



# Euroconference

NEWS

L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA

*Direttore responsabile Sandro Cerato*

## Edizione di lunedì 13 Marzo 2023

### CASI OPERATIVI

**Principio di competenza per spese legali prive di mandato diretto**  
di Euroconference Centro Studi Tributari

### CRISI D'IMPRESA

**Piano di risanamento o piano di liquidazione nella composizione negoziata?**  
di Francesca Dal Porto

### REDDITO IMPRESA E IRAP

**Gli immobili abitativi concessi in locazione dalle immobiliari sono strumentali o patrimoniali?**  
di Stefano Rossetti

### IVA

**Accessorietà dei trasporti**  
di Roberto Curcu

### AGEVOLAZIONI

**Requisiti per la costituzione dei c.d. distretti biologici**  
di Alberto Rocchi, Luigi Scappini

### IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

**Come contattare potenziali clienti su LinkedIn**  
di Luca Bozzato

## CASI OPERATIVI

### **Principio di competenza per spese legali prive di mandato diretto**

di Euroconference Centro Studi Tributari



#### **Domanda**

La società italiana Alfa nel 2020 viene acquisita al 100% dalla società Beta con sede negli USA. Alfa produce alcune macchine che sono vendute in tutto il mondo. Parte del fatturato (circa il 30%) è legato alle vendite di queste macchine al socio unico Beta.

La stessa Beta commercializza queste macchine sul mercato americano utilizzando un proprio marchio.

Nei primi mesi del 2022 un concorrente americano di Beta promuove contro la stessa una causa per violazione di alcuni brevetti contenuti nelle macchine costruite da Alfa. Il perimetro della causa è il solo mercato americano.

Ora, Beta, che ha gestito in modo autonomo la scelta e il mandato dello studio legale, fa intestare le fatture delle spese legali direttamente ad Alfa con il fine di predisporre il pagamento. In sostanza Alfa non ha alcun mandato o contratto con lo studio legale americano.

Per avere un'idea della dimensione oggetto del presente quesito è che il fatturato di Alfa è di 10 milioni annui, le spese della causa legale emesse dallo studio dei legali americano è di 2,6 milioni (trattasi di 4 fatture). Alfa è una società con ottime marginalità e con buone disponibilità finanziarie, tant'è che riuscirebbe a sostenere finanziariamente il pagamento delle spese legali.

Oggetto del quesito è avere un parere circa l'inerenza, che secondo il sottoscritto non esiste, e la relativa deducibilità ai fini fiscali. Il fine del presente parere è proprio quello di dimostrare al socio unico Beta la mancanza dei presupposti di inerenza.

Nel caso di approfondimenti è disponibile (in lingua inglese) una copia della causa di cui sopra.

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



## CRISI D'IMPRESA

### **Piano di risanamento o piano di liquidazione nella composizione negoziata?**

di Francesca Dal Porto

Master di specializzazione

### **PROFESSIONISTI PER LA GESTIONE D'IMPRESA E LA PREVENZIONE DELLA CRISI**

[Scopri di più >](#)

Una delle tematiche di maggior interesse in materia di composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa riguarda la **conciliabilità** dello strumento con la possibilità di proporre ai creditori un **piano sostanzialmente liquidatorio**.

Mentre è chiaramente affermato che il **risanamento di un'impresa non necessariamente deve avvenire attraverso una prosecuzione dell'attività** in continuità diretta ma anche attraverso una ipotesi di continuità indiretta, niente si dice circa la possibilità che il risanamento consista di fatto in una **ipotesi di liquidazione delle attività**.

In realtà, la lettura delle norme e dei regolamenti emanati parrebbe consentire tale più ampia interpretazione.

Più nel dettaglio, ci si riferisce ai criteri di calcolo del test pratico che deve misurare la difficoltà del risanamento, previsto nella Sez. I del D.M. 28.09.2021, adottato ai sensi dell'[articolo 3 D.L. 118/2021](#).

Tale test, il cui risultato di fatto ha il compito di **misurare la difficoltà del risanamento** tramite il calcolo del numero di anni necessari al rimborso del debito dell'impresa, si ottiene rapportando l'importo del debito da ristrutturare ai flussi di cassa annuali a regime che si stima di poter mettere al servizio del rimborso del debito.

Al numeratore di tale rapporto si vede come **l'entità del debito da ristrutturare** possa essere determinata **al netto di quanto realizzato attraverso la liquidazione di una serie di beni**.

Tale fatto pare confermare la tesi secondo la quale è possibile teoricamente fondare il piano di ristrutturazione del debito anche su una serie di operazioni di liquidazione.

Tali operazioni possono riguardare **singoli cespiti, rami di azienda, immobilizzazioni finanziarie, ecc..**

Nel caso in cui il realizzo atteso da parte di tali cespiti sia significativo, lo stesso potrebbe contribuire a **ridimensionare** fortemente (fino ad abbattere totalmente) il debito da ristrutturare.

In questi casi il risultato rappresentato dal risanamento del debito non sarebbe ottenuto né con la continuazione diretta dell'attività né con la continuazione indiretta in capo ad altro soggetto ma con una **vera e propria sistematica attività di dismissione delle componenti patrimoniali**, ovvero una vera e propria attività di liquidazione.

Per contro ci si chiede, in questa estrema ipotesi in cui il piano preveda la liquidazione totale delle attività, quale sorte dovrebbe avere l'attività di impresa (durante le operazioni di liquidazione) e quale peso la stessa potrebbe avere sulla buona riuscita del piano liquidatorio: una **cessazione repentina dell'attività potrebbe limitare fortemente la capacità di realizzo** di molte componenti dell'attivo patrimoniale, a detimento dei creditori. Si pensi al caso del realizzo di importanti giacenze di magazzino o del recupero di un grosso portafoglio di crediti commerciali.

Ma anche una **continuazione dell'attività**, se diseconomica, potrebbe danneggiare le ragioni dei creditori, contribuendo ad erodere il valore delle componenti patrimoniali.

In questo caso, di fatto, se la gestione non è in grado di assicurare un risultato economico positivo, la stessa dovrebbe essere finanziata con le risorse patrimoniali destinate ai creditori e che, quindi, rispetto al momento di avvio della composizione negoziata sarebbero destinate ad essere inesorabilmente erose.

Quindi, se teoricamente la **ragionevole perseguitabilità del risanamento dell'impresa** può essere ottenuta sia attraverso una prosecuzione della sua attività in "continuità diretta" o "indiretta", sia attraverso la soddisfazione dei creditori con i proventi derivati dalla liquidazione delle attività, ben più difficile è determinare i confini e le circostanze entro le quali una tale ipotesi può svilupparsi, nell'ambito della composizione negoziata.

In questo caso il piano di risanamento sarà a tutti gli effetti un **piano di liquidazione**, e l'impresa, coadiuvata dall'esperto, avrà l'onere di illustrare ai creditori i vantaggi derivanti dal portare avanti una operazione di liquidazione, all'interno della composizione negoziata, piuttosto che attraverso altri strumenti previsti dal legislatore.

In particolare, si potrà far leva sulla **snellezza e relativa economicità dello strumento della composizione**, rispetto ad altri strumenti di regolazione della crisi, e sulla possibilità che lo stesso offre di trovare accordi con i creditori, che consentano stralci e riscadenzamenti dei debiti.

## REDDITO IMPRESA E IRAP

### **Gli immobili abitativi concessi in locazione dalle immobiliari sono strumentali o patrimoniali?**

di Stefano Rossetti

Seminario di specializzazione

## TASSAZIONE DEI REDDITI FINANZIARI E DEL RISPARMIO

[Scopri di più >](#)

La disciplina fiscale degli **immobili patrimonio** rappresenta una deroga alle usuali regole a cui sono assoggettati gli immobili detenuti in regime d'impresa; infatti il legislatore, per tale tipologia di immobili, ha previsto un'imposizione basata sui **criteri catastali** in misura simile alle persone fisiche che non agiscono in regime d'impresa.

L'[articolo 90 del Tuir](#) disciplina il trattamento fiscale dei beni immobili che non costituiscono beni strumentali per l'esercizio dell'impresa, né beni alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa.

Il [comma 1 dell'articolo 90 Tuir](#) individua i beni immobili patrimoniali come categoria residuale (c.d. definizione in negativo). Infatti il legislatore li individua come quegli immobili che:

- **non sono strumentali all'esercizio di attività d'impresa;**
- **non sono beni alla cui produzione e/o scambio è diretta l'attività d'impresa.**

In altre parole, dunque, si tratta degli **immobili diversi**:

- **dai beni immobili strumentali per natura;**
- **dai beni immobili strumentali per destinazione;**
- **dai beni merce.**

L'individuazione degli immobili che possono definirsi "patrimoniali" non è agevole, soprattutto se posseduti dalle **società di gestione immobiliare**.

La posizione dell'Amministrazione finanziaria è particolarmente netta, in quanto, con la [circolare 112/1999](#), in relazione agli immobili abitativi posseduti dalle società immobiliari di

gestione e concessi in locazione, è stato affermato che “**con riferimento alle società di gestione immobiliare, si ritiene utile richiamare i contenuti della sentenza della Corte di Cassazione a Sezioni Unite n. 1367 del 13 ottobre 1983, secondo cui possono definirsi strumentali quegli immobili che hanno come unica destinazione quella di essere direttamente impiegati nell'espletamento di attività tipicamente imprenditoriali, sì da non essere idonei a produrre un reddito autonomo rispetto a quello del complesso aziendale nel quale sono inseriti.** Pertanto, la Suprema Corte ha escluso il carattere di strumentalità di quegli immobili che «pur potendo essere in certo senso strumentali rispetto alle finalità che il soggetto d'imposta persegue attraverso l'esercizio dell'impresa, costituiscono, nel contempo l'oggetto della predetta attività imprenditoriale quali, in generale, gli immobili locati a terzi»”.

Secondo la **Corte di Cassazione**, invece, la tematica non è così pacifica come rappresentata dall'Amministrazione finanziaria, in quanto recentemente (sentenza n. 34063/2022) la Suprema Corte ha affermato che “**le quote di ammortamento relative ad un immobile ad uso abitativo sono indeducibili, non potendosi considerare strumentale un bene che non è tale né per natura, in quanto a destinazione abitativa, né per destinazione, in quanto locato a terzi da una società commerciale che non svolge attività di locazione immobiliare**”.

A sostegno della propria tesa la Corte di Cassazione richiama le sentenze **n. 23987/2020, n. 4417/2020, n. 2153/2019 e n. 27820/2013**.

La qualificazione di detti immobili non rappresenta una questione meramente formale, in quanto l'assenza di strumentalità determina l'applicazione dell'[articolo 90 Tuir](#), secondo cui i redditi degli immobili patrimonio concorrono a formare il reddito:

- sulla base dei **criteri catastali** secondo le disposizioni del I Capo II (Redditi fondiari) del Titolo I del Tuir, ovvero considerando la rendita catastale rivalutata del 5%. Ai sensi dell'[articolo 41 Tuir](#), inoltre, se l'immobile è tenuto a disposizione occorre aumentare di un terzo il reddito;
- in base alla disciplina contenuta nell'[articolo 70 Tuir](#) se situati **all'estero**;
- nella misura del 50% della rendita catastale rivalutata del 5% ([comma 1 dell'articolo 37 Tuir](#)) per gli **immobili riconosciuti di interesse storico o artistico**, ai sensi dell'[articolo 10 D.Lgs. 42/2004](#). Per espressa previsione normativa in questa ipotesi non occorre incrementare il reddito in misura pari ad 1/3 ai sensi dell'[articolo 41 Tuir](#).

Diversamente da quanto sopra, il reddito degli immobili locati è determinato:

- considerando il maggiore tra:
- la **rendita catastale rivalutata del 5%** (reddito stabilito secondo le disposizioni del I Capo II, del Titolo I del Tuir);
- il canone di locazione abbattuto delle **spese di manutenzione ordinaria** rimaste a carico del locatore nella misura massima del 15% del canone di locazione stesso;
- per gli immobili di interesse storico e artistico considerando il maggiore tra:
- **il 50% della rendita catastale rivalutata del 5%** ([comma 1 dell'articolo 37 Tuir](#));

- **il canone di locazione ridotto del 35%.**

## IVA

### **Accessorietà dei trasporti**

di Roberto Curcu

The graphic features a blue header bar with the text "Seminario di specializzazione" and a large blue banner below it with the text "INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA". Below the banner is a blue button with the text "Scopri di più >". The background has abstract white and blue geometric shapes.

Uno degli argomenti più delicati, e forse soggettivi, della disciplina Iva, è quello dell'**accessorietà** di una operazione.

Partendo dalla disciplina nazionale, l'[articolo 12 del Decreto Iva](#) prevede che le cessioni o prestazioni **accessorie** ad una cessione di beni o ad una prestazione di servizi, effettuati direttamente dal cedente o prestatore ovvero per suo conto e a sue spese, non sono soggetti autonomamente all'imposta nei rapporti fra le parti dell'operazione principale.

In sostanza, tale articolo dispone che, **qualora un'operazione sia accessoria ad un'altra operazione principale, l'operazione accessoria perde il regime Iva suo proprio, per essere assoggettata al regime Iva dei quest'ultima.**

A sorpresa, nella Direttiva Iva non esiste una norma analoga all'[articolo 12 del Decreto nazionale](#). Ciò non significa certamente che tale principio non esista nell'ordinamento, dato che il sottoscritto conta più di 20 sentenze nelle quali la Corte di Giustizia Europea si è pronunciata sull'argomento.

La Corte ha iniziato ad occuparsi della questione ancora negli anni '80, quando dovette pronunciarsi sul regime Iva della **locazione di aree destinate a parcheggio** (in genere imponibili ad Iva), qualora le stesse fossero strettamente connesse a locazioni di beni immobili esenti.

In sostanza, si capiva che la "**stretta connessione**" tra le due operazioni, faceva sì che una delle due cambiasse il proprio regime fiscale.

Andando avanti con il tempo, la Corte si occupò di svariati casi, nei quali doveva essere valutato il concetto di accessorietà.

Nella giurisprudenza della Corte emerge che una operazione deve considerarsi accessoria ad

una altra operazione principale, “**quando non costituisce per il destinatario una prestazione a sé stante bensì il mezzo per fruire delle migliori condizioni del servizio principale offerto dal prestatore**”. Questa frase è ripresa, nello stesso testo, da più di dieci sentenze della Corte di Giustizia UE!

In sostanza, al fine di individuare il regime Iva di una operazione, è necessario **individuare se si è in presenza di una operazione unica** o di più operazioni che hanno una loro autonomia: ad esempio, se al supermercato si acquista una bottiglia di olio ed una mozzarella, le due operazioni non sono connesse, mentre se in un ristorante ci si fa servire un piatto di spaghetti alla bolognese, il servizio connesso alla sua preparazione ed al suo servizio, la pasta, la carne e gli altri ingredienti “sono strettamente connessi da tal punto da formare, oggettivamente, una sola prestazione economica indissociabile la cui scomposizione avrebbe carattere artificioso” (così ad esempio le sentenze C-41/04 e C-111/05).

Una volta rilevata questa stretta connessione si tratta di capire **quale è l'operazione principale e quale è quella accessoria**, e per farlo è necessario ricercare **l'elemento predominante**, che “*deve essere determinato basandosi sul punto di vista del consumatore medio e tenendo conto, nel contesto di una valutazione di insieme, dell'importanza qualitativa e non semplicemente quantitativa*” (così Sentenza C-276/09).

Tornando alla normativa interna, l'[articolo 12](#) elenca **cinque operazioni che tipicamente sono accessorie**: il trasporto, la posa in opera, l'imballaggio, il confezionamento, la fornitura di recipienti o contenitori.

Spesso, mi capita di evidenziare come talvolta alcune operazioni elencate nella norma non sono veramente quelle accessorie, ma quelle principali: si pensi ad esempio ad un contenitore in pregiato cristallo, al cui interno vi è qualche cioccolatino; oppure, tutti i casi tipici dell'edilizia in cui la posa in opera (appalto) è l'operazione principale, essendo il cliente interessato delle materie prime che verranno utilizzate nella realizzazione del lavoro.

Su una cosa, il sottoscritto, non ha mai avuto dubbi: che **un trasporto effettuato da un soggetto che cede la merce deve essere considerato una prestazione accessoria**.

Questo forse perché il Ministero delle Finanze, ad esempio con [risoluzione 460432/1987](#), con [risoluzione 550145/1988](#) e con [risoluzione 431168/1990](#) non ebbe alcun dubbio nel qualificare un trasporto come accessorio ad una cessione di beni. D'altronde è difficile sostenere che un trasporto possa costituire per il destinatario una prestazione a sé stante, se – non acquistando la merce – non vi sarebbe nulla da trasportare.

Lo scorso anno, con [risposta ad istanza di interpello n. 35/2022](#) l'Agenzia delle Entrate ha precisato tuttavia che a suo avviso il servizio di trasporto e la cessione del bene **costituiscono prestazioni distinte e vanno trattate fiscalmente in modo autonomo!**

Su tale risposta è tornata recentemente l'Agenzia delle Entrate con la [risposta ad istanza di](#)

[interpello n. 36/2023](#), nella quale ha parzialmente corretto la propria risposta.

Infatti, nel rettificare la precedente risposta, ha richiamato la Cassazione n. 24049/2011 nella quale la Corte ha rilevato che la prestazione accessoria deve “*avere il fine di permettere l'effettuazione o la migliore fruizione della prestazione principale*” (**si rimarca l'utilizzo della disgiunzione “o”**).

Successivamente, l’Agenzia riassume la propria prassi, ricordando che l’operazione accessoria “*deve integrare, completare o rendere possibile l’operazione principale*” (utilizzando sempre la disgiunzione “o”).

Dopo tali premesse, l’Agenzia conclude che il servizio di trasporto può considerarsi **accessorio** solo quando rende possibile la cessione di beni, in quanto le modalità di vendita sono solo quelle “franco destino”.

A contrario – per l’Agenzia – negli altri casi in cui il trasporto ha solo una generica utilità (e quindi quando il venditore dà opzione al compratore di ritirare i beni o di farseli spedire), mancherebbe il nesso di accessorietà. **Risposta che ad avviso di chi scrive è errata.**

## AGEVOLAZIONI

### **Requisiti per la costituzione dei c.d. distretti biologici**

di Alberto Rocchi, Luigi Scappini

Master di specializzazione  
**IMPRESA AGRICOLA:  
DISCIPLINA CIVILISTICA E FISCALE**  
[Scopri di più >](#)

Sulla **Gazzetta Ufficiale** n. 47 dello scorso **24.02.2023** è stato pubblicato il **decreto Masaf 28.12.2022** con cui sono stati determinati i requisiti e le condizioni ai fini della costituzione dei c.d. **distretti biologici**.

La norma deve essere accolta con favore in quanto, soprattutto in un sistema polverizzato quale quello primario, la creazione di veicoli che incentivino il c.d. *“fare sistema”* rappresenta un indubbio stimolo.

Si definiscono “distretti biologici” e “**biodistretti**”, ai sensi dell'[articolo 13 L. 23/2022](#) e fermo restando quanto previsto dall'[articolo 13 D.Lgs. 228/2001](#) in tema di distretti del cibo (i distretti biologici ne sono “un di cui”), anche i **sistemi produttivi locali**, anche di carattere interprovinciale o interregionale, a spiccata **vocazione agricola** nei quali siano significativi:

1. la **coltivazione, l'allevamento, la trasformazione e la preparazione** alimentare, all'interno del territorio individuato dal biodistretto, di **prodotti biologici** conformemente alla normativa vigente in materia;
2. la **produzione primaria biologica** che insiste in un territorio sovracomunale, ovvero sia comprendente aree appartenenti a più comuni.

Ai fini della creazione di un distretto biologico si rende necessaria la **costituzione** preliminare di un **comitato promotore** che sia rappresentativo del tessuto socio-economico territoriale regionale e interregionale.

**Promotori** del comitato possono essere sia **aziende, agricole, agroalimentari** e dell'**acquacoltura** a condizione, ovviamente, che adottino il metodo biologico, sia **organizzazioni di produttori**, soggetti **pubblici e privati** nonché **enti pubblici** come meglio definiti all'articolo 4 del decreto.

Tali soggetti devono formalizzare la partecipazione al comitato promotore tramite la

sottoscrizione di un protocollo per l'individuazione anche territoriale e la costituzione del distretto biologico.

L'articolo 4 del decreto, oltre a individuare i soggetti che possono aderire al distretto, introduce una norma vincolante per quanto attiene la natura dei partecipanti. Infatti è previsto che almeno il **51%** del **consiglio direttivo** del comitato promotore sia composto da:

1. **imprenditori agricoli biologici**, singoli o associati, anche in regime di conversione ovvero a regime misto biologico e convenzionale, iscritti nell'elenco pubblico degli operatori dell'agricoltura e dell'acquacoltura biologiche di [cui all'articolo 7 L. 154/2016](#), che operano sul territorio del distretto, anche organizzati in reti di imprese;
2. **associazioni di produttori biologici**;
3. **soggetti** singoli o associati, comprese le società cooperative e consorzi, che **intervengono nella filiera biologica** dalla fase della produzione, della preparazione fino alla distribuzione, in qualsiasi fase a partire dalla produzione primaria di un prodotto biologico attraverso il magazzinaggio, la trasformazione, il trasporto e la vendita o fornitura al consumatore finale, incluse, ove pertinenti, l'etichettatura, la pubblicità, l'attività di importazione, esportazione e appalto

rappresentativi di una **SAU biologica**, ovvero altro tipo di misurazione per altre produzioni, definita dalla Regione che opera il riconoscimento.

Il **consiglio direttivo** ha la **rappresentanza** delle istanze **amministrative, economiche e commerciali** del distretto, oltre a curare la presentazione delle domande per i contributi nell'ambito della PAC e la partecipazione ai programmi di ricerca europei, nazionali e regionali.

Il **comitato promotore** procede alla **presentazione** della richiesta di **riconoscimento** alla **Regione** competente in cui insiste la totalità del territorio del distretto; nel caso di distretti compresi nel territorio di più Regioni, la richiesta deve essere presentata, come previsto dall'[articolo 13, comma 6, L. 23/2022](#), a ciascuna Regione. Nel caso di distretti interregionali è prevista la possibilità che le Regioni coinvolte individuino modalità collaborative condivise al fine di evitare esiti istruttori confliggenti.

Nel caso di **esito negativo** dell'istruttoria il comitato ha **10 giorni** di tempo per presentare eventuali **osservazioni** corredate da idonea documentazione.

Al contrario, in caso di **esito positivo**, ricevuta la relativa comunicazione, il distretto ha **60 giorni** di tempo per assumere la **forma giuridica** indicata nel piano di distretto e **trasmettere** alla Regione competente i **relativi atti** relativi istitutivi.

Ricevuti gli atti, la **Regione** ha **30 giorni** di tempo per adottare il relativo **provvedimento** di riconoscimento e per al **notificarlo Ministero**.

Da ultimo, si segnala che il **Masaf** procederà all'istituzione e alla gestione del **Registro nazionale dei distretti biologici**, riconosciuti e indicati dalle Regioni e dalle Province autonome di appartenenza, registro che viene pubblicato sul sito *internet* istituzionale del Ministero.

## IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

### **Come contattare potenziali clienti su LinkedIn**

di Luca Bozzato

Seminario di specializzazione

## LINKEDIN PER I COMMERCIALISTI

[Scopri di più >](#)



LinkedIn è il *social* di scambio di connessioni professionali e di *networking* tra professionisti, imprenditori e aziende. Alcuni di questi professionisti, imprenditori e aziende potrebbero diventare i potenziali clienti del tuo Studio o della tua Pratica come commercialista.

LinkedIn, infatti, è molto di più che un *social* dove si mettono i cv e si lasciano lì sperando succeda qualcosa: se usato bene, può aiutarti ad allargare il portafoglio clienti con nuovi contatti. Oppure, cosa ancora più facile e importante, può aumentare la tua reputazione come professionista o come Studio nei confronti dei tuoi clienti attuali e dei loro contatti, dandoti la possibilità di aumentare upselling, cross selling e referral per il tuo giro d'affari.

Ci sono poche semplici regole da tenere a mente, quando ti approcci al contatto con un potenziale cliente su LinkedIn.

1. **La reputazione è tutto.** Ricorda che, anche se sembra banale, l'impressione di professionalità quando mandi un messaggio su LinkedIn dipende in primo luogo dal tuo profilo. La prima cosa che facciamo quando riceviamo un messaggio su LinkedIn è capire se possiamo fidarci di chi l'ha inviato, prima di rispondere. Quindi se dal tuo profilo non sembri un / una professionista affidabile, hai perso in partenza.
2. **I contenuti fanno il lavoro per te.** È importante sottolineare che, invece, se la persona già ti conosce e si fida di te sarà molto più facile che risponda al messaggio e inizi una conversazione d'affari. Pubblicare contenuti di valore aiuta a fare in modo che persone che ancora non conosci ti conoscano e si fidino di te. In questo modo saranno più propense a ritenerti una figura professionale con cui vale la pena di dialogare. Cerca solo di non parlare "legalese" come molti tuoi colleghi: rischi che poi ti capiscano solo altri commercialisti!
3. **Partecipare alle discussioni aumenta il tuo posizionamento.** Pubblicare contenuti tuoi non è l'unico modo di farti notare su LinkedIn: partecipare alle discussioni, dando il tuo contributo professionale, è un ottimo modo per far capire che sei una persona

competente di cui ci si può fidare. Aiuta anche a capire se sei collegato con persone “che contano”, tutti elementi che aumentano la fiducia percepita da parte di chi vede i tuoi commenti.

### Ma i clienti di un commercialista sono su LinkedIn?

Certo! LinkedIn è una piattaforma professionale di 800 milioni di persone e cresce al ritmo di 2 nuovi membri ogni secondo. Solo in Italia ci sono 18 milioni di persone e 1 persona su 2 in Italia, se ha un social, ha LinkedIn. Molti imprenditori hanno *solo* LinkedIn, perché lo ritengono l'unico social serio in cui parlare di lavoro. Ovviamente ci sono anche molte persone in Italia che non hanno LinkedIn, ma i numeri ci dicono che ci sono sufficienti contatti da fare su LinkedIn per stare a posto col business per una vita.

Molti commercialisti, infatti, usano obiezioni di questo tipo: “*ho provato a cercare alcuni miei clienti su LinkedIn e non li ho trovati*”. Ma è un’obiezione che non ha senso: se hai dei clienti digitalmente poco evoluti non vuol dire che LinkedIn non funziona. Vuol dire che hai la possibilità, oltre ad avere dei clienti che non sanno nulla di digitale, di avere *anche* dei clienti invece più *smart* che troverai su LinkedIn.

Più le dimensioni delle aziende a cui ti rivolgi sono padronali e più è facile che l’azienda non curi a sufficienza LinkedIn. Ma anche in quelle aziende, spesso in cambio generazionale, i figli dell’imprenditore sono spesso su LinkedIn per cercare contatti internazionali con cui espandere il *business* di famiglia.

Se i tuoi clienti sono multinazionali, invece, è altamente probabile che siano su LinkedIn: più l’azienda è grande, complessa e ha a che fare con l'estero più LinkedIn diventa una fonte indispensabile di contatti, agganci, visibilità sul mercato.

### 3 errori da evitare quando cerchi potenziali clienti su LinkedIn come commercialista

3. **Sii costante:** Troppo spesso i commercialisti fanno qualche prova su LinkedIn che non va a buon fine e si scoraggiano subito. LinkedIn è un social da giocare sulla media distanza: ci vuole tempo per crearsi un nome all'interno della piattaforma, quindi datti il tempo giusto per raccogliere i risultati.
4. **Identifica una nicchia.** Troppi professionisti vanno su LinkedIn facendo connessioni in modo un po’ confuso, pensando che *tutti* sono potenzialmente loro clienti. Questo è un errore perché defocalizza i tuoi sforzi e i tuoi messaggi. Cerca di circoscrivere una nicchia di clienti con cui ti piacerebbe lavorare e usa LinkedIn per stringere forti connessioni con questa nicchia, prima di passare alla successiva.
5. **Non usare botto o messaggi impersonali.** Siamo su LinkedIn per connettersi con persone, non con sequenze di un *funnel*. Fai meno contatti ma in modo più genuino, menzionando un’esperienza comune, un’esigenza specifica, un contenuto letto, una conoscenza in comune ... Rileggi il messaggio e chiediti: “si capisce che sono io, e non un robot”? Se la risposta è “no”, prova con un approccio più umano.



**L'AZIENDA #1  
SU LINKEDIN  
IN ITALIA**



Talent **In**  
Acquisition