

Capitolo 3 | Le aree della gestione

3.1. Le combinazioni economiche

Al fine di svolgere una conveniente analisi delle operazioni poste in essere in un'azienda e al fine di rappresentarle in termini quantitativi e qualitativi, è necessario comprendere ciò che svolge un'azienda.

Nell'azienda stessa e nell'ambiente circostante si svolgono una serie di accadimenti tra di loro legati da molteplici relazioni. Tra queste si trovano, ad esempio: «i comportamenti dei clienti, dei fornitori e dei concorrenti; le dinamiche particolari e generali dei prezzi-costo e dei prezzi-ricavo; gli interventi locali, nazionali e internazionali volti a regolare l'attività economica dei vari ordini di istituti; le negoziazioni di acquisto e di vendita attivate dall'azienda; la variazioni di dimensione e di composizione dell'organismo personale; il progresso tecnologico e le innovazioni di assetto tecnico dell'azienda; i processi di rilevazione, di informazione e di controllo e così via»¹.

Le persone che rappresentano l'aspetto umano dell'azienda pongono in essere una serie di operazioni definite come un sistema, poiché sono atti elementari, operazioni appunto, tra di loro legate da relazioni biunivoche tali da divenire un sistema.

Tali operazioni si definiscono anche *combinazioni economiche*, di *produzione* o di *consumo*.

Le combinazioni economiche di produzione riguardano i processi volti ad ottenere beni dotati di utilità e di valore, ovvero ad incrementare la ricchezza; le combinazioni economiche di consumo riguardano l'impiego di beni dotati di utilità ovvero l'impiego di ricchezza per soddisfare i bisogni e conseguire le aspirazioni².

¹ G. AIROLDI, G. BRUNETTI, V. CODA, *Corso di economia aziendale*, il Mulino, Bologna, 2005, p. 65.

² P. MELLA, *Aziende I*, Franco Angeli, Milano, 2008, p. 43.

Accanto a questa iniziale bipartizione delle combinazioni economiche generali, si possono individuare altre sottoarticolazioni delle stesse, denominate *coordinazioni economiche parziali* e caratterizzate da una specifica *funzione*, tanto che il termine funzione è spesso utilizzato come sinonimo di coordinazione economica parziale.

In tutte le aziende, le coordinazioni economiche parziali osservabili, sono le seguenti³:

- *gestione*;
- *organizzazione*⁴;
- *rilevazione*⁵.

Questa tripartizione trae origine dal pensiero di Fabio Besta, che, nella sua ricerca scientifica condotta sugli studi di ragioneria, malgrado non fosse arrivato a concepire la possibilità di studiare l'amministrazione aziendale in maniera unitaria, individuò la necessità di affiancare alla ragioneria anche la dottrina della gestione e della direzione.

I tre momenti dell'amministrazione economica, secondo il pensiero di Besta, sono rappresentati dalla gestione, o tecnica amministrativa, dalla organizzazione, o direzione e dalla rilevazione, o ragioneria.

Fu poi ad opera di Gino Zappa che queste tre dottrine trovarono unione in una sola e più ampia disciplina che oggi chiamiamo economia aziendale.

La gestione⁶ aziendale, dal punto di vista descrittivo, è il sistema di operazioni con le quali si attua la produzione economica.

Se la si intende come disciplina invece essa si «occupa di analizzare e valutare la convenienza dell'insieme coordinato delle operazioni economiche compiute per il raggiungimento dei fini prestabiliti»⁷.

L'organizzazione si occupa della designazione della struttura dell'azienda, intesa come composizione delle forze, dei compiti, delle mansioni, delle responsabilità, dei processi di formazione e sviluppo delle competenze, delle ricompense, delle remunerazioni e così via.

³ La classificazione è ripresa da G. AIROLDI, G. BRUNETTI, V. CODA, *Corso di economia aziendale*, il Mulino, Bologna, 2005, Cap. 3, p. 67.

⁴ Le operazioni di organizzazione riguardano la struttura organizzativa dell'azienda, i compiti e le mansioni di tutti gli attori che vi operano, i sistemi e le modalità di remunerazione degli stessi.

⁵ Le operazioni di rilevazione fanno riferimento alla raccolta dei dati e delle informazioni per la formulazione delle decisioni e per l'informativa dei soggetti che hanno in qualche modo interessi nell'impresa.

⁶ La gestione si può definire come «il grande insieme di operazioni attraverso le quali l'impresa attua direttamente la produzione economica». G. AIROLDI, G. BRUNETTI, V. CODA, *Corso di economia aziendale*, p. 67.

⁷ E. GONNELLA, *Il fenomeno azienda*, Franco Angeli, Milano, 2004, p. 23.

Tra i principali aspetti che deve affrontare l'organizzazione aziendale si ritrovano, ad esempio:

- la formulazione dei giudizi di convenienza relativi all'istituzione di un'azienda e alla sua collocazione fisica e geografica;
- la natura e l'entità degli investimenti iniziali;
- la dimensione aziendale;
- la forma giuridica;
- l'articolazione interna;
- la definizione delle funzioni aziendali, l'attribuzione delle stesse ai diversi organi;
- la definizione delle retribuzioni dei lavoratori e delle relazioni tra gli stessi;
- la definizione delle mansioni e dei compiti nella produzione, nelle vendite e negli acquisti⁸.

In altre parole, usando un linguaggio poco scientifico, sia permesso dire che l'organizzazione determina "chi fa e che cosa fa" in azienda.

La rilevazione attiene all'attività di raccolta dei dati e delle informazioni, al fine di rappresentare in modo attendibile la gestione aziendale e di permettere agli attori del mondo economico di reperire informazioni rilevanti e significative e di assumere delle decisioni di investimento in relazione all'azienda.

Della rilevazione o della ragioneria si occuperà gran parte di questo scritto.

3.2. La gestione aziendale

Se la gestione aziendale rappresenta il sistema di operazioni con le quali l'azienda svolge la propria attività di produzione di ricchezza, è evidente che si possono individuare moltissime operazioni di gestione, dal più comune acquisto di materie prime alla più complessa operazione straordinaria.

La suddetta premessa comporta che lo studio della gestione aziendale, fatto ai fini della rilevazione, avvenga attraverso una classificazione delle operazioni.

Le modalità con le quali classificare le operazioni di gestione possono essere molteplici e diverse tra loro a seconda del contesto, della finalità che ci si propone o della tradizione scientifica alla quale si fa riferimento.

In questa sede si farà riferimento ad una modalità di classificazione largamente diffusa in letteratura⁹, in base alla quale in primo luogo si dividono le operazioni di gestione *esterna* da quelle di gestione *interna*.

⁸ A. AMADUZZI, *L'azienda nel suo sistema e nell'ordine dei suoi principi*, Utet, Torino, 1992, p. 385 ss.

⁹ Si veda, ad esempio: F. SUPERTI FURGA, *Reddito e capitale nel bilancio di esercizio*, Giuffrè, Milano, 1991, p. 4.

Le operazioni di gestione esterna sono tutte quelle con le quali l'azienda si rapporta con i soggetti terzi presenti nell'ambiente economico in cui opera. Esse si estrinsecano in una larga varietà di atti che hanno come comune denominatore l'esecuzione di uno scambio con il quale l'azienda acquisisce o cede, a fronte di un determinato corrispettivo, i fattori necessari per la produzione o i risultati di essa.

Questi scambi, o negoziazioni, possono avere come oggetto:

- *beni privati*, quando si acquisiscono o si alienano beni, servizi o merci da soggetti differenti da quelli statali;
- *beni pubblici*, quando si acquisiscono o più probabilmente si utilizzano beni o servizi pubblici a fronte di un corrispettivo quali le imposte, le tasse, i tributi, i contributi o altre forme di prelievo;
- *lavoro*, quando si acquisiscono le prestazioni lavorative dei dipendenti, dei collaboratori, dei *managers*, dei consulenti, dei professionisti, ecc.;
- *rischi particolari*, quando, a fronte di un corrispettivo generalmente rappresentato da denaro, si acquisisce una copertura assicurativa contro determinati eventi, di natura probabilistica;
- *capitale di prestito*, quando si acquisisce, a titolo di prestito o debito, un determinato ammontare di risorse monetarie;
- *capitale proprio*, quando si acquisiscono risorse monetarie da parte di soggetti conferenti, ai quali spetta un corrispettivo rappresentato dagli eventuali risultati generati dall'azienda e il potere di governo dell'impresa.

Si rimanda ad una parte successiva la dettagliata analisi di tali negoziazioni. Per ora basti sapere che ogni operazione di gestione esterna presuppone uno scambio, ovvero una negoziazione o trasferimento di un determinato oggetto dello scambio.

Normalmente lo scambio è definibile come *monetario*, poiché il corrispettivo è rappresentato da denaro o mezzi equivalenti, corrisposto secondo tempi e modalità propri della negoziazione, poiché nelle economie moderne la moneta funge da principale mezzo di regolamento degli scambi.

Ai fini della conclusione degli scambi però è assolutamente possibile che la contropartita dell'oggetto scambiato sia rappresentato da altri beni diversi dalla moneta. Si parlerà in tal caso di baratto, di permuta, di pagamenti con azioni, ecc.

Ciò che accomuna tutti gli scambi è comunque l'attribuzione di un valore all'oggetto scambiato, misurato in termini monetari poiché la moneta assolve anche a funzione di unità di misura del valore.

Le operazioni di gestione interna invece riguardano i processi e le trasformazioni che avvengono nell'azienda senza concretizzarsi con scambi con terze economie. Fondamentalmente attengono alla trasformazione fisico-tecnica o economica attuata dall'impresa e non sono oggetto dell'aspetto di rilevazione trattato in questo scritto; ci si riferisce alla fase di progettazione, fabbricazione, ecc.

In riferimento alla gestione esterna, una consolidata modalità di analisi prevede che al suo interno siano riconosciute aree o sottoinsiemi, in relazione al tipo di attività svolta.

Si tratterà sempre di operazioni di scambio monetario, riconducibili alle seguenti aree della gestione:

1. *area caratteristica*, riguardante l'attività che caratterizza la funzione tecnico-economica dell'azienda;
2. *accessoria o patrimoniale*, relativa agli impieghi di risorse monetarie che eccedono il fabbisogno fisiologico della gestione caratteristica;
3. *finanziaria*, afferente la copertura del fabbisogno finanziario per lo svolgimento dell'attività d'azienda;
4. *tributaria*, che riguarda la liquidazione e il pagamento delle imposte dirette;
5. *istituzionale*¹⁰, in relazione agli interessi dei soci, ovvero agli interessi che sono ritenuti di primaria importanza all'interno dell'azienda.

Prima di procedere alla trattazione separata delle singole aree, è bene precisare che tale classificazione non ha valore assoluto, poiché in letteratura si ritrovano altri schemi o denominazioni. Ad esempio, alcune operazioni che in questa sede sono fatte rientrare nell'area caratteristica, possono essere trattate in modo separato all'interno di una propria area della gestione.

3.3. L'area caratteristica

L'area definita caratteristica o tipica comprende il sistema delle operazioni che contraddistinguono la funzione tecnico economica dell'azienda o che caratterizzano il *core business* della stessa. Si tratta pertanto delle operazioni con le quali l'azienda svolge la sua attività principale, che è sempre interpretabile quale attività di produzione, dove il termine produzione deve essere osservato in senso lato, intendendo ogni attività che offra degli *output* di un valore o di utilità tendenzialmente superiore agli *input* utilizzati.

È evidente che per capire le operazioni afferenti a quest'area sia necessario stabilire quale sia l'attività tipica dell'azienda e quale sia il settore in cui essa opera.

¹⁰ Alcuni Autori considerano diversamente le operazioni che in questa sede si fanno rientrare nell'area istituzionale della gestione, ovvero sono rilevate come una coordinazione economica parziale a sé stante, sotto la denominazione di configurazione dell'assetto istituzionale. Le operazioni in questione sono quelle che «determinano il disegno complessivo secondo il quale l'impresa nasce, si trasforma e si svolge», G. AIROLDI, G. BRUNETTI, V. CODA, *Corso di economia aziendale*, p. 67.

A tal fine è possibile offrire diverse classificazioni. Tra queste si propone la tradizionale tripartizione di Fisher-Clark, in base alla quale i settori di attività economica sono:

1. settore primario, nel quale si ottengono beni in forma originaria, inesistenti precedentemente o non disponibili per l'utilizzo. Ne fanno parte le aziende agricole, estrattive o della pesca;
2. settore secondario, nel quale avviene la reale trasformazione; ne fanno parte le aziende industriali, conserviere ed edili;
3. settore terziario, nel quale si attua la distribuzione o la fornitura di servizi ausiliari ai due settori precedentemente illustrati. Ne fanno parte le aziende mercantili, di trasporto, di credito e di assicurazione.

In aggiunta a questi, lo sviluppo delle moderne tecnologie e la sempre più diversificata attività economica ha fatto sì che si sviluppassero delle aziende atte ad offrire servizi non necessariamente ausiliari al settore secondario ma dotati di una propria autonoma rilevanza, tanto da essere inquadrati in un settore terziario avanzato.

Ai fini della nostra analisi ci si concentrerà principalmente sulle aziende industriali, chiamate anche manifatturiere, alle quali attribuiamo come caratteristica principale quella di operare una trasformazione fisico-tecnica e l'assemblamento di componenti.

Alcune delle considerazioni che si faranno in relazione a queste aziende potranno anche valere per le aziende del settore primario e del settore terziario quali le aziende commerciali, mercantili o di trasporto, ad eccezione delle aziende di credito e delle aziende assicuratrici che svolgono un'attività completamente diversa da quella industriale.

Le aziende *industriali*, tipicamente, svolgono la propria attività caratteristica acquisendo fattori produttivi o *input*, trasformandoli e realizzando e alienando i risultati della produzione o *output*.

Le operazioni di acquisizione dei fattori produttivi, in generale, si riconducono all'acquisizione di:

- *fattori di produzione materiali*;
- *fattori di produzione immateriali*;
- *energie e servizi*;
- *forza lavoro*.

Le operazioni afferenti la cessione a terze economie degli *output* della trasformazione riguardano:

- *prodotti finiti*;
- *merci*;
- *scarti della produzione*;
- *residui*.

Le aziende *commerciali*, invece, svolgono come operazioni tipiche dell'area caratteristica:

- *l'acquisto di:*
 - *merci e di prodotti finiti;*
 - *impianti, macchinari;*
 - *energie e altri servizi;*
 - *terreni e fabbricati strumentali per la commercializzazione;*
 - *forza lavoro;*
- *lo stoccaggio, il trasporto, la conservazione dei beni precedentemente acquistati;*
- *la loro cessione a terze economie.*

Le aziende *bancarie*, oltre all'acquisizione di macchinari, energie, servizi vari e forza lavoro, sono caratterizzate dalla:

- *raccolta di capitali presso il pubblico;*
- *dalla concessione di tali capitali ad altri soggetti.*

Le aziende *assicurative*, infine, svolgono come attività tipica quella inerente la negoziazione di rischi specifici.

Fino ad ora si è fatto riferimento alle generiche operazioni di acquisto di fattori produttivi¹¹, di trasformazione degli stessi e di cessione del risultato. Ora si vedrà in concreto quali sono le operazioni di acquisto, trasformazione e vendita per una tipica azienda industriale.

All'area caratteristica della gestione afferiscono:

- *le operazioni di approvvigionamento di fattori produttivi*, nello specifico:
 - a) *materie prime, sussidiarie, semilavorati e materie di consumo che saranno impiegate nelle lavorazioni e nei montaggi;*
 - b) *impianti, macchinari, attrezzature varie e altri fattori a lento ciclo di utilizzo per la lavorazione delle materie prime e per il loro assemblaggio;*
 - c) *terreni e fabbricati strumentali¹² alla produzione perché luoghi effettivi dove si svolge il processo produttivo o attività a supporto dello stesso;*

¹¹ Una condizione produttiva si può definire un fattore produttivo al ricorrere delle seguenti condizioni:

- «influenza esercitata sul processo economico;
- l'opportunità di vincolarla alla combinazione aziendale (...);
- l'esigenza di remunerare gli oneri sostenuti per la sua acquisizione entro un periodo di tempo prefissato», E. CAVALIERI, R. FERRARI FRANCESCHI, *Economia Aziendale. I. Attività aziendale e processi produttivi*, Giappichelli, Torino, 2000, p. 25.

¹² La strumentalità di terreni e fabbricati alla produzione è la condizione irrinunciabile perché le operazioni a questi relativi siano appartenenti all'area caratteristica. Le operazioni relative ad immobili non strumentali alla produzione (acquisto, riscossione fitti attivi, ecc.) fanno parte dell'area accessoria della gestione.

d) energie e servizi necessari per il funzionamento degli impianti e dei macchinari (energia elettrica, carburante, combustibile, ecc.);

e) servizi vari a supporto della produzione, quali consulenze, servizi di pulizia, di sicurezza ecc.;

f) forza lavoro, quali amministratori, dirigenti, impiegati, operai, adetti generici, collaboratori, professionisti, ecc.

Alcuni di questi fattori, quelli specificamente materiali, sono remunerati attraverso il sostenimento di un costo, immediato o differito¹³; altri, come la forza lavoro e i servizi vari, sono remunerati in via periodica o ricorrente, attraverso la corresponsione ai soggetti interessati di salari, stipendi, onorari, parcelle, ecc.

Ai fini di questo scritto, è opportuno suddividere le operazioni di approvvigionamento di fattori produttivi distinguendole a seconda che si riferiscano a:

1. *fattori a veloce ciclo di utilizzo*;
2. *fattori a lento ciclo di utilizzo*;
3. *fattore lavoro*;

- *operazioni di ricerca e sviluppo*: attività volta al compimento di studi, ricerche, indagini scientifiche e tecniche e relative applicazioni, allo scopo di innovare o migliorare le caratteristiche dei beni, dei servizi e del processo di produzione. Si traducono in sperimentazioni, test, realizzazioni di prototipi, ecc.;

- *operazioni di fabbricazione*: rientrano nella generale attività di produzione e sono relative all'utilizzo, al consumo, all'assemblaggio delle materie prime e dei componenti impiegati direttamente nella fabbricazione; a fianco di queste si trovano le attività di programmazione della produzione, di controllo della qualità, di installazione e manutenzione dei macchinari, degli impianti, degli immobili e dei terreni;

- *operazioni di commercializzazione*: sono tutte le operazioni che riguardano la cessione dei prodotti finiti a terze economie. La funzione "commerciale" generalmente si suddivide nella funzione "vendite" e in quella "marketing". La prima individua tutte le operazioni con le quali si stipulano gli accordi e i contratti di vendita; la seconda afferisce all'attività di promozione, di pubblicità, di analisi di mercato, di lancio del prodotto, ecc.;

- *operazioni di logistica*: fanno riferimento allo stoccaggio, alle movimentazioni, all'inventario, al trasporto di materie prime, semilavorati, prodotti finiti che sono alienati dall'azienda o che sono acquisiti dall'azienda. Ad esempio: gestione magazzino scorte, confezione, spedizione, trasporto, ecc.;

¹³ Un costo è sostenuto in via immediata quando comporta un immediato esborso monetario; se l'esborso monetario è differito nel tempo allora si definisce differito.

• *operazioni di assicurazione*: sono tutte le operazioni relative alla copertura di rischi specifici d'impresa attraverso la stipulazione di appositi contratti di assicurazione con particolari imprese che hanno la funzione di aggregare insieme omogenei di rischi e di studiarne la frequenza di manifestazione in termini probabilistici. Ad es.: stipulazione contratti, pagamento premi, incasso risarcimenti, ecc.

Va ricordato, infine, che lo sviluppo dimensionale di certe aziende, anche attraverso la struttura di gruppo, comporta, in certi casi, una tale diversificazione delle attività svolte che il *core business* non sarà più unico ma molteplice. In questi casi si parlerà di azienda *multi-business* e di diverse aree caratteristiche della gestione.

Si prendono in esame ora le principali caratteristiche di alcune operazioni dell'area caratteristica.

3.3.1. L'approvvigionamento di fattori a veloce ciclo di utilizzo

L'approvvigionamento di fattori a veloce ciclo di utilizzo¹⁴, o a fecondità semplice o correnti o ad utilità immediata, riguarda tutti quei beni e servizi destinati alla produzione, che saranno impiegati in un solo ciclo produttivo¹⁵. Come si vedrà in seguito, la durata del ciclo produttivo non ha rilevanza per definire un fattore a veloce o medio-lungo ciclo di utilizzo¹⁶; non si deve così pensare ad un fattore di tale tipo, come ad un elemento che partecipa necessariamente alla produzione per un periodo inferiore ad un anno¹⁷, né che il suo utilizzo debba avvenire necessariamente entro i 12 mesi successivi alla sua acquisizione.

¹⁴ «Si tratta di beni e/o servizi che sono consumati in un unico atto produttivo (materie prime, materiali di consumo, lavoro, energia elettrica, ecc.) ...», P.M. FERRANDO, M.Z. MERLI, *Capitale e reddito nel funzionamento del sistema aziendale*, Giappichelli, Torino, 2003, p. 77.

¹⁵ «Il ciclo può essere inteso come uno schema di svolgimento atto a ripetersi. (...). Il ciclo produttivo ha inizio con il sorgere del valore che raffigura l'operazione di acquisto ed ha conclusione con la riscossione del prezzo per la correlata vendita», F. SUPERTI FURGA, *Reddito e capitale nel bilancio di esercizio*, Giuffrè, Milano, 1991, pp. 34-35.

¹⁶ «I fattori a fecondità semplice sono impiegati in un solo circuito. Tale circuito può durare un'ora, un mese, cinque anni (...). Pertanto la durata del circuito a cui partecipa un fattore a fecondità semplice non è necessariamente inferiore all'anno», V. ANTONELLI, *Andamenti e valori nel sistema d'azienda*, Giappichelli, Torino, 2001, p. 31.

¹⁷ Si consideri ad esempio un ciclo produttivo afferente la costruzione di una nave. È logico supporre che la realizzazione di una nave abbia tempi molto lunghi, che si estendono ben oltre la durata di un anno. Ciò nonostante le materie prime utilizzate saranno sempre e comunque fattori a veloce ciclo di utilizzo per potranno essere utilizzate in un solo ciclo produttivo, benché di durata ultra annuale.

I fattori a veloce ciclo di utilizzo sono tipicamente:

- a) *materie prime, di consumo e sussidiarie;*
- b) *semilavorati;*
- c) *merci (da rivendere o trasportare);*
- d) *energie e servizi.*

Le operazioni di approvvigionamento comprendono tutte le attività che vanno dalla scelta dei fornitori, al reperimento dei beni e dei servizi, al regolamento del rapporto amministrativo e finanziario con i fornitori.

In questa sede si prenderanno in considerazione le operazioni di acquisto e quelle del connesso regolamento.

L'acquisto di fattori produttivi avviene attraverso una negoziazione sul mercato che si risolve nella fissazione di un prezzo che misura il *costo d'acquisto* sostenuto dall'azienda.

Gli acquisti di beni e servizi, come quasi la totalità delle transazioni commerciali, sono soggetti all'applicazione di un'imposta sul valore aggiunto denominata appunto Iva.

Un cenno alle peculiarità dell'Iva è riportato nel riquadro sottostante.

L'Imposta sul Valore Aggiunto (cenni)

L'IVA è un'imposta comunitaria sugli scambi di beni e servizi, introdotta in Italia nel 1972.

Il D.p.r. n. 633 del 1972 che disciplina l'imposta sul valore aggiunto stabilisce, all'art. 1, che «l'imposta sul valore aggiunto si applica sulle cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate nel territorio dello Stato nell'esercizio di imprese o nell'esercizio di arti e professioni e sulle importazioni da chiunque effettuate».

La denominazione di tale imposta deriva dal fatto che essa colpisce solo il valore aggiunto di ogni fase della produzione, scambio di beni e servizi; è inoltre un'imposta che grava solo sul consumatore finale (denominato soggetto inciso), poiché colpisce i consumi. Gli altri soggetti (denominati soggetti passivi) operano esclusivamente come intermediari dello Stato nella riscossione dell'imposta.

Si prendano ora in considerazione gli aspetti peculiari di questa imposta:

1. *Presupposti di applicazione:* in base all'art. 1 del D.p.r. n. 633 del 1972, l'applicazione dell'imposta sul valore aggiunto è subordinata all'esistenza di tre condizioni:

- l'operazione deve essere una cessione di beni o la prestazione di un servizio;
- il soggetto venditore del bene o prestatore del servizio deve essere un'impresa o un professionista;
- le operazioni devono avvenire all'interno del territorio dello Stato.

2. *Modalità di funzionamento:* il soggetto che cede i beni o presta il servizio (ad. es. un'impresa) nell'ambito di un'operazione imponibile, addebita l'iva al soggetto cessionario o committente, che pagherà così al venditore un prezzo comprensivo d'iva.

L'iva addebitata ai clienti, per il soggetto venditore, rappresenta un debito nei confronti dell'Erario, al quale dovrà versare, secondo opportune formalità, l'importo riscosso.

Simmetricamente, quando il soggetto su cui grava il debito verso l'Erario acquista beni o servizi imponibili, paga un prezzo comprensivo di Iva, che sarà versata, per suo conto, dal fornitore. In questo caso l'imposta pagata sull'acquisto di beni o servizi costituisce un credito nei confronti dell'Erario, che sarà portato a detrazione del debito, in modo da determinare l'effettivo importo Iva da versare.

3. *Aliquote*: l'aliquota ordinaria è pari al 20%. Alcune tipologie di beni e servizi sono soggette ad aliquote diverse.

4. *Le formalità*: affinché l'Amministrazione finanziaria possa accertare con esattezza gli importi Iva da versare, le imprese o i professionisti emettono degli specifici documenti, le "fatture", conservate e rilevate in appositi registri, su cui sono riportati i dati anagrafici delle parti, la date e il tipo di operazione, il prezzo e l'importo dell'Iva applicata.

5. *Liquidazione dell'imposta*: le imprese e i professionisti provvedono a versare all'Erario gli importi dovuti, secondo una cadenza periodica, mensilmente o trimestralmente secondo il regime prescelto. L'obbligazione al versamento dell'Iva sussiste ovviamente solo l'Iva riscossa sulle cessioni di beni o sulle prestazioni di servizi è superiore a quella pagata sui beni o servizi acquistati.

Esempio

Si considerino 2 operazioni imponibili.

- X vende a Y un bene al prezzo di 10 unità monetarie (u.m.) + Iva 20%, per un totale di 12 u.m.
- Y vende a K un bene al prezzo di 15 u.m. + Iva 20%, per un totale di 18 u.m.

Secondo la modalità di applicazione dell'Iva:

- X emette fattura, addebitando 2 u.m. di Iva, e li riversa all'Erario per conto di Y.
- Y emette fattura, addebitando a K 3 u.m. di Iva; avendo versato a X già 2 u.m. di Iva, Y verserà all'Erario solo 1 u.m.
- K è il consumatore finale, non potrà esercitare la rivalsa, pertanto su di lui graverà l'imposta.

Alla fine del processo all'Erario sarà versato un totale di 3 u.m. (2 da parte di X per conto di Y e 1 da parte di Y per conto di K).

Le 3 u.m. sono proprio il 20% di 15 u.m., ovvero il 20% del valore aggiunto che è stato creato nell'ambito della filiera produttiva. [X crea 10 u.m. di valore aggiunto, Y ne crea a sua volta 5].

Da questo semplice esempio emerge chiaramente che:

- per i soggetti passivi, l'Iva ha carattere *neutrale*, poiché non rappresenta né un costo né un ricavo, a seguito della compensazione operata tra l'Iva da versare e quella già pagata;
- l'Iva grava solo sul valore aggiunto nell'ambito delle operazioni di gestione;
- il numero di passaggi nella catena produttiva è irrilevante a fine dell'applicazione di questa imposta.

Accanto agli acquisti di beni e servizi imponibili, cioè soggetti all'applicazione di Iva secondo le modalità sopra descritte, esistono altre operazioni sottoposte ad un diverso regime di applicazione Iva.

Operazioni non imponibili ed esenti

Le operazioni *non imponibili*, sono così classificate, perché non soggette all'imposizione dell'imposta sul valore aggiunto, in forza ad una precisa disposizione di legge inserita nell'art. 8 e ss. del D.p.r. n. 633 del 1972.

Le operazioni non imponibili sono tipicamente quelle che difettano del requisito della territorialità, poiché sono svolte al di fuori dell'Unione Europea.

Sono considerate operazioni non imponibili:

- le cessioni all'esportazione di cui all'art. 8 del D.p.r. n. 633 del 1972;
- le cessioni assimilate all'esportazione di cui all'art. 8-bis del D.p.r. n. 633 del 1972;
- i servizi internazionali di cui all'art. 9 del D.p.r. n. 633 del 1972.

La non imponibilità non comporta comunque il venir meno di alcune formalità previste per le operazioni imponibili, quali la fatturazione.

Le operazioni *esenti* sono operazioni che, pur presentando i requisiti di applicabilità dell'Iva, non sono gravate da questa per ragioni di opportunità economica e sociale. L'art. 10 del decreto relativo all'Iva, elenca tra queste, le operazioni di credito, di finanziamento, di dilazione dei pagamenti, le assicurazioni, le prestazioni mediche, didattiche, ecc.

Le operazioni esenti sono anch'esse soggette all'obbligo di fatturazione.

Operazioni con Iva indetraibile

Per alcune categorie di soggetti e per alcune tipologie di beni indicate nell'art. 19-bis¹⁸, non è ammessa la detrazione dell'Iva pagata all'atto del loro acquisto, dall'Iva dovuta al momento della liquidazione.

In tal caso il soggetto acquirente pagherà al fornitore l'Iva e non potendo detrarla, questa rappresenterà necessariamente un costo.

Operazioni fuori campo Iva

Le operazioni per le quali viene meno uno dei requisiti per l'applicazione dell'imposta sono considerate estranee al regime Iva, ovvero non soggette all'applicazione dell'imposta e nemmeno alle formalità richieste, quali la fatturazione.

Si tratta tipicamente di cessioni di beni e prestazioni di servizi (valori bollati, diritti d'autore, invenzioni industriali, prestazioni di lavoro subordinato, ecc.), che la legge non fa rientrare tra le operazioni dotate del requisito oggettivo per l'applicazione dell'imposta.

Una volta completata l'operazione di acquisto dei fattori, sorgerà un *debito di regolamento*¹⁹, nei confronti dei fornitori, ovvero un sostituto temporaneo della moneta, fino al momento in cui non si provvederà al regolamento dell'acquisto.

¹⁸ Si tratta, tra gli altri, di aeromobili e autoveicoli uso promiscuo, autovetture, imbarcazioni e beni di lusso, autoveicoli e motocicli, carburanti lubrificanti ecc., spese alberghiere, di ristoro, viaggi e trasporto di persone, alimenti e vivande, telefonini nella misura del 50%, spese di rappresentanza, ecc.

¹⁹ «I debiti sono caratterizzati da una fondamentale distinzione, che conduce a separare i debiti di finanziamento in senso stretto (o prestiti ricevuti) dai debiti di funzionamento (o espressioni equivalenti come debiti commerciali, debiti di regolamento, debiti di partita). La distinzione tra queste due classi si fonda sulla natura dell'operazione che ne determina l'insorgere: (...) i debiti di funzionamento al contrario nascono a seguito di dilazioni commerciali connesse ad operazioni di acquisto di fattori produttivi specifici», S. BIANCHI, A. QUAGLI, *Introduzione all'economia aziendale*, a cura di L. MARCHI, Giappichelli, Torino, 2003, p. 165.

Le operazioni di regolamento degli acquisti avvengono in due momenti fondamentali e in diverse modalità.

Dal punto di vista temporale, prima di differenziare tra pagamenti *immediati* e *differiti*, è opportuno separare il momento della *liquidazione* da quello del *pagamento*.

La *liquidazione* è il momento in cui si accerta con esattezza, l'ammontare dovuto al fornitore; il *pagamento* è invece il momento in cui si conclude il regolamento dello scambio, comprovato da un documento (titoli di credito, ordini di pagamento, ecc.) diverso rispetto a quello che accerta la liquidazione, ed eventualmente anche di importo diverso, a seguito ad esempio di abbuoni o di sconti.

Frequentemente, infatti, nei rapporti commerciali, si verificano delle situazioni che modificano l'acquisto originario quali i *resi su acquisti*, gli *abbuoni* e gli *sconti*.

Anche in questo caso il riquadro sottostante descrive gli elementi sopra riportati.

I *resi su acquisti* derivano dalla restituzione di fattori produttivi successiva al loro acquisto, a seguito di errori nella consegna o nelle caratteristiche del prodotto, di difetti nei prodotti consegnati, ecc.

I *resi* su acquisti comportano una riduzione del costo d'acquisto inizialmente sostenuto e dell'Iva ad esso associato; ciò comporta una riduzione del debito di regolamento nei confronti del fornitore, o se il debito iniziale è già stato estinto, la nascita di un credito verso il fornitore.

La restituzione di fattori precedentemente acquistati prevede l'emissione di un documento probatorio denominato "nota di addebito", dal quale risulti la variazione del costo d'acquisto e dell'imponibile Iva.

Gli *abbuoni* sugli acquisti sono riduzioni di prezzo, e quindi di importo del costo d'acquisto, concesse generalmente dal fornitore, qualora si manifestino delle difformità nella qualità o nella quantità di prodotti acquistati dal cliente. Gli abbuoni sono soggetti ad emissione di una nota di variazione che rettifichi il costo iniziale di acquisto e l'imponibile Iva.

Gli *sconti* hanno un effetto simile a quello degli abbuoni, in relazione al costo d'acquisto originario e all'imponibile Iva, ma sono concessi dal fornitore al cliente al verificarsi di determinate condizioni, quali ad esempio un pagamento in contanti.

Temporalmente, il regolamento potrà essere *immediato* o *a pronti*, oppure *differito*, sulla base della dilazione del pagamento stabilita fra le parti.

Nel caso in cui il regolamento avvenga *a pronti*, all'atto dell'acquisto dei fattori ci sarà la contemporanea liquidazione e pagamento dell'importo dovuto; in caso di pagamento *differito*, fino al momento in cui si porterà a termine il pagamento, esisterà un debito di regolamento nei confronti del fornitore.

Tra le diverse modalità di regolamento, si distingue invece tra:

1. *regolamento in contanti*;
2. *regolamento a mezzo di cambiali*;
3. *regolamento a mezzo banca*.

1. *Regolamento in contanti*

Il regolamento in contanti è quello che prevede l'utilizzo di disponibilità monetarie, ovvero di denaro concretamente rappresentato da monete e banconote.

Il pagamento in contanti potrà avvenire a pronti o differito, eventualmente con la concessione di sconti o di abbuoni, di cui si dirà in seguito e, se differito, con l'imputazione di interessi passivi dovuti appunto a causa della dilazione di pagamento concessa dal creditore.

2. *Regolamento a mezzo di cambiali*

Il regolamento a mezzo di cambiali rientra nell'ambito di un'operazione di acquisto con pagamento differito, nella quale sono utilizzati particolari strumenti, quali i titoli di credito, che:

- a) tutelino il soggetto creditore dal rischio che alla data di scadenza il debitore non provveda ad estinguere il debito;
- b) remunerino adeguatamente il creditore per la dilazione di pagamento concessa al debitore.

Gli strumenti utilizzati dalla prassi commerciali sono denominati generalmente *effetti attivi* o *passivi*, a seconda che ci si ponga, rispettivamente, nell'ottica del soggetto creditore o debitore (come in questo caso).

Molto spesso il regolamento a mezzo di effetti comporta anche un ruolo attivo da parte di una banca o di un istituto di credito; tuttavia, il regolamento degli acquisti per mezzo di un intermediario finanziario è trattato nel paragrafo successivo.

Il riquadro sottostante riepiloga i tratti peculiari delle *cambiali*.

Titoli di credito – Le cambiali

I titoli di credito sono documenti contenti una dichiarazione che incorpora un diritto esercitabile dal possessore del documento stesso.

Il diritto incorporato è spesso un diritto di credito, così che tali documenti possono essere utilizzati come strumento di pagamento.

Nella prassi commerciale, i titoli di credito più frequentemente usati sono le *cambiali*.

Le cambiali attribuiscono al possessore legittimo il diritto a ricevere il pagamento di una certa somma ad una certa data, secondo quanto indicato sulla cambiale stessa.

Due sono i tipi di cambiali: il *pagherò* o *vaglia cambiario* e la *cambiale tratta*.

Il *pagherò cambiario* è una promessa di pagamento da parte del soggetto emittente, nei confronti un soggetto beneficiario, portatore della cambiale.

Per l'emittente, la cambiale sarà un effetto passivo; per il portatore un effetto attivo.