

Accisa quanto mi costi?

Come valutare il problema e la soluzione dal punto di vista informatico



di **Graziano Guazzi**

Da più parti giunge l'esortazione rivolta a tutti gli operatori della filiera a indicare separatamente in fattura l'elemento relativo all'accisa, in linea con quanto già accade nel settore dei super alcolici nonché nella maggior parte dei Paesi europei per quanto concerne la birra. Assobirra ritiene che il cosiddetto scorporo dell'accisa possa contribuire ad una maggior trasparenza dei fattori di costo della birra e porre in luce un elemento generato da decisioni esterne, sul quale l'industria non ha alcun potere di influenza.

Scopo del nostro intervento è valutare il problema e la soluzione dal punto di vista informatico, stimando anche i possibili ritorni aziendali.

Scorporo dell'accisa

Scorporare l'accisa (ed eventuali altre tasse, esempio, imposta di bollo e Conai) significa esporre in fattura, per i prodotti soggetti, due distinte voci:

- il valore della merce al netto degli sconti
- il valore della corrispondente accisa.

Tale operazione può essere fatta in diversi modi, riga per riga o per totale documento. Ci sentiamo di sconsigliare quest'ultima soluzione in quanto complicherebbe di molto i controlli del cliente, che alla fine è interessato a controllare quanto è il prezzo netto pagato. Non scordiamoci che la chiarezza e la semplicità sono una componente del servizio offerto.

Sconti/Omaggi

Va da sé che, se il prezzo include l'accisa, lo sconto in valore e in merce interessa anche questa componente. Scorporando l'accisa si pone quindi la seguente questione: gli sconti devono essere applicati alle accise? La risposta è quasi scontata: NO. L'accisa è un valore imposto: se evidenziato in fattura deve essere esposto senza sconti. Diversamente si genererebbe solo confusione. Si pone quindi il problema di come conciliare i nuovi prezzi.



Ci chiariamo con un esempio:

- accisa 0,5 Euro.
- prezzo accisa inclusa 2 Euro, sconto 10%: prezzo netto 1,8 Euro.
- prezzo accisa esclusa 1,5, sconto 10% + accisa 0,5: prezzo netto 1,85 Euro.

La differenza è di 0,05 Euro. Dal punto di vista del Cliente, tale maggiorazione corrisponde ad un aumento del prezzo. Si tratta di decidere se cogliere questa opportunità, ovvero rivedere gli sconti al fine di compensare gli effetti.

Un ragionamento analogo vale per gli sconti in merce. Sulla merce ceduta a titolo di sconto (esempio 10+2) l'accisa deve essere esposta e addebitata?

»

L'accisa nell'ultimo triennio ha subito un aumento al netto dell'IVA del 68%

Nel corso del 2007 gli associati Assobirra esportano nelle fatture di vendita della birra in modo separato ed evidente l'accisa

Si tenga presente che in questo caso, la differenza in termini di prezzo è ancora più importante. In riferimento all'esempio precedente 0,5 Euro a collo.

Provvigioni Agenti

Normalmente le provvigioni sono calcolate sul netto fattura. Se si passa alla gestione separata delle tasse occorre decidere come calcolare le provvigioni scegliendo tra:

- a) prezzo netto incluso accisa,
- b) prezzo netto escluso accisa.

Chiaramente, la differenza non è minima e un cambio di comportamento potrebbe implicare una ricontrattazione delle provvigioni.

Acquisti

Riteniamo inutile parlare di prezzi di vendita con accise esposte a parte se questa modalità non è gestita dal ciclo passivo. In una parola i listini fornitori, gli ordini, le bolle e le fatture devono essere in grado di operare con prezzi, sconti e oneri accessori (tra cui le accise) paritetici.

Statistiche

Uno dei vantaggi della gestione separata delle accise è la possibilità di controllare il fatturato e la marginalità al netto delle accise (sia in entrata che in uscita).

Comunicazione agli Agenti e ai Clienti

Il cambiamento oltre ad essere oggetto di eventuale contrattazione degli sconti e delle provvigioni richiede un efficiente ed efficace piano di comunicazione al fine di evitare incomprensioni e contestazioni.

Conclusione

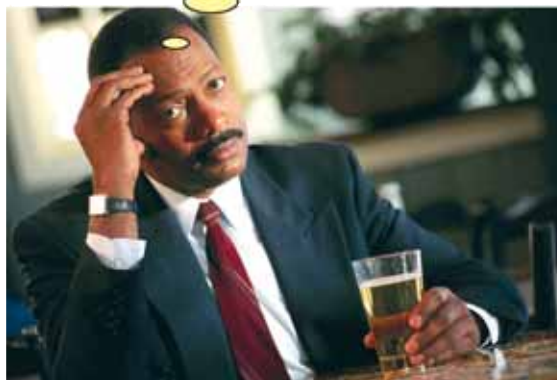
La decisione di trattare le accise distintamente dal prezzo di vendita potrebbe richiedere un importante intervento sulla gestione dei listini, del calcolo degli sconti e degli omaggi, dei canvass, delle provvigioni e delle statistiche. Per questa ragione, sono indispensabili:

- una accurata analisi iniziale,
- specifiche complete e chiare dei desiderata per le modifiche dell'ERP (programmi),
- approfonditi ed accurati test.

Test, che consigliamo anche a fronte di un software che già prevede la gestione delle accise distinte dal prezzo, ma che di fatto, in tal senso, non è mai stato utilizzato.

È poi importante verificare come gestire la transizione. Sarebbe auspicabile disporre di un sistema che permetta di preparare per tempo i listini di vendita stabilendo una data di entrata in vigore. Nel contempo, al fine di poter gestire gli accrediti/addebiti alle vecchie condizioni, il sistema dovrebbe poter operare anche con i vecchi listini. C'è poi da verificare se e come il sistema è in grado di gestire con congruenza le statistiche di vendita (con e senza accise) anche per il periodo precedente all'entrata in vigore del nuovo sistema dei prezzi. ■

Che mal di testa .. Mi sa che ho bevuto troppa accisa. Meglio che smetta.



La forte contrazione delle vendite nei pubblici esercizi ha fortemente ridotto gli introiti IVA per l'Erario, vanificando gli aumenti generati dall'accisa. Nei primi 4 mesi del 2006 le vendite sono scese ulteriormente del 5%.