

ESTRATTO

TEST ESTIVO PER COLLABORATORI DI STUDIO

di Lelio Cacciapaglia*

CERCHIARE LA RISPOSTA ESATTA E VERIFICATE IL VOSTRO PROFILO IN BASE AI RISULTATI RAGGIUNTI

1. SALDO CONTO BANCA E RITENUTA D'ACCONTO

Nel bilancio della Srl vostra cliente compaiono interessi attivi bancari per € 3.500,00 ma in attivo dello Stato patrimoniale non è contabilizzata alcuna ritenuta d'acconto IRES.

- Posto che a conto economico vi sono anche interessi passivi bancari per € 7.200,00 e la società gestisce una sola banca, è evidente che essendo gli interessi passivi maggiori di quelli attivi non è stata fatta alcuna ritenuta.
- La ritenuta d'acconto è stata sicuramente fatta e contabilizzata ma l'importo potrebbe essere stato già utilizzato in compensazione durante l'anno, dunque in attivo non compare più.
- Vi andate a riprendere gli estratti conto trimestrali e cercate di capire.

2. BENI MATERIALI STRUMENTALI E FONDO AMMORTAMENTO

In bilancio al 31/12 vi è la posta "macchine ufficio elettriche" per € 3.700,00 mentre il relativo fondo ammortamento è di € 3.850,00.

- È evidente che il cespite ha avuto una vita utile superiore a quella prevista dalla tabella ammortamenti di cui al D.M. 31/12/1988.
- C'è sicuramente qualche cosa che non va a andate a controllare il libro cespiti ammortizzabili e la scheda contabile.
- Vi è tecnicamente la possibilità che il bene abbia subito delle spese incrementative spese a conto economico, dunque è possibile che il fondo sia maggiore del cespite.

* Dottore commercialista - Docente SSEF - Pubblicista

3. AUTOVETTURE E CARTE CARBURANTI

Spulciando la scheda “carburanti e lubrificanti” vi accorgete che per il vostro cliente agente di commercio mancano le schede carburanti di luglio, agosto e dicembre.

- a. Ne deducete che, avendo larghe disponibilità economiche, è andato in vacanza due mesi l'estate e un mese a dicembre.
- b. Lo chiamate e gli chiedete se per caso si è dimenticato di farvele avere.
- c. Andate controllare in contabilità perché potrebbe essere che per quei tre mesi si è fatto fare fattura dal distributore da cui normalmente si serve.

4. STUDI DI SETTORE – CONGRUO E COERENTE

Il vostro cliente (parrucchiere) dichiara da sempre un reddito di circa € 16.000,00 e risulta congruo e coerente agli studi di settore. Siete a conoscenza che ha recentemente acquistato casa di abitazione di 170 mq, due anni fa casa a Taormina e l'anno prima a Courmayeur, che ha la colf a tempo pieno e che il figlio di 12 anni va a scuola privata.

- a. Lo chiamate e gli dite che in caso accertamento occorrerà dimostrare che le case al mare e in montagna sono inutilizzate dai 4 anni precedenti.
- b. Lo chiamate, gli dite che essendo congruo e coerente può andare in vacanza tranquillo e sereno.
- c. Lo convocate perché sarà il caso di fare quattro chiacchiere.

5. TERRENO EDIFICABILE E PAGAMENTO ICI

Il vostro cliente vi porta un accertamento ai fini ICI relativo ad un terreno (di cui non vi ha mai parlato) per il quale il Comune afferma che è edificabile, facendovi presente che, invece, il terreno è agricolo.

- a. Gli chiedete di andare presso l'Ufficio tecnico del comune e di richiedere un certificato di destinazione urbanistica del terreno.
- b. Gli chiedete che tipo di coltura viene effettuata sul terreno e se si tratta di alberi ad alto fusto.
- c. Vi accertate che il terreno non sia superiore ai limiti di legge per essere definito “orticello”.

6. DITTA INDIVIDUALE SENZA DIPENDENTI

Imprenditore individuale negozio di calzature, senza dipendenti, possiede tre autovetture: una Smart, una Cistroyen CX e una BMW. Lo chiamate e vi risponde: la Smart è per la città quando vado all'ufficio postale per le raccomandate, la Citroen è per quando vado a portare le scarpe a domicilio dei clienti se sono state adattate per problemi di callosità del piede, la BMW è per quando vado a ritirare la merce dall'unico fornitore ubicato nelle montagne tosco-emiliane.

- a. Gli chiedete di fornirvi documentazione scritta di quanto afferma in quanto la prova testimoniale nel processo tributario non ha valore.
- b. Gli ricordate di fornirvi le schede carburante delle tre autovetture in modo che ciò renda coerente quanto afferma.
- c. Lo mandate a quel paese.

7. TRASFORMAZIONE, FUSIONE, SCISSIONE

Una snc che svolge attività di compravendita di autovetture acquistate dalla Germania vi prospetta di voler fare la seguente operazione: fusione con un'altra snc che opera nel settore delle costruzioni edili, trasformazione della società risultante in srl, scissione della medesima in società di nuova costituzione con oggetto sociale compravendita di lampadari e conferimento dell'azienda in società newco snc con attività compravendita di autovetture acquistate dalla Germania.

- Vi preoccupate perché nelle snc c'è la responsabilità personale dei soci e gli suggerite, fermo restando la catena di operazioni prospettata, di concludere con una Spa.
- Gli fate presente che è bene che i soci delle altre società rilascino una dichiarazione che lo autorizzano a svolgere attività concorrente.
- Gli fate presente che è opportuno che si rivolga ad un altro commercialista e lo accompagnate alla porta.

8. DITTA INDIVIDUALE DI AUTONOLEGGIO CON 5 DIPENDENTI

Il vostro cliente ha presentato negli ultimi anni i seguenti redditi derivanti dall'attività: anno 2009, reddito € 3.500; anno 2008, reddito € 7.000; anno 2007, perdita € 1.500; anno 2006, reddito € 9.000.

- La cosa è anomala e altamente a rischio di accertamento fiscale.
- La cosa non è anomala posto che la società da comunque lavoro a 5 dipendenti a tempo pieno.
- La società ha acquistato negli ultimi 3 anni 2 autovetture dunque il risultato è viziato dagli investimenti realizzati.

9. CASSA IN NEGATIVO

Il bilancio della srl che voi seguite, al 31/12 evidenzia una cassa di € 11.321, 50 nella sezione "Avere" del conto economico.

- Conoscendo l'imprenditore è evidente che ha speso oltre le sue possibilità.
- Con la santa pazienza, vi spuntate cassa e prima nota, prima di convocare il cliente.
- È possibile perché a fine anno ha effettuato pagamenti di fornitori di rilevante importo. D'altronde avete potuto rilevare che il magazzino è cresciuto rispetto allo scorso anno.

10. TELEFONO CELLULARE DEDOTTO AL 100% AI FINI DELLE IMPOSTE SUI REDDITI

Un professionista, medico convenzionato ASL, vi invita a dedurre il costo del telefono al 100%, posto che vi dichiara che il medesimo è utilizzato esclusivamente per l'attività professionale (reperibilità, urgenze, etc.)

- Gli fate sottoscrivere una dichiarazione in tal senso e procedete come richiesto.
- Gli dite che non è possibile poiché il telefono si deduce all'80% e la legge non prevede deroghe.
- Gli suggerite di annotare sulla bolletta in corrispondenza dei numeri di telefono selezionati i nomi dei chiamati in modo che, in sede di controllo, si possa dimostrare all'Agenzia quanto da lui sostenuto.

11. PAGAMENTI EFFETTUATI IN CONTANTI

Spulciando il conto cassa del vostro cliente centro fitness, vi accorgete che molti fornitori sono pagati per cassa per importi superiori a € 5.000,00.

- Il vostro cliente vi spiega che molti fornitori sono analfabeti, non sanno leggere e dunque non si fidano di essere pagati con assegno.
- Il vostro cliente vi fa presente che la maggior parte dei suoi incassi sono in contanti e, dunque, per questioni di sicurezza preferisce pagare in contanti e disfarsi del denaro prima della chiusura serale.
- Gli date il numero di telefono del vostro amico avvocato penalista.

12. PERDITE DI BILANCIO

Una srl al primo anno di attività, con capitale sociale di € 10.000,00, senza riserve a patrimonio netto, chiude con una perdita d'esercizio di € 15.000.

- Essendo il primo anno di attività è normale che la gestione sia in perdita. I soci potranno coprire le perdite entro l'esercizio successivo.
- Fate presente all'amministratore che occorrerebbe convocare una assemblea notarile per coprire le perdite e ricapitalizzare, ma per prassi è accettato che i soci immediatamente coprano la perdita mediante conferimenti a fondo perduto.
- L'importante è che la perdita sia coperta entro il 31/12 dell'anno successivo in modo che non compaia in bilancio.

13. ANTICIPI A FORNITORI

Da una ricognizione vi cade l'occhio sulla voce di "attivo di SP", anticipi a fornitori. L'analisi della scheda di mastro evidenzia che a giugno dell'anno prima è stato effettuato un pagamento ad un fornitore, in attesa di fattura. Il vostro assistito vi informa che il fornitore in questione usa effettuare le fatture ogni sei mesi, dunque la fattura è in arrivo.

- Gli fate presente di rimando che, però, siamo a febbraio dell'anno dopo.
- Gli dite che trascorsi quattro mesi dal pagamento avrebbe dovuto autofatturarsi e denunciare la cosa all'Agenzia delle entrate territorialmente competente.
- Gli fate presente che il fornitore ha l'obbligo a che le fatture non vengano emesse dopo il 31 dicembre dell'anno di competenza.

14. L'UTILE DI CONTO ECONOMICO SQUADRA CON L'UTILE DI STATO PATRIMONIALE

Vi stampate un bilancio provvisorio al 30 giugno 2010 e vi accorgete che l'utile di CE è di € 1.350,21 mentre quello di SP è di € 2.417,21

- Con la santa pazienza vi andate cercare l'articolo in partita doppia zoppo.
- Potrebbe succedere se ancora devono essere registrate operazioni di competenza del primo semestre.
- Potrebbe succedere perché nei bilanci intermedi il software non gestisce i ratei e i riscotti.

15. PUBBLICITÀ CAPITALIZZATA E MAI AMMORTIZZATA

Ereditate la contabilità della srl da un vostro collega. In bilancio compaiono spese di pubblicità per € 32.700,00, sostenute nel 2007 e mai ammortizzate. Si tratta di cartellonistica stradale (contratto per l'anno 2007), di pagine gialle anno 2007, di pubblicità radiofonica (3 passaggi giornalieri periodo 1.1.2007-31.12-2007). Il nuovo cliente, il cui bilanci dal 2007 al 2009 evidenziano ricavi medi per € 450.000 vi dice che non sono ammortizzate perché si riferiscono ad un prodotto nuovo non ancora messo a punto.

- Se la pubblicità ancora non ha potuto produrre la sua utilità è giusto che non sia stata ancora ammortizzata.
- Dubitate che detta pubblicità possa ragionevolmente produrre utilità, tenuto conto delle sue caratteristiche, e fate presente che avrebbe dovuto essere mandato tutto a conto economico già nel 2007.
- Fate presente che la regola fiscale prevede la deducibilità entro tre anni, quindi il 2010 è l'ultima spiaggia per la deducibilità.

16. PERSONA FISICA RESIDENTE A MONTECARLO

Un conoscente vi chiede se essendo residente a Montecarlo deve o meno pagare le tasse anche in Italia. Giorni prima a casa di amici vi aveva detto che la moglie vive a Roma dove lavora, i figli sono iscritti al liceo classico Dante Alighieri vicino piazza Cavour, lui si è segnato ad un corso di ceramica artistica tre volte alla settimana vicino al Colosseo, tutte le estati le passa a Riccione e Natale e Capodanno va in montagna a Ovindoli con tutta la famiglia.

- Gli fate presente che può non pagare le tasse in Italia sempre che sia iscritto all'AIRE – associazione italiana residenti all'estero.
- Gli fate presente che deve pagare le tasse in Italia poiché lui è chiaramente residente fiscalmente in Italia.
- Gli chiedete se nel 2009 si è trovato per più di 186 giorni in Italia e se la risposta è negativa gli dite che le tasse in Italia non le deve pagare.

17. DEDUZIONE SPESE MEDICHE

Vi portano la documentazione degli oneri deducibili per l'anno 2009 e vi accorgete che negli scontrini della farmacia non è indicato il CF del vostro cliente.

- Gli fate firmare una dichiarazione in cui attesta che le spese sono a lui riferite.
- Li barrate con la penna e ci scrivete "non deducibile".
- Annotate a penna sullo scontrino il codice fiscale del vostro cliente.

18. SPESE VIAGGI E TRASFERTE PER MOTIVI DI LAVORO

Società esercente attività di consulenza informatica. Soci due coniugi, amministratore il marito. Ogni anno puntualmente a cavallo dell'ultimo dell'anno si recano insieme ai 3 figli minorenni a Chamonix in Francia (5 voli aerei andata e ritorno – albergo 4 stelle pensione completa per una settimana). Il cliente insiste per la piena deducibilità dei costi posto che si tratta di viaggi per contatti con importanti non precisate aziende del settore. I figli sono presenti perché conoscono bene il francese e fanno da interpreti.

- a. Mettete tutto a spese di rappresentanza sperando che in caso di verifica la GDF abbia pietà di questa famiglia di indigenti.
- b. Contabilizzate tutto a spese non deducibili.
- c. Vi fate firmare una dichiarazione dal cliente che attesti in modo circostanziato il motivo del viaggio.

19. CANONI LEASING

Il titolare dello studio vi chiede con aria furbetta come dovete agire sul conto “canoni di locazione beni mobili di competenza dell'anno” iscritto a conto economico tra i costi. Gli rispondete sicuri:

- a. Occorre verificare se il bene è strumentale o un bene merce per comprendere se va imputato a magazzino o meno.
- b. Occorre scorporre gli oneri finanziari in quanto non deducibili ai fini IRAP.
- c. Occorre ricordarsi che ai fini degli studi di settore il bene non deve essere considerato.

20. SOCIETÀ DI COMODO E REDDITO MINIMO

Fatti i debiti conteggi la società risulta di comodo, poiché i ricavi medi del triennio sono inferiori a quelli minimi previsti dell'articolo 30 della Legge 413. Il cliente vi porta un certificato di residenza da cui si evince che l'immobile è utilizzato come abitazione principale del socio, dunque è normale che non abbia prodotto ricavi.

- a. Stornate dal calcolo il suddetto immobile e verificate se in questo modo i ricavi medi dichiarati sono sufficienti per sfuggire al marchio di società non operativa.
- b. Gli fate presente che per risolvere occorre presentare un interpello alla DRE dando documentalmente evidenza di quanto affermato.
- c. Gli fate i conti e gli mettete sotto il naso l'F24 da pagare (zitto e mosca).

DETERMINAZIONE DEL PUNTEGGIO							
Domanda	Risposta esatta	Domanda	Risposta esatta	Domanda	Risposta esatta	Domanda	Risposta esatta
1.	C	6.	C	11.	C	16.	B
2.	B	7.	C	12.	B	17.	B
3.	B	8.	A	13.	B	18.	B
4.	C	9.	B	14.	A	19.	B
5.	A	10.	B	15.	B	20.	C

PROFILO		
Da 15 a 20 risposte positive	Da 8 a 14 risposte positive	Meno di 8 risposte positive
<p>Congratulazioni, siete un collaboratore affidabile ed esperto. Unite ad una solida preparazione scientifica un formidabile intuito contabile e fiscale che vi consente di orientarvi con sicurezza anche di fronte a problematiche inaspettate o inusuali. Avete capacità comunicativa e sapete trasmettere ai clienti di studio le informazioni nel modo più adatto affinché vengano recepite nel giusto verso.</p> <p>Attendete con ansia il venerdì per poter leggere La Settimana Professionale e completare la vostra formazione.</p> <p>Caro Titolare dello studio, non senti il fiato sul collo?</p> <p>Entro breve lo studio potrebbe cambiare di mano!!</p> <p>Che sia tu che debba studiare questa estate?</p>	<p>Il vostro approccio nei confronti della contabilità e del fisco è piuttosto sofferto. Fate quel poco che vi si chiede, con dignità ma senza entusiasmo. Quasi con rassegnazione. Alla fine il lavoro è portato a termine, ma certo da qui a dire che non occorre un controllo successivo ce ne passa.</p> <p>D'altronde la vostra aspirazione era di lavorare nel sociale. Proprio questo aspetto che caratterizza il vostro carattere fa sì che alla fine non molliate la presa e che le banche, tutto sommato alla fine quadrino.</p> <p>Leggete senza patos La settimana Professionale appuntandovi saltuariamente qualche cosina che potrebbe tornare utile.</p> <p>Certo che se faceste uno sforzicino in più sono convinto che alla fine lavorereste meglio voi e meno gli altri.</p>	<p>Diciamocelo chiaramente. Voi in uno studio di commercialista proprio non ci volevate andare. Ma di dare una pugnolata a vostro padre, ragioniere, che si è fatto in quattro per farvi assumere dal Dott./Rag. De Fischis, non ve la siete sentita. La contabilità e i mastrini sono una cosa insulsa e priva di senso. L'unica partita doppia che concepite e quella di tennis. Ogni fattura ve la rigirate tra le mani per 20 minuti come se ne voleste scoprire i suoi segreti più reconditi. Più di una volta vi siete sorpresi a guardare fisso un partitario fornitori pensando a come organizzarvi la serata quando alle ore 18,00 e due secondi, sarete fuori dello studio essendovi peraltro trattiene due secondi oltre l'orario contrattualmente previsto.</p> <p>Il vostro rapporto con la Settimana Professionale è straordinario: la usate per foderare i cassetti della cucina.</p>