

Edizione di martedì 11 Luglio 2023

IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata dell'11 luglio 2023

di Euroconference Centro Studi Tributari

CASI OPERATIVI

Requisiti per la fruizione del c.d. "sisma bonus acquisti"

di Euroconference Centro Studi Tributari

IMPOSTE INDIRETTE

Cessione di fabbricati da demolire: trattamento ai fini delle imposte dirette

di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari

ENTI NON COMMERCIALI

Le nuove figure tipizzate di lavoratore sportivo – prima parte

di Francesco Scrivano, Guido Martinelli

IMPOSTE SUL REDDITO

Le spese per l'intermediazione immobiliare al test dichiarativo

di Gianfranco Antico

AGEVOLAZIONI

Derivati di copertura su energia e gas: effetti sul credito d'imposta

di Chiara Grandi, Pietro Scialdone

PROFESSIONISTI

Clients insolventi: guida al recupero crediti

di **Stefano Renzi** – Consulente BDM Associati SRL

IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata dell'11 luglio 2023

di **Euroconference Centro Studi Tributari**



The banner features a background image of hands holding various digital devices (laptop, tablet, smartphone) connected by a network of lines. On the left is the Euroconference logo. On the right is the TeamSystem logo. The central text reads 'Master di 5 mezza giornate' in blue, followed by 'L'ORGANIZZAZIONE DIGITALE DELLO STUDIO' in large, bold, black capital letters. Below this is a blue button with the white text 'SCOPRI DI PIÙ'. The banner has a blue border and a multi-colored bar at the bottom.

L'appuntamento settimanale dedicato alle novità e alle scadenze del momento. Una “prima” interpretazione delle “firme” di Euroconference che permette di inquadrare il tema di riferimento offrendo una prima chiave interpretativa. Una “bussola” fondamentale per l'aggiornamento in un contesto in continua evoluzione. Arricchiscono l'intervento dei relatori i riferimenti ai prodotti Euroconference per tutti gli approfondimenti del caso specifico.

Guarda il video di Euroconference In Diretta, il servizio di aggiornamento settimanale con i professionisti del Comitato Scientifico di Centro Studi Tributari.

CASI OPERATIVI

Requisiti per la fruizione del c.d. “sisma bonus acquisti”

di Euroconference Centro Studi Tributari



Domanda

Una Srl avente a oggetto l'attività di costruzione di immobili (codice ATECO 68.1) ha acquisito nel corso dell'anno 2022 un terreno edificabile in un Comune avente rischio sismico 3 in quanto il preesistente fabbricato risultava già demolito dal precedente cedente proprietario in base a un titolo edilizio concesso nell'anno 2008. La Srl in base al titolo edilizio ottenuto nell'anno 2022 intende ricostruire sulla stessa area un nuovo fabbricato che comprende unità abitative e unità commerciali (negozi). Il titolo autorizzativo alla ricostruzione è stato ottenuto per interventi di cui all'articolo 3, comma 1, lettera d), D.P.R. 380/2001 (ristrutturazione ricostruttiva). Non vi sono vincoli culturali, storici o architettonici.

La Srl vorrebbe fruire del c.d. “sisma bonus acquisti” ordinario al momento della cessione delle singole unità (sia abitative sia commerciali) in quanto il nuovo fabbricato verrebbe realizzato con una riduzione di 2 classi inferiori di rischio sismico pertanto l'acquirente (sia persona fisica sia soggetto diverso dalla persona fisica) potrebbe usufruire di una detrazione pari all'85% del prezzo (entro la soglia di 96.000 euro), con atto da stipulare entro 30 mesi dalla conclusione dei lavori (ed entro il 31 dicembre 2024).

Si chiede se la procedura autorizzatoria per l'applicazione del c.d. “sisma bonus acquisti” possa ritenersi rispettata nel caso di specie in cui l'autorizzazione alla demolizione è stata ottenuta anteriormente al 1° gennaio 2017 (dalla proprietà cedente) e quella di ricostruzione successivamente alla predetta data ovvero se è necessario che entrambe i titoli per la demolizione e ricostruzione debbano essere ottenuti successivamente al 1° gennaio 2017.

Nel caso non fosse possibile accedere al c.d. “sisma bonus acquisti” si chiede se, in alternativa, l'intervento di ricostruzione dell'edificio possa essere agevolato con i seguenti *bonus*:

- *bonus* acquisti immobili ristrutturati (articolo 16-bis, comma 3, Tuir) se la cessione

avvenisse entro 18 mesi dal termine dei lavori (ed entro il 31 dicembre 2024) nella misura del 50% da applicare sul 25% del prezzo di vendita (nel limite di 96.000 euro) solo sulle unità abitative acquistate da persone fisiche;

- *ecobonus* a favore del costruttore: si ipotizzano i seguenti interventi di riqualificazione energetica specificatamente dettagliati nelle fatture di acquisto:

1. coibentazione dell'involucro dell'edificio (articolo 1, comma 345, L. 296/2006), spesa massima 92.308 euro, agevolata al 65%, detrazione massima 60.000 euro;
2. interventi di sostituzione di impianti di climatizzazione invernale con impianti dotati di caldaie a condensazione e contestuale messa a punto del sistema di distribuzione (articolo 1, comma 347, L. 296/2006), spesa massima 46.154 euro, agevolata al 65%, detrazione massima 30.000 euro;
3. sostituzione di finestre comprensive di infissi (articolo 1, comma 345, L. 296/2006), spesa massima 120.000 euro, agevolata al 50%, detrazione massima 60.000 euro;
4. acquisto e posa in opera di schermature solari (articolo 14, comma 2, D.L. 63/2013), spesa massima 120.000 euro, agevolata al 50%, detrazione massima 60.000 euro.

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



IMPOSTE INDIRETTE

Cessione di fabbricati da demolire: trattamento ai fini delle imposte dirette

di **Sandro Cerato** - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari



Nell'ambito dei **redditi diversi**, di cui all'[articolo 67, comma 1, lett. b\), Tuir](#), vi sono due fattispecie che riguardano la cessione di beni immobili da parte delle persone fisiche.

In particolare, è necessario distinguere tra:

- **cessione di immobili acquistati o costruiti da meno di cinque anni** (esclusi quelli acquisiti per successione e quelli che per la maggior parte del periodo di possesso sono stati utilizzati come abitazione principale da parte del possessore o dei suoi familiari);
- **cessione di terreni suscettibili di utilizzazione edificatoria.**

Come si desume dalla norma, mentre la **cessione di immobili** assume rilievo ai fini fiscali se sono intercorsi meno di cinque anni tra l'acquisto (o la costruzione) e la vendita (in tale arco temporale si presume sussista l'intento speculativo), la **cessione di terreni edificabili** integra in ogni caso una fattispecie fiscalmente rilevante, e ciò a prescindere dal periodo di possesso e dalle modalità di acquisto del bene (diretto o per successione).

È del tutto evidente che assume particolare rilievo, ai fini della tassazione delle plusvalenze, distinguere tra un immobile ed un terreno edificabile, ricordando che un terreno deve considerarsi tale se sussiste un **piano regolatore adottato dal Comune** che lo qualifica come edificabile ([articolo 36, D.L. 223/2006](#) che ha inserito una norma di carattere interpretativo applicabile a tutti i settori impositivi).

Il punto di partenza con il quale si è innestato il problema della corretta qualificazione dell'oggetto della cessione (fabbricato o area edificabile) si è posto con la [risoluzione 395/E/2008](#), con la quale l'Agenzia delle entrate ha chiarito che la cessione a titolo oneroso di fabbricati ricadenti in un'area oggetto di un piano di recupero, già approvato dal Comune in

via definitiva, è riconducibile alla fattispecie della **cessione di area edificabile** (e non di fabbricato) e come tale rilevante quale reddito diverso a prescindere dal periodo di possesso da parte del cedente.

Come si legge nella **circolare 23/E/2020**, la posizione interpretativa dell'Agenzia si basa sulla considerazione che se i fabbricati ceduti ricadono in un piano di recupero, da cui discende la possibilità di successiva edificazione incrementando le cubature esistenti, **l'oggetto della compravendita non può considerarsi il fabbricato** bensì l'area su cui insiste lo stesso, riqualficata in base alla **potenzialità edificatoria in corso di definizione**.

La chiave di lettura fornita dall'Amministrazione finanziaria con il documento di prassi citato è stata poi applicata ed estesa anche ad altre casistiche, con particolare riguardo alle **cessioni dei fabbricati da demolire**.

Ne è conseguita una presa di posizione in base alla quale, ai fini delle imposte dirette, le fattispecie di cessioni immobiliari devono essere valutate ed inquadrare in base alle **effettive pattuizioni contrattuali ed agli elementi di fatto**, e non solamente dal *nomen iuris* indicato dalle parti nell'atto.

Assumono particolare rilievo a questi fini, ad esempio, i seguenti **elementi**: l'avvenuto rilascio di permessi di demolizione e/o di ricostruzione, l'esistenza di un piano di recupero o di riqualficazione dell'area su cui sorge il fabbricato ed il prezzo di cessione del fabbricato ben superiore rispetto al valore effettivo ed in linea con il valore di mercato dell'area sottostante.

Applicando di volta in volta gli elementi indicati in precedenza, l'Amministrazione finanziaria ha più volte **riqualificato l'atto di cessione di fabbricato in cessione di area edificabile, con conseguente tassazione della plusvalenza in capo al cedente** a prescindere dal periodo di possesso in quanto, come visto in precedenza, per tali beni sussiste in ogni caso l'intento speculativo anche se sono trascorsi più di cinque anni dall'acquisto.

A differenza dell'Agenzia delle entrate, in **giurisprudenza** si è formato un indirizzo orientato sul dato concreto, ossia sulla circostanza che se l'oggetto della cessione è un fabbricato che insiste sul terreno, **non è possibile riqualficare l'oggetto del trasferimento in area edificabile** e quindi far venir meno il periodo di possesso quale elemento dirimente per la rilevanza fiscale della plusvalenza.

In più occasioni, la Corte di Cassazione (si vedano, ad esempio, le [sentenze n. 22409 del 06.09.2019](#) e [n. 16718 del 21.06.2019](#)) ha stabilito che **non è possibile estendere alle aree già edificate il regime fiscale proprio delle aree edificabili**, anche laddove il terreno, a seguito della demolizione, assuma una **maggiore potenzialità edificatoria**.

A seguito dell'ormai consolidato pensiero della giurisprudenza, l'Agenzia delle entrate con la citata [circolare 23/E/2020](#) ha dovuto rivedere definitivamente la propria posizione rispetto a quella assunta nel 2008.

In particolare, **l'Agenzia ha accettato integralmente il pensiero della Corte di Cassazione**, con la conseguenza che **se l'oggetto del trasferimento è un fabbricato, il trasferimento stesso non può mai essere riqualificato in cessione di un'area edificabile**, nemmeno quando l'edificio stesso risulta destinato alla demolizione e ricostruzione, oppure quando lo stesso non assorbe la capacità edificatoria del lotto su cui insiste.

ENTI NON COMMERCIALI

Le nuove figure tipizzate di lavoratore sportivo – prima parte

di **Francesco Scrivano, Guido Martinelli**



Una delle maggiori novità collegate alla entrata in vigore del nuovo [articolo 25, D.Lgs. 36/2021](#) sul lavoro sportivo è dato dall'elencazione tassativa delle qualifiche dei soggetti che potranno essere ritenuti **lavoratori sportivi** e, come tali, soggetti alla nuova disciplina prevista dal legislatore.

Il presupposto per tutte le figure è che l'attività sia svolta a titolo oneroso.

Non sono invece lavoratori sportivi i tesserati "volontari" che percepiscono esclusivamente il rimborso delle spese vive sostenute per l'effettuazione dell'incarico nonché, per atleti, allenatori e istruttori i premi unilateralmente determinati dalla Federazione o dal sodalizio sportivo per il quale sono tesserati.

Atleta

È sicuramente la qualifica che offre le minori difficoltà all'interprete. Sono da considerare tali tutti i soggetti tesserati all'organismo affiliante in qualità di atleta/giocatore e svolgono tale attività a titolo oneroso.

Allenatore

Sono tali coloro i quali, però, oltre che essere tesserati, siano anche **"abilitati"** dall'organismo affiliante a seguire le attività agonistiche degli atleti tesserati.

Istruttore

In assenza di una definizione legislativa, si ritiene che debbano essere considerati tali i **tesserati “abilitati” dall’organismo affiliante a svolgere attività formativa per la disciplina sportiva praticata**. Si pone il problema se possa essere ugualmente riconosciuto il titolo conseguito da diverso organismo sportivo riconosciuto dal Coni rispetto a quello affiliante.

Il tema è il tesseramento.

Se l’organismo affiliante tesserava come istruttore un soggetto che ha conseguito il brevetto da altro ente nulla osta, in assenza di tesseramento si ritiene che il mero possesso di brevetto rilasciato da altro ente non consenta il consolidarsi di una prestazione di lavoro sportivo.

Direttore tecnico

È la prima, delle figure indicate all'[articolo 25](#), di cui viene, all’articolo 2, riportata la definizione.

Sono tali coloro i quali: “curano l’attività concernente l’individuazione degli indirizzi tecnici di una società sportiva, sovrintendono alla loro attuazione e coordinano le attività degli allenatori a cui è affidata la conduzione tecnica delle squadre delle società sportive”.

Dalla lettura della declaratoria si ritiene che il **direttore tecnico, per essere considerato tale, dovrà essere tesserato per l’organismo affiliante e avere brevetto per allenare la squadra che partecipa al campionato di maggior livello** del sodalizio sportivo contraente.

Attenzione perché la presenza del direttore tecnico potrebbe porre in condizione di **eterodirezione** (e quindi subordinazione) gli allenatori alle “sue dipendenze”.

Direttore sportivo

È la seconda figura normata dall’articolo 2. È tale colui: “che cura l’assetto organizzativo e amministrativo di una società sportiva con particolare riferimento alla gestione dei rapporti fra società, atleti e allenatori, nonché la conduzione di trattative con altre società sportive aventi ad oggetti il trasferimento di atleti, la stipulazione delle cessioni dei contratti e il tesseramento”.

Questa è una figura abbastanza problematica.

In primis perché **la maggior parte delle Federazioni non ha un tesseramento specifico per la figura del direttore sportivo**, (sarà comunque necessario un tesseramento almeno come

dirigente sociale) anche perché **non esiste una formazione specifica per tale ruolo** se non quella, comunque, non in esclusiva del c.d. “manager dello sport”, intendendo come tale il soggetto in possesso della laurea magistrale in organizzazione e gestione dei servizi per lo sport e le attività motorie (classe LM-47).

Infine, perché molte delle attività indicate sono svolte da soggetti che all'interno del sodalizio sportivo hanno **qualifiche diverse quali segretario generale o general manager**.

Si pone pertanto un problema: se le attività sopra riportate sono svolte a titolo oneroso da soggetto che non possiede, formalmente, la qualifica di direttore sportivo, **potrà essere ritenuto *de facto* lavoratore sportivo?**

A mio avviso (ma appare opportuno sul punto attendere chiarimenti ufficiali) la risposta è positiva, prevalendo l'aspetto operativo delle funzioni rispetto alla qualifica formale, resta però un margine di dubbio che sarebbe opportuno venisse chiarito in una FAQ o in una circolare della Pubblica Amministrazione.

Inoltre queste funzioni si sovrappongono a quelle “classicamente” assegnate ai collaboratori amministrativo – gestionali.

Non possiamo dimenticare come la disciplina del direttore sportivo sia molto più favorevole di quella del collaboratore.

Nel suo caso diventano applicabili le semplificazioni delle funzioni lavoro previste con il registro delle attività sportive:

- si applica la presunzione di co.co.co. per le prestazioni inferiori alle 24 ore (diamo già con fiducia il dato che diventerà ufficiale solo dopo l'approvazione del c.d. correttivo bis)
- si applica l'aliquota previdenziale del 25%,

tutte agevolazioni, queste, non applicabili alle collaborazioni amministrativo gestionali.

IMPOSTE SUL REDDITO

Le spese per l'intermediazione immobiliare al test dichiarativo

di **Gianfranco Antico**



Cercare e trovare casa da acquistare non è facile, e spesso si ci affida a professionisti del settore. Le **agenzie di mediazione immobiliare** – attività di chi **opera da intermediario fra coloro che offrono sul mercato immobili di qualunque genere e coloro che cercano immobili** – sono una categoria che presenta una serie di refluenze e implicazioni fiscali, la cui lettura è spesso demandata ai verificatori in sede di controllo, volto a ricostruire in maniera credibile o verosimile le prestazioni non fatturate.

La mediazione ordinariamente **presuppone un compenso** sia da parte dell'acquirente che da parte del venditore (pur se potrebbero esserci casi di una mediazione unilaterale basata sul pagamento della provvigione da parte di un solo contraente).

Dal canto suo, il Fisco riconosce – [articolo 15, comma 1, lett. b-bis\), Tuir](#) – la possibilità di detrarre dall'imposta lorda un importo, pari **al 19 per cento dei compensi**, comunque denominati, pagati a soggetti di intermediazione immobiliare in dipendenza dell'acquisto dell'unità immobiliare **da adibire ad abitazione principale**, per un importo **non superiore ad euro 1.000 per ciascuna annualità** (per intero ai titolari di reddito complessivo fino euro a 120.000; in caso di superamento del predetto limite, la detrazione decresce fino ad azzerarsi al raggiungimento di un reddito complessivo pari a euro 240.000).

La detrazione – pur non elevata rispetto a quanto magari effettivamente pagato – spetta al contribuente che **sostiene la spesa**, purché il relativo importo sia indicato nell'atto di cessione dell'immobile ([circolare 28/E/2006, paragrafo 13](#)), unitamente ad una serie di elementi relativi all'intermediario.

La detrazione compete non solo per l'acquisto della proprietà, ma anche per **l'acquisto di altri diritti reali** (quali, ad esempio, l'usufrutto) a condizione che l'immobile sia adibito ad abitazione principale ([circolare 34/E/2008, risposta 13.1](#)), da intendersi in quella nella quale il contribuente o i suoi familiari dimorano abitualmente e così utilizzata entro un anno dall'acquisto, salvi i diversi termini per le eccezioni ivi previste ([circolare 19/E/2012, risposta](#)

5.2).

La mega **circolare 14/E/2023** ha confermato e ribadito alcuni punti, che possiamo ormai considerare consolidati. E pertanto, la detrazione non spetta:

- **al venditore** dell'immobile, anche nel caso in cui abbia corrisposto la relativa provvigione all'intermediario immobiliare ([circolare n.34/E/2008](#), **risposta 13.1**);
- **se le spese sono sostenute nell'interesse dei familiari fiscalmente a carico**;
- per i compensi corrisposti **ai mediatori creditizi** per l'attività di intermediazione nella stipula dell'eventuale contratto di mutuo tra acquirente e istituto di credito;
- **se l'immobile non può essere utilizzato come abitazione principale**, perché, ad esempio, non è stato stipulato il contratto definitivo di compravendita (se il contribuente ne ha già fruito dovrà restituire la detrazione assoggettando a tassazione separata l'importo indebitamente detratto; cfr. la [circolare 34/E/2008](#), **risposta 13.1**).

Inoltre:

- se l'acquisto è effettuato da **più proprietari**, la detrazione, calcolata nel limite citato, deve essere **ripartita tra i comproprietari** in ragione delle percentuali di proprietà ([circolare 28/E/2006](#), **paragrafo 13** e [risoluzione 26/E/2009](#)), anche **se la fattura è intestata ad un solo comproprietario** ([circolare 34/E/2008](#), **risposta 13.1**).
- se, **a seguito della stipula del preliminare di vendita**, regolarmente registrato, viene pagato all'agenzia immobiliare il compenso dell'intermediazione, la spesa può essere portata in detrazione nella dichiarazione dei redditi relativa all'anno in cui la stessa è stata sostenuta ([risoluzione 26/E/2009](#)). La detrazione è riconosciuta anche nel caso in cui le spese per intermediazione immobiliare siano sostenute nell'anno precedente la stipula del preliminare (ad esempio, al momento dell'accettazione della proposta di acquisto), a condizione che alla data di presentazione della dichiarazione in cui la detrazione è fatta valere risulti stipulato e registrato il preliminare di vendita o il rogito. Resta fermo, tuttavia, che se il contribuente non giunge alla stipula del contratto definitivo, dovrà assoggettare a tassazione separata l'importo per il quale ha fruito della detrazione (**circolare 14/E/2023**).

Con la **circolare 20/E/2011, risposta 5.8**, è stato ancora precisato che:

- la detrazione non spetta se la fattura rilasciata dall'intermediario immobiliare è **intestata ad un soggetto non proprietario**;
- nel caso in cui la fattura è intestata ad un solo proprietario ma l'immobile è in comproprietà, al fine di ammettere pro-quota alla detrazione anche il comproprietario che non è indicato nella fattura, è necessario **integrare il documento** con i dati anagrafici del comproprietario mancante;
- se la fattura è intestata al proprietario dell'immobile e ad un altro soggetto non proprietario, al fine di consentire la detrazione dell'intero importo all'unico proprietario, è necessario che in fattura venga **specificato (o integrato) che l'onere è**

stato sostenuto solo da quest'ultimo.

Al fine di ottenere la detrazione l'onere deve essere sostenuto con versamento bancario o postale ovvero mediante altri sistemi di pagamento **"tracciabili"**.

Il contribuente dimostra l'utilizzo di sistemi di pagamento "tracciabili" mediante la relativa annotazione in fattura, ricevuta fiscale o documento commerciale, da parte del percettore delle somme che effettua la prestazione di servizio.

In alternativa, l'utilizzo di sistemi di pagamento "tracciabili" può essere dimostrato mediante prova cartacea della transazione (ovvero tramite **ricevuta della carta di debito o della carta di credito, copia bollettino postale, MAV, dei pagamenti con PagoPA, estratto conto, ecc.**).

AGEVOLAZIONI

Derivati di copertura su energia e gas: effetti sul credito d'imposta

di Chiara Grandi, Pietro Scialdone



Per contrastare il significativo **incremento dei prezzi dei prodotti energetici**, registratosi a partire dalla fine del 2021 con conseguenze anche allarmanti sulle imprese, il legislatore ha, come noto, introdotto una specifica **norma agevolativa** nella forma di **crediti d'imposta differenziati** a seconda della natura dell'impresa beneficiaria (impresa "**Energivora**", "**Gasivora**", ovvero soggetti diversi).

Dapprima previsti per il primo trimestre 2022, tali crediti d'imposta sono stati estesi poi ai periodi successivi, fino al secondo trimestre 2023.

La **quantificazione dell'importo** spettante a titolo di credito d'imposta non è sempre scevra da **dubbi** e non è risultato infrequente che le società abbiano dovuto interrogarsi su molteplici aspetti, tra i quali anche la rilevanza (o meno) dei **flussi finanziari** correlati a **contratti derivati di copertura** di tipo "**swap**", stipulati in anni precedenti per tutelarsi dal **rischio di oscillazione dei prezzi di mercato** proprio dell'energia elettrica e/o del gas naturale.

L'impennata dei prezzi dell'energia ha determinato, per le imprese titolari di tali strumenti derivati, il **realizzo** (e la conseguente contabilizzazione in bilancio) di **componenti positive di reddito**, anche di importo rilevante: in tali casi, dunque, è sorto il **dubbio** se il **costo per l'acquisto** (o per la **produzione**) di **energia elettrica e gas naturale**, su cui parametrare l'importo spettante a titolo di credito d'imposta o per verificare il requisito per l'accesso al credito, dovesse essere assunto **al lordo oppure al netto** dei **proventi** derivanti dai contratti **derivati di copertura** di tipo swap.

In mancanza di uno specifico riferimento nelle fonti normative, l'Agenzia delle Entrate è stata chiamata ad affrontare la questione, con specifico riferimento al caso di **un'impresa** qualificata sia "**energivora**" (che **produce ed auto-consuma energia** elettrica) che "**gasivora**" (ma i cui principi possono essere estesi a tutte le categorie di imprese).

Nel fornire la propria interpretazione, con la [risposta ad interpello n. 375 di ieri, 10 luglio](#),

l'Agenzia ha valutato rilevanti i **flussi derivanti dai contratti derivati di copertura**, dovendosi tuttavia opportunamente distinguere, sia ai fini della verifica del requisito di accesso al credito d'imposta sia ai fini della **quantificazione del credito** stesso, **due diversi aspetti** fondamentali:

1. il primo, dato dal **riferimento** contenuto nella **normativa** a dei **valori di "mercato"** per la **determinazione** dell'entità del beneficio e/o per il calcolo del **requisito di accesso** allo stesso; e
2. il secondo, dal riferimento al concetto di **prezzo/costo "effettivamente sostenuto"**.

In particolare, secondo l'Agenzia delle Entrate, **laddove la normativa faccia espresso riferimento a valori di "mercato"**, i flussi derivanti dai contratti **derivati non devono essere considerati**, né ai fini della determinazione del beneficio, né per la verifica del requisito di accesso.

A titolo esemplificativo, il **credito d'imposta**, destinato alle **imprese energivore** che **producono e auto-consumano energia** elettrica, deve essere calcolato senza tenere conto dei flussi dei derivati di copertura, in quanto le **norme che regolano il calcolo** dell'importo spettante fanno espresso **riferimento al prezzo unico nazionale dell'energia** elettrica (dato "di mercato") quale parametro da applicare al volume di energia prodotta e auto-consumata.

Diversamente, per quanto concerne la verifica del **requisito di accesso**, facendosi riferimento al costo dei combustibili acquistati ed utilizzati, **è necessario tenere conto** anche dei flussi **dei derivati di copertura** maturati nel periodo.

Specularmente, i flussi relativi a **contratti derivati non dovrebbero essere considerati** per la verifica del **requisito di accesso** al credito d'imposta a favore delle **imprese che acquistano gas naturale** (non per usi termoelettrici), in quanto la disciplina richiede che venga verificato l'incremento della **media dei prezzi di riferimento del Mercato Infragiornaliero (MIGAS)** – parametro di mercato e oggettivo – rispetto al dato del medesimo trimestre dell'anno 2019.

Diversamente, laddove le normative facciano riferimento al **concetto di prezzo/costo "effettivamente sostenuto"**, i flussi derivanti dai **contratti derivati devono essere presi in considerazione** sia ai fini della **determinazione del beneficio** sia per la **verifica del requisito di accesso**.

È questo il caso, per esempio, del calcolo del **credito d'imposta** destinato alle **imprese – "energivore" e non** – che **acquistano energia da terzi**, in quanto ciò che rileva è la *"spesa sostenuta per l'acquisto della componente energetica"* effettivamente utilizzata (**dato soggettivo**, non di mercato, e relativo al **costo effettivamente sostenuto**).

Allo stesso modo, tali flussi inciderebbero (riducendone l'ammontare) sulla **quantificazione del credito** d'imposta a favore delle **imprese che acquistano gas naturale**, in quanto direttamente **collegati ai prezzi della materia prima** e, quindi, incidenti sulla base di calcolo del beneficio.

PROFESSIONISTI

Clienti insolventi: guida al recupero crediti

di **Stefano Renzi** – Consulente BDM Associati SRL



ec Euroconference **TeamSystem**

Master di 5 mezzeggiornate
L'ORGANIZZAZIONE DIGITALE DELLO STUDIO

SCOPRI DI PIÙ

I titolari di studi professionali oggi più che mai sono chiamati a gestire clienti inadempienti, ovvero coloro che non pagano quanto pattuito a fronte dei servizi ricevuti.

Questa situazione può rappresentare una sfida significativa per la stabilità finanziaria dello studio e richiede un approccio strategico e metodico.

Prima di entrare nel merito di quale potrebbe essere una corretta procedura di contenimento e recupero dei crediti, o eventuale risoluzione di un rapporto contrattuale, è di fondamentale importanza fare chiarezza su un tema che permea questa questione così delicata.

Il tema è quello dell'**obbligo di diligenza** che ricade sul professionista non appena viene incaricato dal cliente a svolgere il suo lavoro. Egli viene infatti investito della responsabilità di adempiere alle proprie obbligazioni erogando un servizio completo e a norma di legge nonostante il cliente possa risultare insolvente.

Qualora dovesse venire meno ai suoi obblighi il professionista è passibile di azioni civili da parte del cliente o può essere individuato come concorrente all'illecito di irregolare tenuta della contabilità.

Questo timore più o meno consapevole è già di per sé sufficiente in molti Studi a giustificare centinaia di ore lavoro annue volte a dare una continuità di servizio a clienti fuori piano pagamenti di mesi o addirittura anni.

IL PROCESSO DI RECUPERO DEI CREDITI

1) Condizione *trigger*

Come la stragrande maggioranza dei processi amministrativi (Es. emissioni avvisi di parcella, richiesta documenti di lavoro, richiesta conferme esplicite per addebiti su c/c, ecc) anche quello del recupero dei crediti deve essere il più possibile procedurizzato in maniera tale che possa innescarsi con estrema certezza e tempismo ogniqualvolta si presenti una data condizione d'innescio (*trigger*).

Un *trigger* plausibile di questo processo potrebbe essere:

*“Attesi 5 giorni lavorativi dalla data di scadenza,
non è stata accreditata la somma pattuita”.*

Soddisfatta la condizione *trigger* deve immediatamente essere eseguita la procedura, la quale potrà essere più o meno automatizzata in funzione dei mezzi, possibilità e strategia di recupero dello Studio.

2) Solleciti di pagamento

È sostanzialmente sconsigliabile attendere settimane o mesi per inviare il primo sollecito. Agire in questo modo dà la sensazione al cliente che ha margine per poter fare leva finanziaria a discapito dello Studio. Inoltre, mantenere stretti i tempi è utile anche ad educare il cliente a comprendere quali sono gli aspetti della relazione professionale sui quali non si è disposti a scendere a compromessi.

Per questo motivo si può immaginare che appena trascorsi 5 giorni lavorativi dalla scadenza si invierà un primo sollecito via mail, che di fatto non è altro che un promemoria bonario avente il compito di far intendere chiaramente, oltre che le scadenze mancate e gli importi dovuti, anche che lo Studio è attento e vigile sul tema.

Passato un breve lasso di tempo da questa prima comunicazione (Es. 3-5 giorni lavorativi) qualora non si abbia ancora ricevuto l'accredito, invieremo un secondo sollecito più formale via mail e via PEC che inizia a paventare la possibilità dello Studio di sospendere il servizio, senza fornire per il momento al cliente ulteriori superflue specifiche.

A seconda del caso che si sta trattando può essere utile inserire nel testo del sollecito anche la richiesta di rendere palesi eventuali problematiche che impediscono attualmente al cliente di procedere al versamento. In primis per iniziare a ragionare su una rimodulazione del piano pagamenti e secondariamente per mantenere aperto un canale di comunicazione più umano e comprensivo delle esigenze del cliente oltre che a quello meramente contrattuale, il quale deve comunque procedere secondo il ritmo prestabilito dalla procedura.

Fare questa richiesta spesso aumenta notevolmente la qualità percepita del servizio dello Studio da parte del cliente, il quale può capitare che si confidi con il suo consulente e gli

renda note fin da subito problematiche di sostanziale importanza che magari sarebbero emerse solo a distanza di tempo con il rischio che si aggravino.

3) Comunicazione e negoziazione

Trascorsi poniamo altri 3 giorni, in presenza o in assenza di una problematica specifica resa nota del cliente è il momento di contattarlo direttamente e affrontare il tema.

Il flusso della procedura qui si biforca in funzione di quella che è l'intenzione del professionista.

Si intende mantenere la relazione o è preferibile interromperla?

Si vuole cercare di recuperare tutti o una parte dei crediti maturati oppure no?

Il cliente è collaborativo oppure no?

Prima di contattare il cliente è fondamentale avere ben chiari questi elementi poiché determineranno l'obiettivo che si vuole raggiungere con la negoziazione.

Un sistema di Controllo di Gestione può essere di grande aiuto in questa circostanza poiché si avrebbe la conoscenza esatta di quali attività abbiamo svolto per il cliente, quante ore gli sono state dedicate e quanto è costato allo Studio. Numeri alla mano e rendicontabili con trasparenza che possono dare ancor più forza alle argomentazioni.

La negoziazione potrà avere due diversi esiti:

- LA COLLABORAZIONE CONTINUA
Sarà necessario sottoscrivere un preciso piano di rientro che soddisfi entrambe le parti.
- LA COLLABORAZIONE SI INTERROMPE
Andrà formalmente comunicata una data raggiunta la quale si sospenderà l'erogazione di ogni servizio per eccezione di inadempimento (Art. 1460 e 1461 c.c.) o esercitando il recesso unilaterale dal contratto (Art. 1373 c.c.).

ATTENZIONI PARTICOLARI

Tornando al concetto di **obbligo di diligenza** inizialmente introdotto e volendosi **tutelare quanto più possibile**, il consulente, dovrà prestare molta attenzione nel comunicare la data di sospensione poiché deve dar prova di aver garantito al cliente tutto il tempo per riorganizzarsi e trovare un nuovo consulente.

In questo lasso di tempo il professionista **dovrà necessariamente continuare a svolgere il suo lavoro ordinario** al fine di assicurare il rispetto di tutte le scadenze al cliente oltre che una soluzione di continuità con il suo successore.

Il consulente deve anche tenere bene a mente che **non può in alcun modo fare leva sul possesso della documentazione** ricevuta dal cliente, o prodotta in nome e per conto dello stesso, al fine di ottenere il suo dovuto onorario.

Sebbene sul tema si sia risolto l'aspetto di interesse civile con l'Art. 76 del D.P.R. 28/05/2005, n. 1067 questo tipo di condotta resta sanzionabile dal punto di vista prettamente deontologico dall'Ordine di appartenenza.

Ad ogni modo, arrivati a questo punto, è anche sano tracciare una linea oltre la quale, in assenza di un accordo soddisfacente, venga ceduta la pratica ad un legale incaricato del recupero del credito.

Questo offre diversi aspetti positivi:

1. cambiare l'interlocutore al cliente inadempiente con un soggetto sconosciuto e non coinvolto, è un ottimo incentivo che nella maggior parte dei casi lo convincerà a riconoscere tutto o gran parte del dovuto.
2. libera il tempo, ma soprattutto la mente, del Professionista che può occuparsi di attività più gratificanti, sereno che la sua pratica di recupero è in gestione e se è stato fatto tutto nel modo corretto sarà presto risolta.

CONCLUSIONI

Ricordando che il recupero crediti perfetto è quello che non è necessario fare, poiché si è selezionato ed educato bene il cliente fin dall'inizio, lo Studio professionale avrà sempre a che fare con clienti insolventi. Pertanto, dedicarsi a questa attività è e resterà sempre una sfida che, con un approccio strategico e lungimirante, sarà possibile vincere nella stragrande maggioranza dei casi.

Tempismo, comunicazione aperta, solleciti di pagamento, negoziazione e coinvolgimento di legali sono le azioni che mitigano il rischio di clienti insolventi e proteggono la stabilità finanziaria dello studio professionale.