

IMPOSTE E TASSE

di ROBERT BRAGA

Moneta-elettronica, perchè Sì

Il legislatore sta tentando di invogliare i pagamenti tracciabili, prevedendo qualche incentivo in termini di crediti d'imposta fruibile già dal mese seguente. Anche noi commercialisti possiamo fare la nostra parte. Tenendo presente che in tempo di Covid-19 il maneggio del contante può essere una causa di contagio.

Da una parte, il legislatore viene in aiuto degli imprenditori riconoscendo un **credito di imposta del 30%** sul costo sostenuto per spese di commissioni di incasso su transazioni tramite Pos, carte di credito e altri strumenti di pagamento elettronici tracciati; dall'altra parte, occorre fare i conti con la quotidianità e la cultura della **moneta contante** che in molti casi stenta a cambiare. Complice il tipo di attività o la clientela abituale, diventa spesso difficile riuscire a scardinare preconetti consolidati, nonostante in tempo di **Covid-19** l'uso del denaro contante possa essere una delle cause di contagio. A parte il tecnicismo indotto dal regolamento attuativo che prevede una **comunicazione bancaria** (da prelevare dall'area riservata dell'home banking?) pronta al 20 di ciascun mese e riferita ai costi per commissioni corrisposte nel mese precedente, con tutta probabilità saremo noi professionisti di fiducia dei nostri clienti a stimolarli su questa novità e a organizzarli perchè possano **compensare l'importo** riconosciuto nel mod. F24 già dal mese seguente.

E' un piccolo vantaggio che può essere utilizzato per fare leva sull'imprenditore nel tentativo di sviluppare quella cultura della moneta elettronica: oggi che la soglia di circolazione del contante è stata abbassata a **€ 2.000 per transazione**, con ulteriore riduzione a € 1.000 dal 1.01.2022, è l'occasione per fare comprendere che l'uso di sistemi tracciati di pagamento e di incasso determina maggiore trasparenza e quindi un migliore " *biglietto da visita* " in caso di **verifiche e ispezioni**. Non solo, significa poter avere a disposizione in tempo reale la prima nota del cliente e così riuscire a ottenere informazioni che possono essere analizzate e restituite in ottica di controllo di gestione (anche finanziaria) o, perché no, di verifica dell'andamento aziendale, per dimostrare quella continuità richiesta dalla nuova normativa in tema di crisi di impresa.

Ma per consentire un *data-entry* quasi immediato, anche il **sistema bancario** dovrà fare la sua parte; oggi, i tracciati di esportazione/importazione dai sistemi di remote/home banking verso i gestionali contabili sono zoppi, nel senso che mancano di almeno 2 informazioni fondamentali: l'indicazione del codice fiscale o partita IVA e dei riferimenti strutturati del numero e data fattura (e in tempi di fattura elettronica questo la dice lunga) che impediscono le **riconciliazioni delle partite** cli/for e soprattutto quando riguardano operazioni raggruppate con singolo accredito o addebito in c/c.

La strada è ancora tortuosa ma occorre parlarne in ogni occasione e ai vari livelli di conoscenze che ciascuno di noi possiede: un passaggio importante, che consentirebbe finalmente al commercialista di liberare quel tempo suo e della propria struttura dedicato alla contabilità (a basso valore aggiunto) per destinarlo a quelle attività di consulenza decisamente più redditizie e necessarie all'imprenditore. La vecchia "*equazione*" è quindi confermata: un cliente che sta bene = un commercialista che sta bene.