



Edizione di lunedì 19 gennaio 2015

EDITORIALI

[Poche idee, ma ben confuse](#)

di Sergio Pellegrino

ENTI NON COMMERCIALI

[Per i soggetti in 398 lo split payment è un problema “finanziario”](#)

di Guido Martinelli, Marta Saccaro

IVA

[L'Iva sui servizi digitali resi dai “minimi” nei rapporti “B2C”](#)

di Marco Peirolo

ACCERTAMENTO

[Le cause ostative alla Voluntary disclosure](#)

di Nicola Fasano

ADEMPIMENTI

[La check list per la gestione del credito Iva](#)

di Leonardo Pietrobon

ORGANIZZAZIONE STUDIO

[Il grande valore dei valori](#)

di Michele D'Agnolo

EDITORIALI

Poche idee, ma ben confuse

di **Sergio Pellegrino**

Se serviva una conferma circa il fatto che anche questo Governo ha le **idee piuttosto confuse** sulle scelte da operare in ambito tributario, le **vicende che hanno interessato le scelte legislative in materia di Irap** nell'ultimo anno sono emblematiche.

Qualcuno potrà obiettare che l'imposta è nata sotto una cattiva stella, e non si può non essere d'accordo su questo punto, ma il **vortice di decisioni di segno opposto** prese dal Governo è tale da creare confusione negli operatori e al tempo stesso senso di scoramento per un sistema che, anziché semplificarsi come tutti promettono, si complica inutilmente.

Uno dei primi interventi in campo fiscale realizzato dall'esecutivo Renzi è stato quello di attuare una **generalizzata riduzione delle aliquote Irap**, di circa il 10%, già a partire dal periodo d'imposta 2014: una previsione in tal senso era contenuta infatti nell'**articolo 2, commi 1 e 4, del D.L. 66/2014, il c.d. decreto Renzi**.

L'aliquota ordinaria, in virtù di questo intervento, doveva passare **dal 3,9% al 3,5%** ed era stato inoltre previsto che, per il calcolo dell'acconto con il metodo previsionale relativamente al periodo di imposta in questione, venissero utilizzate delle aliquote intermedie tra quelle fino a quel momento applicate e quelle nuove ridotte (in particolare il 3,75% per i soggetti tenuti all'aliquota ordinaria).

La legge di stabilità ha **sovvertito questa logica**, scegliendo invece di consentire la **deduzione del costo del lavoro** nella determinazione della base imponibile Irap.

Si è quindi deciso di **azzerare la riduzione delle aliquote** prevista dal decreto Renzi, tornando alla situazione *ex ante* e facendo salva soltanto la previsione circa le aliquote *ad hoc* da utilizzare per il calcolo dell'acconto con il metodo previsionale per il periodo 2014: laddove l'aconto versato, così determinato, fosse insufficiente, il suo recupero avverrà in sede di saldo senza l'applicazione di sanzioni o interessi.

Il ritorno alla "vecchie" aliquote, e cioè la "penalizzazione", disposta dalla legge di stabilità è quindi immediata o meglio con **effetto retroattivo**, mentre la nuova deduzione si applicherà **soltanto dal periodo d'imposta 2015**.

L'intervento del legislatore si è concretizzato in una modifica dell'**articolo 11 del D.Lgs.**

446/1997, vale a dire la norma che, nell'ambito della disciplina Irap, definisce quelle che sono le deduzioni ammesse dalla base imponibile.

Nella disposizione in questione viene aggiunto un **nuovo comma 4-opties**, che introduce un'ulteriore deduzione dalla base imponibile Irap per i soggetti menzionati dagli articoli da 5 a 9 del decreto Irap: si tratta quindi degli imprenditori, anche agricoli, dei professionisti, delle banche e delle assicurazioni. Rimangono dunque al di fuori dell'ambito soggettivo di applicazione della misura gli enti non commerciali e le amministrazioni pubbliche, che si trovano rispettivamente agli articoli 10 e 10 bis del D.Lgs. 446/1997, non richiamati dal nuovo comma 4-opties dell'articolo 11.

La deduzione è pari alla **differenza tra costo complessivo dei dipendenti** (salari e stipendi, contributi, mensilità differite, quota tfr, ...) e l'**importo delle deduzioni legate al personale, di cui ai commi 1, lett a), 1 bis, 4 bis e 4 quater**.

Quindi, da un punto di vista operativo, **si applicano prima le deduzioni in questione, usufruendo poi della nuova deduzione** che, per i dipendenti a tempo indeterminato, consente di considerare la differenza fra costo complessivo e deduzione già operata.

La deduzione del comma 4-opties **spetta quindi soltanto per i dipendenti assunti a tempo indeterminato**, mentre la presenza di **dipendenti con contratto a tempo determinato non comporta alcun nuovo beneficio**.

Lo "scambio" operato dalla versione originaria della legge di stabilità – ripristino delle aliquote più elevate dal 2014 con deduzione integrale del costo dei dipendenti a tempo indeterminato dal 2015 – **penalizzava in modo evidente le imprese e i professionisti che si trovano a operare senza personale dipendente** assunto a tempo indeterminato.

La versione finale della legge cerca di porre rimedio a questo tipo di situazione: viene infatti stabilito che, a decorrere dal periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014, alle imprese e ai professionisti che non si avvalgono di lavoratori dipendenti verrà attribuito un **credito di imposta da compensare nel modello F24 pari al 10% dell'imposta lorda**.

In questo modo viene di fatto **ripristinata per i soggetti in questione la riduzione del 10% delle aliquote** originariamente prevista dal decreto Renzi.

Tutto risolto, quindi? Non proprio ...

La norma fa infatti riferimento in modo generico ai **soggetti che non si avvalgono di dipendenti**: la conseguenza paradossale è quindi che, chi ha dipendenti a tempo determinato non beneficia del credito d'imposta (e neppure della nuova deduzione), mentre quei soggetti che hanno soltanto collaboratori coordinati o lavoratori a progetto hanno diritto all'agevolazione.

Un infortunio grave che impone un **immediato intervento correttivo** e una riflessione sul **modo a dir poco approssimativo** con il quale si scrivono le norme tributarie ... **ma a ben pensarci, in tema di approssimazione, con il decreto sul penal-tributario si è visto di peggio.**

ENTI NON COMMERCIALI

Per i soggetti in 398 lo split payment è un problema “finanziario”

di Guido Martinelli, Marta Saccaro

Quando un nuovo meccanismo viene introdotto per la prima volta nei sistemi amministrativi contabili spesso non si conoscono in anticipo le **conseguenze pratiche della sua applicazione**. Non fa eccezione il cosiddetto **“split payment”**, introdotto dall'art. 1, comma 629, lett. b) della L. n. 190/2014 (Legge di Stabilità 2015) che, dal primo gennaio, ha inserito il nuovo art. 17-ter nel *corpus* del decreto Iva (D.P.R. n. 633/1972).

In base a questa norma, per le cessioni di beni e per le prestazioni di servizi effettuate nei confronti dello Stato, degli organi dello Stato ancorché dotati di personalità giuridica, degli enti pubblici territoriali e dei consorzi tra essi costituiti ai sensi dell'art. 31 del D. Lgs. n. 267/2000, delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, degli istituti universitari, delle aziende sanitarie locali, degli enti ospedalieri, degli enti pubblici di ricovero e cura aventi prevalente carattere scientifico, degli enti pubblici di assistenza e beneficenza e di quelli di previdenza, per i quali i suddetti cessionari o committenti non sono debitori d'imposta ai sensi delle disposizioni in materia d'imposta sul valore aggiunto, l'imposta è in ogni caso versata dai medesimi secondo modalità e termini fissati con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze (anticipate dal [comunicato stampa del Mef del 9 gennaio scorso](#)).

La norma prevede che per queste operazioni **non siano più i fornitori ad essere obbligati al versamento dell'imposta** ma quest'obbligo viene trasferito in capo gli Enti committenti che quindi **tratteranno l'importo dell'IVA in occasione del pagamento della fattura**.

Come chiarito dal citato comunicato stampa del Mef del 9 gennaio 2015, il nuovo sistema di pagamento dell'IVA si applica alle **operazioni fatturate a partire dal 1° gennaio 2015**, per le quali l'esigibilità dell'imposta si verifichi successivamente a tale data.

Del nuovo meccanismo si è già cominciato a parlare più volte anche all'intero di queste pagine (si veda S.Cerato [“Split payment nelle operazioni con gli enti pubblici”](#) del 7.1.2015, L.Mambrin [“Lo split payment dal 1° gennaio complica le procedure contabili”](#) del 13.1.2015 e F.Garrini [“Split-payment: intersezioni con il differimento di esigibilità”](#) del 16.1.2014): ci occupiamo, in questa occasione, anche in risposta ai numerosi commenti riportati dai nostri lettori su ecnews, delle conseguenze che subiranno le società di capitali sportive dilettantistiche, le associazioni sportive dilettantistiche e, più in generale, tutte le associazioni senza scopo di lucro che applicano il regime forfettario della legge n. 398/1991 (ma gli stessi ragionamenti possono essere condotti per tutti coloro che applicano un sistema forfettario di determinazione dell'Iva da versare).

Com'è noto, infatti, per questi soggetti **l'imposta da versare è determinata in maniera forfettaria**, secondo le disposizioni previste dal sesto comma dell'art. 74 del D.P.R. n. 633/1972. Per calcolare l'Iva da versare bisogna quindi fare riferimento **all'imposta relativa alle operazioni attive** (quella indicata nelle fatture emesse, quindi), alla quale devono essere applicate le percentuali di detrazione indicate nel citato sesto comma dell'art. 74 del D.P.R. n. 633/1972. **L'Iva da versare è quindi forfettizzata** con l'applicazione, in via ordinaria, di una detrazione pari al 50% dell'imposta relativa alle operazioni imponibili. La stessa percentuale si applica, a decorrere dal 13 dicembre scorso, anche alle **prestazioni di sponsorizzazione** (in precedenza, come si ricorderà, la detrazione era limitata al 10%), mentre per le cessioni o concessioni di diritti di ripresa televisiva e di trasmissione radiofonica la detrazione compete in misura pari al 33% dell'imposta relativa alle operazioni stesse.

Il "vantaggio" riconosciuto al regime della L. n. 398/1991 è quindi quello di poter **trattenere una quota dell'Iva incassata sulle fatture emesse**.

In contabilità, questo importo determina una **sopravvenienza attiva** che non concorre a determinare il volume dei ricavi massimo consentito ai soggetti che applicano questo regime.

Facendo un esempio, per la fattura di un servizio di 10.000,00 euro con Iva pari a 2.200,00, si dovranno versare all'Erario 1.100,00 euro mentre altri 1.100,00 verranno mantenuti nelle casse dell'associazione.

E' chiaro quindi che un meccanismo, quale quello dello split payment, che non prevede la liquidazione dell'imposta indicata in fattura al soggetto cedente o prestatore (in quanto versata in maniera autonoma e particolare) non solo **reca un danno finanziario per coloro che applicano il regime forfettario della L. n. 398/1991 ma determina anche un indebito arricchimento per l'Erario**. Tornando all'esempio sopra ricordato, infatti, l'Erario incasserebbe tutti i 2.200,00 euro relativi all'Iva quando invece, applicando la legge, avrebbe diritto ad incassarne solo la metà. E questo determina poi una **perdita per le associazioni** che non potranno più iscrivere nei propri bilanci la voce di entrata relativa alla parte di imposta sul valore aggiunto non versata.

La questione presenta quindi evidenti profili di legittimità che dovranno al più presto essere chiariti, magari prevedendo un correttivo che consenta ai soggetti in 398 di non subire alcuna decurtazione.

Per concludere, ci permettiamo di suggerire una soluzione che potrebbe "salvare" la situazione. Secondo quanto prevede il comma 1 dell'art. 2 della L. n. 398/1991 i soggetti che applicano il regime forfettario sono **esonerati dagli adempimenti** di cui al titolo II del D.P.R. n. 633/1972, tra cui anche quello di emettere la fattura. L'unico onere "contabile" posto a loro carico resta infatti quello di annotare i corrispettivi e i proventi conseguiti nell'esercizio di attività commerciali (e, ovviamente, di liquidare l'imposta dovuta, si veda l'art. 9 del D.P.R. n. 544/199). Per ovviare ai problemi e agli aggravi connessi allo split payment e alla fatturazione elettronica, se le circostanze lo permettessero (e, cioè, se l'emissione della fattura non

fosserichiesta dalle procedure amministrative interne del soggetto pagante) i soggetti in 398 potrebbero quindi comunicare alle amministrazioni interessate **l'importo complessivo delle spettanze, al lordo dell'Iva, senza emettere fattura.** Incassato il corrispettivo, potrebbero poi provvedere autonomamente all'annotazione del ricavo e dell'imposta relativa e al versamento trimestrale dell'imposta.

IVA

L'Iva sui servizi digitali resi dai “minimi” nei rapporti “B2C”

di Marco Peirolo

Dal 1° gennaio di quest'anno, le prestazioni di servizi di telecomunicazione, teleradiodiffusione ed elettronici (cd. "TBE services") rese nei rapporti "B2C", cioè nei confronti di soggetti che non agiscono come operatori economici, sono **assoggettate a Iva nel Paese del committente**, in applicazione pertanto dello stesso criterio territoriale previsto, dal 2010, per i rapporti "B2B".

Per i suddetti servizi, occorre verificare se l'inversione del luogo impositivo si applichi anche quando il fornitore italiano sia un **contribuente minimo o un nuovo forfetario**.

È noto che la Circolare dell'Agenzia delle entrate n. 36/E/2010 (Parte I, § 3 e 4), nell'esaminare gli obblighi ai quali sono tenuti gli operatori soggetti al regime dei "minimi" a seguito delle modifiche introdotte dal cd. "VAT Package", ha chiarito che, **agli effetti territoriali**, tali contribuenti sono **considerati soggetti passivi limitatamente alle operazioni passive**.

In particolare, con riguardo ai servizi, la citata circolare ha precisato che:

- l'operatore "minimo" italiano che effettua **acquisti di servizi** presso un **soggetto passivo d'imposta di altro Stato membro** "*riceve una prestazione territorialmente rilevante in Italia, integra la fattura ricevuta dal cedente estero con l'indicazione dell'aliquota e dell'imposta, non esercita il diritto a detrazione e compila l'elenco riepilogativo dei servizi ricevuti*";
- viceversa, l'operatore "minimo" italiano che **effettua** prestazioni di servizi nei confronti di un soggetto passivo d'imposta di altro Stato membro "*non effettua una operazione intracomunitaria, ma un'operazione interna, senza diritto di rivalsa, per la quale l'IVA non viene evidenziata in fattura*". Di conseguenza, il fornitore italiano "*non compila l'elenco riepilogativo delle prestazioni di servizi rese*".

In assenza di un diverso orientamento interpretativo da parte dell'Agenzia delle Entrate, tali indicazioni sono **tutt'ora applicabili ai servizi digitali resi nei rapporti "B2B"**, vale a dire quando il cliente sia un soggetto passivo stabilito in altro Paese membro dell'Unione europea. In questa ipotesi, in deroga alla regola territoriale generale prevista dall'art. 7-ter del D.P.R. n. 633/1972, il luogo impositivo resta "agganciato" al Paese del prestatore anche se il committente è un operatore economico.

Laddove, invece, il cliente **non agisca in veste di soggetto passivo d'imposta**, occorre stabilire se – per effetto del nuovo criterio territoriale – l'operatore "minimo" italiano, al fine di versare

l'imposta nel Paese membro del proprio cliente, debba **identificarsi** in tale Paese o, in alternativa, richiedere la **registrazione al MOSS** (*Mini One Stop Shop*) secondo la procedura telematica attivata dal provvedimento dell'Agenzia delle entrate 30.09. 2014, n. 122854 (si veda “[La registrazione al MOSS per i servizi digitali](#)”).

La registrazione al MOSS, in alternativa all'apertura di una posizione Iva locale, sembrerebbe obbligatoria alla luce delle istruzioni fornite dalle Autorità fiscali di altri Paesi membri in cui opera il regime di franchigia previsto per le piccole imprese (artt. 281 ss. della Direttiva n. 2006/112/CE).

Nel caso, per esempio, del **Regno Unito**, il numero di partita Iva è attribuito, di regola, ai soli contribuenti stabiliti con volume d'affari **superiore a 81.000 sterline** (soglia applicabile dal 1° aprile 2014 – cfr. Notices 700/1 e 700/11, aggiornati ad aprile 2014).

Le Autorità fiscali inglesi hanno precisato che le imprese inglesi con un “*UK VAT registration threshold*” non superiore a 81.000 sterline, se prestano servizi digitali a clienti, non soggetti passivi d'imposta, di altri Paesi membri, possono aderire al MOSS al fine di assolvere l'imposta dovuta in ciascun Paese membro di consumo, fermo restando che gli stessi servizi, se resi a clienti inglesi, non sono soggetti a Iva (cfr. <https://www.gov.uk/register-and-use-the-vat-mini-one-stop-shop>); con la registrazione al MOSS, diventa inoltre possibile richiedere il rimborso dell'Iva versata sugli acquisti inerenti ai servizi digitali resi, in deroga al divieto di detrazione/rimborso previsto per le imprese prive di numero di partita Iva.

Dunque, nel Regno Unito, **anche l'operatore “minimo”**, se presta servizi digitali a “privati consumatori” di altri Paesi membri, è tenuto ad applicare la **nuova deroga territoriale** basata sul Paese del committente, con il conseguente obbligo di registrazione al MOSS in alternativa all'apertura di una posizione Iva nei vari Paesi membri dei propri clienti.

In Italia, invece, salvo una diversa interpretazione da parte dell'Amministrazione finanziaria, potrebbero applicarsi – in via estensiva – gli stessi principi contenuti nella richiamata C.M. n. 36/E/2010 (Parte I, § 3 e 4), con la conseguenza che i servizi digitali resi dall'operatore “minimo” italiano a privati consumatori di altri Paesi membri configurerebbero un'**operazione interna, non soggetta a Iva**. In base a questa impostazione, non sarebbe pertanto richiesta né la registrazione al MOSS, né tantomeno l'identificazione Iva nei Paesi di consumo.

Sul punto, sarebbe comunque auspicabile una conferma ufficiale, anche in considerazione dei **profili di incompatibilità** che caratterizzano, sul piano comunitario, le indicazioni offerte dall'Agenzia delle entrate per ciò che riguarda la soggettività passiva alternata dei soggetti in franchigia. In ogni caso, una siffatta conferma escluderebbe che il comportamento tenuto dall'operatore nazionale possa essere contestato dal Fisco italiano, ma non garantirebbe un'analogia “copertura” rispetto ai singoli Paesi membri di consumo.

Seminari di specializzazione

Seminario di mezza giornata

LE PROBLEMATICHE IVA NELL'E-COMMERCE

hbspt.cta.load(393901, '0e4a39a2-09fc-4d45-a4d3-912e4934c14d', {});

ACCERTAMENTO

Le cause ostative alla Voluntary disclosure

di Nicola Fasano

Prima di fare il punto sui costi e benefici della procedura di collaborazione volontaria la domanda, a monte, che ci si deve porre è quella sulla esistenza di eventuali cause ostative che precludano l'accesso alla voluntary.

L'art. 5-quater, comma 2 del D.L. n. 167/1990, come introdotto dalla L. n. 186/2014, prevede che la collaborazione volontaria non è ammessa se la richiesta è presentata **dopo** che il contribuente che non ha compilato correttamente l'RW abbia avuto **formale conoscenza di accessi, ispezioni, verifiche** o dell'inizio di **qualunque attività di accertamento amministrativo o di procedimenti penali**, per violazione di norme tributarie, relativi **all'ambito oggettivo di applicazione** della procedura di collaborazione volontaria. Questa fattispecie peraltro, seppur non identica dal punto di vista letterale, richama nella sostanza quanto già a suo tempo previsto dal legislatore nell'ambito dello scudo fiscale.

E' nuova invece, e risolve (in senso sfavorevole al contribuente) i dubbi sorti ai tempi dello scudo, la disposizione, dettata sempre dall'art. 5-quater, comma 2, secondo cui la preclusione opera anche nelle ipotesi in cui la formale conoscenza delle circostanze poc'anzi citata sia acquisita da **soggetti solidalmente obbligati in via tributaria** o da **soggetti concorrenti nel reato**.

Un primo punto da chiarire è **cosa si intenda per "formale conoscenza"** di un procedimento accertativo o penale.

Sotto il profilo **amministrativo** sicuramente, oltre all'inizio di accessi, ispezioni e verifiche, rilevano anche le notifiche di **questionari** ex art. 32, D.P.R. n. 600/1973 (in tal senso, con riferimento allo scudo fiscale, si veda anche la C.M. n. 99/E/2001). Sempre che, ovviamente, aventi ad oggetto le **attività estere**.

Altra fattispecie (da evidenziare, data la necessità di reperire tutta la documentazione di supporto nella voluntary) che potrebbe escludere l'accesso alla procedura, è quella della notifica di un **verbale per illeciti valutari** redatto a seguito di controlli doganali (per es. a seguito del possesso di estratti conto relativi a rapporti accesi presso intermediari esteri e non dichiarati in Italia). In tal caso, con riferimento allo scudo fiscale, la **giurisprudenza di merito** ha concluso per la **preclusione alla sanatoria** (C.T.R. Milano, sentenza n. 56/30/09 del 2009 e C.T.P. Milano, sentenze nn. 34 e 35 del 2007).

Dal punto di vista **penale**, tenendo buono quanto chiarito dall'Amministrazione finanziaria in

tema di scudo (C.M. n. 37/E/2002) la preclusione normalmente si verifica con la notifica **dell'avviso di conclusione delle indagini preliminari** ex art. 415-bis c.p.p., fermo restando che la "formale conoscenza" potrebbe verificarsi anche prima, tutte quelle volte in cui il contribuente riceva un **atto da cui risulti la qualità di indagato**, come per esempio l'informazione di garanzia di cui all'art. 369 c.p.p.

Molti dubbi sorgono tuttavia nel caso in cui le contestazioni (penali e amministrative) non riguardino **tutti i periodi di imposta** che potrebbero essere potenzialmente oggetto di collaborazione volontaria. Resta da capire cioè se la preclusione opera *in toto* per tutti i periodi di imposta o solo per quelli previamente contestati dall'amministrazione.

Ancora più problematica è poi l'estensione della preclusione alla voluntary anche quando la formale conoscenza delle suddette circostanze sia acquisita da **soggetti solidalmente obbligati in via tributaria o da soggetti concorrenti nel reato**. Ciò in quanto, in primo luogo, è di tutta evidenza come si tratti di una "presunzione assoluta" di conoscenza da parte del contribuente che, in concreto, per i più svariati motivi, potrebbe **anche non essersi mai realizzata**.

In secondo luogo andrebbe circoscritto il significato di soggetti "solidalmente obbligati" in via tributaria che, per esempio, potrebbe riguardare, in linea di principio, la **società di persone e i relativi soci**, ma non certo la **società di capitali e i soci** oppure i **rapporti fra i cointestatari** di beni, ognuno **autonomamente** responsabile nei confronti del Fisco.

La disposizione sulle **cause ostantive**, peraltro, è espressamente richiamata anche con riferimento **alla voluntary "nazionale"** rispetto a cui, stante **l'ambito oggettivo molto più ampio** rispetto a quella internazionale, si dovrà capire, specularmente, quando la formale conoscenza di avvio di procedimenti amministrativi o penali faccia scattare la preclusione.

ADEMPIMENTI

La check list per la gestione del credito Iva

di Leonardo Pietrobon

Dopo aver affrontato gli **aspetti generali** delle compensazioni, con una particolare attenzione alla verifica dei **presupposti necessari per poter accedere all'istituto della compensazione**, la prima ipotesi operativa, anche dal punto di vista temporale, per l'apposizione del visto di conformità, riguarda il **credito Iva**.

Come noto, l'eventuale **eccedenza Iva** può essere gestita, a seconda della volontà e delle esigenze del contribuente, alternativamente mediante l'utilizzo in **compensazione orizzontale o verticale**, di cui all'articolo di cui all'articolo 17, comma 1, D.Lgs. n. 241/1997, o mediante la **richiesta di rimborso**, secondo le regole di cui agli articoli 30 e 38-*bis* del D.P.R. n. 633/1972.

La scelta dell'istituto della compensazione orizzontale o del rimborso porta necessariamente a ricordare che il Legislatore, sempre nell'intento di evitare l'utilizzo inappropriato di crediti d'imposta, ha introdotto alcune "limitazioni", rispettivamente:

- alle **compensazioni orizzontali**, per effetto delle regole di cui all'**art. 10 del D.L. n. 78/2010**;
- ai **rimborsi**, per effetto delle regole introdotte dall'**art. 13 D. Lgs. n. 175/2014** (c.d. "Decreto Semplificazioni").

Con riferimento alle compensazioni, per effetto di quanto introdotto dal D.L. n. 78/2010 e già sperimentato gli anni precedenti, dal **01.01.2015** è possibile procedere con la **compensazione** (con altri tributi e contributi) del credito **Iva annuale maturato nel 2014**. Più precisamente, il credito Iva annuale, **fino all'ammontare di € 5.000**, può essere utilizzato in compensazione dal 01.01.2015, nel

modello F24,
senza attendere la presentazione della dichiarazione annuale dal quale emerge.

Una volta
raggiunto il predetto limite, ogni ulteriore compensazione:

- può avvenire **dal giorno 16 del mese successivo** a quello di presentazione della dichiarazione annuale;
- deve essere **effettuata solo tramite i servizi telematici** dell'Agenzia delle entrate.

La compensazione nel modello F24 del credito Iva annuale per importi superiori a € 15.000 annui, invece, può essere effettuata **a decorrere dal giorno 16 del mese successivo** a quello di presentazione della dichiarazione annuale e **in aggiunta** rispetto alle compensazioni “intermedie” (comprese tra € 5.000 ed € 15.000) necessita il **rilascio del visto di conformità** da parte di un soggetto abilitato.

Il “certificatore” per poter rilasciare il visto di conformità deve eseguire una serie di controlli e conservare una traccia del lavoro svolto. Ai sensi dell'articolo 2, comma 2 del D.M. n. 164/1999, è infatti necessario attestare la **correttezza formale della dichiarazione** nonché? la regolare tenuta e **conservazione delle scritture contabili**.

L'Agenzia delle entrate nella **C.M. n. 57/E/2009**, ha chiarito che:

- il **controllo della dichiarazione** annuale è finalizzato ad **evitare errori materiali** e di calcolo nella determinazione dell'imponibile e dell'imposta, nonché? nel **riporto del credito** dell'anno precedente;
- il **controllo implica la verifica**:
 1. **della regolare tenuta e conservazione delle scritture contabili**; di quanto alle risultanze delle scritture contabili e della corrispondenza di
 2. queste ultime con la documentazione. In linea generale, ciò si traduce nella verifica della corrispondenza tra i dati della dichiarazione annuale con quanto annotato nei registri Iva (fatture emesse / corrispettivi / acquisti) nonché? tra questi ultimi e le fatture emesse / ricevute;

- la predetta attività di verifica **non comporta alcuna valutazione di merito**, ma solo un riscontro documentale in ordine all'ammontare delle componenti positive e negative rilevanti ai fini Iva.

Da un punto di vista sostanziale, innanzitutto è necessario **verificare che il codice attività** indicato nella dichiarazione Iva annuale **corrisponda con quello risultante dalla documentazione contabile**, desunto dalla Tabella ATECO 2007. L'attestazione della corretta esecuzione dei controlli richiesti dalla normativa può essere rilasciata verificando la sussistenza delle fattispecie che, in linea generale, sono idonee a generare il credito Iva, ossia la presenza:

- **prevalente di operazioni attive soggette ad aliquote più basse rispetto a quelle relative agli acquisti / importazioni;**
- di **operazioni non imponibili**;
- di operazioni di acquisto/importazione di **beni ammortizzabili**;
- di **operazioni non soggette all'imposta**;
- di **operazioni non imponibili effettuate da produttori agricoli**.

Con riferimento ai **rimborsi Iva**, si ricorda che il citato art. 13 del D. Lgs. n. 175/2014, modifica il contenuto dell'articolo 38-*bis* D.P.R. n. 633/1972, il quale, per effetto delle modifiche normative stabilisce alcune **specifiche ipotesi di rimborso**, al ricorrere delle quali cambiano gli aspetti "operativi" da seguire per ottenere il rimborso dell'eccedenza d'imposta. In particolare, viene stabilito che, alternativamente, i **rimborsi dell'eccedenza possono essere**:

- **senza la presentazione di alcuna garanzia (polizza fideiussoria);**
- **con presentazione della garanzia (polizza fidiussoria).**

La nostra attenzione, per effetto di quanto stabilito nella nuova versione del citato articolo 38-*bis* del D.P.R. n. 633/1972 è dedicata alla prima ipotesi, ossia alla **richiesta di rimborso senza presentazione di garanzia**, c.d. rimborsi "liberi". Nella sostanza

possono essere privi di garanzia:

- i rimborsi per importi **non superiori ad € 15.000**;
- i rimborsi di importo **superiore ad € 15.000 presentati dai c.d. contribuenti virtuosi**.

Tralasciando le richieste di rimborso libere per mancato raggiungimento della soglia di € 15.000, una maggiore attenzione deve riguardare invece le richieste di rimborso Iva eccedenti il citato limite a favore dei c.d. “contribuenti virtuosi”.

Da un punto di vista normativo, il nuovo art. 38-

bis prevede che i

rimborsi eccedenti la soglia di € 15.000 possano essere eseguiti:

1. **previa presentazione della relativa dichiarazione** o istanza (trimestrale) da cui emerge il credito richiesto a rimborso recante il visto di conformità o la sottoscrizione alternativa dell'organo di controllo;
2. a condizione che alla dichiarazione o istanza sia allegata una **dichiarazione sostitutiva** di atto di notorietà, a norma dell'art. 47 D.P.R. n. 445/2000, che attesti la sussistenza delle seguenti condizioni in relazione alle caratteristiche soggettive del contribuente:
 - il **patrimonio netto non è diminuito**, rispetto alle risultanze contabili dell'ultimo periodo d'imposta, di oltre il 40%;
 - la , rispetto alle risultanze contabili dell'ultimo periodo d'imposta, di oltre il 40% per cessioni non effettuate nella normale gestione dell'attività esercitata;
 - **l'attività stessa non è cessata né si è ridotta per effetto di cessioni di aziende o rami di aziende** compresi nelle suddette risultanze contabili;
 - **non risultano cedute**, se la richiesta di rimborso è presentata da società di capitali non quotate nei mercati regolamentati, nell'anno precedente la richiesta, **azioni o quote della società stessa** per un ammontare superiore al 50% del Capitale sociale;
4. **sono stati eseguiti i versamenti dei contributi previdenziali e assicurativi.**

Sulla base di quanto sopra, è opportuno innanzitutto,
dopo aver appurato l'esistenza e la spettanza del credito Iva, seguendo inevitabilmente anche le regole di cui sopra previste per la compensazione, verificare la
c.d “virtuosità” del cliente in questione.

Tale condizione necessita, oltre al controllo formale e sostanziale legato all'esercizio dell'attività, anche di un controllo “numerico” delle poste richiamate dallo stesso articolo 38-

bis del D.P.R. n. 633/1972, quali: il patrimonio netto, la consistenza del patrimonio immobiliare e il regolare versamento delle somme dovute a titolo di contributi e forme assicurative obbligatorie.

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Il grande valore dei valori

di Michele D'Agnolo

Ricordo con chiarezza che qualche tempo fa un esperto collega mi avvicinò alla fine di un convegno in cui decantavo i vantaggi dello studio scientificamente organizzato e gestito. Mi ringraziò per averlo intrattenuto e, a tratti, anche divertito ma aggiunse che a suo avviso nella professione contano solo due cose: i clienti e i soldi.

Se questo fosse il comune sentire, è evidente che creare un set di valori per lo studio professionale potrebbe sembrare un esercizio sterile o di facciata.

E poi, a ben vedere, non abbiamo già venti pagine di codice deontologico imposto dal Consiglio Nazionale della nostra professione a mettere lacci e laccioli alla nostra attività?

A mio avviso è davvero troppo semplicistico archiviare il codice etico come un'inutile sovrastruttura.

Conta molto, piuttosto, lo spirito con il quale la direzione dello studio e lo staff di collaboratori e dipendenti affronta la cosa. Essendo una filosofia, conta molto la convinzione con la quale la si pratica.

Senza andare troppo lontano, ad esempio, conosciamo aziende che hanno un modello organizzativo 231 soltanto di facciata e altre invece che trattano molto seriamente i rapporti con tutti i loro *stakeholders*.

Conosciamo aziende dove i capi sono coerenti con quanto l'impresa dichiara e altre dove i comportamenti sono schizofrenici o si plasmano a seconda delle occasioni. Che cosa dovremmo pensare di quel nostro fornitore che dichiara "La nostra mira è il servizio al cliente" e poi lascia le nostre istanze in balia di un irraggiungibile call center?

Tra l'altro, in tutti gli studi professionali si prendono continuamente decisioni che hanno a che fare con valori, per lo più impliciti. Il dipendente scoperto a navigare su facebook mentre doveva aggiornare le contabilità, il cliente che vuole propinarci un inventario inventato, il fornitore che non risponde tempestivamente, il praticante che scappa con i clienti sono tutti casi nei quali dobbiamo prendere decisioni disciplinari e contrattuali, ma comunque legate ad un隐含的 set di regole che legano il portatore di interessi allo studio.

Quindi tutti gli studi, volenti o nolenti, hanno un set di valori. Nel novantotto per cento dei casi i valori non sono esplicitati né formalizzati. Spesso i valori si trasmettono implicitamente

attraverso gli esempi o le narrazioni. Nello studio in cui il giovane praticante viene immediatamente informato attraverso la narrazione degli episodi leggendari di tutte le volte che i professionisti hanno fatto le nottate per accontentare i clienti, ci si aspetterà reciprocamente che tutti siano disponibili a immolarsi passando lunghe ore in ufficio. Ma non sempre la situazione è così chiara, soprattutto quando gli studi crescono dimensionalmente.

Una succinta formalizzazione del set di valori aiuta quindi a trasmettere questi principi anche quando il gruppo cresce repentinamente, magari per addizioni esterne. Un famoso avvocato, fondatore di un grande studio legale, mi ha confidato che gli spiaceva non avere più il tempo e la possibilità di forgiare caratterialmente i giovani del suo studio essendo questi ormai allievi dei suoi allievi. Il codice etico permette di trasmettere lo spirito del fondatore, è quindi uno strumento che serve per identificare e trasmettere la cultura dello studio nello spazio e nel tempo. Sempre di più gli studi di maggiore dimensione lavorano per dare comportamenti uniformi, una sorta di aria di famiglia, di *company flavor* allo studio che cresce. Si cerca di spostare l'*intuitus* del cliente dalla persona a una metodologia di lavoro e la diffusione dei valori serve per perseguire la *one-firm-firm* dove le persone “sembrano fatte con lo stampino”. Basta posizionarsi all’uscita degli uffici di una big di revisione allo scoccare dell’ora di pranzo per capire di cosa parlo.

Ma l’aspetto forse più importante è che vivere all’altezza dei propri principi aiuta oltre che a camminare a testa alta anche il conto economico dei nostri studi.

Gli studi che declinano il proprio codice etico e si comportano sistematicamente in modo coerente con i propri valori stanno tendenzialmente meglio degli altri. Perché selezionano accuratamente i propri collaboratori, premiando i comportamenti virtuosi e reprimendo quelli viziosi. Perché selezionano con severità la propria clientela ed evitano di portarsi in casa clienti sbagliati. Anche se questi atti di coraggio all’inizio costano un bel po’ di preoccupazioni in quanto il timore di non portare a casa lo stipendio è reale e tangibile.

Vediamo come mai la redditività dello studio migliora. In primo luogo set di valori aiuta a selezionare e ad autoselezionare le persone giuste. Siano essi associati, collaboratori, dipendenti o praticanti. Non basta dire dove andiamo esplicitando la missione e la visione dello studio, ma anche con che atteggiamento affronteremo il viaggio, per assicurarci di avere le persone sempre mentalmente a bordo con noi.

Con le persone, il codice etico stabilisce le regole di appartenenza al gruppo e aiuta a creare un clima tale per cui lo studio diventa un luogo al quale le persone desiderano appartenere.

Pensate a cosa accade quando la direzione dello studio e i colleghi tollerano un dipendente cialtrone. Si pagano queste scelte con gli interessi per molti anni a venire in termini di scontento dei clienti, passaparola negativo, errori, lavori rifatti, scadenze saltate, danni da risarcire.

In secondo luogo, il codice etico aiuta a selezionare ed autoselezionare i clienti giusti. Pensate

a cosa accade quando si tollera invece un cliente cialtrone, in nome di un facile aumento dei fatturati. Il cliente non collabora, ci mette in pericolo, non ascolta le nostre indicazioni. Non paga tempestivamente, ci incolpa di ogni nefandezza. La gente si demotiva, si spreca tantissimo tempo, si finisce per non dormire la notte per i problemi degli altri. La legge di Gresham vale anche negli studi: il lavoro cattivo scaccia quello buono. I collaboratori cattivi scacciano quelli buoni.

La presenza di un set di valori consente di creare un modello comportamentale e di misurarne l'adesione attraverso appositi parametri qualitativi. Se decidiamo che il servizio al cliente è un valore importante, ne conseguirà che dovremo misurarlo. La persona è gentile coi clienti? Si ma solo quando noi siamo in studio. Appena ci voltiamo li insulta. Chiediamo allora ai clienti di dircelo, di misurare quello che facciamo ad esempio attraverso interviste dei professionisti di riferimento con i clienti.

Perfino a livello di consiglio dei soci possiamo chiedere ai colleghi cosa ne pensano del nostro modo di fare professione e legare una parte della nostra remunerazione a quel giudizio.

Ogni decisione da prendere sarà più agevole, e potrà essere presa in autonomia, perché potrà essere filtrata attraverso i valori dello studio. Premi e punizioni saranno definiti in base ai comportamenti realmente agiti dalle persone. Risultato, il gruppo sarà più coeso e lavorerà con ottimismo e abnegazione.

Il set di valori aiuta il conto economico non solo perché agisce non solo sulla produttività e sulla motivazione ma anche perché ci spinge a gestire in modo coerente il rischio professionale.

Mettere a punto un set di valori è un tipico compito della direzione dello studio. E' certamente utile ed auspicabile il coinvolgimento del personale e dei collaboratori, ma le decisioni in merito ai valori rimangono un atto strategico di pertinenza del titolare o degli associati, che impongono la loro etica e il loro modus operandi allo studio. Quindi è utile ascoltare tutti ma poi occorre scegliere in autonomia. Serve grandissimo rigore nell'applicazione dei principi etici dello studio: chi vuole fare le cose a modo suo, le faccia altrove.

Per sviluppare un buon set di valori occorre innanzitutto interrogarsi sugli episodi negativi che sono accaduti nel corso della carriera di ciascuno, pensando anche a quello che è capitato ai nostri colleghi che sono finiti agli onori della cronaca. Perché sono stati inquisiti o hanno dovuto affrontare dei risarcimenti?

Poi possiamo pensare a quali sono le regole di appartenenza al gruppo se lo studio fosse uno studio ideale.

Infine possiamo confrontarci con i molti esempi ormai reperibili sulla rete delle reti.

Il codice dovrà essere opportunamente divulgato, spiegato, diffuso con perseverante

insistenza. Ma soprattutto dovrà essere perseguito con l'esempio dei vertici dello studio, che dovranno improntarvi ogni decisione.

Occorre anche collegare le mancanze con il codice disciplinare dello studio o con le clausole contrattuali dello statuto o dei contratti di prestazione di opera continuativa con i collaboratori. Come ci insegna Cesare Beccaria, necessita infine stabilire a priori quali sono i comportamenti più gravi e quali le penalità che in proporzione verranno applicate. Credo che il depauperamento del patrimonio di clienti dello studio e la disonestà nei confronti dei colleghi siano tra le situazioni più gravi da questo punto di vista.

Con un set di valori esplicato e condiviso possiamo andare tranquilli a perseguire i nostri obiettivi professionali, personali e di studio, sapendo che saranno sempre allineati tra loro. Come diceva il filosofo, il cielo stellato sopra di noi, la legge morale dentro l'i-pad.