioni"** (cfr. Corte di Cassazione, sentenza n. 7701 del 27.03.2013).

In tale ambito, **spetta al contribuente l'onere della prova dell'inerenza del costo e, ove contestata dall'Amministrazione finanziaria, della coerenza economica dei costi deducibili**.

A tal fine **non è sufficiente che la spesa sia stata contabilizzata dall'imprenditore**, ma occorre anche che esista la pertinente **documentazione di supporto** da cui ricavare, oltre che l'importo, **la ragione e la coerenza economica della stessa**, risultando legittima, in difetto, la *"negazione della deducibilità di un costo sproporzionato ai ricavi o all'oggetto dell'impresa"* (cfr. [Corte di cassazione, sentenza n. 7231 del 13.04.2016](#)).

Sempre in **tema di inerenza**, si citano altre **importanti pronunce espresse dal supremo Giudice di legittimità**:

- **Corte di Cassazione, sentenza n. 6650/2006:** “affinché un costo possa essere incluso tra le componenti negative del reddito, non solo è necessario che ne sia certa l'esistenza, ma occorre altresì che ne sia comprovata l'inerenza, vale a dire che si tratti di spesa che si riferisce ad attività da cui derivano ricavi o proventi che concorrono a formare il reddito di impresa”;
- **Corte di Cassazione, sentenza n. 21184/2014:** “la norma formula il cosiddetto principio di inerenza e cioè il principio della riferibilità dei costi che si intendono dedurre ai ricavi: siffatta riferibilità, però, non richiede... la connessione comprovata per ogni molecola di costo quale partita negativa della produzione, essendo sufficiente la semplice... contrapposizione economica teorica (cioè, la cosiddetta latenza probabile degli stessi), avuto riguardo alla tipologia organizzativa del soggetto, che genera quindi partite passive deducibili se i costi riguardano l'area o il comparto di attività destinati, anche in futuro, a produrre partite di reddito imponibile”.

Con specifico riferimento al **riparto dell'onere della prova** si cita il più recente orientamento espresso dalla suprema [Corte di cassazione, con ordinanza n. 33568/2022 pubblicata il 15.11.2022](#), nella quale è stato confermato che in **tema di inerenza dei costi sostenuti l'onere della prova grava sul contribuente**.

In particolare, **l'onere probatorio che grava sul contribuente** attiene all'esistenza di circostanze fattuali che consentano di **ricondurre il costo all'attività d'impresa**.

Laddove l'Amministrazione finanziaria **adduca ulteriori elementi tali da far ritenere** – per sé soli o in combinazione con quelli portati dal contribuente – **che il costo non sia, in realtà, correlato all'attività d'impresa, essa ultima è tenuta a fornire la prova della propria contestazione (ex multis cfr. Corte di cassazione sentenza n. 18904/2018)**.

In tale prospettiva **assume rilievo la possibile valutazione circa la congruità od anti-economicità della spesa**, intesa come proporzionalità fra importi corrisposti ed utilità conseguite.

In definitiva, l'Amministrazione **non può spingersi a sindacare le scelte imprenditoriali**. Tuttavia, la richiamata anti-economicità della spesa richiede la **dimostrazione dell'inattendibilità della condotta**, che va considerata in **chiave diacronica**, tenuto conto dei diversi indici che presiedono la stima della redditività dell'impresa a fronte della quale **spetta poi al contribuente dimostrare la regolarità delle operazioni effettuate**.

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

Pagina LinkedIn dello Studio Commercialista: perché e come crearla

di Luca Bozzato



La **particolarità di LinkedIn** rispetto ad altri social network è la **possibilità di usarlo sia come persona che come brand**.

Certo, molti altri social permettono di avere un profilo personale e una pagina per lo Studio: **solo su LinkedIn, però, le due cose sono collegate**.

Il risvolto pratico più interessante è che, se un contatto potenzialmente utile per lo Studio è un collegamento LinkedIn di una persona che lavora per il tuo Studio, questo può accedere alla pagina ufficiale dello Studio direttamente dal profilo del tuo collaboratore o della tua collaboratrice.

Questo è un potenziale da sfruttare: infatti **LinkedIn ha valutato che i contatti dei dipendenti di un'azienda su LinkedIn sono 10 volte di più del seguito della pagina ufficiale dell'azienda**.

Incoraggiare i tuoi collaboratori a essere attivi su LinkedIn è un ottimo mezzo per amplificare velocemente la visibilità e il nome del tuo Studio su LinkedIn.

Contrariamente ad altri social, infatti, dove il brand ha una propria pagina e funziona meglio dei profili singoli perché le persone sono abituate a seguire le pagine di brand, **su LinkedIn andiamo per conoscere e collegarci con altre persone, quindi i profili personali funzionano molto meglio**.

ATTENZIONE: non aprire MAI un profilo di Studio come profilo personale.

Questo va contro il regolamento di LinkedIn: i profili personali sono per le persone fisiche e non per le persone giuridiche.

Purtroppo molti professionisti commettono questo errore pensando che sia una cosa molto furbata: non lo è.

1. Innanzitutto il profilo, contravvenendo al regolamento di LinkedIn, può essere sospeso per qualsiasi motivo.
2. In secondo luogo, sul tuo profilo come Titolare dello Studio non comparirà il logo dello Studio ma solo un quadrato grigio: non proprio un bel biglietto da visita per la community digitale professionale che trovi su LinkedIn.
3. Ultimo, ma non ultimo, non avendo una pagina di Studio i tuoi collaboratori non si possono collegare ad essa e quindi non sfrutti il potenziale dei loro contatti di cui abbiamo parlato a inizio articolo.

Pagina LinkedIn per lo Studio Commercialista: consigli per iniziare

Se ancora non hai una **Pagina LinkedIn** aperta per il tuo studio puoi seguire questa [guida ufficiale di LinkedIn](#) che contiene un **breve ed efficace video esplicativo**.

Se hai già una pagina o l'hai creata, benissimo!

Assicurati di aver fatto tutti questi passaggi:

- **completa la descrizione e le informazioni dello Studio**, mettendo in luce cosa vi distingue (es. specializzazioni particolari, circoscrizione territoriale, premi e altri certificati di prestigio, impegno sociale ...);
- **compila le informazioni di contatto** per assicurarti che chi è interessato a fare un passo verso di voi sappia come raggiungervi;
- **carica il logo dello studio** (se lo Studio non ne ha uno è tempo di investire in un marchio di riconoscimento) e ricorda che questo logo apparirà sul profilo di tutte le persone che lavorano per lo Studio;
- **crea una grafica di sfondo accattivante che vi rappresenti**, preferibilmente se contiene delle persone (il *people effect* è potente su LinkedIn e crea empatia e percezione di professionalità immediata).

Fatti questi passaggi è fondamentale **allineare i collaboratori dello Studio dell'esistenza di questa pagina LinkedIn**, così che possano collegarsi alla pagina e far comparire il logo sui propri profili.

Questo passaggio serve per tre ragioni:

1. i tuoi collaboratori avranno un **profilo più aggiornato** e completo e questo aumenterà la **credibilità professionale delle persone che lavorano con te su LinkedIn** (è un buon biglietto da visita);
2. agganciandosi alla pagina dello studio dovrebbe partire una **notifica su LinkedIn verso i loro contatti**, che contribuisce a far girare il nome dello Studio sulla piattaforma;
3. chi accede alla pagina ufficiale dello Studio ora **può vedere tutti i collaboratori associati** e farsi un'idea di quante persone lavorano nella struttura.

L'ultimo punto è spesso sottovalutato su LinkedIn: diamo per scontato che, poiché noi sappiamo con quante persone lavoriamo, lo sappiano anche i nostri clienti o potenziali clienti.

La verità è che non è così specialmente se, come per molti Studi, la maggior parte dei clienti ha a che fare col Titolare e non vede tutte le persone che lavorano dietro alla sua pratica.

È altresì vero che chi non conosce lo Studio non ha questo tipo di informazioni e rappresentarsi correttamente fin dal primo impatto posiziona le aspettative: per un nuovo cliente è differente sapere di avere a che fare con un professionista freelance, con un piccolo Studio locale oppure con un grosso Studio con dozzine di professionisti.

Non che uno sia meglio dell'altro, intendiamoci: scegliamo il partner a cui affidarci per conoscenze, certo, ma anche per feeling. **Se siete un piccolo Studio è importante che comunichiate ai vostri clienti che avete una struttura e che potete seguirli da vicino.**

Se siete un grande Studio è fondamentale che clienti che non vi conoscono vi percepiscano immediatamente come una grande struttura in grado di gestire aziende di grandi dimensioni o di avere magari dei servizi verticali specializzati.

In entrambi i casi è fondamentale:

- **avere una pagina linkedin dello Studio curata;**
- **avere i collaboratori collegati alla pagina.**

Se i vostri collaboratori sono su LinkedIn, essere collegati alla pagina è un'ottima opportunità per loro: avranno immediatamente più credibilità come parte di una struttura che da soli.

Potranno, inoltre, ricevere gli aggiornamenti dello Studio su LinkedIn e condividerli con la propria rete professionale: questo li aiuta a mantenere vivi i propri contatti professionali ed entrare in connessione con nuove persone che possono avere informazioni e contatti utili per lo Studio.

Se non sono su LinkedIn, o non tutti lo sono, è opportuno fare un investimento per convincerli a essere più presenti su LinkedIn (per i motivi detti sopra).

Posto che ognuno è libero di non essere su LinkedIn, come Titolare dello Studio è importante per te e per la presenza digitale della tua impresa sensibilizzare i tuoi collaboratori al fatto che una porzione importante di credibilità e business oggi e domani arriverà da questo network di affari.

Nei prossimi articoli affronteremo il tema di come coinvolgere i collaboratori e come preparare un profilo professionale degno di nota per un commercialista su LinkedIn.

Pagina Linkedin per commercialista freelance: serve?

Voglio dedicare un'ultima nota al tema delle pagine azienda per il **commercialista freelance**: se, a rigor di logica, non avendo uno Studio non serve una pagina di Studio, **avere una pagina azienda col proprio logo è comunque importante**.

Anche se non curi la pagina con dei contenuti, cosa invece *obbligatoria* per Studi di piccole e grandi dimensioni e di cui parleremo in articoli successivi, **avere il tuo marchio personale in evidenza sul profilo LinkedIn cambia drasticamente in meglio la percezione del profilo**.

Ti consiglio, dunque, di affidare a un professionista esperto la creazione di un logo semplice da leggere visivamente e da ricordare che puoi usare nella sezione “Esperienze” del tuo profilo LinkedIn.

