

Rreview



TeamSystem Review

| n. 245

Poste Italiane S.p.A.
Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N.46), art. 1, comma 1, DGB Pesaro

Periodico di informazione fiscale

LYNFA® Gestione dello Studio

L'ERP per il tuo Studio Professionale

Gestione dello Studio, integrato in LYNFA, ti aiuta a controllare, gestire e sviluppare tutte le attività del tuo Studio, dall'acquisizione cliente al controllo di gestione, dai controlli anticiclaggio alla rilevazione di tempi e costi.

Pensato per realtà di qualsiasi dimensione, dalle più piccole a quelle con decine di posti di lavoro, Gestione dello Studio si adatta perfettamente alle tue esigenze.

Grazie a Gestione dello Studio ti sarà facile seguire tutti gli impegni, verificare lo stato di avanzamento delle attività e conoscere la redditività dello Studio.

Gestione dello Studio è l'equivalente di un ERP aziendale.

1. Funzionalità semplici per gestire **mandati e pratiche** in modo razionale.

2. Strumenti completi per **pianificare e redicontare** il tempo dedicato alle attività.

3. Automatismi integrati per fatturare rapidamente e senza errori.

4. Grafici chiari e intuitivi per conoscere e controllare il tuo business in modo consapevole.

Gestione dello Studio è il sistema integrato con il quale puoi:

- pianificare, controllare e gestire le attività dello Studio,
- governare e automatizzare i processi amministrativi e gestionali,
- attuare il controllo di gestione e l'analisi delle marginalità.

www.teamsystem.com

 **TeamSystem®**

TeamSystem
Review

Periodico
di informazione
fiscale

Editrice TeamSystem
Sede: Via Yuri Gagarin, 205 - 61122 Pesaro
Direttore Responsabile: Sergio Pellegrino
Reg. Trib. Pesaro n° 426/96

Redazione:

 **Euroconference**
Editoria

S.E. o O.

Riproduzione vietata

Schede operative

La manovra correttiva in pillole	2
La relazione del collegio sindacale con funzioni di revisione legale	6
Cosa comunica lo stile di un professionista	13
Il trattamento Iva di sconti e premi	17

Scadenzario

Scadenze del mese di giugno	26
-----------------------------	-----------

La manovra correttiva in pillole

A distanza di pochi mesi dalla Legge di Bilancio per il 2017 (L. 232/2016), il Governo interviene nuovamente, in ossequio ai desiderata di Bruxelles, sui conti con la cosiddetta manovra correttiva (D.L. 50/2017), pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale, S.O. n. 95 del 24 aprile.

Di seguito si offre un quadro di sintesi delle principali novità, in attesa della futura conversione in legge.

Articolo	Argomento
Articolo 1	<p>Ampliata l'applicazione dello <i>split payment</i></p> <p>Viene ampliato, con decorrenza dalle operazioni per le quali sarà emessa fattura dal 1° luglio 2017, il perimetro di applicazione del cosiddetto regime dello <i>split payment</i>.</p> <p>In particolare, viene introdotto nell'alveo dell'articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972, il nuovo comma 1-bis, ai sensi del quale il regime si renderà applicabile per le operazioni effettuate nei confronti dei seguenti soggetti:</p> <ul style="list-style-type: none">• società controllate, ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, n. 1 e 2, cod. civ., direttamente dalla Presidenza del CdM e dai Ministeri;• società controllate, ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, n. 1), cod. civ., direttamente dalle Regioni, Province, Città metropolitane, Comuni, unioni di Comuni;• società controllate direttamente o indirettamente, ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, n. 1), cod. civ., dalle società di cui ai precedenti punti, anche se rientranti al successivo punto o fra i soggetti di cui all'articolo 1, comma 2, L. 196/2009;• società quotate inserite nell'indice FTSE MIB della Borsa italiana. <p>Inoltre, per effetto dell'abrogazione del comma 2, rientreranno nel campo applicativo tutti i soggetti con inclusione, quindi, anche dei soggetti che effettuano prestazioni di servizi assoggettate a ritenuta alla fonte.</p> <p>Entro 30 giorni dall'entrata in vigore del D.L. 50/23017 dovrà essere emanato un decreto Mef contenente le disposizioni attuative.</p>
Articolo 2	<p>Giro di vite alla detrazione Iva</p> <p>Per effetto delle modifiche apportate all'articolo 19, comma 1, D.P.R. 633/1972, il diritto alla detrazione dell'Iva potrà essere esercitato al massimo con la dichiarazione relativa all'anno in cui tale diritto è sorto.</p> <p>Nuovi termini per la registrazione delle fatture</p> <p>Viene modificato l'articolo 25, D.P.R. 633/1972, prevedendo che le fatture di acquisto siano registrate entro il termine di presentazione della dichiarazione Iva relativa all'anno di ricezione del documento.</p>
Articolo 3	<p>Le modifiche alla compensazione</p> <p>Viene ridotta la soglia di utilizzo dei crediti in compensazione senza necessità del visto, che passa da 15.000 a 5.000 euro. Inoltre i titolari di partita Iva potranno procedere alla compensazione utilizzando esclusivamente i canali telematici messi a disposizione da parte dell'Agenzia delle entrate.</p> <p>Viene modificato anche il relativo regime sanzionatorio, prevedendo come in caso di compensazione in assenza del relativo visto o di apposizione da parte di soggetto non abilitato, è dovuta, oltre al recupero dell'indebito credito utilizzato, una sanzione pari al 30%.</p> <p>Inoltre, in caso di indebita compensazione viene inibito il successivo assolvimento utilizzando un valido titolo di credito.</p>
Articolo 4	<p>Disciplina fiscale delle locazioni brevi</p> <p>Viene disciplinata la fiscalità relativa alle cosiddette locazioni brevi, da intendersi come i contratti di locazione a uso abitativo di durata inferiore ai 30 giorni, inclusi quelli che prevedono le prestazioni dei servizi di fornitura di biancheria e di pulizia dei locali, stipulati da persone fisiche, al di fuori dell'esercizio di attività d'impresa, direttamente o tramite soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliare, anche attraverso la gestione di portali <i>online</i>.</p>

	<p>Per tali locazioni, con decorrenza 1° giugno 2017, si rendono applicabili le regole previste per la cosiddetta cedolare secca, con aliquota del 21% in ipotesi di opzione.</p> <p>Tali previsioni si rendono applicabili anche ai corrispettivi lordi derivanti dai contratti di sublocazione e dai contratti a titolo oneroso conclusi dal comodatario aventi a oggetto il godimento dell'immobile a favore di terzi, stipulati alle medesime condizioni di cui sopra.</p> <p>È fatto onere agli intermediari immobiliari, anche attraverso l'utilizzo di portali <i>online</i>, di trasmettere i dati relativi ai contratti. L'omessa, incompleta o infedele comunicazione dei dati è punita con la sanzione di cui all'articolo 11, comma 1, D.Lgs. 471/1997, ridotta alla metà in caso di trasmissione con un ritardo massimo di 15 giorni.</p> <p>Tali soggetti, inoltre, dovranno fungere da sostituti di imposta applicando, una ritenuta in misura pari al 21% sull'ammontare dei canoni e corrispettivi all'atto dell'accredito.</p>
Articolo 6	<p>Disposizioni in materia di giochi</p> <p>Viene elevata, con decorrenza 1° ottobre 2017, la ritenuta sulle vincite al lotto in misura pari all'8%.</p> <p>Viene, inoltre, fissato al 19% il prelievo erariale unico sugli apparecchi di gioco di cui all'articolo 110, comma 6, lettera a), R.D. 773/1931.</p>
Articolo 7	<p>Riduzione Ace</p> <p>Viene rimodulata in senso restrittivo la disciplina agevolativa per la ricapitalizzazione delle imprese di cui al D.L. 201/2011 nota come Ace.</p> <p>In particolare, a decorrere dal periodo di imposta in corso e quindi con impatto sul modello dichiarativo 2018, si dovranno conteggiare esclusivamente gli incrementi degli ultimi 5 esercizi. Tale periodo rileva anche ai fini del computo dei decrementi della base Ace, nonché della sterilizzazione per investimenti in titoli.</p> <p>Viene previsto, inoltre, un graduale allineamento tra le regole previste per i soggetti Irpef e per quelli Ires, fino alla perfetta coincidenza a partire dal periodo 2020.</p> <p>Le nuove regole si rendono applicabili ai fini del calcolo degli acconti di novembre.</p>
Articolo 9	<p>Sterilizzazione clausole di salvaguardia</p> <p>Per effetto delle modifiche apportate alla clausola di salvaguardia di cui all'articolo 1, comma 718, L. 190/2014, viene previsto l'incremento dell'aliquota Iva del 10% nella seguente misura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 11,5% a decorrere dal 2018; • 12% a decorrere dal 2019 e • 13% a decorrere dal 2020 <p>mentre l'aliquota Iva ordinaria subirà le seguenti variazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 25% a decorrere dal 2018; • 25,4% a decorrere dal 2019; • 24,9% a decorrere dal 2020 e • 25% dal 2021.
Articolo 10	<p>Reclamo e mediazione</p> <p>Per effetto della modifica di cui all'articolo 17-<i>bis</i>, D.Lgs. 546/1992, per gli atti notificati a decorrere dal 1° gennaio 2018, il limite per l'attivazione del reclamo viene elevato a 50.000 euro rispetto agli attuali 20.000 euro.</p>
Articolo 11	<p>Definizione liti pendenti</p> <p>Viene introdotta la possibilità di definizione delle controversie tributarie pendenti per le quali vi è stata la costituzione in giudizio in primo grado a cura del contribuente nel termine del 31 dicembre 2016.</p> <p>La chiusura agevolata prevede il versamento di tutti gli importi di cui all'atto impugnato che hanno formato oggetto di contestazione in primo grado e degli interessi da ritardata iscrizione a ruolo di cui all'articolo 20, D.P.R. 602/1973, calcolati fino al sessantesimo giorno successivo alla notifica dell'atto, escluse le sanzioni collegate al tributo e gli interessi di mora di cui all'articolo 30, comma 1, D.P.R. 602/1973.</p> <p>Se la controversia concerne i soli interessi di mora o le sole sanzioni non collegate ai tributi, la definizione prevede il versamento del 40% degli importi in contestazione.</p>

	<p>Se, al contrario la controversia concerne solo le sanzioni collegate ai tributi cui si riferiscono, per la definizione non è dovuto alcun importo qualora il rapporto relativo ai tributi sia stato definito anche con modalità diverse dalla presente definizione.</p> <p>La definizione prevede la presentazione della domanda nel termine del 30 settembre 2017 e si perfeziona con il versamento del dovuto o della prima rata (ne sono previste un massimo di 3) nel termine del 30 settembre 2017.</p> <p>Nel caso di rateazione sono previste le seguenti scadenze:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 settembre 2017; • 30 novembre 2017 e • 30 giugno 2018. <p>Dagli importi dovuti si scomputano quelli già versati per effetto delle disposizioni vigenti in materia di riscossione in pendenza di giudizio e quelli dovuti per la definizione agevolata di cui all'articolo 6, D.L. 193/2016, convertito, con modificazioni dalla L. 225/2016.</p> <p>Resta fermo che la definizione non dà comunque luogo alla restituzione delle somme già versate anche se eccedenti.</p> <p>Le controversie definibili non sono sospese, salvo che il contribuente faccia apposita richiesta al giudice e, in caso di esito positivo, il processo è sospeso fino al 10 ottobre 2017. Se entro il 10 ottobre 2017 viene depositata copia della domanda di definizione e del versamento degli importi dovuti o della prima rata, il processo resta sospeso fino al 31 dicembre 2018.</p> <p>Il diniego della definizione va notificato entro il 31 luglio 2018 ed è impugnabile entro 60 giorni dinanzi all'organo giurisdizionale presso il quale pende la lite.</p> <p>L'Agenzia delle entrate dovrà emanare uno o più provvedimenti con cui rendere operative le previsioni.</p>
<p>Articolo 46</p>	<p>ZFU Sisma centro Italia</p> <p>Viene istituita una ZFU nei Comuni delle Regioni del Lazio, dell'Umbria, delle Marche e dell'Abruzzo colpiti dagli eventi sismici dell'agosto 2016.</p> <p>Il regime si rende applicabile alle imprese che hanno la sede principale o l'unità locale all'interno della zona e che hanno subito a causa degli eventi sismici la riduzione del fatturato almeno pari al 25% della media relativa ai 3 periodi di imposta precedenti a quello dell'evento, nonché alle imprese che avviano l'attività all'interno della zona entro il 31 dicembre 2017.</p> <p>Le agevolazioni, applicabili al periodo di imposta 2017 e 2018, consistono in:</p> <ul style="list-style-type: none"> • esenzione dalle imposte sui redditi del reddito derivante dallo svolgimento dell'attività svolta dall'impresa nella zona franca nel limite di 100.000 euro, per ciascun periodo di imposta; • esenzione Irap nel limite di 300.000 euro per ciascun periodo di imposta; • esenzione dalle imposte municipali proprie per gli immobili siti nella zona posseduti e utilizzati dai soggetti di cui al presente articolo per l'esercizio dell'attività economica; • esonero dal versamento dei contributi previdenziali e assistenziali, con esclusione dei premi per l'assicurazione obbligatoria infortunistica, a carico dei datori di lavoro, sulle retribuzioni da lavoro dipendente.
<p>Articolo 54</p>	<p>DURC</p> <p>Viene previsto il rilascio del DURC ai soggetti che hanno proceduto alla rottamazione dei ruoli relativi ai debiti contributivi, previa presentazione della dichiarazione di volersi avvalere della definizione agevolata, fermo restando che, in ipotesi di mancato ovvero insufficiente o tardivo versamento, tutti i DURC rilasciati sono annullati.</p>
<p>Articolo 56</p>	<p>Patent box</p> <p>Vengono apportate alcune modifiche alla disciplina relativa al <i>patent box</i>, con decorrenza, per i soggetti solari, a partire dai periodi di imposta per i quali sono esercitate le opzioni nel 2017, mentre, per quelle non solari, le novità decorrono dal terzo periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014, relativamente al quale le opzioni sono esercitate dal 2017.</p> <p>Le modifiche concernono la detassazione del 50% anche ai redditi derivanti dall'utilizzo congiunto di diversi beni immateriali, collegati tra loro da vincoli di complementarietà, per la realizzazione di un prodotto, una famiglia di prodotti, un processo o un gruppo di processi.</p> <p>Con decreto Mise sarà rivisto il D.M. 30 luglio 2015.</p>

Schede operative

Articolo 58	<p>IRI</p> <p>Viene modificato il nuovo regime IRI di cui all'articolo 55-<i>bis</i>, Tuir attraverso l'introduzione del comma 6-<i>bis</i> ai sensi del quale è previsto che, anche a seguito di cessazione dell'attività, le somme prelevate dalle riserve di utili IRI, assoggettate all'imposizione separata, concorrono a formare il reddito complessivo dell'imprenditore, dei collaboratori e dei soci; ai medesimi soggetti è, tuttavia, riconosciuto un credito d'imposta in misura pari all'imposta.</p>
Articolo 59	<p>Transfer pricing</p> <p>Per effetto delle modifiche apportate all'articolo 110, comma 7, Tuir, viene eliminato, nei trasferimenti infragruppo, il riferimento al valore normale e sostituito con la previsione per cui si deve fare riferimento alle "condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili".</p> <p>Tale previsione si rende applicabile anche in ipotesi di riduzione reddituale ai sensi e secondo le previsioni di cui all'articolo 31-<i>quater</i>, D.P.R. 600/1973.</p>
Articolo 60	<p>Proventi a dipendenti e amministratori di società e OICR</p> <p>I proventi derivanti dalla partecipazione, diretta o indiretta, a società, enti o organismi di investimento collettivo del risparmio percepiti da dipendenti e amministratori di tali società, enti od OICR ovvero di soggetti a essi legati da un rapporto diretto o indiretto di controllo o gestione, se relativi ad azioni, quote o altri strumenti finanziari aventi diritti patrimoniali rafforzatisi considerano in ogni caso redditi di capitale o redditi diversi se:</p> <ol style="list-style-type: none">1. l'impegno di investimento complessivo di tutti i dipendenti e gli amministratori di cui al presente comma, comporta un esborso effettivo pari ad almeno l'1% dell'investimento complessivo effettuato dall'organismo di investimento collettivo del risparmio o del patrimonio netto nel caso di società o enti;2. i proventi delle azioni, quote o strumenti finanziari che danno i suindicati diritti patrimoniali rafforzati maturano solo dopo che tutti i soci o partecipanti all'organismo di investimento collettivo del risparmio abbiano percepito un ammontare pari al capitale investito e a un rendimento minimo previsto nello statuto o nel regolamento ovvero, nel caso di cambio di controllo, alla condizione che gli altri soci o partecipanti dell'investimento abbiano realizzato con la cessione un prezzo di vendita almeno pari al capitale investito e al predetto rendimento minimo;3. le azioni, le quote o gli strumenti finanziari sono detenuti dai dipendenti e amministratori di cui al presente comma o dai loro eredi, per almeno 5 anni o, se precedente al decorso di tale periodo quinquennale, fino alla data di cambio di controllo o di sostituzione del soggetto incaricato della gestione. <p>Le previsioni si rendono applicabili per i proventi delle azioni, quote o strumenti finanziari percepiti a decorrere dall'entrata in vigore del D.L. e in riferimento a proventi di soggetti residenti e istituiti in Stati o territori che consentono un adeguato scambio di informazioni.</p>

La relazione del collegio sindacale con funzioni di revisione legale

L'imminenza delle scadenze per la presentazione e il deposito delle relazioni dei sindaci e dei revisori sui bilanci chiusi al 31 dicembre 2016 rendono necessarie alcune riflessioni sul contenuto della relazione del sindaco e revisore considerando, in particolare, l'impatto che alcune novità normative, introdotte nel nostro ordinamento nel corso del 2015 e del 2016, possono avere sul contenuto di tali relazioni. Il Cndcec alla fine di marzo del 2017 è intervenuto sul punto pubblicando due nuovi documenti¹ che affrontano il tema sia dal punto di vista contenutistico, suggerendo modifiche al format standard di relazione unitaria del collegio sindacale proposto nel documento "La relazione unitaria di controllo societario del collegio sindacale incaricato della revisione legale dei conti" del marzo del 2016, sia dal punto di vista del parere del Cndcec sul nuovo giudizio del revisore sulla relazione sulla gestione² in vista della rivisitazione del Principio di revisione SA italia 720B. L'articolo si preoccuperà di evidenziare quali siano le modifiche suggerite dal Cndcec e di ricordare gli elementi tecnici di fondo che sottendono la stesura delle relazioni del collegio sindacale e del revisore.

Premessa

Prima che in Italia fosse introdotto l'istituto del controllo contabile, il bilancio era corredato da un'unica relazione, redatta dal collegio sindacale che, seppure regolata dalle norme di comportamento professionali, aveva forma e struttura libera.

L'introduzione dapprima dell'istituto del controllo contabile e poi della revisione legale ha prodotto l'effetto di imporre un'ulteriore relazione al bilancio, quella del revisore, che vede, attualmente, nell'articolo 14, D.Lgs. 39/2010 una tipizzazione della struttura, della forma e del contenuto nei Principi di revisione internazionali (Isa Italia), una serie di norme di dettaglio. In questo contesto, i sindaci, incaricati della revisione legale, sono tenuti a predisporre, oltre alla relazione ex articolo 2429, comma 2, cod. civ. anche quella di revisione.

Il Cndcec ha suggerito in questi casi, già nel 2016 con apposto documento³, l'opportunità di predisporre una relazione unitaria che contenga al suo interno una sezione con la relazione di revisione e una sezione con la relazione sull'attività di vigilanza svolta dal collegio sindacale per poi concludersi con le proposte dell'organo in ordine al bilancio e alla sua approvazione.

Va sottolineato in premessa che, per stessa indicazione del Cndcec contenuta in questi e nel precedente documento del 2016, non è obbligatorio utilizzare il *format* di relazione unitaria proposto e, pertanto le relazioni di revisione e vigilanza potranno anche essere presentate in forma disgiunta da parte del collegio. Inoltre, mentre la relazione di revisione ha forma e contenuto tipizzato e *standard* e, quindi, non modificabile, quella del collegio ha struttura e contenuto libero e, pertanto, potrà essere redatta nella forma e contenuto ritenuto più idoneo da parte del collegio⁴ al di là delle indicazioni suggerite dal Cndcec in questi documenti o nelle norme di comportamento del collegio sindacale.

¹ Si fa riferimento ai documenti "La relazione unitaria di controllo societario del collegio sindacale incaricato della revisione legale dei conti" e "La relazione di revisione dei sindaci revisori per il bilancio del 2016" emessi nel marzo del 2017 e liberamente scaricabili dai siti del Cndcec (www.cndcec.it).

² Si rammenta che oltre al giudizio di coerenza, già trattato nel vigente SA 720B la legge richiede anche un giudizio di conformità alla legge e la dichiarazione della presenza o meno di errori significativi nella relazione sulla gestione.

³ Si fa riferimento al documento "La relazione unitaria di controllo societario del collegio sindacale incaricato della revisione legale dei conti" del marzo 2016 ora aggiornato con il documento con uguale titolo del marzo del 2017 che si è citato sopra.

⁴ Si tenga comunque presente che la relazione, seppur libera, dovrà tener conto in ogni caso delle richieste dell'articolo 2429 ossia, testualmente: "Il collegio sindacale deve riferire all'assemblea sui risultati dell'esercizio sociale e sull'attività svolta nell'adempimento dei propri doveri, e fare le osservazioni e le proposte in ordine al bilancio e alla sua approvazione".

La relazione unitaria

La struttura proposta dai nuovi documenti del Cndcec richiama la stessa struttura di relazione unitaria, sempre proposta dal Cndcec nel marzo del 2016 nel documento, ora aggiornato, che si chiamava *"La relazione unitaria di controllo societario del collegio sindacale incaricato della revisione legale dei conti"*.

In estrema sintesi la struttura proposta è la seguente:

Titolo

Destinatari

Premessa

A - Relazione del revisore indipendente ai sensi dell'articolo 14, D.Lgs. 39/2010

B - Relazione ai sensi dell'articolo 2429, comma 2, cod. civ.

B1 - Attività di vigilanza ai sensi degli articolo 2403 e ss. cod. civ.

B2 - Osservazioni in ordine al bilancio d'esercizio

B3 - Osservazioni e proposte in ordine alla approvazione del bilancio

Luogo e data

Firma

Va segnalato che i documenti esplicitano che come luogo di emissione quello dove si trova lo studio del presidente del collegio.

Va segnalato che questa indicazione rappresenta un cambiamento radicale rispetto alla prassi consolidata che vedeva come luogo di emissione, per il collegio, la sede sociale dell'impresa.

La scelta della sede dell'impresa era originata dalla considerazione che il collegio sindacale è un organo sociale e, come tale, si riteneva necessaria l'indicazione della sede sociale nella relazione come luogo proprio per lo svolgimento della sua attività di controllo.

Differente invece il luogo di emissione della relazione del revisore.

Essendo il revisore un professionista esterno e non un organo sociale da sempre indica nella sua relazione il luogo del suo ufficio.

Tale mutamento, specificato solo nell'ambito della relazione unitaria e non anche in quella del collegio sindacale senza i compiti di revisione⁵, potrebbe essere frutto di un cambio di veduta radicale o di un refuso del documento.

È possibile che si tratti di un refuso, in quanto nulla è cambiato nell'attività del collegio da quando, lo stesso Cndcec aveva emesso il principio di revisione 002, ora abolito a seguito della introduzione degli Isa Italia. Si ricorda infatti che tale principio, che trattava della relazione del revisore al bilancio, era esplicito nell'indicare che: *"Il luogo di emissione è quello della sede o dello studio, principale o secondario, rispettivamente per la società di revisione o il revisore individuale, mentre per il collegio sindacale che esercita la revisione legale è il luogo dove ha sede la società assoggettata a revisione"*.

Se quindi si riteneva opportuno che, quando il collegio avesse anche la funzione di revisione, per non ingenerare confusioni di ruoli tra sindaco e revisore, dovesse prevalere la sede della società, si ritiene adeguato che, a giudizio dello scrivente, venga mantenuta la sede sociale anche nella relazione di sola vigilanza e/o unitaria.

Si ricorda inoltre che, in caso di approvazione unanime da parte di tutti i membri del collegio sindacale, la relazione può essere sottoscritta solo dal Presidente, a nome del collegio, precisando tale circostanza.

Inoltre i documenti, pur ricordando che l'attività di revisione legale svolta dal collegio sindacale non deve essere verbalizzata, sono espliciti nell'indicare che la relazione unitaria debba essere riportata integralmente nel libro del collegio sindacale.

Da ultimo, pur senza fornire una motivazione forte alla deroga, i documenti prevedono inoltre che, seppur lo *standard* della relazione di revisione indichi che alla relazione di revisione debba essere

⁵ Si fa riferimento al documento V.19 inserito nei *"Verbali e procedure del collegio sindacale"* dell'aprile del 2016 liberamente scaricabile dal sito del Cndcec. In quell'ambito né nelle norme di comportamento viene indicato con chiarezza quale debba essere il luogo da indicare nella relazione del collegio sindacale.

allegata una copia del bilancio (sottolineata nella dicitura *standard* della relazione di revisione "Abbiamo svolto la revisione contabile dell'allegato bilancio"), lo si ritiene non necessario per il collegio stante, testualmente, che: "Ciò non è necessario per la relazione unitaria del collegio sindacale perché tale organo è responsabile di vigilare su tutto il processo di predisposizione del bilancio".

Quali sono le modifiche suggerite per la relazione di vigilanza?

Le modifiche alla relazione di vigilanza rispetto alla relazione presentata nel documento "Verballi e procedure del collegio sindacale" non sono ritenute significative per esplicita indicazione degli stessi documenti e possono essere sintetizzate in:

- non viene riproposto il paragrafo introduttivo, sostituito dall'introduzione alla complessiva relazione unitaria;
- la sezione di vigilanza viene suddivisa in 3 sottosezioni, una dedicata ai doveri di cui agli articoli 2403 e ss., cod. civ., un'altra alle osservazioni in ordine al bilancio d'esercizio e l'ultima alle osservazioni in ordine alla approvazione del bilancio ai sensi dell'articolo 2429, cod. civ.;
- non vengono riproposte, per la relazione sull'esercizio 2016, le osservazioni sulla Nota integrativa in formato XBRL;
- vengono introdotte modeste modifiche per rendere il testo coerente con le novità introdotte sul bilancio dal D.Lgs. 139/2015;
- la forma con cui sono espresse le osservazioni in ordine all'approvazione del bilancio viene modificata per consentire il collegamento ai risultati della revisione legale dei conti.

In realtà alcune di queste modifiche (paragrafo introduttivo, 3 sottosezioni e la forma delle osservazioni) erano già presenti nella versione della relazione unitaria del precedente documento per cui le vere modifiche sono relative all'eliminazione del paragrafo sull'XBRL e le integrazioni rese necessarie a seguito della nuova normativa dei bilanci.

Su questo ultimo punto le novità sono pressoché integralmente riferite al rendiconto finanziario e alle modifiche di alcuni criteri di valutazione di poste di bilancio (principalmente spese di impianto di ampliamento e avviamento) sulle quali anche la riforma ha ribadito la necessità di assenso all'iscrizione e mantenimento da parte del collegio sindacale.

Per agevolare il confronto si riportano le modifiche sui paragrafi interessati.

Versione precedente	Versione attuale
Il collegio sindacale ha preso atto che l'organo di amministrazione ha tenuto conto dell'obbligo di redazione della Nota integrativa tramite l'utilizzo della cosiddetta "tassonomia XBRL", necessaria per standardizzare tale documento e renderlo disponibile al trattamento digitale: è questo, infatti, un adempimento richiesto dal Registro Imprese gestito dalle Camere di Commercio in esecuzione dell'articolo 5, comma 4, D.P.C.M. 304/2008. Il collegio sindacale ha, pertanto, verificato che le variazioni apportate alla forma del bilancio e alla Nota integrativa rispetto a quella adottata per i precedenti esercizi non modificano in alcun modo la sostanza del suo contenuto né i raffronti con i valori relativi alla chiusura dell'esercizio precedente. Poiché il bilancio della società è redatto nella forma cosiddetta "ordinaria", è stato verificato che l'organo di amministrazione, nel compilare la Nota integrativa e preso atto dell'obbligatorietà delle 53 tabelle previste dal modello XBRL, ha utilizzato soltanto quelle che presentavano valori diversi da zero	Tolto il paragrafo

Schede operative

<p>Il progetto di bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 201X è stato approvato dall'organo di amministrazione e risulta costituito dallo Stato patrimoniale, dal Conto economico e dalla Nota integrativa</p>	<p>Il progetto di bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 201X è stato approvato dall'organo di amministrazione e risulta costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico, dal rendiconto finanziario e dalla nota integrativa.</p>
<p>È stato, quindi, esaminato il progetto di bilancio, in merito al quale sono fornite ancora le seguenti ulteriori informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ai sensi dell'articolo 2426, comma 5, cod. civ. i valori significativi iscritti ai punti B-I-1) e B-I-2) dell'attivo sono stati oggetto di nostro specifico controllo con conseguente consenso alla loro iscrizione; si precisa, per mero richiamo, che non sarà possibile distribuire dividendi intaccando le riserve di utili oltre l'ammontare netto di tale posta capitalizzata nell'attivo; - ai sensi dell'articolo 2426, n. 6, cod. civ. il collegio sindacale ha preso atto che non esiste più alcun valore di avviamento iscritto alla voce B-I-5) dell'attivo dello Stato patrimoniale; [ovvero: si dà atto dell'esistenza della voce "avviamento" che risulta ammortizzato con un criterio sistematico per un periodo di 5 anni - ovvero per un periodo di maggiore durata, che comunque non deve superare i 20 anni qualora sia ritenuto ragionevole supporre che la vita utile dello stesso sia superiore ai 5 anni]; 	<p>È stato, quindi, esaminato il progetto di bilancio, in merito al quale sono fornite ancora le seguenti ulteriori informazioni:</p> <p>I criteri utilizzati nella redazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2016 si discostano dai medesimi utilizzati per la formazione del bilancio del precedente esercizio, con riferimento alle valutazioni relative alle seguenti voci di bilancio:</p> <p>....</p> <p>Il cambiamento dei criteri di valutazione si è reso necessario per effetto della prima applicazione delle modifiche introdotte nell'articolo 2426, cod. civ. a opera del D.Lgs. 139/2015.];</p> <p>omissis</p> <p>ai sensi dell'articolo 2426, comma 1, n. 5, cod. civ. i valori significativi iscritti ai punti B-I-1) e B-I-2) dell'attivo sono stati oggetto di nostro specifico controllo con conseguente consenso [dissenso] alla loro iscrizione nell'attivo. - ai sensi dell'articolo 2426, comma 1, n. 6, cod. civ. il collegio sindacale ha preso atto che non esiste più alcun valore di avviamento iscritto alla voce B-I-5) dell'attivo dello Stato patrimoniale; [ovvero: si dà atto dell'esistenza della voce "avviamento" che risulta ammortizzato in accordo con le disposizioni di legge. Il collegio sindacale, ai sensi del citato articolo 2426, cod. civ., esprime il proprio consenso [dissenso] all'iscrizione dell'avviamento nell'attivo];</p> <ul style="list-style-type: none"> - si precisa, per mero richiamo, che non sarà possibile distribuire dividendi intaccando le riserve di utili oltre l'ammontare netto di tale posta capitalizzata nell'attivo;
<ul style="list-style-type: none"> - il sistema dei "conti d'ordine e garanzie rilasciate" risulta esaurientemente illustrato; [ovvero: i conti d'ordine e di rischio esposti in bilancio, anche con riferimento alle garanzie reali rilasciate, con correlato commento in Nota integrativa, permettono una esauriente intelligibilità del bilancio chiuso al 31 dicembre 201X]; 	<ul style="list-style-type: none"> - gli impegni, le garanzie e le passività potenziali sono stati esaurientemente illustrati;
<p>Risultato dell'esercizio sociale. Il risultato netto accertato dall'organo di amministrazione relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 201X, come anche evidente dalla lettura del bilancio, risulta essere positivo per euro _____. [Ovvero: risulta essere negativo per euro _____.]</p>	<p>Risultato dell'esercizio sociale. Il risultato netto accertato dall'organo di amministrazione relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 201X, come anche evidente dalla lettura del bilancio, risulta essere positivo per euro _____. [Ovvero: risulta essere negativo per euro _____.]</p> <p>Il collegio concorda [non concorda] con la proposta di destinazione del risultato d'esercizio fatta dagli amministratori in Nota integrativa.</p>

Quali sono le modifiche suggerite alla relazione di revisione?

Anche in questo caso le modifiche sono minime e riferite alle modifiche conseguenti all'introduzione del rendiconto finanziario.

Per agevolare il confronto si riportano le modifiche sui paragrafi interessati.

Versione precedente	Versione attuale
Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio [d'esercizio][consolidato] [della Società ABC Spa] [del gruppo ABC], costituito dallo Stato patrimoniale al [gg][mm][aa], dal Conto economico per l'esercizio chiuso a tale data e dalla Nota integrativa	Abbiamo svolto la revisione del bilancio [d'esercizio] [consolidato] [della Società ABC Spa][del gruppo ABC], costituito dallo Stato patrimoniale al [gg][mm][aa], dal Conto economico, dal rendiconto finanziario, per l'esercizio chiuso a tale data e dalla Nota integrativa
A nostro giudizio, il bilancio [d'esercizio] [consolidato] fornisce una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria [della Società ABC Spa] [del gruppo ABC] al [gg][mm][aa] e del risultato economico per l'esercizio chiuso a tale data, in conformità alle norme italiane che ne disciplinano i criteri di redazione.	A nostro giudizio, il bilancio [d'esercizio] [consolidato] fornisce una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria [della Società ABC Spa] [del gruppo ABC] al [gg][mm][aa] e del risultato economico, e dei flussi di cassa per l'esercizio chiuso a tale data, in conformità alle norme italiane che ne disciplinano i criteri di redazione.

Punti di attenzione e suggerimenti operativi

L'emissione di nuovi documenti sulla relazione unitaria che, come abbiamo visto, confermano in larga parte le previsioni del precedente documento, offrono lo spunto per una riflessione critica sul contenuto della relazione di vigilanza proposta, essendo la parte di revisione *standard* e non modificabile.

A parere dello scrivente, infatti, il contenuto della relazione di vigilanza in alcuni aspetti va oltre alle richieste di legge suggerendo attestazioni che spesso non sono direttamente e pienamente riferibili alle responsabilità che sono tipiche della funzione del collegio e alla sua attività di vigilanza.

Ci si riferisce ad esempio alle dichiarazioni che attengono alla competenza e professionalità dei consulenti aziendali (i consulenti e i professionisti esterni incaricati dell'assistenza contabile, fiscale, societaria e giuslavoristica non sono mutati e pertanto hanno conoscenza storica dell'attività svolta e delle problematiche gestionali anche straordinarie che hanno influito sui risultati del bilancio) e, più in generale, a un contenuto descrittivo non improntato al dono della sintesi che invece si ritiene aiuti il terzo e/o il socio a individuare se dall'attività di vigilanza, nel contenuto proprio indicato dalle norme di legge e declinato dalle norme di comportamento del collegio sindacale, sono emerse o meno delle problematiche degne di essere portate alla loro attenzione.

Stessa considerazione può essere replicata anche sulla opportunità o meglio necessità da parte del collegio, nei compiti a esso attribuiti per legge, di fornire il proprio assenso o dissenso alla proposta di destinazione del risultato d'esercizio (Il collegio concorda [non concorda] con la proposta di destinazione del risultato d'esercizio fatta dagli amministratori in Nota integrativa) che appare, a giudizio dello scrivente, una facoltà di censura attribuita ai soli soci e non anche al collegio sindacale. Manca inoltre, sia qui, che nella versione non unitaria della relazione attualmente suggerita dal Cndcec, qualsiasi riferimento all'attività svolta sul collegio relativamente al bilancio consolidato, quando esistente.

Sempre a giudizio dello scrivente, si ritiene che la formulazione della relazione di vigilanza proposta dal facsimile V.90 del documento 20 del giugno 2013 emesso dall'Irdcec⁶ sia da ritenersi, seppur con i dovuti aggiustamenti derivanti dal cambio di normativa, più aderente alle richieste di legge e sicuramente più efficacemente sintetica nella lettura del terzo.

Si ritiene pertanto di consigliare un adattamento della relazione unitaria, prendendo spunto da quest'ultimo citato documento per l'attività di vigilanza (che tra l'altro riporta un paragrafo dedi-

⁶ Tale allegato è liberamente scaricabile dal sito della fondazione nazionale dei dottori commercialisti (www.fondazione nazionalecommercialisti.it)

cato al bilancio consolidato) mentre non vi è nessuna modifica da apportare a quella di revisione essendo, come più volte ripetuto, una relazione *standard* e tipizzata.

Nei documenti non vi sono modifiche rispetto alla previgente impostazione relativa alla gestione del dissenso di un componente del collegio né tantomeno rispetto alle frasi da utilizzare in ordine all'approvazione del bilancio quando la relazione di revisione presenti un giudizio modificato (eccezioni, limitazioni, impossibilità di esprimere un giudizio, giudizio negativo) e/o sia presente un dissenso di un componente.

Si tratta in questi casi di una serie di regole che sono confermate rispetto alla previgente impostazione ma che rappresentano un contributo tecnico molto importante e che dovrà essere sempre tenuto presente nella stesura della relazione, compresi anche i suggerimenti relativi alla modifica del giudizio di coerenza in presenza di giudizi sul bilancio con rilievi o limitazioni.

In estrema sintesi la gestione del dissenso prevede che sia inserito un paragrafo nella sezione A di revisione nel paragrafo "altri aspetti"⁷ e che nel paragrafo B3 (quello di osservazioni e proposte in ordine all'approvazione del bilancio) vada innanzitutto riportato un paragrafo che espliciti le motivazioni del dissenso. La frase *standard* di esortazione all'approvazione andrà quindi modificata esortando i soci a tener conto anche del dissenso del sindaco, prima di procedere all'approvazione del bilancio. Importante anche il contributo che il Cndcec ha voluto dare relativamente ai possibili sviluppi del giudizio del revisore sulla relazione sulla gestione sul quale, stante la novità vale la pena di soffermarsi⁸. Un primo aspetto importante da ricordare è che il Cndcec, in linea con altri contributi di dottrina, ritiene che le novità debbano essere applicate dal prossimo anno in assenza della riscrittura dell'SA Italia 720B che tratta di questo specifico aspetto.

In particolare il Cndcec ritiene che tale nuove prescrizioni debbano essere applicate a partire dagli esercizi iniziati dopo il 30 giugno 2016.

In estrema sintesi, a partire da tale data, il "vecchio" giudizio di coerenza dovrebbe essere sostituito da 3 distinti giudizi:

1. un giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio;
 2. un giudizio sulla conformità della relazione sulla gestione con le norme di legge;
 3. una dichiarazione sulla base delle conoscenze dell'impresa e del relativo contesto acquisite nel corso dell'attività di revisione, circa l'identificazione di errori significativi nella relazione sulla gestione, fornendo, in tal caso, indicazioni sulla loro natura (nel seguito "dichiarazione sugli errori").
- Il primo dovere era già contenuto nella versione originaria dell'articolo 14 e declinato dal Principio di revisione (SA Italia) 720B, per cui si ritiene che non ci saranno delle modifiche di sostanza. Considerando, invece, il tema del giudizio di conformità e della dichiarazione sugli errori, la preoccupazione principale risiede nella corretta interpretazione delle richieste di legge.

In particolare ci si chiede se il Legislatore abbia richiesto al revisore una qualche forma di "assurance" sulla relazione sulla gestione, analoga a quella richiesta con il giudizio professionale sul bilancio, e, di conseguenza, se il revisore sia tenuto a svolgere specifiche procedure di revisione per la raccolta di elementi probativi circa la conformità e l'eventuale presenza di errori significativi. Secondo il parere del Cndcec, che si auspica venga confermato anche dalla riscrittura dell'SA 720B, la risposta è negativa per entrambi i quesiti.

A giudizio del Cndcec la questione era già stata affrontata e risolta negativamente dal Principio 720B, attualmente in vigore, riguardo il giudizio di coerenza e non sussistono, sempre a loro giudizio, elementi che facciano ritenere che il richiesto giudizio di conformità abbia diversa natura.

Quanto alla dichiarazione sugli errori, la tesi del Cndcec è che sia stato lo stesso Legislatore a delimitarne la portata, quando afferma che essa debba essere basata sulla conoscenza e la comprensione dell'impresa e del relativo contesto acquisite nel corso dell'attività di revisione.

⁷ La dicitura proposta è la seguente: "Il sindaco effettivo (o il presidente) Nome e Cognome dissente dal contenuto della presente sezione della relazione unitaria. Le motivazioni e gli effetti (i possibili effetti) di tale dissenso sono indicati nella sezione B3 della presente relazione".

⁸ Il D.Lgs. 139/2015, prima, e il D.Lgs. 135/2016, poi, innovando il dispositivo dell'articolo 14, comma 2, lettera e), D.Lgs. 39/2010, hanno esteso l'ampiezza dei controlli come segue: "un giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio e sulla sua conformità alle norme di legge. Il giudizio contiene altresì una dichiarazione rilasciata sulla base delle conoscenze e della comprensione dell'impresa e del relativo contesto acquisite nel corso dell'attività di revisione legale, circa l'eventuale identificazione di errori significativi nella relazione sulla gestione, nel qual caso sono fornite indicazioni sulla natura di tali errori".

Allo stato attuale, anche grazie a questo prezioso contributo del Cndcec si potrebbe concludere che:

- né il giudizio di conformità, né la dichiarazione sugli errori siano destinate a fornire "assurance";
- il revisore non sia tenuto allo svolgimento di procedure specifiche per la raccolta di specifici elementi probativi diverse da quelle pianificate e svolte ai fini della revisione legale, fatto salvo:
 1. la comprensione del quadro normativo pertinente l'impresa, riguardo alla relazione sulla gestione e di come l'impresa cerchi di rispettarlo;
 2. la lettura critica della relazione sulla gestione.

Non vi è dubbio tuttavia che l'interpretazione del dettato normativo dell'articolo 2428, cod. civ.9, non tanto nelle prescrizioni di dettaglio, quanto nelle indicazioni generali (analisi fedele, equilibrata ed esauriente dell'andamento della gestione e dei rischi e incertezze a cui la società esposta) sia materia alquanto complessa e discrezionale.

Non va inoltre sottaciuto che le singole aziende spesso tendono, nell'applicazione concreta della prescrizione, a cercare un livello di sintesi spesso troppo elevato per limitare la diffusione d'informazioni da loro ritenute sensibili e delicate nella rappresentazione verso potenziali concorrenti.

Si tratta quindi di valutare quali saranno davvero le responsabilità che il Principio di revisione vorrà attribuire al revisore.

È ovvio che quanto più il revisore verrà ritenuto responsabile della qualità e dell'ampiezza della informativa, tanto più il suo atteggiamento sarà doverosamente severo nel giudicare il rispetto di tali generali e critiche prescrizioni di leggi, con la conseguenza che molte delle informazioni fino a oggi omesse, verranno ritenute doverose per un suo giudizio positivo di conformità.

Si spera pertanto che il nuovo Principio 720B non si limiti a enunciazioni teoriche, ma fornisca esemplificazioni pratiche della corretta applicazione della nuova normativa di legge e delle varie tipologie di giudizi da emettere nelle varie fattispecie, specie quelle di dissenso con l'operato degli amministratori, definendo, inoltre, in maniera dettagliata, sia le procedure e i controlli che il revisore deve eseguire sulla relazione sulla gestione, che le casistiche più frequenti di non adeguato rispetto delle prescrizioni di legge.

Considerazioni conclusive

I nuovi documenti del Cndcec propongono un nuovo *format* di relazione unitaria che contiene modifiche non significative al precedente *standard*, principalmente riferite alle modifiche normative introdotte dalla riforma dei bilanci introdotta dal D.Lgs. 139/2015.

Va ricordato tuttavia che la forma e il contenuto della relazione del collegio sindacale è e rimane libera per la parte attinente alla vigilanza, mentre la parte di revisione è *standard* e contenuta nelle prescrizioni degli ISA Italia.

Tenuto conto di questa libertà, è opportuno che il singolo collegio valuti se accogliere i suggerimenti di wording contenuti nel nuovo documento o preferisca utilizzare diverse formulazioni anche avendo riferimento al più sintetico contenuto suggerito dall'allegato V.90 del documento 20 del giugno 2013 emesso dall'Irdec.

Va salutata con grande favore la posizione assunta dal Cndcec relativamente al posticipo al prossimo esercizio del nuovo giudizio del revisore sulla relazione sulla gestione, nella speranza che il nuovo Principio di revisione 720B che è in fase di riscrittura sappia fornire suggerimenti operativi sulle verifiche che il revisore dovrà fare per potere emettere il nuovo giudizio e fornisca applicazioni pratiche che delineino in maniera operativa i confini dell'informativa che la legge impone agli amministratori per rispettare le ampie indicazioni fornite dall'articolo 2428, cod. civ..

⁹ Testualmente i primi due commi dell'articolo 2428, cod. civ. recitano; "Il bilancio deve essere corredato da una relazione degli amministratori contenente un'analisi fedele, equilibrata ed esauriente della situazione della società e dell'andamento e del risultato della gestione, nel suo complesso e nei vari settori in cui essa ha operato, anche attraverso imprese controllate, con particolare riguardo ai costi, ai ricavi e agli investimenti, nonché una descrizione di principali rischi e incertezze cui la società è esposta. L'analisi di cui al primo comma è coerente con l'entità e la complessità degli affari della società e contiene, nella misura necessaria alla comprensione della situazione della società e dell'andamento e del risultato della sua gestione, gli indicatori di risultato finanziari e, se del caso, quelli non finanziari pertinenti all'attività specifica della società, comprese le informazioni attinenti sull'ambiente e al personale. L'analisi contiene, ove opportuno, riferimenti agli importi riportati nel bilancio e chiarimenti aggiuntivi su di essi." La lettura di questi due commi rende palese quanto discrezionale sia l'interpretazione di quali e quante informazioni dare per rendere al terzo un'analisi fedele equilibrata ed esauriente della società e quanto critico sia giudicare la "misura necessaria" alla comprensione della società che deve essere fatta con gli occhi del terzo e non del redattore del bilancio.

Cosa comunica lo stile di un professionista

Lo stile del professionista e dello studio costituiscono un importante fattore per la fidelizzazione dei clienti e per la differenziazione dello studio dai competitors. Lo stile del professionista parte dall'atteggiamento mentale e si riverbera nel suo modo di essere e di apparire, negli atteggiamenti che denotano la sua professionalità come la puntualità e la precisione, nel modo di gestire le relazioni con gli altri e in particolare i collaboratori, nell'accogliere i clienti e nel modo di arredare lo studio e di proporre il sito web.
Per assicurare il successo dello studio non è più sufficiente la capacità tecnico-scientifica.

"Lo stile è l'abito dei pensieri, e un pensiero ben vestito, come un uomo ben vestito, si presenta molto meglio" (Lord Chesterfield).

Essere professionisti diventa uno stile di vita. Si può migliorare il proprio stile quando si ha chiarezza degli obiettivi che si vogliono raggiungere nella vita personale e professionale.

Durante il mio lavoro ho conosciuto tanti professionisti, ognuno con il proprio stile. Entrare in uno studio professionale è per me un'abitudine da almeno 15 anni, i miei clienti sono gli studi professionali e sono io a recarmi presso il professionista che mi riceve nel suo studio per il primo appuntamento.

Lo stile del professionista parte innanzitutto dal suo atteggiamento mentale.

Lo stile non è soltanto tutto ciò che caratterizza una persona sotto un profilo estetico, ma anche un modo di pensare che si manifesta nel modo di porsi, di camminare, di formare i collaboratori, di accogliere i propri clienti, di arredare il proprio studio.

Non basta più essere solo tecnicamente capaci nel proprio lavoro per apparire professionisti innovativi e tecnologicamente all'avanguardia.

Esser solo bravi tecnicamente nel proprio lavoro, qualunque esso sia, non vuol dire esser un professionista che si distingue dagli altri. È lo stile che riesce a caratterizzare un professionista da un altro. Cosa si intende allora per stile? A mio avviso, l'unione delle competenze e della propria personalità danno vita al concetto proprio di stile del professionista.

Per un professionista, avere stile vuol dire innanzitutto non perder tempo in lamentele, pettegolezzi, vendette, cattiverie. Il valore fondamentale è la passione per il proprio lavoro: alzarsi la mattina, avere la motivazione giusta e soprattutto amare ciò che si fa. Poi ci vogliono le competenze, ossia la capacità di specializzarsi ed esser eccellenti nel lavoro che si svolge.

Al di sopra delle competenze tecniche ci sono alcuni atteggiamenti che connotano la professionalità. La responsabilità, che consiste nel trovare la soluzione migliore, essere nel posto giusto al momento giusto. La tempestività, ossia prendersi cura dei propri clienti. La presentabilità, vale a dire essere preciso, ordinato e attento ai dettagli. Soprattutto è necessario essere puntuali, rispettare i tempi e svolgere il proprio lavoro in modo accurato. Fondamentale è dunque investire sempre in sé stessi, sulle proprie competenze, conoscenze e *modus operandi*. Trovare la strada giusta da percorrere, cercare nuove soluzioni, guardare con occhi diversi adattandosi alla situazione e all'ambiente circostante, rispettare e farsi rispettare, avere la capacità di essere *leader* e nello stesso tempo gestire il proprio *team* di lavoro, tenere sempre presente i propri valori e la propria personalità: una opportuna combinazione di tutti questi fattori consente al professionista di emergere. Lo stile di un professionista può essere, pertanto, innovativo, eccentrico, personale, armonico o equilibrato a seconda del *mix* dei fattori che verrà praticato.

Professionista, capo o leader qual è la differenza di stile?

Lo stile del professionista ha innanzitutto a che vedere con il modo in cui viene esercitata la dire-

zione dello studio. I *leader* sono coloro i quali sanno creare organizzazioni e *team* di lavoro motivati e focalizzati su obiettivi chiari, concordati e pianificati. Riescono a coniugare la professione e gli affari con il benessere interno e la soddisfazione del cliente per produrre i risultati attesi. Sanno ascoltare, comunicare, negoziare, motivare e condividere.

Leader si nasce o si diventa? Direi che con l'allenamento mentale si possono certamente migliorare alcune abilità indispensabili per costruire un nuovo atteggiamento mentale, uno stato d'animo, un modo di fare. Essere *leader* oggi significa diventare il punto di riferimento per un gruppo di persone senza imposizioni, grazie allo sviluppo delle competenze e della propria autorevolezza naturale.

Quali competenze si possono migliorare?

1. aver chiarezza negli obiettivi: solo avendo una visione precisa di ciò che si vuole raggiungere o ottenere si potrà creare un percorso chiaro e coerente da seguire con determinazione;
2. saper gestire gli stati d'animo: bisogna avere la capacità di vivere ogni esperienza in maniera costruttiva, riuscendo a trasformare anche quelle negative in esperienze utili;
3. saper pilotare il proprio dialogo interiore: la qualità del dialogo interiore è direttamente proporzionale alla qualità della nostra vita. Dirigere il proprio dialogo focalizzandolo verso ciò che funziona aumenta le proprie potenzialità;
4. aumentare le capacità di relazionarsi: riuscire a instaurare relazioni costruttive è essenziale per riuscire a imporre la propria visione;
5. aumentare il senso di responsabilità: la responsabilità verso sé stessi e i propri impegni è il primo passo da compiere per prendere in mano la propria vita.

Solo chi possiede tutte queste qualità può pensare di guidare quindi gli altri con l'esempio diventando un punto di riferimento per il proprio ambiente professionale e privato.

Si può iniziare il proprio cammino di miglioramento dello stile con un esercizio al giorno da inserire nelle attività giornaliere. Incontrare clienti che non vedete o sentite da tempo solo per il gusto di bere un caffè con loro e allenare la vostra capacità di ascolto scollegandovi dai puri tecnicismi potrebbe essere un buon inizio.

Giova ricordare che ogni cliente ha dei bisogni diversi, e che sforzandoci di vedere oltre il bisogno che ci lega a lui, a volte può essere una piacevole sorpresa scoprire che potremmo aiutare il nostro cliente con un'intuizione nuova che potrebbe davvero aiutarlo a superare un momento di difficoltà.

Lo stile del professionista e la motivazione dei collaboratori

Un altro aspetto dello stile del professionista riguarda la motivazione dei collaboratori. Talvolta se non riusciamo a ottenere buoni risultati dai nostri dipendenti e collaboratori è perché non abbiamo creato un ambiente appropriato perché ciò possa accadere.

Siamo abituati a pensare che pagare le persone sia sufficiente, non ci sembra vero che le persone con cui lavoriamo abbiano bisogno di altra motivazione. La domanda che potremmo iniziare a porci è questa: perché le persone fanno quello che fanno? Perché un mio collaboratore dovrebbe venire a lavorare nel mio studio con entusiasmo?

Un utile esercizio per iniziare a cambiare il nostro stile di relazione può essere quello di iniziare a pensare che i collaboratori siano i nostri primi clienti. Lo studio professionale oggi deve essere organizzato non più soltanto in base alle esigenze dei titolari, ma anche in base ai bisogni e alle aspettative dei propri clienti e collaboratori.

Come personalizzare il proprio stile anche nell'abbigliamento

È importante sentirsi a proprio agio anche con gli abiti che si indossano: ognuno può personalizzare il proprio stile, scegliendo quello più congeniale alla propria personalità e al proprio carattere. Una persona sicura e decisa, nella vita avrà uno stile di abbigliamento altrettanto deciso e determinato. Ci sono anche quelli che, prediligendo capi classici e sobri, puntano tutto sugli accessori, risultando persone curate e attente ai particolari. Se invece si vuole apparire eccentrici e si punta a stupire a tutti i costi, si sceglierà uno stile di impatto.

Sicuramente il professionista in ordine, curato ed elegante, fa una diversa impressione rispetto a

uno trasandato. Ostentare però non è indossare. L'ostentazione abbinata all'assenza di umiltà non è manifestazione di stile; lo stile dipende dall'atteggiamento, più che da ciò che si indossa. Lo stile è anche essere noi stessi, senza paura di mostrarci per come siamo.

A ben vedere, per ogni occasione esiste un abito adatto sia a livello formale che mentale, questo senza dover abbandonare il proprio ruolo o la propria personalità.

Il peggiore stile nasce quando si imita qualcosa e allo stesso tempo si tiene a far sapere che ci si sente superiori a ciò che si è imitato.

Ad esempio, chi parla solo ed esclusivamente di lavoro, vantando i propri successi e le proprie capacità, magari alle cene o nelle occasioni informali, è il professionista più capace o il meno elegante? Indossando supponenza nei rapporti con gli altri è possibile avere stile, a prescindere dagli abiti?

Un altro versante rispetto al quale il professionista può esercitare il suo stile è dato dal linguaggio. Capita di avvertire disagio di fronte a certe parole. Soprattutto sui *social*, dove non si percepiscono i toni, né le intenzioni. Per un professionista che si vuole distinguere dagli altri è fondamentale prestare tanta attenzione alle parole che pronuncia, alla scelta delle parole. Parole giuste al posto giusto, questa è la vera definizione di stile.

Il rispettare anche con un linguaggio appropriato e anche nei momenti in cui le conversazioni si fanno difficili l'interlocutore che si ha davanti, in quanto persona e non soffermarsi soltanto e puramente sul *business* ma condividere e supportare attraverso la nostra professionalità, le sue esigenze, questa è una questione di stile che va davvero "oltre".

E per l'arredamento dello studio che stile scegliere?

Possiamo affermare che l'arredamento di studio ha una funzione comunicativa? Certamente sì. Lo stile del nostro studio comunica e parla di noi. Nei rapporti interpersonali il maggior peso in termini comunicativi lo riveste il linguaggio non verbale (o linguaggio del corpo) che, secondo gli studi del famoso antropologo Albert Mehrabian incide per ben il 55% della comunicazione complessiva (mentre il canale verbale incide per il 7% e il paraverbale per il 38%).

Quando entriamo in uno studio siamo subito colpiti o attratti da determinati aspetti: la dimensione degli spazi della *reception*, il pregio delle finiture, i pavimenti in *parquet*, le porte a vetri scorrevoli, le poltrone della sala d'aspetto, i tavoli della sala riunione o l'impianto della videoconferenza. In base all'arredamento e alle apparecchiature dello studio ci accorgiamo a quale epoca di avanzamento tecnologico e organizzativo è rimasto.

Per non parlare poi dell'accoglienza delle *receptionist*, dal caffè che ci si aspetta di bere.

La prima impressione conta. Quaderni per scrivere, matite e penne con il proprio logo completano l'immagine dello studio efficiente, al passo con i tempi, che si prende cura del proprio cliente. Tutto questo arriva eccome al cliente, che, consapevolmente, comincia ad avere un'idea dello stile del luogo in cui si trova. Prima ancora di incontrare il suo consulente, i colori, le immagini, la disposizione dei mobili, l'illuminazione, e perfino l'odore dei luoghi comunica con noi ben prima delle parole del nostro consulente.

Vale dunque la pena curare l'arredamento di studio e l'accoglienza dei clienti?

Assolutamente sì! Con questo non si vuole affermare che l'immagine sia tutto, ma che l'immagine è una buona parte e, soprattutto, completa il resto. È chiaro che il cliente sceglie in funzione delle competenze, dell'esperienza e della bravura del proprio consulente, ma è altrettanto vero che la cura del proprio cliente passa anche da questi particolari (che a volte proprio particolari non sono) che manifestano lo stile e l'approccio che caratterizza lo studio. Il professionista che cura l'immagine dello studio lo fa anche per distinguersi dai *competitors*, oggi la cura della *location*, dell'arredamento e del cliente punta a un altro obiettivo comunicativo: trasmettere non tanto potenza, quanto efficienza, modernità, affidabilità, esperienza, organizzazione e stile.

Anche il sito *internet* parla dello stile del professionista

Così come l'abbigliamento e l'arredo sono importanti nel mondo reale, il sito *internet* comunica lo stile del professionista nel mondo virtuale. Pertanto è utile curare il proprio sito *internet* e più in generale lo stile della propria comunicazione *social*, allineandolo ai propri valori. Occorre sfatare il mito che un sito *internet* possa, e debba, essere realizzato solo da professionisti che hanno un volume d'affari importante.

Al contrario, il sito *web* oggi deve diventare (purtroppo la mentalità dice ancora l'opposto) uno strumento grazie al quale è possibile parlare di se stessi, della proprie capacità ma anche delle esperienze lavorative, degli interessi e delle proprie specializzazioni.

In pieno stile *personal branding* quindi tutto deve partire necessariamente dal nome dello studio. Una volta stabilita la propria "casa sul web" serve costruire l'impronta grafica da darle e i contenuti da visualizzare.

Questo è il momento buono per sbizzarrire la propria fantasia e le proprie doti comunicative. È un lavoro importante, quasi maniacale, e se ci si trova davanti a dubbi e incertezze è necessario affidarsi a dei professionisti che, conoscendoci e studiando la nostra personalità, sapranno consigliarci al meglio su come tramettere il nostro stile.

Le questioni su cui si deve riflettere prima di costruire un sito che sia in grado di comunicare la personalità dello studio sono:

- cosa ci differenzia oggi dai miei colleghi/concorrenti?
- quali sono i punti di forza della nostra professione che ci qualificano oggi?
- se dovessimo scegliere solo un'informazione che riassume più di tutte la nostra professionalità, quale sceglieremmo?
- quali servizi, tra quelli che oggi proponiamo nella nostra attività, sono più apprezzati dai nostri clienti?
- esiste qualche specializzazione spendibile?
- i nostri futuri clienti cercano un professionista specialista, oppure generalista?

Importante è quindi essere in grado di comunicare di essere un bravo professionista usando uno stile proprio per rappresentare la propria professionalità.

Conclusioni

È chiaro che il cliente tende a scegliere in funzione delle competenze, dell'esperienza e bravura del proprio consulente, ma è altrettanto vero che il cliente si sente a suo agio quando il suo stile è allineato a quello del proprio professionista.

Anche a livello umano avere una sintonia nel modo di intendere la vita, uno sguardo affine nell'interpretare determinati fenomeni sociali è quello che talvolta fa propendere il cliente nella scelta del proprio professionista.

Il tempo che dedichiamo all'attività lavorativa rappresenta una parte troppo grande della nostra vita e il consiglio che mi sento di dare a tutti è proprio quello di esprimere il meglio di sé stessi con il proprio stile davanti al cliente e ai propri collaboratori per poter attrarre le persone che siano allineate con il nostro modo di intendere la vita personale e professionale.

Infine, è doveroso sottolineare che la velocità di cambiamento del mondo del lavoro non ci permetterà di conservare il nostro stile per tutta la durata della nostra professione, saremo continuamente messi alla prova e le sfide per noi saranno legate alla nostra capacità di adattarci al cambiamento senza pregiudizi.

Citando Charles Darwin, "*Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti*".

Il trattamento Iva di sconti e premi

Il regime Iva degli sconti deve essere esaminato distinguendo tra sconti merce o in natura e sconti in denaro. Dopodiché, nell'ambito degli sconti in denaro, occorre considerare distintamente gli sconti quantitativi e quelli qualitativi, laddove i primi sono erogati a fronte di obiettivi parametrati, con diverse modalità, al volume delle vendite realizzate, mentre i secondi sono corrisposti al raggiungimento di obiettivi correlati alla qualità dei servizi resi. Esiste, poi, una terza tipologia di sconti, che assume carattere "misto", essendo riconosciuti al raggiungimento di obiettivi sia quantitativi sia qualitativi fra di loro connessi.

Sconti merce o in natura

L'articolo 15, comma 1, D.P.R. 633/1972 stabilisce che non concorrono a formare la base imponibile:

- le somme dovute a titolo di interessi moratori o di penalità per ritardi o altre irregolarità nell'adempiimento degli obblighi del cessionario o del committente;
- il "valore normale" dei beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono in conformità alle originarie condizioni contrattuali, a eccezione di quelli la cui cessione è soggetta a un'aliquota più elevata;
- le somme dovute a titolo di rimborso delle anticipazioni fatte in nome e per conto della controparte, purché regolarmente documentate;
- l'importo degli imballaggi e dei recipienti, quando ne sia stato espressamente pattuito il rimborso alla resa;
- le somme dovute a titolo di rivalsa dell'Iva.

Con specifico riguardo ai beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono, il citato articolo 15, comma 1, D.P.R. 633/1972 dispone, al n. 2), che l'esclusione dalla determinazione della base imponibile si riferisce ai "beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono in conformità alle originarie condizioni contrattuali, tranne quelli la cui cessione è soggetta ad aliquota più elevata".

Nella prassi commerciale, a tale previsione sono riconducibili i c.d. "sconti merce" o "sconti in natura", che rappresentano il riconoscimento gratuito al cliente – nell'ambito di determinate operazioni di compravendita – di quantità aggiuntive di un certo bene normalmente prodotto o commercializzato dall'impresa venditrice.

Estraneità rispetto alla disciplina delle cessioni gratuite

Con la circolare n. 25/364695/1979, l'Amministrazione finanziaria ha chiarito che "conseguentemente, sono soggette al tributo le cessioni a titolo di sconto, premio o abbuono pattuite successivamente alla contrattazione originaria, non potendo tra l'altro trovare applicazione nella specie la disposizione di cui al punto n. 4 dell'articolo 2, che limita la tassazione delle cessioni gratuite soltanto a quelle di propria produzione o commercio. Infatti le cessioni a titolo di sconto, premio o abbuono, anche se pattuite successivamente alla contrattazione originaria, conservano il titolo in base al quale sono state concesse e non possono essere considerate gratuite nei sensi previsti dal cennato articolo 2, giacché queste ultime, a differenza delle prime, non sono né potrebbero essere mai legate ad altre operazioni".

Con la risoluzione n. 362125/1986 è stato ulteriormente precisato che: "le suddette cessioni a titolo di sconto o di abbuono anche se riflettono beni diversi da quelli che hanno formato oggetto della cessione originaria rientrano nella sfera di applicazione della richiamata disposizione contenuta nell'articolo 15, n. 2, D.P.R. 633, sempreché, beninteso, le cessioni stesse siano poste in essere in conformità alle originarie condizioni contrattuali e non riflettono beni soggetti ad aliquota più elevata rispetto a quella applicabile ai beni oggetto della cessione cui ineriscono".

Dalle predette indicazioni di prassi si desume che l'esclusione dalla base imponibile si applica non solo ai beni di propria produzione o commercio, ma anche ai beni non rientranti nell'attività dell'impresa¹, restandosi al di fuori della disciplina delle cessioni gratuite in quanto le cessioni a titolo di sconto, premio o abbuono discendono da una specifica operazione commerciale (ad esempio 3X2, tredicesimo pezzo, etc.) e, quindi, non hanno carattere di liberalità, dovendosi intendere che il valore dei beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono sia incluso nel prezzo dei beni cui lo sconto, premio o abbuono si riferisce. Da tali considerazioni discende, inoltre, che l'Iva assolta sull'acquisto dei beni in esame è detraibile ai sensi degli articoli 19 e ss., D.P.R. 633/1972, siccome relativa a beni che, da un lato, sono stati acquistati nell'esercizio d'impresa e, dall'altro, sono destinati a operazioni imponibili.

Conformità alle originarie condizioni contrattuali

La condizione in base alla quale i beni devono essere ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono in conformità alle originarie condizioni contrattuali ha formato oggetto di esame da parte della giurisprudenza di merito.

La vicenda, sulla quale si è pronunciata la CTR di Milano con la sentenza n. 525/17/17 del 13 febbraio 2017, trae origine dall'avviso di accertamento finalizzato al recupero a tassazione della maggiore Iva nel presupposto che gli "sconti merce" erano stati concessi in un momento successivo rispetto alle originarie condizioni contrattuali sussistenti tra il fornitore e il distributore e, pertanto, illegittimamente esclusi dalla base imponibile Iva ai sensi dell'articolo 15, comma 1, n. 2), D.P.R. 633/1972.

Nel risolvere la controversia, i giudici d'appello hanno ricordato che, secondo la Corte di Cassazione, *"l'articolo 15, comma 2, n. 2, D.P.R. 633/1972 stabilisce che il valore normale dei beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono non concorre a formare la base imponibile soltanto se la cessione gratuita venga effettuata in conformità alle condizioni contrattuali originarie e deve cioè essere stipulata al momento della stipulazione del contratto: a tal fine, non può essere considerata da sola idonea a documentare le condizioni originarie del contratto la annotazione nella bolla di accompagnamento della quantità della merce ceduta a titolo di sconto, il che può costituire solo un elemento indiziario, fermo restando che, in caso di contestazione, compete al contribuente fornire la prova sia della conformità delle indicazioni riportate nella bolla alle condizioni negoziali originarie sia eventualmente della contestualità temporale tra stipulazione del contratto e redazione della bolla di consegna"*².

Nel merito, l'ufficio ha ritenuto che il presupposto dell'originaria pattuizione vada accertato nel contratto di concessione di vendita, diversamente dal contribuente che è dell'avviso che il presupposto debba essere verificato in relazione ai singoli ordini di vendita previsti dal medesimo contratto di concessione vendita.

La tesi sostenuta dal contribuente è stata accolta dalla CTR per le ragioni esposte dai giudici di primo grado, secondo cui: "la commercializzazione dei prodotti non è nella fattispecie realizzata attraverso la distribuzione diretta caratterizzata dal passaggio immediato del bene dal produttore al consumatore che certifica con immediatezza le originarie condizioni contrattuali, bensì attraverso la c.d. distribuzione indiretta che è contraddistinta da una pluralità di passaggi che intermediano il produttore e il consumatore. Il contratto di «Concessione di vendita» appartiene a questa seconda tipologia ed è caratterizzato dal coordinamento tra produzione e commercializzazione ove il distributore non solo sopporta i costi e i rischi della commercializzazione del prodotto ma viene integrato nella politica e nell'apparato commerciale del produttore a fronte del privilegio di vendita nella determinata zona. Pertanto il «Contratto di concessione di vendita» stabilisce le linee guida dell'accordo senza che tra le parti si realizzino acquisti e vendite del prodotto mentre i successivi negozi di scambio con il consumatore realizzano i negozi specifici effettivi che danno attuazione al programma tra il concedente e il concessionario. In quanto nel disposto all'articolo 15, D.P.R.

¹ Cfr. risoluzione n. 363705/1979.

² Cfr. sentenza n. 9753/2003.

633/1972 le originarie condizioni contrattuali che danno diritto all'esclusione della base imponibile sono rese operative dai beni ceduti, risulta necessario che le due fasi della commercializzazione vengano intese in un unicum in quanto ognuna delle due parti non è in grado di generare autonomamente la cessione del bene presupposta dalla norma. Pertanto, in vista della cessione del bene, il contratto di «Concessione di vendita» ne esprime la potenzialità mentre l'accordo contrattuale realizzato dal concessionario col cliente, con le proprie condizioni di vendita, determina l'attualità della cessione del bene nonché la realizzazione della unica previsione normativa".

Dalle considerazioni esposte si desume, pertanto, che l'espressione "originarie condizioni contrattuali" risulta ambigua se applicata allo schema negoziale della concessione di vendita, che presuppone un negozio a monte per incentivare le vendite e, poi, successivi ordini di acquisto che danno attuazione al contratto stipulato tra il concedente e il concessionario. Ciononostante, l'esclusione dalla base imponibile si applica anche nel caso di specie, tenuto conto che la vera e propria compravendita si realizza solo a seguito degli ordini di acquisto.

Contenuto della fattura di vendita

L'articolo 21, comma 2, lettera h), D.P.R. 633/1972 stabilisce che la fattura deve obbligatoriamente indicare i "corrispettivi e altri dati necessari per la determinazione della base imponibile, compresi quelli relativi ai beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono di cui all'articolo 15, comma 1, n. 2".

Visto il riferimento al "valore normale" contenuto nell'articolo 15, comma 1, n. 2), D.P.R. 633/1972, in fattura occorre riportare tale valore per i beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono, ancorché escluso dalla formazione della base imponibile.

È il caso di ricordare che, per "valore normale", s'intende, ai sensi del comma 1, articolo 14, D.P.R. 633/1972 "l'intero importo che il cessionario o il committente, al medesimo stadio di commercializzazione di quello in cui avviene la cessione di beni o la prestazione di servizi, dovrebbe pagare, in condizioni di libera concorrenza, a un cedente o prestatore indipendente per ottenere i beni o servizi in questione nel tempo e nel luogo di tale cessione o prestazione".

Qualora, però, non siano accertabili cessioni di beni o prestazioni di servizi analoghe, per "valore normale" s'intende, in base al successivo secondo comma dello stesso articolo 14, "per le cessioni di beni, il prezzo di acquisto dei beni o di beni simili o, in mancanza, il prezzo di costo, determinati nel momento in cui si effettuano tali operazioni", mentre, "per le prestazioni di servizi, le spese sostenute dal soggetto passivo per l'esecuzione dei servizi medesimi".

Sconti in denaro

Oltre agli sconti in natura o sconti merce, occorre prestare particolare attenzione agli sconti in denaro, che a loro volta possono essere incondizionati, se riconosciuti indipendentemente dal verificarsi di una specifica condizione, oppure condizionati. Mentre gli sconti incondizionati riducono direttamente il prezzo di vendita oggetto di fatturazione e, quindi, la corrispondente base imponibile dell'operazione³, gli sconti condizionati, poichè riconosciuti successivamente all'emissione della fattura, cioè al ricorrere delle condizioni previste contrattualmente, consentono al cedente/prestatore di rettificare l'operazione originaria con la procedura prevista dall'articolo 26, comma 2, D.P.R. 633/1972, soggetta al limite temporale di un anno se lo sconto è concesso a seguito di un sopravvenuto accordo tra le parti, ex articolo 26, comma 3, dello stesso D.P.R. 633/1972.

È chiaro, quindi, che occorre distinguere a seconda che lo sconto sia erogato sulla base di una preventiva pattuizione e in funzione del raggiungimento di un determinato obiettivo di vendite, oppure a titolo di oblazione spontanea⁴.

In quest'ultima ipotesi, assume rilevanza l'articolo 2, comma 3, lettera a), D.P.R. 633/1972, in base al quale le cessioni che hanno per oggetto denaro o crediti in denaro non costituiscono cessioni

³ In pratica, "la determinazione della base imponibile va effettuata al netto dello sconto concesso in fattura, atteso che l'importo che così ne risulta costituisce l'effettivo corrispettivo della cessione o della prestazione convenuto tra le parti" (risoluzione n. 501171/1975).

⁴ Cfr. risoluzione n. 120/2004.

di beni da assoggettare a Iva, laddove tale norma prevede l'esclusione dal campo di applicazione dell'Iva delle cessioni aventi per oggetto il denaro elargito esclusivamente a titolo gratuito, non costituente cioè specifico o generico corrispettivo di cessioni di beni o prestazioni, ancorché indirette, di servizi⁵.

Nella differente ipotesi in cui, al contrario, l'erogazione di denaro avvenga non a titolo di oblazione spontanea, bensì sulla base di una preventiva pattuizione e in funzione del raggiungimento di un determinato obiettivo di vendite, si è in presenza di una prestazione di servizi rilevante ai fini Iva, ai sensi dell'articolo 3 del citato D.P.R. 633/1972.

Tipologie di *bonus*

In linea generale, i *bonus* possono essere suddivisi in 2 categorie, a seconda che gli stessi siano previsti:

1. nell'ambito dell'attività normalmente svolta dall'impresa, al fine di stimolare la conclusione di un maggior numero di contratti di compravendita (*bonus* di tipo "quantitativo");
2. al di fuori dell'attività tipicamente svolta dall'impresa, a fronte dello svolgimento di altre attività, quali attività promozionali, di *marketing* e di *customer care* (*bonus* di tipo "qualitativo").

Con specifico riferimento ai *bonus* di tipo "quantitativo", la relativa erogazione, essendo subordinata al raggiungimento di un predeterminato volume di vendite, è assimilabile al pagamento di una remunerazione specifica e ulteriore rispetto a quella ordinaria. Si tratta, in altre parole, di incentivi diretti a premiare un'attività, anch'essa, ulteriore rispetto a quella ordinaria. Dette somme, più precisamente, configurando incentivi corrisposti in vista dell'incremento del numero delle vendite, si traducono in una corrispondente riduzione dei prezzi originariamente praticati dalla società all'atto della cessione dei prodotti all'impresa beneficiaria del premio.

Tali *bonus*, pertanto, sono da assoggettare al medesimo trattamento riservato agli "*abbuoni o sconti previsti contrattualmente*" di cui all'articolo 26, comma 2, D.P.R. 633/1972, in relazione ai quali è ammessa la possibilità di emissione, da parte del cedente o del prestatore, di note di accredito con Iva a favore della controparte.

Per quanto riguarda i *bonus* di tipo "qualitativo", alcuni di essi possono essere erogati in relazione alla realizzazione e al mantenimento di standard che attengono alle strutture di vendita, all'organizzazione del personale, alla predisposizione di un adeguato sistema informativo e all'esecuzione di attività di carattere promozionale; altri possono essere collegati, per esempio, ai risultati di un'indagine, condotta da un soggetto terzo per conto della società, in ordine al grado di soddisfazione della clientela.

L'erogazione dei *bonus* di tipo "qualitativo" si pone, quindi, in posizione di corrispettività a fronte dello svolgimento, da parte del beneficiario, di specifiche obbligazioni previste in via obbligatoria nei rispettivi contratti. Si tratta, a ben vedere, di somme erogate in contropartita dell'effettuazione, prevista quale specifica obbligazione contrattuale, di prestabilite prestazioni di servizi, comunque riconducibili a un interesse della società che, di fatto, utilizza tale strumento per attuare le proprie strategie di *marketing* e promozione dei marchi. La medesima conclusione è riferibile anche al *bonus* collegato all'indagine sulla soddisfazione della clientela, previsto allo scopo di incentivare il continuo miglioramento del livello dei servizi resi ai clienti finali da parte della rete distributiva della società.

L'erogazione dei *bonus* di tipo "qualitativo" si caratterizza, pertanto, per l'esistenza di un nesso sinallagmatico rispetto allo svolgimento a opera del beneficiario di specifiche prestazioni di servizi, costituendo la remunerazione di attività che quest'ultimo svolge in aggiunta a quella principale di compravendita: tali *bonus* sono, pertanto, da assoggettare a Iva, in quanto costituenti il corrispettivo di specifiche obbligazioni di fare, ai sensi dell'articolo 3, D.P.R. 633/1972.

L'AIDC, con la norma di comportamento n. 163, ha ipotizzato una terza tipologia di *bonus*, corrisposti al raggiungimento di obiettivi sia quantitativi sia qualitativi fra di loro connessi, soggetti

⁵ Cfr. risoluzione n. 502713/1974.

interamente al regime Iva applicabile all'operazione che risulta contrattualmente principale, alla quale viene attratta l'operazione connessa.

Si tratta di bonus di tipo "misto", che possono essere quindi trattati, dal punto di vista dell'Iva, o come "abbuoni o sconti previsti contrattualmente" di cui all'articolo 26, comma 2, D.P.R. 633/1972, in relazione ai quali è ammessa la possibilità di emissione, da parte del cedente o del prestatore, di note di accredito con Iva a favore della controparte, oppure come di somme erogate in contropartita dell'effettuazione, prevista quale specifica obbligazione contrattuale, di prestabilite prestazioni di servizi, da assoggettare a imposta.

Tipologia di <i>bonus</i>	Regime Iva
<p><i>Bonus</i> "quantitativi"</p>	<p>Il <i>bonus</i> non costituisce la remunerazione specifica di un'attività diversa e ulteriore rispetto a quella ordinaria, rappresentata dall'impegno di acquisto in determinate quantità o condizioni.</p> <p>Dette somme, più precisamente, configurando incentivi corrisposti in vista dell'incremento del volume degli acquisti, costituiscono una corrispondente riduzione dei prezzi originariamente praticati dal grossista/fornitore all'atto della cessione dei prodotti al distributore/dettagliante.</p> <p>Di conseguenza, tali <i>bonus</i> sono da qualificare come "<i>abbuoni o sconti previsti contrattualmente</i>", di cui all'articolo 26, comma 2, D.P.R. 633/1972 in relazione ai quali è ammessa la possibilità di emissione, da parte del cedente o prestatore, di note di variazione in diminuzione (note di accredito) con recupero proporzionale dell'Iva a suo tempo addebitata alla controparte, ovvero senza applicazione dell'Iva laddove il cedente non intenda recuperare l'imposta, rinunciando a tale facoltà.</p> <p>In relazione all'emissione del documento con recupero dell'imposta, il comma 3, articolo 26, D.P.R. 633/1972 distingue le ipotesi in cui:</p> <ul style="list-style-type: none"> • lo sconto accordato sia stato pattuito al momento della stipulazione del contratto originario, anche se la condizione che ne determina la corresponsione si manifesta successivamente e gradatamente in relazione agli acquisti eseguiti; • lo sconto venga concordato successivamente alla stipulazione del contratto originario. <p>Nella prima ipotesi, la nota di variazione può essere emessa con Iva senza osservare alcun limite di tempo. Nella seconda ipotesi, la nota di variazione può essere emessa con Iva non oltre un anno dall'effettuazione dell'operazione.</p>
<p><i>Bonus</i> "qualitativi"</p>	<p>Differente è il trattamento fiscale applicabile ai <i>bonus</i> di tipo "qualitativo", ove si evidenzia una posizione di corrispettività tra la somma corrisposta dal fornitore dei beni e lo svolgimento, da parte del soggetto percettore, di specifiche obbligazioni di fare, riconducibili alla categoria dei servizi, secondo la definizione di cui all'articolo 3, comma 1, D.P.R. 633/1972.</p> <p>L'erogazione di dette somme è strettamente correlata all'assolvimento di un obbligo, normalmente gestionale o organizzativo, che, seppure inquadrato nell'ambito del rapporto principale di compravendita e quindi teso all'incremento dell'attività commerciale, rappresenta un impegno nuovo e autonomo rispetto all'obbligazione discendente dall'acquisto di beni in determinate quantità o condizioni.</p> <p>Di conseguenza, i <i>bonus</i> di tipo qualitativo sono soggetti a Iva, con emissione di fattura da parte del percettore, in quanto rappresentano la remunerazione di specifiche prestazioni di servizio svolte in aggiunta all'attività principale di compravendita.</p>

<p><i>Bonus "misti"</i></p>	<p>Diverse osservazioni devono essere svolte nel caso di un <i>bonus</i> quantitativo subordinato, oltre che al raggiungimento di una certa quantità di acquisti, anche a un fatto comportamentale dell'acquirente (dettagliante/distributore).</p> <p>In questa ulteriore e diversa ipotesi la corresponsione del premio è dipendente dall'esecuzione di due obbligazioni dell'acquirente, di cui l'una è l'acquisto di una certa quantità di beni, e l'altra l'esecuzione di altre attività, normalmente indirizzate allo sviluppo dell'attività commerciale.</p> <p>Si è, dunque, in presenza di un'ipotesi c.d. "mista", in cui l'oggetto dell'operazione (cioè il riconoscimento del bonus) è collegato inscindibilmente a due obbligazioni che, se fossero autonome, darebbero luogo, l'una, a una variazione in diminuzione dell'acquisto, con o senza recupero dell'imposta, e, l'altra, a un'operazione soggetta a Iva, come prestazione di servizio, secondo quanto retro evidenziato.</p> <p>Considerando, poi, che le due obbligazioni sono, di norma, concorrenti fra loro, la distinzione, ai fini della determinazione del relativo regime, non è agevole. Si può, tuttavia, ritenere che, in questa ipotesi, una delle due obbligazioni sia assunta dal cliente in via principale (nella normalità dei casi, il raggiungimento dei livelli quantitativi di acquisto) e l'altra (riferita al raggiungimento dell'obbligo qualitativo) sia meramente strumentale e incidentale rispetto alla prima, come semplice condizione di perfezionamento del diritto altrimenti acquisito dal cliente.</p> <p>In questo caso, l'obbligazione di tipo qualitativo rappresenta una condizione necessaria e, di per sé, non sufficiente, che rende esigibile il pagamento del bonus connesso al raggiungimento dei livelli quantitativi di acquisto, il cui effetto risulta sospensivamente condizionato al verificarsi del risultato qualitativo; di conseguenza, in questa ipotesi, all'intero bonus va applicata la disciplina delle note di variazione sopra evidenziata.</p> <p>Ove non sia possibile stabilire che la volontà contrattuale delle parti sia di stipulare un accordo principalmente finalizzato alla incentivazione delle vendite (e, solo in via strumentale e incidentale, condizionato anche al raggiungimento di determinati standard qualitativi), il regime applicabile all'intero bonus "misto" va prudentemente ricondotto ai bonus qualitativi e, di conseguenza, si deve ritenere che il premio ricevuto sia, in tal caso, da considerare interamente soggetto a Iva.</p>
-----------------------------	---

Esemplificazioni della prassi amministrativa

La natura dei *bonus*, che va desunta dagli accordi contrattuali stipulati tra le parti, è facilmente individuabile laddove detti accordi si presentano chiari e univoci. Dubbi e incertezze sulla corretta qualificazione di dette operazioni sorgono, invece, in mancanza di accordi contrattuali precisi, perché in quel caso risulta difficile stabilire se una determinata somma è erogata con un finalità o un'altra. Al fine di evitare l'insorgere di incertezze è opportuno, pertanto, che gli accordi commerciali vengano stipulati in modo che le operazioni poste in essere nell'ambito dell'attività promozionale siano correttamente riconducibili tra le prestazioni di servizi oppure tra gli sconti. L'esatta qualificazione delle operazioni in parola è, infatti, fondamentale per stabilire quali sono i conseguenti effetti fiscali, in capo ai soggetti che intervengono nell'operazione medesima.

Sconti e premi di fine periodo

L'Agenzia delle entrate, con la risoluzione n. 36/E/2008, ha precisato che costituisce presupposto per il riconoscimento di uno sconto/premio di fine periodo l'assenza di un'ulteriore obbligazione del cliente rispetto a quella legata al contratto di compravendita. Si tratta quindi di uno sconto/premio condizionato al realizzarsi di una normale condizione commerciale di vendita, oppure di uno sconto/premio incondizionato concesso al termine di un periodo concordato.

Di seguito, si riporta un'elencazione esemplificativa di operazioni che possono essere definite quali "sconti/abbuoni".

Schede operative

Tipologia	Descrizione
Sconti/premi differiti di fine periodo incondizionati (premi di fine anno incondizionati)	Sono quelli concessi dal fornitore ai propri clienti indipendentemente dal raggiungimento di uno specifico obiettivo di fatturato o di volumi di vendita
Sconti/premi al raggiungimento di target di fatturato/volume di vendita	Sono quelli concessi dal fornitore ai clienti che raggiungono un obiettivo di fatturato/volume di vendita o incrementano il proprio fatturato/volume di vendita rispetto a quello dell'anno precedente
Sconti/premi di fine anno a target	Sono quelli concessi a fine anno dal fornitore ai clienti che raggiungono altri obiettivi (ad esempio riduzione dei resi, numero di punti di vendita gestiti o acquisiti in proprietà, media fatturato sul punto di vendita etc.)
Sconti/premi di fine anno condizionati	Sono quelli concessi a fine anno dal fornitore ai clienti che si trovano in particolari situazioni o che applicano degli sconti a favore dei consumatori (ad esempio invenduti di campagna, sottocosto etc.)
Sconti logistici (o sconti per centralizzazione)	Sono quelli concessi dal fornitore ai clienti per acquisti centralizzati, per effetto dei quali i prodotti vengono consegnati dal fornitore direttamente ai magazzini o depositi centrali dei clienti; gli stessi clienti provvedono poi direttamente alla distribuzione dei prodotti nei punti di vendita
Sconti/premi per acquisto di una combinazione di prodotti	Sono quelli concessi dal fornitore al cliente a fronte dell'impegno ad acquistare una determinata gamma o un numero minimo di prodotti o di referenze del fornitore o a garantire una continuità nell'acquisto di tali combinazioni di prodotto
Sconti/premi per rispetto delle condizioni di pagamento	Sono quelli concessi al cliente a fronte di pagamenti effettuati secondo le scadenze pattuite nelle condizioni di pagamento negoziate con il fornitore
Sconti/premi per carico completo/acquisto a bancale	Sono quelli concessi al cliente a fronte dell'impegno ad acquistare dal fornitore quantità di prodotti tali da ottimizzarne i processi logistici di spedizione presso i magazzini e/o i punti vendita del cliente
Sconti/premi per riordino giacenze prodotti	Sono quelli concessi al cliente a fronte dell'impegno ad acquistare dal fornitore quantità da quest'ultimo suggerite in base ad analisi delle giacenze di deposito al fine di ottimizzare i processi produttivi e di spedizione
Sconto riduzione prezzo	È quello concesso al cliente per migliorare la vendibilità di prodotti "in stock"; rientra in questa categoria anche il caso "mancato reso".

Lo sconto/premio di fine periodo può essere determinato in misura fissa o percentuale sul fatturato di riferimento (del singolo prodotto, della famiglia merceologica, del fatturato totale).

Per quanto riguarda le modalità di fatturazione, la risoluzione n. 36/E/2008 ha confermato che gli sconti/abbuoni ai fini fiscali costituiscono delle riduzioni di prezzo che comportano la variazione dell'importo fatturato dal cedente del bene. Pertanto, gli sconti immediatamente applicabili (sconti logistici) sono esposti direttamente in fattura, in modo tale che l'importo che ne risulta rappresenta l'effettivo corrispettivo. Diversamente, se le condizioni contrattuali che prevedono l'applicazione di sconti/abbuoni, si verificano successivamente all'emissione della fattura, il cedente deve emettere, ai sensi dell'articolo 26, comma 2, D.P.R. 633/1972, una nota di credito nei confronti del cliente. La nota di credito può essere emessa anche dal cliente su incarico del fornitore per suo conto. Le eventuali variazioni in diminuzione di prezzo concesse per "consuetudine commerciale" possono assimilarsi alle variazioni dell'imponibile e dell'imposta che si verificano in dipendenza di sopravvenuto accordo tra le parti e, pertanto, possono essere effettuate entro il termine di un anno dall'effettuazione dell'operazione imponibile originaria ai sensi dell'articolo 26, comma 3, D.P.R. 633/1972.

L'Agenzia delle entrate ha, inoltre, specificato che la nota di credito deve contenere elementi atti a individuare lo sconto/premio riconosciuto al cliente quali:

- la tipologia di sconto/premio, condizionato/incondizionato o in alternativa il riferimento all'accordo (data e paragrafo) se già stipulato;
- i prodotti sul cui acquisto è applicato lo sconto/premio, laddove siano elementi rilevanti;
- l'indicazione della fattura cui si riferisce;
- il riferimento alla normativa Iva applicata;
- il periodo di riferimento o, in alternativa, il riferimento all'accordo commerciale (data e paragrafo).

Infine, si ricorda che, per ciascuna singola nota di credito per sconti/premi registrata dal cliente e prodotta secondo le specifiche sopra indicate, deve essere reperibile:

- l'accordo-quadro, ovvero il documento contenente le condizioni che regolano i rapporti commerciali tra le imprese produttrici e distributrici;
- in presenza di un accordo-quadro "generico", che non individui nel dettaglio le attività promozionali da svolgere (c.d. "calendario promozionale"), l'accordo integrativo con i dettagli delle attività effettivamente concordate (c.d. "piano promozionale").

Servizi promozionali

La risoluzione n. 36/E/2008 ha rilevato che costituisce presupposto di un servizio promozionale l'adempiimento di un'obbligazione di fare, nella fattispecie lo svolgimento di attività volte a orientare la domanda dei consumatori verso determinati prodotti, poste in essere da un soggetto a favore di un altro soggetto. Pertanto, si è in presenza di servizi promozionali quando l'impresa acquirente dei beni (ovvero impresa distributtrice) si obbliga, su richiesta e a favore dell'impresa venditrice dei beni medesimi (ovvero impresa produttrice), a incentivare la vendita dei beni acquistati. Il corrispettivo pattuito per tali servizi rappresenta dunque un compenso condizionato al realizzarsi di un'obbligazione di fare da parte del cliente nei confronti del fornitore.

Tra le più diffuse fattispecie di servizi promozionali in uso negli accordi commerciali possono essere incluse quelle di seguito riportate.

Operazioni	Descrizione
Esposizione preferenziale	Esposizione dei prodotti del fornitore in posizioni particolarmente visibili presso il proprio punto di vendita
Presidio e mantenimento dell'assortimento dei prodotti nel punto di vendita	Mantenimento, nel proprio punto di vendita, di una determinata gamma o di un numero minimo di prodotti o di referenze del fornitore
Nuove aperture	Prestazioni di <i>co-marketing</i> , esposizione preferenziale o volantaggio sui prodotti del fornitore in occasione dell'apertura di nuovi punti di vendita, del loro ampliamento, del rinnovo dei locali, etc.
Inserimento prodotti (<i>listing</i> o <i>fast listing</i>)	Inserimento, nel proprio punto di vendita, di una particolare tipologia di prodotti, per un periodo di tempo concordato (nuovi prodotti in lancio)
Volantinaggio	Inserimento dei prodotti del fornitore in volantini promozionali da diffondere nei punti di vendita
Esclusiva	Vendita, nei banchi conservatori forniti dal fornitore (ad esempio banchi frigo per i gelati), dei soli prodotti del fornitore stesso
Promo-pubblicitari	Pubblicizzazione dei prodotti del fornitore presso il proprio punto di vendita
<i>Co-marketing</i>	Organizzazione di promozione/vendita dei prodotti del fornitore in formato speciale, abbinati a <i>gadget</i> o <i>flashati</i> per operazioni a premio e attività promozionali che affiancano i prodotti/loghi del fornitore a quelli propri del distributore

Cessione dati profilazione cliente	Elaborazione, a favore del partner commerciale, di dati statistici anonimi volti a illustrare i comportamenti di acquisto dei clienti all'interno dei punti di vendita.
------------------------------------	---

L'Agenzia delle entrate ha puntualizzato che il compenso per i servizi promozionali che l'impresa fornitrice dovrà corrispondere a quella cliente deve essere congruo, nel senso che deve essere determinato opportunamente rispetto alla prassi commerciale e fatturato adeguatamente in relazione ai servizi resi onde evitare che lo stesso possa configurarsi come contributo o liberalità che l'impresa produttrice corrisponde a quella distributrice. Qualora il compenso si configurasse come contributo o liberalità, il soggetto erogante non potrebbe dedurlo nella determinazione del reddito d'impresa.

Nella prassi commerciale, il compenso in parola viene determinato nel contratto in misura fissa o, più frequentemente, in misura percentuale sul fatturato, ovvero sull'ammontare dei beni acquistati. In quest'ultimo caso, è opportuno specificare nell'accordo commerciale l'impegno ad acquistare/erogare servizi promozionali per un importo complessivo che, dovendosi commisurare a un importo (percentuale del fatturato) non ancora noto, potrà essere indicato facendo riferimento a un numero minimo di eventi/attività da realizzare, rimandando, per ulteriori dettagli, a quanto contenuto nel calendario promozionale o in eventuali accordi integrativi periferici.

I corrispettivi pattuiti per i servizi in esame devono essere fatturati con l'applicazione dell'Iva nella misura ordinaria del 22%.

Per quanto riguarda, infine, le modalità di fatturazione, essa può essere:

- per specifiche operazioni: singola o riepilogativa. In questo caso, la fattura deve contenere il riferimento all'accordo quadro/integrativo in cui sono fissate:
 1. le condizioni di calcolo del compenso;
 2. il calendario promozionale;
 3. li punti vendita (o tipologia di punti vendita) in cui si è svolta la promozione, se specificamente individuati, altrimenti la dicitura "*nell'intera rete di punti vendita*";il periodo di promozione, i prodotti o la categoria oggetto di promozione.

Normalmente questo tipo di fatturazione avviene con riferimento a un tariffario-servizi anche se l'accordo prevede l'impegno per una percentuale sul fatturato annuale. È pertanto utile che l'addebito avvenga sempre indicando la dicitura "acconto" e "salvo conguaglio". Il conguaglio sarà in questo caso di tipo tariffario e a consuntivo di fatturato e potrà essere addebitato in misura fissa con un unico documento che indichi (almeno in allegato) la base dell'accordo (fatturato effettivo e percentuale concordata), gli acconti già corrisposti e il residuo;

- oppure, nel caso di pagamenti periodici, ossia a scadenze determinate dei corrispettivi, da cui consegue l'obbligo di fatturazione "con cadenza periodica" delle singole prestazioni rese nell'ambito di un'attività promozionale unitaria articolata nel tempo, nel rispetto delle disposizioni contenute nell'articolo 6, D.P.R. 633/1972, il documento deve contenere, oltre ai riferimenti di cui sopra, anche l'indicazione se la singola prestazione è riconducibile a un'attività unitaria.

Analogamente a quanto precisato per le fatturazioni specifiche, è opportuno che l'addebito avvenga sempre indicando la dicitura "acconto" e "salvo conguaglio". Il conguaglio sarà a consuntivo di fatturato e potrà essere addebitato in misura fissa con un unico documento che indichi (almeno in allegato) la base dell'accordo (fatturato effettivo e percentuale concordata), le fatture relative agli acconti già corrisposti, il residuo.

Nell'ipotesi in cui le singole prestazioni promozionali rese nel corso del tempo non siano riconducibili a un'attività promozionale unitaria, la fattura emessa all'atto del pagamento deve intendersi riferita alla singola prestazione promozionale effettuata anche in esecuzione di un contratto a esecuzione continuata e periodica.

Scadenze del mese di giugno

Di seguito evidenziamo i principali adempimenti dal 1° giugno 2017 al 30 giugno 2017, con il commento dei termini di prossima scadenza.

Si segnala ai Signori clienti che le scadenze riportate tengono conto del rinvio al giorno lavorativo seguente per gli adempimenti che cadono al sabato o giorno festivo, così come stabilito dall'art.7 D.L. n.70/11.

In primo piano vengono illustrate, se esistenti, le principali scadenze o termini oggetto di provvedimenti straordinari, mentre di seguito si riportano le scadenze mensili, trimestrali o annuali a regime.

Giovedì 15 giugno

Registrazioni contabili

Ultimo giorno per la registrazione cumulativa nel registro dei corrispettivi di scontrini fiscali e ricevute e per l'annotazione del documento riepilogativo delle fatture di importo inferiore a 300 euro emesse il mese precedente.

Fatturazione differita

Scade oggi il termine per l'emissione e l'annotazione delle fatture differite per le consegne o spedizioni avvenute nel mese precedente.

Registrazioni contabili associazioni sportive dilettantistiche

Scade oggi il termine per le associazioni sportive dilettantistiche per annotare i corrispettivi e i proventi conseguiti nell'esercizio di attività commerciali nel mese precedente. Le medesime disposizioni si applicano alle associazioni senza scopo di lucro.

Venerdì 16 giugno

Imu e Tasi

Scade oggi il versamento del primo acconto dell'imposte Imu e Tasi.

Versamenti Iva mensili

Scade oggi il termine di versamento dell'Iva a debito eventualmente dovuta per il mese di maggio (codice tributo 6005).

I contribuenti Iva mensili che hanno affidato a terzi la contabilità (articolo 1, comma 3, D.P.R. 100/1998) versano oggi l'Iva dovuta per il secondo mese precedente.

Versamento Iva annuale – IV rata

Entro oggi i contribuenti che hanno un debito d'imposta relativo all'anno 2016, risultante dalla dichiarazione annuale, e hanno scelto il versamento rateale a partire dal 16 marzo, devono versare la quarta rata.

Versamento dei contributi Inps

Scade oggi il termine per il versamento dei contributi Inps dovuti dai datori di lavoro, del contributo alla gestione separata Inps, con riferimento al mese di maggio, relativamente ai redditi di lavoro dipendente, ai rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, a progetto, ai compensi occasionali, e ai rapporti di associazione in partecipazione.

Versamento delle ritenute alla fonte

Entro oggi i sostituti d'imposta devono provvedere al versamento delle ritenute alla fonte effettuate

nel mese precedente:

- sui redditi di lavoro dipendente unitamente al versamento delle addizionali all'Irpef;
- sui redditi di lavoro assimilati al lavoro dipendente;
- sui redditi di lavoro autonomo;
- sulle provvigioni;
- sui redditi di capitale;
- sui redditi diversi;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di agenzia;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di collaborazione a progetto.

Versamento ritenute da parte condomini

Scade oggi il versamento delle ritenute operate dai condomini sui corrispettivi corrisposti nel mese precedente riferiti a prestazioni di servizi effettuate nell'esercizio di imprese per contratti di appalto, opere e servizi.

ACCISE - Versamento imposta

Scade il termine per il pagamento dell'accisa sui prodotti energetici a essa soggetti, immessi in consumo nel mese precedente.

Presentazione dichiarazione periodica Conai

Scade oggi il termine di presentazione della dichiarazione periodica Conai riferita al mese di maggio, da parte dei contribuenti tenuti a tale adempimento con cadenza mensile.

Ravvedimento versamenti entro 30 giorni

Termine ultimo per procedere alla regolarizzazione, con sanzione ridotta pari al 3%, degli omessi o insufficienti versamenti di imposte e ritenute non effettuati, ovvero effettuati in misura ridotta, entro lo scorso 16 maggio.

Lunedì 26 giugno

Presentazione elenchi Intrastat mensili

Scade oggi, per i soggetti tenuti a questo obbligo con cadenza mensile, il termine per presentare in via telematica l'elenco riepilogativo degli acquisti e delle vendite intracomunitarie effettuate rispettivamente nel mese.

Venerdì 30 giugno

Presentazione elenchi Intra 12 mensili

Ultimo giorno utile per gli enti non commerciali e per gli agricoltori esonerati per l'invio telematico degli elenchi Intra-12 relativi agli acquisti intracomunitari effettuati nel mese di aprile.

Presentazione del modello Uniemens Individuale

Scade oggi il termine per la presentazione della comunicazione relativa alle retribuzioni e contributi ovvero ai compensi corrisposti rispettivamente ai dipendenti, collaboratori coordinati e continuativi e associati in partecipazione relativi al mese di maggio.

Versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione

Scade oggi il termine per il versamento dell'imposta di registro sui contratti di locazione nuovi o rinnovati tacitamente con decorrenza 1° giugno 2017.

Imposte a saldo 2016 e acconto 2017

Scade oggi il termine di versamento del saldo 2016 e prima rata acconto 2017 delle imposte sul

reddito e in generale di qualsiasi imposte generata in sede dichiarativa per le persone fisiche, società di persone e società di capitali. Il versamento può essere eseguito in unica soluzione o ratealmente, si potrà anche spostare il pagamento al 30 luglio 2017 (31 luglio essendo il 30 domenica), maggiorando le somme dovute dello 0,40%.

Imposte a saldo 2016 e acconto 2017

Scade oggi il termine per il versamento dei contributi Inps artigiani e commercianti Ivs e gestione separata a titolo di saldo 2016 e primo acconto 2017.

LYNFA Studio®

La splendida sensazione di avere tutto sotto controllo

LYNFA Studio è il sistema gestionale integrato per lo Studio Professionale. Un sistema straordinariamente nuovo perché basato sulla piattaforma tecnologica POLYEDRO, che offre tutti i vantaggi del web: facilità d'uso, strumenti di collaborazione e condivisione, accessibilità da remoto.

LYNFA Studio ha due anime, con due diversi obiettivi:

1. erogare servizi ai Clienti,
2. gestire e sviluppare lo Studio.

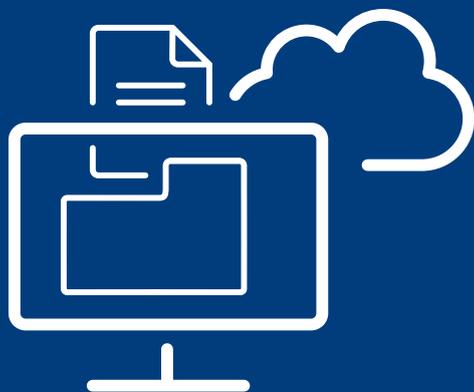
LYNFA Studio asseconda e dà slancio a tutte le attività del Professionista e del suo Studio. Dal più piccolo a quello con decine di posti di lavoro.

Ogni Studio è diverso: LYNFA Studio sa prendere esattamente la sua forma e crescere insieme a lui e alle sue necessità.

Insieme alle più classiche funzionalità gestionali, offre:

1. i più avanzati strumenti di controllo delle attività, ovunque ci si trovi, anche da tablet;
2. servizi di condivisione e collaborazione, come l'agenda, la pubblicazione documenti e la bacheca;
3. funzionalità che incrementano la produttività, come il workflow e l'anagrafica unica;
4. servizi innovativi per i Clienti.

LYNFA Studio gestisce lo Studio con managerialità ed efficienza, lasciando al Professionista tutto il tempo e le energie per fare al meglio quello che solo lui può fare: gestire le relazioni, diversificare e accrescere le occasioni di business.



Conservazione Cloud TeamSystem

Molto più che conservazione

Conserva in digitale tutti i tuoi documenti. Risparmia tempo e denaro con TeamSystem!

Il nuovo servizio di Conservazione Cloud TeamSystem permette di conservare qualsiasi documento, liberando totalmente l'utente da qualsiasi onere.

La piattaforma è realizzata per non avere alcun impatto sulle attività, in questo modo il tuo Studio potrà risparmiare risorse e migliorare l'organizzazione del lavoro interno.

Grazie al Servizio di Conservazione Cloud TeamSystem **non devi più preoccuparti di nulla**, provvederemo noi a conservare i documenti rispettando tutti i requisiti definiti dalla normativa vigente. Potrai quindi in qualsiasi momento ricercare e consultare qualsiasi documento attraverso la nostra interfaccia web semplice ed intuitiva.

Con il Servizio Conservazione Cloud TeamSystem potrai:

- conservare digitalmente i tuoi documenti,
- ricercare i tuoi documenti e consultarli in archivio,
- esibire i tuoi documenti in originale seguendo i dettami della normativa,
- esibire e scaricare il Manuale della Conservazione,
- essere sicuro di seguire un processo aggiornato e sempre a norma di legge.

Per gli Studi Professionali

- 1.** Supporti i tuoi clienti con una soluzione ai loro problemi di conservazione.
- 2.** Puoi offrire consulenza organizzativa e formazione alle piccole imprese per permettergli di risparmiare attraverso la conservazione.
- 3.** Ti proponi a nuovi clienti con un servizio ad oggi essenziale che puoi offrire fin da subito, senza aggravio di lavoro per il tuo Studio.