

# IVA NAZIONALE ED ESTERA

SEDI e DATE | Orario: 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Durata: 5 giornate intere

La invitiamo a consultare il calendario aggiornato sul sito  
[www.euroconference.it/centro\\_studi\\_tributari/iva\\_nazionale\\_ed\\_estera](http://www.euroconference.it/centro_studi_tributari/iva_nazionale_ed_estera)

## CORPO DOCENTE

**Matteo Balzanelli**  
Dottore Commercialista

**Fabio Garrini**  
Pubblicista  
Dottore Commercialista

**Marco Peirola**  
Dottore Commercialista

**Leonardo Pietrobon**  
Dottore Commercialista

**Francesco Zuech**  
Ragioniere Commercialista  
Ufficio fiscale Apindustria Vicenza

## MATERIALE DIDATTICO

Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare le *slides* utilizzate in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)
- rimanere aggiornato per i 6 mesi successivi al termine del corso rispetto alle novità intervenute in materia

## ULTERIORI SERVIZI RISERVATI AI PARTECIPANTI (attivabili durante il percorso)

- possibilità di effettuare sessioni di consulenza personalizzata via *Skype* con i docenti per affrontare i casi dei propri clienti (sessione **30 minuti**: costo **€ 110,00 + IVA**; sessione **60 minuti**: costo **€ 200,00 + IVA**)
- **sconto 40%** sui pareri richiesti tramite il *Servizio Quesiti Euroconference* che verranno predisposti e sottoscritti dai docenti presenti in aula

## PROGRAMMA

*Il percorso si pone l'obiettivo di aprire un confronto in aula su alcune tematiche IVA che rappresentano, da sempre, difficoltà per gli operatori. Partendo dai principi generali, si analizzeranno specifiche casistiche offerte dalla esperienza pratica, dalla prassi e dalla giurisprudenza, al fine di individuare soluzioni condivise. Soprattutto per le vicende per le quali manca una soluzione certa e definitiva, un approccio collaborativo in aula potrà determinare l'individuazione della soluzione con minor rischio fiscale. Il taglio del percorso è estremamente operativo e si auspica una forte interazione tra relatore e partecipanti.*

### I incontro

#### I SOGGETTI E LE OPERAZIONI IVA

**Requisito soggettivo: tra operatori abituali e occasionali**

- Individuazione del momento da cui scatta l'obbligo di aprire la partita IVA
- Individuazione del momento da cui è possibile cessare la partita IVA
- Gli enti e le associazioni: le attività istituzionali e commerciali (presunzioni)
- Analisi di casi pratici tratti dalla prassi e dalla giurisprudenza

**Requisito oggettivo: tra cessioni di beni e prestazioni di servizi**

- Le operazioni senza corrispettivo: omaggi, assegnazioni, autoconsumo
- Cessioni di denaro, finanziamenti e prestiti
- Cessioni di contratti, diritti, leasing e preliminari
- Cessioni con riserva della proprietà, vendite a rate, *rent to buy*
- La distinzione tra cessione e prestazione

#### L'APPLICAZIONE DEL TRIBUTO

**Il momento impositivo**

- Distinzione tra fatto generatore, esigibilità (immediata e differita) e versamento
- Le regole per le cessioni di beni
- Le regole per le prestazioni di servizi

**La fatturazione**

- Regole generali sulla certificazione
- Fattura cartacea ed elettronica
- Legami con l'imposta di bollo

**Obbligo di rivalsa ed inversione contabile**

- Inquadramento di tutte le ipotesi con inversione contabile
- Focus: l'inversione nel comparto edile (subappalti, completamenti, cessioni di fabbricati)
- L'aspetto sanzionatorio e i rimedi esperibili
- Lo *split payment*: soggetti obbligati e regole applicative

### II incontro

#### LE NOTE DI VARIAZIONE

**Regole per la rettifica dell'imponibile**

- I casi di rettifica facoltativa ed obbligatoria
- Le fattispecie con limiti temporali di rettifica
- Le fattispecie senza limiti temporali
- Incentivi, bonus, premi, sconti e omaggi
- L'insolvenza del cliente ed il recupero del tributo: le nuove regole per le procedure e paraprocedure
- Le regole di compilazione del documento

#### IL VOLUME D'AFFARI

- Operazioni comprese ed escluse dal volume d'affari
- Gli adempimenti connessi alla dimensione del volume d'affari

#### LA DETRAZIONE

**I criteri generali e le particolarità**

- Il funzionamento del principio e le condizioni (inerenza e afferenza)
- Le limitazioni previste dalla norma e dalla prassi
- I casi particolari: detrazione prospettica, imposta addebitata per errore, mancanza del documento, descrizione generica, omessa registrazione e omessa presentazione della dichiarazione
- Le operazioni inesistenti, la frode e la buona fede
- Il pro rata: meccanismo, operazioni comprese ed escluse

**La rettifica della detrazione**

- Il fondamento dell'istituto e l'analisi della norma
- La rettifica nel comparto immobiliare: ultimazione del cantiere, locazioni esenti e cessioni esenti
- La rettifica a seguito di assegnazione ed estromissione
- La rettifica connessa all'entrata e all'uscita dei regimi forfetari

## La separazione delle attività

- La separazione obbligatoria e facoltativa
- La separazione all'avvio dell'attività ed in corso di attività
- L'atto di prima imputazione: effetti sulla rettifica
- La gestione dei passaggi interni

## Classificazione delle operazioni e base imponibile

- La base imponibile e le ipotesi di applicazione del valore normale
- Le operazioni accessorie, le operazioni permutative e le operazioni escluse dalla base imponibile

## III incontro

### I RIMBORSI IVA ED I CREDITI

#### Condizioni legittimanti, procedure e garanzie

- Le casistiche che legittimano il rimborso annuale e trimestrale
- La procedura di richiesta del rimborso annuale
- La procedura di richiesta del rimborso trimestrale
- Le garanzie necessarie
- Le sanzioni per l'indebita richiesta di rimborso
- La gestione dei crediti IVA e le compensazioni
- Il visto di conformità e le casistiche che lo bloccano
- Il credito IVA e le società di comodo

## LE PATOLOGIE SUI VERSAMENTI

### Individuazione delle sanzioni e dei rimedi

- Gli errori sui versamenti periodici
- Gli errori sui versamenti in acconto
- Gli errori sulle compensazioni
- Esempi di compilazione della dichiarazione
- Esempi di ravvedimento operoso

## LE CONTESTAZIONI DI MAGGIORE IMPOSTA

### Gestione della contestazione e recupero del tributo da controparte

- Le fattispecie di solidarietà tra soggetti
- Le procedure ed i tempi per il recupero del maggior tributo
- Esempi di correzione dell'infedeltà della dichiarazione

## LE PRESUNZIONI DI ACQUISTO E CESSIONE

### Casistiche ricorrenti e regole comportamentali

- La distruzione dei beni
- Le cessioni in blocco e lo stock

## IV incontro

### LA TERRITORIALITÀ

#### Casi pratici e situazioni problematiche

- La territorialità nelle cessioni di beni: casi pratici
- La territorialità nelle prestazioni di servizi: casi pratici
- Il commercio elettronico e le vendite a distanza
- Il sistema MOSS
- Gli operatori minimi in franchigia

## LE ESPORTAZIONI DI BENI

- Le esportazioni di fini IVA e ai fini doganali
- Le differenti tipologie di esportazioni e le assimilazioni
- Le operazioni assimilate alle esportazioni
- Le cautele nelle esportazioni con trasporto a cura dell'acquirente
- La prova delle esportazioni
- Le cessioni a viaggiatori stranieri

## L'ESPORTATORE ABITUALE

### Come minimizzare la gestione del credito IVA

- Condizioni per acquisire la qualifica
- Regole di formazione ed utilizzo del *plafond*
- Gestione delle lettere di intento: procedure, responsabilità e sanzioni
- Regolarizzazione dello splafonamento

## DEBITORE DI IMPOSTA ED OPERATORE IVA

### Il debitore di imposta

- Analisi dell'articolo 17 del D.P.R. 633/1972
- Gli obblighi di identificazione per le diverse operazioni
- Il caso della stabile organizzazione

## LE IMPORTAZIONI

- Il valore della merce in dogana: beni materiali, immateriali, *intangibles*, diritti di licenza, ecc.
- La gestione delle importazioni con IVA già assolta
- Il regime IVA e la registrazione contabile delle importazioni
- L'utilizzo del *plafond* all'importazione
- Importazioni non soggette
- Le importazioni dei privati per acquisti internet: le soglie e le procedure per il pagamento dell'imposta

## V incontro

### IL SISTEMA VIES

- Regole e suggerimenti per l'individuazione dell'operatore IVA
- Il significato del monitoraggio delle partite IVA degli operatori comunitari
- Le operazioni senza VIES: conseguenze per cessioni ed acquisti

## LE CESSIONI E GLI ACQUISTI COMUNITARI

- Inquadramento generale e requisiti delle operazioni
- Il significato del monitoraggio delle partite IVA degli operatori comunitari
- Spostamento di beni per esigenze proprie, per montaggi o assiemaggi, per lavorazioni
- La prova della cessione comunitaria

## LE OPERAZIONI TRIANGOLARI

- Le triangolari con due soggetti italiani ed uno comunitario
- Le triangolari con due soggetti comunitari ed uno italiano
- Le triangolari con intervento di soggetto extra UE

## LA GESTIONE DEGLI ADEMPIMENTI DOCUMENTALI

- Gli obblighi di fatturazione per le operazioni rilevanti e non rilevanti territorialmente
- Le indicazioni obbligatorie sulla fattura emessa per servizi o per cessione di beni
- Il momento di effettuazione dell'operazione
- Integrazione e autofatturazione: come e quando
- Le regole di registrazione delle operazioni: termini e modalità
- Le regole per la gestione dei corrispettivi in valuta estera
- Gli adempimenti da porre in essere in caso di mancata ricezione della fattura

## I DEPOSITI IVA

- I vantaggi IVA delle operazioni effettuate con l'utilizzo dei depositi
- Le regole per l'applicazione dell'imposta
- Adempimenti contabili nelle operazioni con i depositi

## LE PROCEDURE DOGANALI

- I caratteri essenziali del nuovo Codice Doganale UE
- Come trasportare merce all'estero senza trasferimento della proprietà
- Come trasportare merce in Italia senza trasferimento della proprietà
- Procedure doganali per l'introduzione di beni in altri Stati UE
- La funzione dello spedizioniere

QUOTA DI PARTECIPAZIONE € 1.150,00 + IVA

## I VANTAGGI DELL'ISCRIZIONE ANTICIPATA

Iscrizioni **entro il 20° giorno** dall'inizio della sede prescelta

Iscrizioni **fra il 10° e il 19° giorno** dall'inizio della sede prescelta

Iscrizioni **oltre il 10° giorno** dall'inizio della sede prescelta

### CLIENTI PRIVILEGE

NO PRIVILEGE	BLU 	GOLD 	PLATINUM 
€ 863,00 + IVA	€ 819,00 + IVA	€ 776,00 + IVA	€ 733,00 + IVA
€ 978,00 + IVA	€ 929,00 + IVA	€ 880,00 + IVA	€ 831,00 + IVA

€ 1.150,00 + IVA Nessuno sconto applicabile

## QUOTA "MASTER FIDELITY PROGRAM"

Riservato ai partecipanti a un Master di specializzazione nel **periodo 2016** (medesimo intestatario fattura) - Non cumulabile con altri sconti

per iscrizioni **entro il 10° giorno** dall'inizio della sede selezionata

€ 690,00 + IVA