



Claudia Panazzolo
dott. commercialista e revisore legale

Pierluigi Di Bella
controllo di gestione e consulenza finanziaria

Gentili Clienti

Loro Sedi

Newsletter periodica di Studio
n. 05 – Settembre/Ottobre 2013

Sommario di questo numero:

- 1- Aumento dell'aliquota Iva
- 2- Evidenza articolo redazionale de
"Marca Gioiosa" di settembre 13

Gentili Clienti,

di seguito, come di consueto, qualche informazione di carattere fiscale ed operativo.

Per maggiori informazioni ed approfondimenti vi preghiamo di contattarci.

1- Aumento dell'aliquota Iva

Da domani, 1° ottobre 2013, entra in vigore l'aumento dell'aliquota IVA ordinaria dal 21% al 22%, poiché non è stato ulteriormente prorogato il termine fissato dall'art. 40, comma 1-ter, del DL 6 luglio 2011, n. 98 (già differito al 1° ottobre ad opera dell'art. 11 del DL n. 76/2013).

Tuttavia, il poco tempo a disposizione necessita di ricordare alcune regole per una corretta applicazione della modifica, che deve tener conto del momento di effettuazione di cui all'art. 6 del DPR 633/72.

Tale disposizione, infatti, regola l'esigibilità dell'IVA, prevedendo differenti regole in funzione della tipologia di operazioni.

Per le cessioni di beni immobili, l'aliquota del 22%, ove dovuta, si applica a partire dai rogiti notarili stipulati da domani, fermo restando che su eventuali acconti incassati fino al 30 settembre, ovvero in presenza di emissione della fattura fino alla predetta data, l'imposta è dovuta nella misura del 21%.

Alle medesime conclusioni si perviene in relazione alle cessioni di beni mobili, per le

Studio in via Monte Monfenera, 9/3 - 31044 Montebelluna (Tv) – tel. e fax 0423 603166

dott. Claudia Panazzolo

cell. 347 1554755 - email. c.panazzolo@gmail.com

P.iva. 04365380262

Iscrizione Albo Dott. Comm. n. A1301 - Registro Revisori Legali n. 156009



Pierluigi Di Bella

email. info@pidibi.it www.pidibi.it

cell. 348 5522302

P.iva. 04451750261





quali l'aliquota del 22% si applica alle consegne o spedizioni effettuate a partire dal 1° ottobre, mentre per acconti incassati o fatture anticipate emesse fino al 30 settembre, resta dovuta l'IVA al 21%.

Non sorgono particolari problemi per l'emissione di fatture differite, ai sensi dell'art. 21, comma 4, lett. a), del DPR 633/72, relativamente alle consegne o spedizioni di beni mobili effettuate nel mese di settembre 2013, per le quali la predetta fattura, pur potendo essere emessa entro il 15 ottobre, deve confluire nella liquidazione di settembre, quale periodo di effettuazione delle singole consegne, conseguente applicazione dell'aliquota del 21%.

Per quanto riguarda le prestazioni di servizi, di regola il momento di effettuazione è ancorato al pagamento del corrispettivo, ovvero alla precedente emissione della fattura, con la conseguenza che eventuali prestazioni eseguite fino al 30 settembre, ma incassate (e fatturate) dal 1° ottobre sono soggette all'aliquota del 22%.

Lo stesso dicasi per eventuali parcelle "proforma" emesse dai professionisti fino al 30 settembre, ma incassate successivamente, per le quali è opportuno "correggere" l'importo dell'IVA, aggiornandolo con la nuova aliquota del 22%.

Particolare attenzione, invece, deve essere prestata per i servizi generici, di cui all'art. 7-ter del DPR 633/72, prestati da soggetti passivi d'imposta in altro Stato (che si considerano effettuati al momento di ultimazione della prestazione), rilevanti ai fini IVA in Italia in capo al committente soggetto passivo, il quale deve operare il reverse charge (integrazione o autofattura) ai sensi dell'art. 17, comma 2, del DPR 633/72, applicando l'aliquota IVA vigente al momento di ultimazione della prestazione, quale indice di esigibilità dell'imposta. Sul punto, si ricorda che la circolare n. 16/E/2013 ha consentito di individuare il momento di ultimazione della prestazione all'atto del ricevimento della fattura, o altro documento attestante l'operazione, emesso del prestatore non residente.

A particolari conclusioni, infine, si deve pervenire in relazione all'emissione di note di variazione in data successiva all'entrata in vigore della nuova aliquota, per le quali si



rende applicabile la medesima aliquota vigente alla data di effettuazione dell'operazione originaria.

L'art. 26 del DPR 633/72, infatti, consente (o obbliga) all'emissione di note di variazione in presenza di eventi che comportano una modifica dell'operazione principale effettuata in precedenza.

Tuttavia, posto che trattasi di una variazione di un'operazione già effettuata, il regime IVA di tale modifica è "schiavo" del trattamento fiscale cui è stata assoggettata l'operazione originaria. Pertanto, se all'operazione originaria è stata applicata l'aliquota del 21%, in quanto effettuata prima dell'entrata in vigore dell'aumento, alla successiva nota di variazione (in aumento o in diminuzione) si rende applicabile la medesima aliquota del 21%, anche se il documento è emesso successivamente al 1° ottobre 2013.

- 2- Di seguito trovate l'articolo redazionale apparso sulla rivista locale di Montebelluna Marca Gioiosa di Settembre in cui spieghiamo la nostra filosofia di Studio e alcuni dei servizi che stiamo offrendo in ambito contabile, fiscale e di consulenza alle imprese.



(copertina)





Claudia Panazzolo
dott. commercialista e revisore legale

Pierluigi Di Bella
controllo di gestione e consulenza finanziaria

SISTEMA IMPRESA – Nuova concezione di Studio Commercialista tra modernità e tradizione di Pierluigi Di Bella *

* controllo di gestione e consulenza finanziaria,
promotore finanziario iscritto all'Albo Consob

Qualche mese fa, io e mia moglie uscivamo da realtà lavorative differenti, che ci stavano insegnando che gli Studi commercialisti "modello classico", non funzionavano più.

Il modello era cambiato, il momento storico e le esigenze dei clienti erano cambiate. Volevamo offrire al mercato un modello di studio diverso, più vicino a quello che è richiesto sia dalla gente, che dai nuovi professionisti. Uno Studio più essenziale e concreto, nelle idee e nei progetti di lavoro. Siamo convinti che il futuro sarà degli Studi commercialisti dove il lavoro è svolto realmente in "network" tra competenze diverse, così da formare un - SISTEMA IMPRESA - nel quale il cliente è al centro ed è la *mission* dello Studio e della rete di professionisti che lo circondano. Quindi un pool di professionisti, dal commercialista al consulente del lavoro, dall'avvocato all'export-manager, dall'informatico al controllo di gestione.

Secondo noi, quelli del futuro saranno gli Studi dove si fa "sistema" e non esiste più la politica del "facciamo tutto noi" (tanto per portare a casa l'incarico e fatturare al cliente), dove si effettua un'attenta scelta degli incarichi da assumere, così da accettare solo quelli che si riescono realmente a portare a termine con qualità, competenza e valore aggiunto per il cliente. Si offre, così, un tangibile vantaggio anche in termini di prezzo, il che in questo periodo non guasta. Rispetto al mercato, infatti, abbiamo la possibilità di offrire questo vantaggio sia perché abbiamo in carico meno personale operativo, visto che i lavori assunti sono in generale di meno (ma meglio seguiti), sia perché si assumono solo quegli incarichi che si sanno svolgere bene e con meno spesa per il cliente.

Abbiamo fortemente voluto uno Studio commercialista dove prima viene la filosofia di consulenza per un servizio "etico", e solo dopo viene il business. Dove il cliente, anche il più piccolo, è "sacro", dove il rapporto con la persona e la soluzione delle sue difficoltà vengono prima della trattativa per l'importo della parcella.

Veniamo ai servizi che offriamo.

A fianco dei tradizionali servizi quali:

tenuta contabilità e fiscalità per le ditte di ogni tipologia, dimensione e complessità, bilanci e denunce dei redditi aziende e privati, consulenza su operazioni ordinarie e straordinarie (compravendite aziendali, fusioni, liquidazioni ecc.), pianificazione ed ottimizzazione fiscale, tutele generazionali e successioni aziendali, pratiche con enti pubblici vari;

abbiamo introdotto

il concetto sia del controllo di gestione (reportistica frequente e costante al cliente, analisi dei prezzi/margini commerciali ed industriali, budgeting ed analisi degli scostamenti), sia della consulenza finanziaria applicata alla gestione aziendale. Come complementari alla contabilità ed analizzando le possibili aree di miglioramento economico (se e dove si produce reddito in azienda) e finanziario (dove/come va speso tale reddito) dell'impresa, questi due servizi offrono soluzioni concrete per ottimizzare la gestione aziendale.

Ad esempio nella consulenza finanziaria, partendo da un atteggiamento prudentiale e conservativo, analizziamo prima (non dopo!) i flussi finanziari che l'azienda è in grado di produrre e solo

dopo avere questa informazione, laddove ve ne sia spazio, si valuta l'opportunità di chiedere agli istituti bancari/finanziari altro credito (fidi, sbf ecc.) o fonti di nuovo finanziamento (mutui, leasing, ecc.) o si valuta di rinegoziare un allungamento degli impegni già in essere. In alternativa, si studiano altre soluzioni per dare respiro alle aziende in difficoltà: parecchie di queste da noi assistite sono riuscite a riacquisire liquidità, grazie a semplici attenzioni gestionali e finanziarie, ed utilizzando strumenti nuovi per il mercato italiano.

Infine non va dimenticata la "divisione estero" che è nata nel nostro Studio.

Laddove il controllo di gestione suggerisce che non vi è altro spazio per un'ulteriore contrazione dei costi, né di un incremento nei margini commerciali, non rimane che spingere verso l'incremento dei volumi di fatturato. Quando il mercato italiano non basta più, il nostro Studio affianca l'imprenditore a muovere i primi passi all'Estero procurandogli, per mezzo di figure tecniche specializzate sui singoli mercati internazionali (export-manager) i contatti commerciali iniziali, offrendogli in tal modo di ampliare il proprio fatturato, pur sempre garantendo la sicurezza dell'incasso (in molti mercati esteri il pagamento è addirittura anticipato rispetto alla consegna della merce). In tal modo si permette al piccolo imprenditore, spesso trattasi di realtà aziendali molto piccole addirittura artigianali, di concentrarsi su quello che sa fare meglio (il suo lavoro) sgravandolo dei contatti commerciali (sempre in lingua straniera) e di tutta la parte amministrativa estera che viene demandata allo Studio. Una sorta di ufficio commerciale estero "decentrato", per quelle realtà aziendali che non desiderano affrontare l'impegno di un ufficio estero interno.

Come si vede ancora una volta un approccio di Studio commercialista molto concreto e che mira ad offrire soluzioni per uscire - tutti assieme - da una situazione difficile che temiamo non sia ancora giunta al termine.



Studio in via Monte Monfenera, 9/3 - 31044 Montebelluna (Tv) – tel. e fax 0423 603166

dott. Claudia Panazzolo
cell. 347 1554755 - email. c.panazzolo@gmail.com
P.iva. 04365380262
Iscrizione Albo Dott. Comm. n. A1301 - Registro Revisori Legali n. 156009



Pierluigi Di Bella
email. info@pidibi.it www.pidibi.it
cell. 348 5522302
P.iva. 04451750261

