



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Emesso da:	R.A.P.	Franco Bagnoli
------------	--------	----------------

Distribuito a:	Irene Antonio Gabriella Viviana
----------------	--

Revisione n°	1.0
Data	05/10/2005
Motivo della rev.	
Allegati :	Alcune fotocopie di esempi di contratti

INDICE CAPITOLI

1. CONTRATTI	PAG. 2
2. TIPOLOGIE CONTRATTUALI	PAG. 5
3. DEFINIZIONE DI UTILE O PERDITA DI UN EVENTO	PAG. 22
4. DEFINIZIONE DEI DATI E DELLE LOGICHE	PAG. 24
5. TAVOLE DEI CONTROLLI	PAG. X
6. ESEMPI DI MODELLI	PAG. X



1. CONTRATTI

Nelle pagine successive verranno analizzati nei dettagli le varie forme contrattuali evidenziando le particolarità di ciascuna forma. La produzione di questo documento si basa sull'analisi dei contratti rilevati dai precedenti eventi ed usati come esempio/modello, ma anche sulle preziose impostazioni del documento "procedura vendita prodotto" fornitomi da Antonio Iorizzo.

Nel documento relativo ai macroprocessi ho fatto più volte riferimento ai contratti cliente/committente, a tale riguardo vediamo di specificare con maggiori dettagli le caratteristiche di questi documenti.

Il contratto è alla base di qualunque rapporto commerciale che impegna consistenti risorse umane e/o materiali e/o strutturali con un conseguente impatto economico finanziario. Lo scopo del documento è la regolamentazione inerente l'organizzazione e la gestione dei servizi turistici e tecnico scientifici relativi ad eventi congressuali o momenti aggregativi. Le entità principalmente coinvolte sono il titolare (definibile anche cliente / committente per certe forme) il promotore scientifico e le società del gruppo OIC in qualità di fornitori dei servizi.

L'organizzazione di un evento si delinea su due aspetti principali, la finalità scientifica ed economica. La finalità scientifica rappresenta l'interesse fondamentale del titolare / promotore scientifico. L'OIC è interessata alla finalità economica ottenibile tramite l'organizzazione e la fornitura di servizi tecnico - logistici relativi ad eventi che hanno prevalentemente scopi scientifici nell'area delle scienze mediche. L'affidamento dello sfruttamento economico non è una esclusiva della OIC, e sovente il titolare non si accontenta delle sole finalità scientifiche.

Come descritto nel documento relativo ai macroprocessi, nella fase di PROGETTAZIONE il contratto deve essere possibilmente delineato dal PM con l'importante supporto del DM. Individuare correttamente i servizi richiesti e la modalità della loro fornitura è fondamentale per la stesura del preventivo, quindi può essere deleterio per il gruppo OIC lavorare su una gara indetta da un potenziale cliente, senza aver chiaro i concetti fondamentali del contratto che possono condizionare le modalità di esposizione del preventivo.

Ai fini dell'analisi informatica mi soffermerò in modo superficiale sui contenuti verbali delle clausole contrattuali e di conseguenza sulla produzione della modulistica da sottoporre al cliente. Per il momento è difficile produrre dei documenti contrattuali in modo automatico come ho proposto nelle "policy-cliente" di prenotazione alberghiera. Allo stato attuale la redazione è difficilmente emanabile tramite un sistema automatico, perché le problematiche commerciali relative all'acquisizione di nuovi eventi condizionano frequentemente le clausole contrattuali, ma non per questo la OIC deve evitare il costante lavoro di controllo e standardizzazione della propria offerta commerciale (una regola suggerita anche dalle norme ISO necessaria alla certificazione).



NOTA SULLE FORME CONTRATTUALI ESPOSTE

Le forme contrattuali presentate non sono idonee alla fornitura di singoli servizi (es. servizi di prenotazione alberghiera) ad aziende o nominativi. Occorre sempre distinguere i servizi se sono prestati in modo singolo o fanno parte di un insieme per il quale l'OIC deve rispondere sul piano organizzativo (più avanti vedremo le definizioni specifiche relative all'appalto). La responsabilità delle aziende del gruppo OIC intestataria del contratto sono di conseguenza legate all'insieme dei servizi, quindi un ipotetico singolo disservizio è considerato tale verso il committente e può condizionare contrattualmente l'intera fornitura; mentre nel caso di vendita di singole prestazioni valgono i regolamenti previsti per ogni servizio. A mio giudizio le delegazioni che partecipano ai congressi a seconda dei servizi richiesti sono assoggettabili sia alla vendita dei singoli servizi e sia all'insieme (un pacchetto) e in tal caso dovrebbero sottostare ad una variante della forma contrattuale "evento sponsorizzato" descritto più avanti.

FORME CONTRATTUALI DEFINITE IN MODELLI

Probabilmente viene da chiedersi perché informatizzare il contratto sotto una forma rappresentabile in dati? (Quindi non solo un documento scritto e registrato nel file server). Perché "legarsi" a delle regole che potrebbero cambiare secondo dinamiche non controllabili dal gruppo OIC. ?

Le domande sono ovvie ma spero che per i lettori siano altrettanto ovvie le risposte. Il contratto è la spina dorsale del preventivo, ogni tipologia di contratto se impostata correttamente permette di attivare i necessari controlli nel documento preventivo e condiziona tutti i processi logici successivi.

L'idea è quella di codificare dei modelli di regole contrattuali. Le scritture private che sono utilizzate al momento, non sono in discussione, l'importante è che la stesura libera fatta con un normale programma di elaborazione di testi, sia comunque codificabile nei modelli contrattuali previsti. La codifica di un modello di contratto è necessaria indipendentemente dalla firma dello stesso, perché ogni preventivo nasce da un modello.

Il numero di combinazioni dei modelli non è equivalente alle forme contrattuali, in pratica se dalle spiegazioni che vedremo più avanti si esporranno 5 tipologie contrattuali, questo significa che avremo almeno 5 modelli, ma nella pratica vedremo che potremo codificarne molti di più a seconda delle esigenze e politiche commerciali da adottare con il cliente.

Attualmente quando si crea un preventivo facciamo riferimento mentale ad una forma contrattuale, che però potrebbe cambiare anche nel proseguo della progettazione. Salvo contratti ben definiti si lavora su delle regole non scritte. Il trattamento dell'iva (74 ter o normale) non è sempre chiaro a chi redige di preventivo, come si evidenziano problemi per le commissioni trattate con i fornitori o addirittura sul trattamento dell'imposta per natura.

Se vogliamo ridurre al massimo gli errori d'immagine verso i clienti, gli errori operativi che nascondono costi di gestione , e ovviamente gli errori di adempimento alla normativa fiscale, si deve controllare la stesura del preventivo. Il PM è obbligato ad essere celere nella stesura del preventivo e lo redige su Excel (in certi casi è addirittura obbligato dalle richieste del cliente). La necessaria variabilità delle informazioni che si rappresentano nel preventivo necessitano di



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

adattabilità grafica e di intrinseche funzioni di calcolo, perciò Excel appare come lo strumento insostituibile. Però Excel anche se è un potente applicativo della scrivania virtuale, non può contenere facilmente delle regole complesse e definite sui data base relazionali, quindi gli errori purtroppo sono possibili e difficilmente verificabili.

La stesura del preventivo su uno strumento progettato all'occorrenza presuppone la definizione di regole che si deducono dall'approfondita analisi delle forme contrattuali. Perciò il primo obiettivo è quello di analizzare correttamente queste informazioni, una volta analizzate sarà più facile valutare le corrette motivazioni per una progettazione assistita del preventivo.

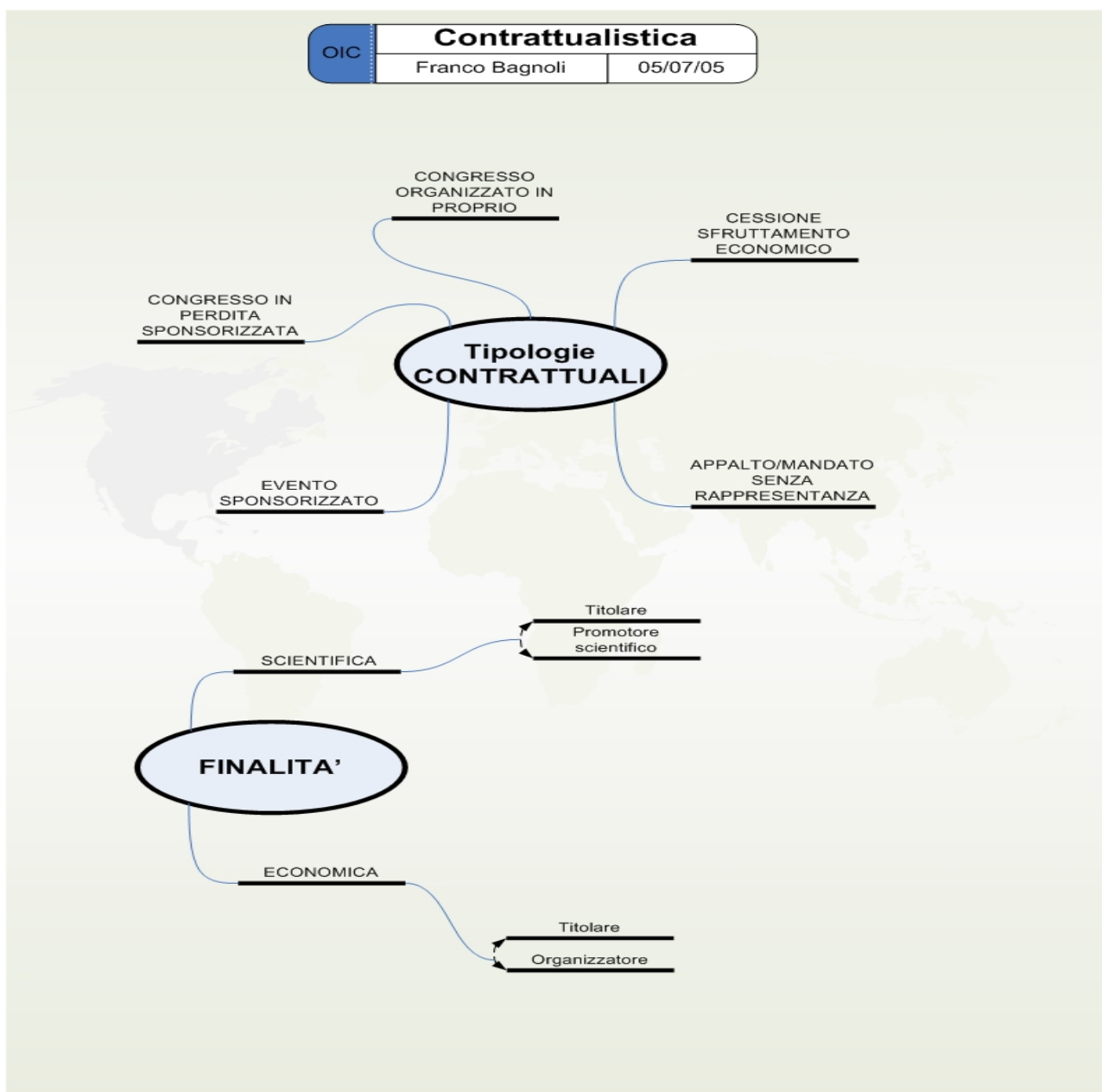
Quando avremo chiaro tutte le entità definite sarà evidente come i modelli rappresentino lo strumento d'impostazione in mano al DM e alla direzione aziendale. Tramite la progettazione dei modelli si creano nuove opzioni sulle regole e di conseguenza si incanalano i preventivi sotto la volontà della direzione commerciale, perciò non sarà possibile emettere preventivi che non rispettano le impostazioni richieste.

Tengo a precisare che comunque il presente lavoro non risulterà inutile, anche se l'abbandono di Excel può sembrare un grosso problema e quindi per certi preventivi potrà essere difficile rinunciarvi. La codifica del preventivo nell'apposito strumento rappresenterà comunque il punto di partenza dei processi di approvvigionamento e organizzazione, oltre che un punto di concentrazione delle informazioni di tutta la commessa. Al PM risulterà chiaro come la codifica centralizzata delle informazioni fa guadagnare tempo e riduce gli errori.

Perciò nel proseguo ci renderemo conto come Excel sarà sempre più uno strumento di rappresentazione (anche mirata sulle esigenze del cliente) e non un contenitore di dati da gestire e condividere.

2. TIPOLOGIE CONTRATTUALI

In questo capitolo vengono riportate le informazioni che distinguono le varie forme contrattuali attualmente utilizzate, sono divise in vari elementi (neretto sottolineato) che corrispondono a parti ben identificabili della tipologia di contratto o documento attualmente utilizzato. Negli schemi delle pagine che seguiranno sono riportati gli elementi principali visti secondo un diagramma "brainstorming". Il modello è normalmente utilizzato per l'analisi e la pianificazione dei processi di pensiero (decisionali e creativi). La scelta di queste forme grafiche è voluta, infatti in questa fase dobbiamo comprendere gli aspetti formali e caratteristici dei contratti, che possono subire variazioni anche in funzione del gioco delle parti, e della forza contrattuale che condiziona qualunque rapporto commerciale. Nei capitoli successivi affronteremo gli elementi con gli schemi più caratteristici alla logica dei processi operativi.





CONGRESSO ORGANIZZATO IN PROPRIO

Lo sfruttamento economico è affidato dal titolare dell'evento alla OIC la quale provvede in proprio ad ogni adempimento commerciale e finanziario . Quindi la società OIC avrà tutti i ricavi derivati dalla vendita (es. iscrizioni , spazi espositivi, sponsorizzazioni, pubblicità, ecc.) mentre riceverà tutti i costi per gli impegni assunti nei confronti di fornitori dell'area , delle agenzie di grafica pubblicitaria, ecc. (cito volutamente gli stessi servizi in corrispondenza di quelli esposti nei ricavi. La varietà dei servizi è già stata esposta in altri documenti).

La OIC si assume il rischio sull'effettiva redditività dell'evento (normale rischio d'impresa), perciò nell'ipotesi che i ricavi siano inferiori ai costi, la commessa chiude in perdita. Oltre alle ovvie valutazioni commerciali (proprie dello scopo sociale della OIC e quindi non pertinenti al documento di analisi) per alleviare l'eventuale disavanzo la OIC chiede un impegno promozionale al titolare e alla componente scientifica interessata all'iniziativa. L'impegno della parte promotrice si limita ad una attiva ricerca delle sponsorizzazioni . I costi sostenuti per l'organizzazione si protraggono nel tempo, quindi un controllo sull'andamento dell'evento (rispetto al budget) può far intravedere un eventuale disavanzo che può essere evitato se si interviene in tempo, come contromisura (anche se con parziale tutela di questo aspetto) la OIC si riserva di ridurre i costi da sostenere per gli aspetti ludici e non per i costi strettamente legati alla parte scientifica che deve essere comunque tutelata, ad esempio si riducono i costi dei menù relativi al catering, i transfer ai relatori, gli eventi sociali, ma non i costi relativi agli allestimenti tecnici delle sale convegni. In questa forma il cliente non può ricoprire l'eventuale perdita ed è chiaramente espresso nella clausola ove OIC solleva il cliente da qualsiasi intervento di copertura deficitaria.

Il titolare dell'evento (persona / ente morale / onlus) colui che ha la proprietà (diritti , loghi ecc.) può avere anche l'interesse scientifico della manifestazione e quindi svolgere (singolarmente o tramite le persone delegate) ruoli di presidenza del congresso e/o dei vari comitati scientifici. Per queste funzioni si possono prevedere onorari per le attività svolte. Le forme che regolamentano tali onorari sono comunque da esplicitare in altri documenti più che nella forma in esame. Per il calcolo dell'onorari non ci deve essere nessun riferimento all'utile.

Il PM nella fase di progettazione costruisce il documento di budget che è allegato al contratto (in questa forma contrattuale si usano più "*lettere di incarico*" che "*contratti*". (vedere il successivo paragrafo) Per i necessari controlli interni la OIC gestisce l'evento sul piano amministrativo con un riferimento extra contabile (gestione a codice pratica) e con tale supporto e in base al budget si redigono i consuntivi parziali che servono per valutare l'andamento dell'evento e il consuntivo definitivo. Il consuntivo presentato al titolare non è un obbligo, ma un'abitudine di mercato, forse più correttamente un modo per fidelizzare il cliente. (Anche se la questione è interessante sul piano promozionale non nasconde dei possibili rischi commerciali e fiscali se il documento di consuntivo è redatto in modo inadeguato).

La regolamentazione dei rapporti tra le parti nel *congresso organizzato in proprio* viene redatta tramite una tipologia di documento ove si sintetizzano gli elementi essenziali dell'accordo. Il documento che regola i rapporti assume due forme espressive, entrambe molto semplificate rispetto ad una forma contrattuale, nella prima forma il documento è definito "*lettera di incarico*" nella quale il titolare (intestatario del documento) affida l'incarico organizzativo alla OIC. In realtà la OIC per snellire la fase di firma, fornisce il fac-simile del modulo e lo intesta all'occorrenza in



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

modo che il rapporto con il titolare si concretizzi velocemente; nella seconda forma il mittente è l'OIC e il destinatario è il titolare che come nel primo caso conferma le clausole che affermano i ruoli delle parti, cosicché il titolare firmando il documento di fatto conferma la cessione dell'organizzazione dell'evento alla OIC.

Vediamo quali sono gli elementi che contraddistinguono questa forma contrattuale.

Società organizzatrice del/i servizio/i

OIC, che a seconda del tipo di servizio fornito coinvolge come fornitori indiretti le aziende del gruppo (come la OIC WAY srl.e la SCIENTIC PRESS) oltre che i vari fornitori logistici

Titolare

Soggetto che possiede la proprietà dell'evento (in quanto logo, marchio, ecc.). Il soggetto affida alla OIC l'organizzazione logistica con il conseguente sfruttamento economico della manifestazione. Normalmente il collegamento con il promotore che ha le finalità scientifiche è molto stretto, se non addirittura coincidente. Il soggetto può essere una persona fisica, o un ente (scientifico o onlus) comunque costituito in una forma riconosciuta, o una persona giuridica .

Clausola di incarico

Deve essere evidenziato con chiarezza che la OIC adempierà all'organizzazione logistica dell'evento assumendo impegni nei confronti dei fornitori con il relativo pagamento dei servizi richiesti, e introiterà tutte le forme di entrata come (iscrizioni, vendita spazi espositivi, sponsorizzazioni , simposi satellite, ecc.)

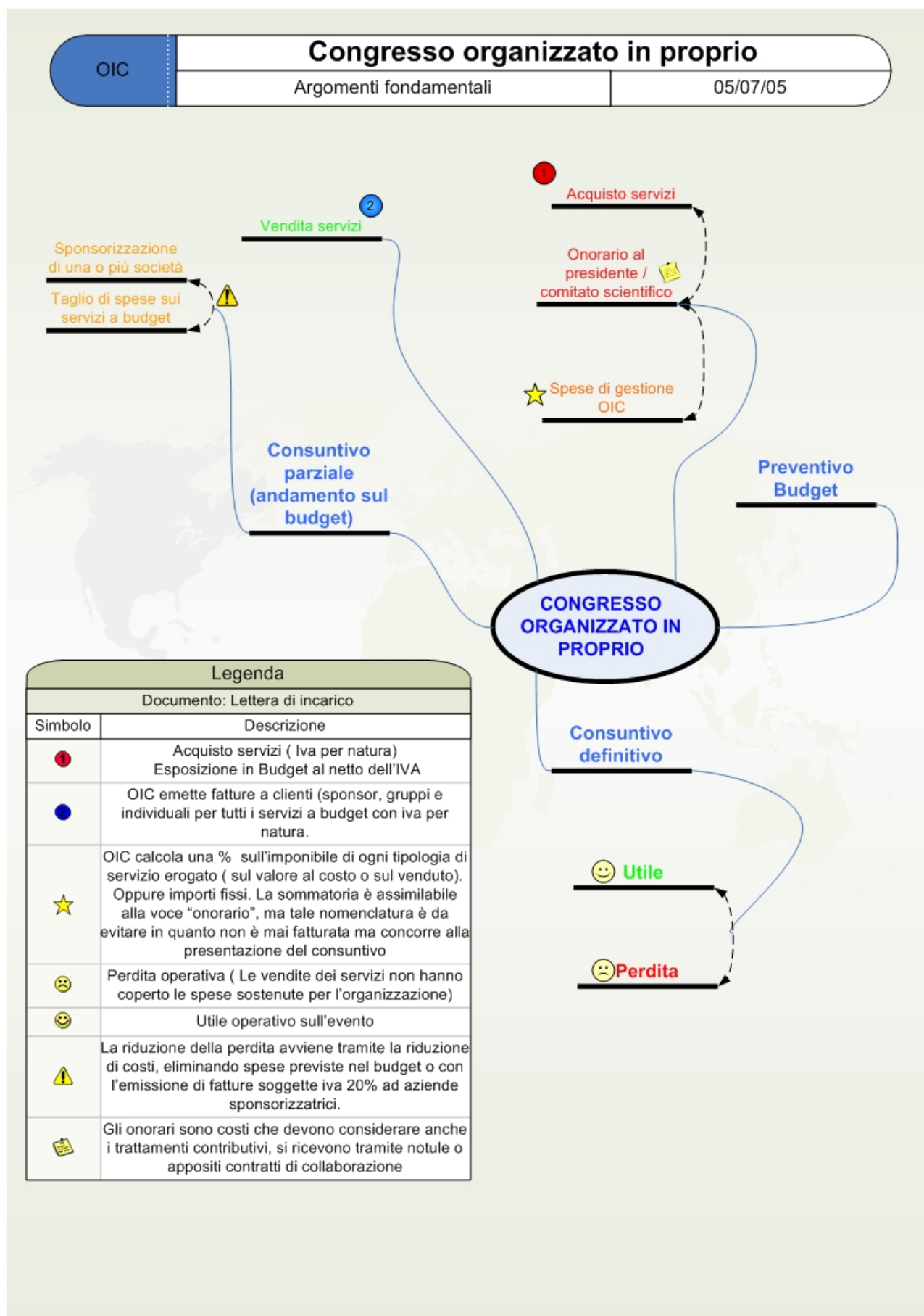
Clausola di riduzione costi

Se la situazione dell'evento non produce attivo comunque la OIC non ha garanzie di copertura, ma può incidere nella riduzione delle spese previste (soprattutto per quelle connesse agli aspetti non scientifici). Quindi previo accordo con la controparte si possono evitare delle spese previste nel budget.

Clausole di impegno tra le parti

Sono clausole che tendono a regolarizzare i rapporti tra le parti. Se da un lato la OIC assicura un livello professionale adeguato, dall'altro si esorta anche il titolare ad impegnarsi nella ricerca di sponsorizzazioni in modo da produrre una situazione possibilmente attiva e quindi non essere costretti a tagliare costi come previsto nelle precedente clausola.

Se si prevede anche la definizione di uno o più comitati con varie mansioni scientifiche di fatto si prelude alla corresponsione di eventuali onorari ai vari membri dei comitati. Comunque tali ed eventuali onorari non sono riportati nella lettera di incarico, ma previsti in appositi accordi di collaborazione. La supervisione scientifica a cura del titolare/promotore è comunque inevitabile perché non è una competenza della OIC.





CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZATO

Questa forma contrattuale è una forma derivata dal “congresso organizzato in proprio” ma a differenza della precedente nella fase di progettazione (preventivo/budget) appare evidente la possibile perdita operativa e quindi l’azione commerciale della OIC dovrebbe tendere a cautelarsi il più possibile per recuperare le possibili passività. Per questi motivi è più sicuro redigere le clausole che regolano il rapporto in una forma di documento cartaceo tipo contratto.

L’impegno a ricercare gli sponsor da parte del Titolare/Promotore non è una garanzia sufficiente per la OIC, quindi è bene evidenziare come si intende ricoprire la perdita prevista riportando i/il soggetto/i che sponsorizza/no l’evento e con quali importi.

L’organizzazione è sempre affidata alla OIC che si assume tutti gli impegni nei confronti dei fornitori. Lo sponsor (o gli sponsor) potrebbero essere dei soggetti diversi dal Titolare e dal promotore, pertanto devono essere chiaramente citati nell’accordo, dal momento che riceveranno da OIC una o più fatture con il riferimento alla partecipazione delle spese congressuali (soggette al 20% di IVA)

Una gestione in perdita è sempre critica, quindi gli elementi contrattuali devono prevedere altre clausole ad ulteriore salvaguardia del rapporto (cancellazione evento, rimborsi spese, ecc.)

Anche in questo caso non sussiste un obbligo di presentazione del consuntivo al titolare, anche se la pratica dimostra il contrario. Le modalità di sponsorizzazione (della perdita) possono essere previste indipendentemente dall’andamento effettivo, quindi in caso di andamento positivo si tenterà nei limiti del possibile di mascherare le risorse attive impreviste, cercando comunque di non ridurre le sponsorizzazioni.

Gli elementi che entrano in gioco in questa forma sono in parte gli stessi della precedente. *(Vengono riportati in corsivo gli stessi elementi della forma precedente)*

Società organizzatrice del/i servizio/i

OIC, che a seconda del tipo di servizio fornito coinvolge come fornitori indiretti le aziende del gruppo (come la OIC WAY srl.e la SCIENTIC PRESS) oltre che i vari fornitori logistici

Titolare

Soggetto che possiede la proprietà dell’evento (in quanto logo, marchio, ecc.). Il soggetto affida alla OIC l’organizzazione logistica con il conseguente sfruttamento economico della manifestazione. Normalmente il collegamento con il promotore che ha le finalità scientifiche è molto stretto, se non addirittura coincidente. Il soggetto può essere una persona fisica, o un ente (scientifico o onlus) comunque costituito in una forma riconosciuta, o una persona giuridica .

Clausola di incarico

Deve essere evidenziato con chiarezza che la OIC adempierà all’organizzazione logistica dell’evento assumendo impegni nei confronti dei fornitori con il relativo pagamento dei servizi richiesti, e introiterà tutte le forme di entrata come (iscrizioni, vendita spazi espositivi, sponsorizzazioni , simposi satellite, ecc.)



Clausola di copertura della perdita con sponsor predeterminato/i

Se la situazione dell'evento non produce attivo (oppure indipendentemente da ciò) , si definiscono gli sponsor e gli importi che saranno fatturati come “partecipazione alle spese congressuali”) tali importi sono soggetti ad IVA 20%. La sponsorizzazione è fatta da società (non dal “titolare” se una persona fisica).

Clausole di impegno tra le parti

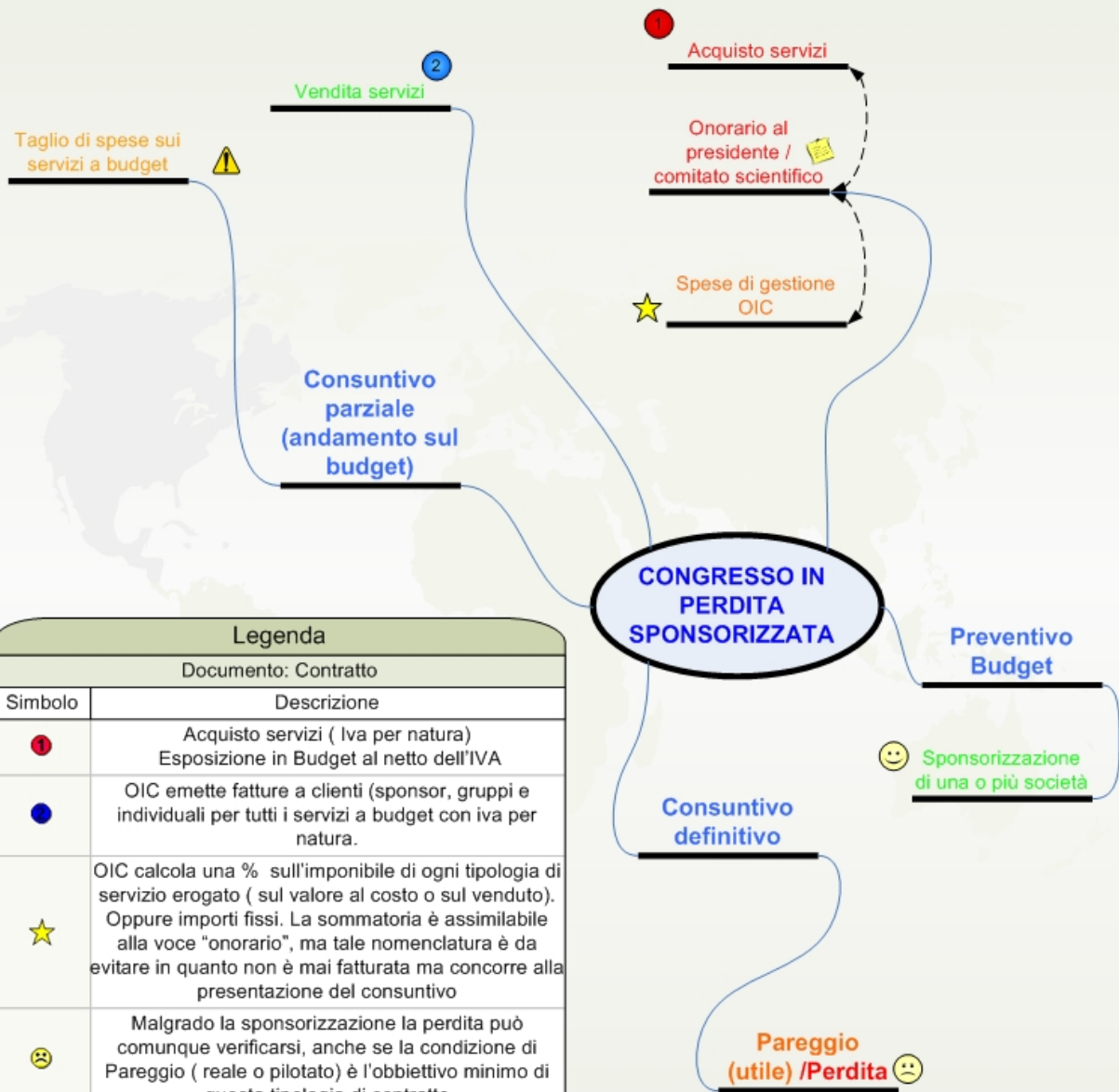
Sono clausole che tendono a regolarizzare i rapporti tra le parti. Se da un lato la OIC assicura un livello professionale adeguato, dall'altro si esorta anche il titolare ad impegnarsi nella ricerca di sponsorizzazioni in modo da produrre una situazione possibilmente attiva e quindi non essere costretti a tagliare eventuali costi previsti nel budget (il taglio di eventuali costi rimane comunque uno strumento anche in questa forma contrattuale).

Se si prevede anche la definizione di uno o più comitati con varie mansioni scientifiche di fatto si prelude alla corresponsione di eventuali onorari ai vari membri dei comitati. Comunque tali ed eventuali onorari non sono riportati nella lettera di incarico, ma previsti in appositi accordi di collaborazione. La supervisione scientifica da parte del titolare/promotore è comunque inevitabile perché non è una competenza della OIC.

Clausola di annullamento o recesso

Un congresso che parte con il rischio di perdita (già regolamentato) non può non tener conto di eventuali annullamenti, quindi è bene prevedere come le spese sostenute fino a quel momento vengono rimborsate all'organizzatore.

OIC	Congresso in perdita sponsorizzata	
	Argomenti fondamentali	05/07/05



Legenda	
Documento: Contratto	
Simbolo	Descrizione
1	Acquisto servizi (Iva per natura) Esposizione in Budget al netto dell'IVA
2	OIC emette fatture a clienti (sponsor, gruppi e individuali per tutti i servizi a budget con iva per natura.
★	OIC calcola una % sull'imponibile di ogni tipologia di servizio erogato (sul valore al costo o sul venduto). Oppure importi fissi. La sommatoria è assimilabile alla voce "onorario", ma tale nomenclatura è da evitare in quanto non è mai fatturata ma concorre alla presentazione del consuntivo
☹	Malgrado la sponsorizzazione la perdita può comunque verificarsi, anche se la condizione di Pareggio (reale o pilotato) è l'obiettivo minimo di questa tipologia di contratto
😊	La previsione della perdita in fase di budget è controllata tramite sponsorizzazioni riportate nel contratto, saranno così fatturate le spese di partecipazione soggette iva 20%
⚠	La riduzione della perdita avviene tramite la riduzione di costi, eliminando ove possibile spese previste nel budget.
📅	Gli onorari sono costi che devono considerare anche i trattamenti contributivi, si ricevono tramite notule o appositi contratti di collaborazione



CESSIONE SFRUTTAMENTO ECONOMICO DEL CONGRESSO

Anche questa forma deriva da quella tipo “congresso organizzato in proprio” e quindi il titolare dell’evento cede lo sfruttamento economico alla OIC la quale provvede in proprio ad ogni adempimento commerciale e finanziario. La novità riguarda il corrispettivo che pretende il titolare/promotore per la cessione economica dell’evento alla OIC , mentre sia per la titolarità dell’evento (logo , marchio, ecc) sia per l’aspetto scientifico il Titolare/promotore rimane l’unico responsabile.

Sotto l’aspetto commerciale il rischio della OIC si estende oltre la gestione organizzativa (costi e ricavi per i servizi erogati) infatti, occorre valutare se il corrispettivo pagato al titolare comunque non riduce gli utili fino a provocare una perdita.

In questa forma contrattuale oltre a prevedere clausole che riconoscono corrispettivi a favore del titolare dell’evento, si possono prevedere anche onorari ai membri del comitato scientifico (normalmente strettamente collegato al titolare). Il corrispettivo da erogare al titolare può essere calcolato in varie forme, che spaziano da un cifra forfetaria fissa a cifre calcolate in percentuale o ad importi che variano in funzione dei partecipanti, delle entrate, ecc.

Il PM nella fase di progettazione costruisce il documento di budget che è allegato al contratto, e in base al quale redige i consuntivi parziali che servono per valutare l’andamento dell’evento e il consuntivo definitivo che eventualmente è utilizzato anche per calcolare il corrispettivo per il promotore (titolare/committente).

Anche in questo caso gli elementi che entrano in gioco in questa forma sono in parte gli stessi della precedente. *(Vengono riportati in corsivo gli stessi elementi della forma precedente)*

Società organizzatrice del/i servizio/i

OIC, che a seconda del tipo di servizio fornito coinvolge come fornitori indiretti le aziende del gruppo (come la OIC WAY srl.e la SCIENTIC PRESS) oltre che i vari fornitori logistici

Titolare

Soggetto che possiede la proprietà dell’evento (in quanto logo, marchio, ecc.). Il soggetto affida alla OIC l’organizzazione logistica con il conseguente sfruttamento economico della manifestazione a fronte del corrispettivo. Normalmente il collegamento con il promotore che ha le finalità scientifiche è molto stretto, se non addirittura coincidente. Il soggetto può essere una persona fisica, sono ovviamente ammesse le società (persone giuridiche) enti (scientifico o onlus) comunque costituito in una forma riconosciuta.

Clausola di cessione sfruttamento economico

Deve essere evidenziato con chiarezza che la OIC adempierà all’organizzazione logistica dell’evento assumendo impegni nei confronti dei fornitori con il relativo pagamento dei servizi richiesti. Vengono anche dettagliate quali forme di entrata sono gestite dalla OIC. Non è scontato che tutte le entrate relative ad (iscrizioni, vendita spazi espositivi, sponsorizzazioni , simposi satellite, ecc.) siano esclusiva competenza della OIC.



Clausola per corrispondente corrispettivo a fronte della cessione

Nella clausola viene indicato il valore del corrispettivo a favore del Titolare per la cessione dei diritti di sfruttamento economico. La clausola prevede le modalità di calcolo e di pagamento. Da tenere presente che il prezzo non può essere una percentuale sull'utile e nemmeno l'utile rimanente una volta detratte le spese di gestione OIC (il tutto per problemi connessi all'aspetto fiscale)

Clausola di copertura parziale/totale della perdita con il contributo del titolare

Se possibile proporre la clausola dal punto di vista commerciale, si può riportare in questa clausola un importo fisso a carico del titolare, finalizzato come partecipazione alle spese congressuali. In considerazione della cessione di fatto l'importo diminuisce il corrispettivo a favore del titolare, ma riduce i rischi della perdita (le conseguenti fatturazioni passiva e attiva sono entrambe soggette a IVA 20%).

Clausola per riconoscimento onorari

In questa clausola per ogni membro importante del comitato scientifico o vari comitati si possono definire anche gli importi fissi e/o tipo gettone di presenza per ogni riunione con o senza limiti di incontri. Si definiscono anche le regole di addebito delle eventuali spese logistiche sostenute dai membri sopraccitati .

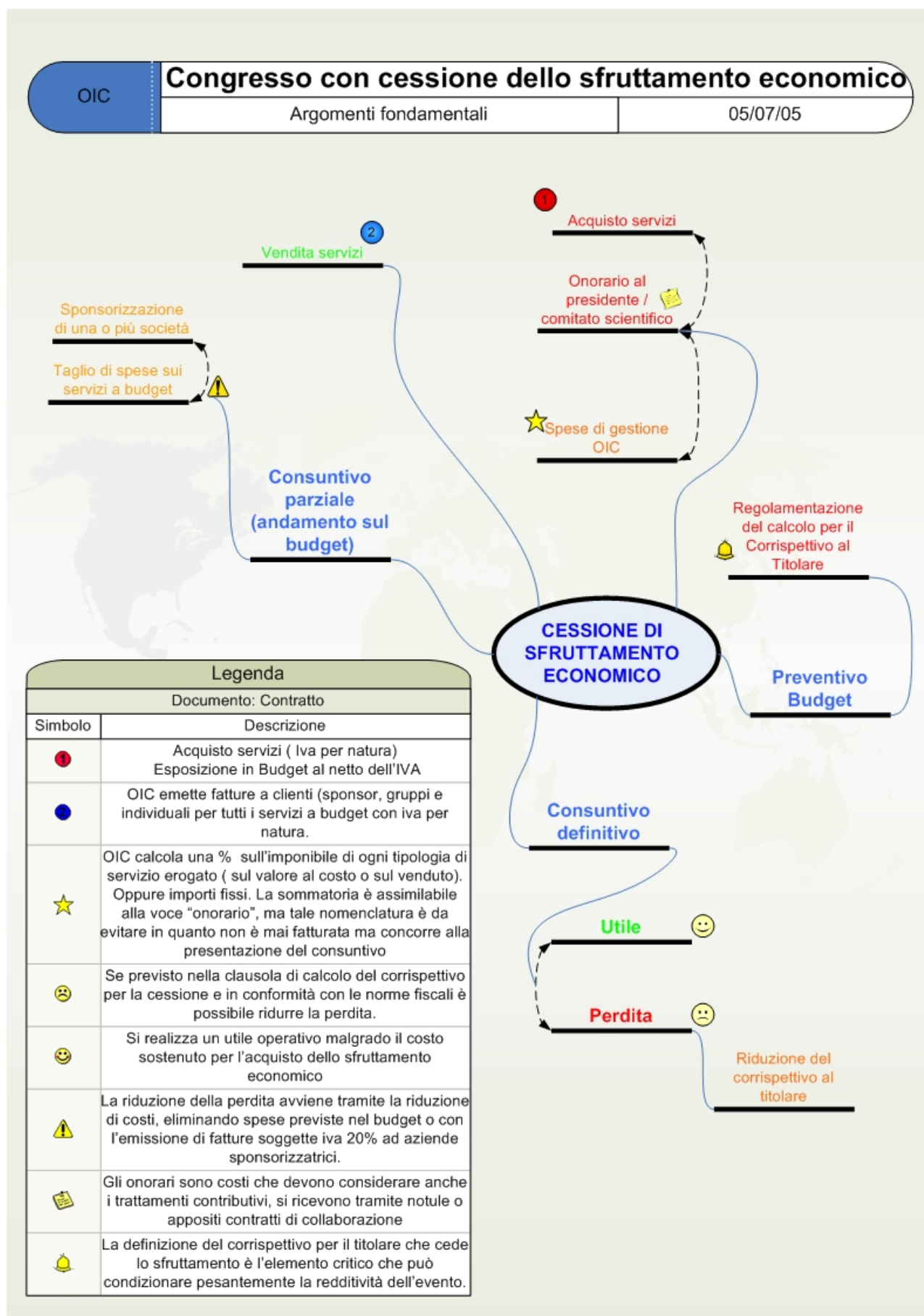
Clausole di impegno tra le parti

Sono clausole che tendono a regolarizzare i rapporti tra le parti. Se da un lato la OIC assicura un livello professionale adeguato, dall'altro si esorta anche il titolare ad impegnarsi nella ricerca di sponsorizzazioni in modo da produrre una situazione possibilmente attiva e quindi non essere costretti a tagliare eventuali costi previsti nel budget (il taglio di eventuali costi rimane comunque uno strumento anche in questa forma contrattuale).

Se si prevede anche la definizione di uno o più comitati con varie mansioni scientifiche di fatto si prelude alla corresponsione di eventuali onorari ai vari membri dei comitati. Comunque tali ed eventuali onorari non sono riportati nella lettera di incarico, ma previsti in appositi accordi di collaborazione. La supervisione scientifica da parte del titolare/promotore è comunque inevitabile perché non è una competenza della OIC.

Clausola di annullamento o recesso

A maggior ragione rispetto alla precedente forma in questa clausola devono essere riportate le regole di recupero spese già sostenute dalla OIC a fronte di annullamenti dovuti a cause inerenti le parti o di forza maggiore.





EVENTO SPONSORIZZATO DAL CLIENTE (SOCIETÀ)

Questa forma di congresso/evento si realizza quando il titolare/promotore è anche lo sponsor e nell'evento non si prevedono altre entrate, quindi non si pianificano quote di iscrizione, vendita di spazi, ecc. La forma contrattuale è adatta ad eventi utili alla promozione di prodotto, incentivazione delle risorse umane, ecc., in pratica situazioni dove le finalità scientifiche dello sponsor condizionano la partecipazione dei nominativi ai vari seminari e convegni, fino al punto di decidere la lista degli invitati desiderati.

Per gli aspetti logistici ai quali l'organizzatore deve far fronte non ci sono sostanziali differenze rispetto alle forme precedentemente descritte, se non nella limitazione del numero e tipologia dei servizi. In questo caso il "titolare" affida alla (società del gruppo OIC) l'organizzazione dell'insieme dei servizi necessari alla gestione dell'evento. Di fatto si tratta di un "appalto di servizi" che verranno erogati dall'organizzatore a fronte di un corrispettivo pagato dal "titolare/promotore" (in questo caso la notazione "cliente" è più logica).

Il corrispettivo si calcola come sommatoria dei costi sostenuti direttamente dall'acquisto dei servizi dai fornitori, più i costi indiretti (spese per servizi di contatto e spedizione materiali, sostenute dalla struttura interna) e onorario dell'organizzatore. L'onorario è calcolato con un percentuale sui costi diretti e indiretti precedentemente citati, tutte le voci sono comunque riportate nel documento preventivo che viene confermato dal cliente prima di avviare l'attività organizzativa.

L'organizzatore comunque deve garantire il risultato finale, tramite l'organizzazione dei vari servizi richiesti, che sono da considerarsi come parte integrante di un unico pacchetto, per questo motivo si parla di "appalto" e perciò ci riferiamo ad una forma contrattuale.

La forma contrattuale (non sempre redatta su documento di tipo contratto) prevede (come sopra citato) la stesura di un preventivo con l'elenco dettagliato dei servizi (natura, qualità, quantità e costi). A fine evento anche in questo caso, la pratica operativa conduce ad una presentazione del consuntivo al cliente e quindi concede a questo ultimo la possibilità teorica di esaminare le fatture di acquisto (aspetto discutibile dal punto di vista del diritto).

Vediamo quali elementi entrano in gioco in questa forma contrattuale *(Vengono riportati in corsivo gli stessi elementi della forme precedenti)*

Società organizzatrice del/i servizio/i

OIC, OIC WAY che a seconda del tipo di servizio fornito coinvolge come fornitori indiretti le aziende del gruppo oltre che i vari fornitori logistici

Cliente (Titolare)

Il soggetto normalmente è una persona giuridica , o un ente (scientifico o onlus) comunque costituito in una forma riconosciuta ma con partita iva. Il Cliente ha la necessità di organizzare l'evento, si affida alla società del gruppo OIC per l'organizzazione logistica della manifestazione. Normalmente il collegamento con il promotore che ha le finalità scientifiche è molto stretto, se non addirittura coincidente



Appalto dei servizi

Vengono evidenziati con chiarezza in un preventivo i servizi che la società organizzatrice fornirà al “Cliente” per l’organizzazione logistica dell’evento assumendo impegni nei confronti dei fornitori con il relativo pagamento dei servizi richiesti. Tali servizi fanno parte del pacchetto dell’appalto.

Servizi da rivalutare a consuntivo

In questa parte (in funzione delle apposite note espone nel preventivo) si evidenziano alcuni servizi che per la loro natura subiscono variazioni in una fase successiva al preventivo. Quindi sono quotati in modo indicativo e saranno conteggiati a consuntivo.

Definizione del corrispettivo

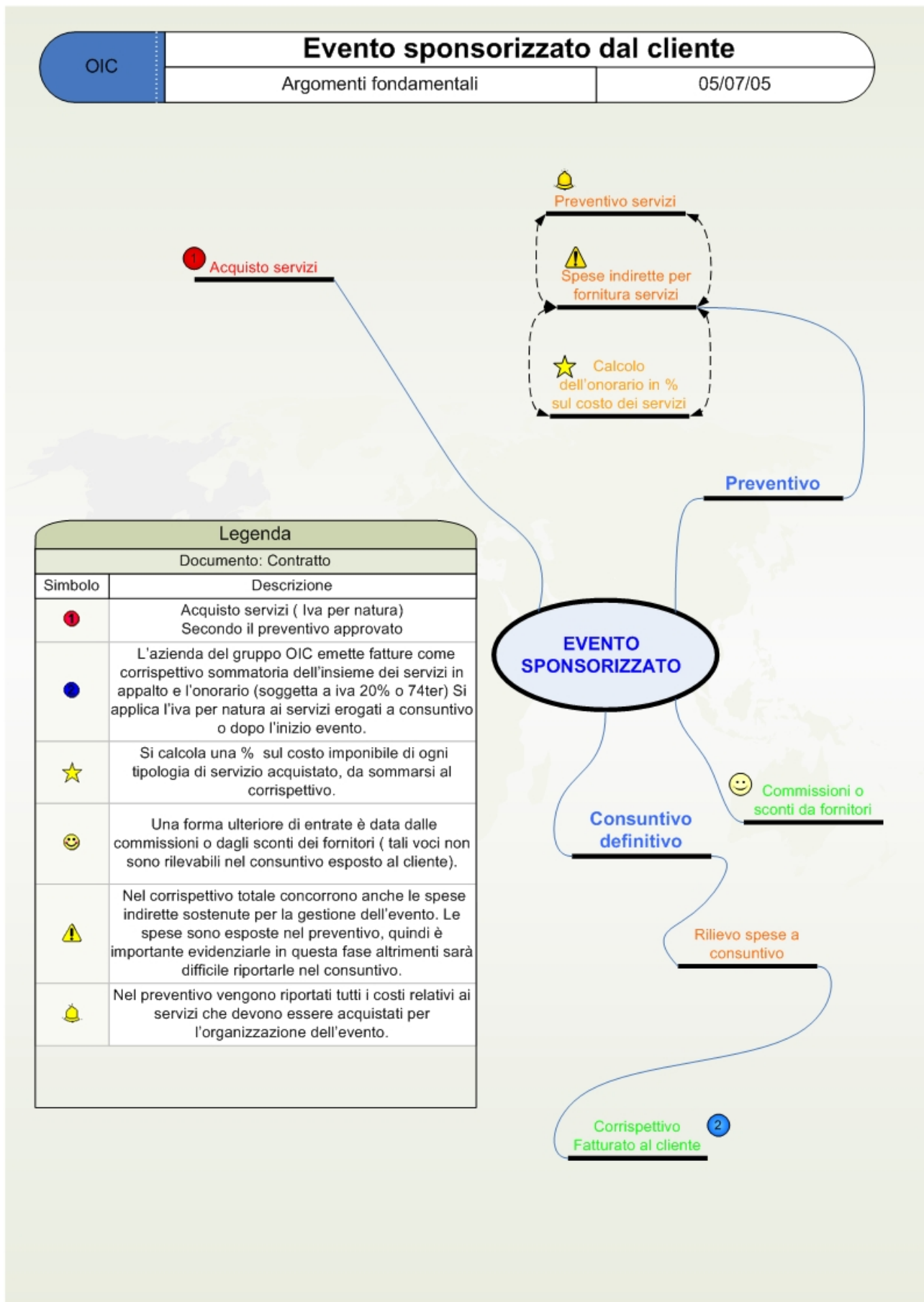
Il corrispettivo è la sommatoria dell’elenco dei servizi stabiliti nel preventivo dove sono evidenziati i costi dei singoli servizi, le spese indirette necessarie all’organizzazione che sosterrà la società del gruppo OIC, e il conseguente onorario per l’attività svolta.

Clausola di pagamento del corrispettivo

In questa clausola devono essere riportate le regole di pagamento. Normalmente si prevede un acconto sul valore totale dell’appalto. Il buon esito dell’acconto di fatto attiva l’accordo commerciale (“Cliente-OIC”) , il Cliente così si assicura i servizi appaltati e la società del gruppo OIC può attivarsi con l’impegno nei confronti dei fornitori coinvolti.

Clausola di annullamento o recesso

In questa clausola devono essere riportate le regole a fronte di annullamenti dovuti a cause inerenti il “Cliente” o di forza maggiore. Es. annullamento parziale di servizi o totale appalto (quindi mancato corrispettivo) Trattamento degli acconti già emessi e/o incassati , regole per il recupero delle spese già sostenute dalla società del gruppo OIC.





APPALTO/MANDATO SENZA RAPPRESENTANZA

In questo caso si applicano due logiche contrattuali. La logica dell'*appalto* dove per il "titolare" è evidente che non ha le risorse e le competenze necessarie per l'organizzazione logistica della manifestazione, e quindi si affida alla OIC per la gestione di una serie di servizi necessari alla realizzazione dell'evento. L'insieme dei servizi come descritto in precedenza rappresentano per l'evento i flussi economici passivi.

A differenza degli altri casi (congresso in proprio) il "titolare" non intende cedere gli utili del congresso e quindi non può cedere la finalità economica. Per ovviare a ciò il "titolare" chiede all'organizzatore (OIC) di agire in nome proprio ma per suo conto (cioè del titolare), di fatto si applica un "*mandato senza rappresentanza*". Perciò sul lato delle entrate (flussi attivi) la OIC si sostituisce al "titolare".

Riepilogando la OIC è autorizzata ad emettere fatture di vendita ai clienti (su propria carta intestata) (è evidente che il mandato si riferisce solo all'entrate), quindi una volta completato l'evento la OIC trasferirà tutte le entrate ricevendo dal titolare una fattura riepilogativa equivalente alle fatture di vendita emesse in precedenza. (L'equivalenza è da considerarsi valida soprattutto per gli aspetti imponibili relativi all'entrate.)

Per quanto riguarda l'appalto la OIC riceverà tutte le fatture dai fornitori (con iva per natura) inerenti i servizi e materiali acquistati per l'erogazioni previste nell'appalto, e potrà calcolare un onorario per la prestazione come descritto nella forma contrattuale precedente (che si basa sui servizi oggetto dell'appalto) oppure come percentuale sulle entrate oggetto del mandato

In questa modalità il "titolare" mantiene il rischio del risultato economico e l'OIC si garantisce tramite l'onorario la prestazione relativa ai servizi in appalto. L'onorario sull'appalto o mandato e le commissioni (erogate dai fornitori in modalità non esposta sulla fattura), rappresentano le uniche forme di ricavo per l'organizzatore. Al momento non sono contemporaneamente espressi un calcolo sull'onorario relativo "all'appalto" e un calcolo sull'onorario relativo "mandato...". La OIC che agisce in entrambi i lati (obblighi e responsabilità nell'appalto e nel mandato) sostiene costi organizzativi in termini di tempo e risorse interne che giustificerebbero la richiesta di entrambi gli onorari:

Appalto:

(Approvvigionamenti per sede, servizi tecnici, logistici, ecc.)

Mandato:

(Contatti con i clienti, sponsor, emissioni fatture, rendicontazione, ecc.)

Per quanto riguarda il calcolo del corrispettivo sull'appalto (comprensivo dell'onorario) sarà fatturato al titolare con iva 20%. Se ci fosse un onorario in aggiunta e trattato sul mandato potrebbe essere regolato con una fattura per servizi gestionali resi a fronte del mandato (soggetto iva 20%).

La necessità di presentare un consuntivo per le spese sostenute per l'appalto, di fatto offre al titolare la visione delle fatture di acquisto, questo aspetto pratico anche se discutibile dal punto di vista del diritto, complica il consuntivo e tutta la struttura dei processi di approvvigionamento. Infatti le commissioni (anche se intuite dal titolare) non devono essere ovviamente esposte sulle fatture di acquisto che devono riportare prezzi al lordo. Per il PM l'aspetto deve essere conosciuto è già impostato in fase di prenotazione (commissioni da fatturare al fornitore in percentuale o a importo, o sotto forma di nota credito per sconto). Invece non ci sono dubbi per il titolare dal punto di vista



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

del diritto sul “mandato senza rappresentanza”, quindi la visione delle fatture emesse ai clienti è legalmente ammessa.

Il contratto di appalto/mandato è visto come un unico argomento ed è evidente che in tutti i rapporti commerciali che si traducono in un accordo, le parti devono trovare un personale “interesse”, anche non coincidente, quindi se al momento l'onorario previsto è unico (appalto/mandato) ci sono sicuramente delle ragioni che riguardano le strategie della OIC. Semmai possiamo prevedere l'opzione nell'eventualità che ciò si realizzi. Purtroppo dobbiamo essere consapevoli che nel gioco delle parti e delle regole “vince” chi ha più forza contrattuale (o perlomeno chi crede di averla); altrimenti non ci spiegheremmo come la OIC sia “costretta ad accettare” una variante di questa forma contrattuale denominata “*appalto/mandato senza rappresentanza con utile minimo garantito*” .

In pratica il titolare non cede lo sfruttamento economico, ma non vuole assumersi il rischio dell'eventuale perdita, quindi vuole una garanzia sull'utile e che sia addirittura non inferiore a determinate cifre. Le clausole che regolano questa forma anche se assurde dal punto di vista giuridico, possono essere accettate dall'organizzatore che può avere comunque i suoi buoni motivi per firmare il contratto.

Vediamo quali elementi entrano in gioco in questa forma contrattuale *(Vengono riportati in corsivo gli stessi elementi delle forme precedenti)*

Società organizzatrice del/i servizio/i

OIC, che a seconda del tipo di servizio fornito coinvolge come fornitori indiretti le aziende del gruppo (come la OIC WAY srl.e la SCIENTIC PRESS) oltre che i vari fornitori logistici

Cliente (Titolare)

Il soggetto normalmente è una persona giuridica , o un ente (scientifico o onlus) comunque costituito in una forma riconosciuta ma con partita iva. Il Cliente ha la necessità di organizzare l'evento, si affida alla OIC per l'organizzazione logistica della manifestazione. Normalmente il collegamento con il promotore che ha le finalità scientifiche è molto stretto, se non addirittura coincidente

Mandato esclusivo senza rappresentanza

Vengono evidenziate le forme di entrata che sono attribuite alla OIC. Per questi introiti la OIC ha il mandato di stipulare contratti ed emettere/incassare fatture dai clienti. Nel mandato si specificano quali servizi sono ceduti alla OIC (es. spazi pubblicitari, locazione stands, iscrizioni, ecc.).

Servizi esclusi dal mandato

Il titolare può escludere una serie di servizi (che generano entrate) dal mandato alla OIC. In questo caso saranno fatturati direttamente dal titolare ai clienti.

Appalto dei servizi

Vengono evidenziati con chiarezza le tipologie dei servizi oggetto dell'appalto che la società organizzatrice fornirà al “Cliente” per la gestione dell'evento assumendo impegni nei confronti dei fornitori con il relativo pagamento dei servizi richiesti. Tali servizi espressi come tipologia nel



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

contratto (sede, allestimenti tecnici, logistica ai partecipanti, ecc) sono dettagliati nel budget preventivo che è normalmente allegato al contratto.

Definizione del corrispettivo per appalto/mandato

Il corrispettivo è la sommatoria dell'elenco dei servizi stabiliti nel preventivo dove sono evidenziati i costi dei singoli servizi, le spese indirette necessarie all'organizzazione che sosterrà la OIC, e il conseguente onorario per l'attività svolta. Il calcolo dell'onorario (normalmente in percentuale) che concorre al corrispettivo si può basare sui costi relativi all'appalto o sulle entrate relative al mandato.

Clausola di pagamento del corrispettivo in forma indiretta

La OIC avendo mandato per le entrate (quindi emette fatture ai clienti in nome e per conto..) riceverà una fattura dal titolare relativa all'ammontare dei ricavi (soggetta ad iva 20%). Il relativo pagamento sarà dedotto delle somme incassate dalla OIC in funzione del mandato. OIC fatturerà al cliente il corrispettivo calcolato a fronte dell'appalto.

Definizione corrispettivo per appalto/mandato con utile minimo garantito

Come variante al precedente calcolo del corrispettivo se viene contrattato un utile minimo garantito è possibile che la OIC debba concedere uno sconto sull'onorario fino al raggiungimento della somma richiesta dal titolare (di fatto l'utile minimo garantito). Se comunque lo sconto sull'onorario non è sufficiente a garantire la somma richiesta, allora la OIC si impegna ad un ulteriore sconto sull'onorario sul corrispettivo dell'appalto.

Clausola di annullamento o recesso









In questa clausola devono essere riportate le regole a fronte di recesso o annullamenti dovuti a cause inerenti il "Cliente". Quindi vengono limite temporali e regole per il recupero delle spese già sostenute dalla OIC.

OIC

Congresso in appalto/mandato senza rappresentanza

Argomenti fondamentali
05/07/05



Legenda	
Documento : Contratto	
Simbolo	Descrizione
	Se nel contratto di appalto/mandato è previsto un minimo di utile garantito, la gestione della commessa implica un notevole attenzione su tutti i flussi passivi relativi all'appalto e un forte impegno nella vendita dei servizi oggetto del mandato
	I servizi oggetto dell'appalto sono da acquistare al lordo
	Le fatture sono emesse ai clienti in nome e per conto del titolare (mandato senza rappresentanza)
	Il calcolo dell'onorario è una delle forme effettive di ricavo da parte dell'OIC (sempre che si riesca a coprire l'utile minimo garantito al titolare)
	Una forma indiretta di ricavo (non evidenziata al titolare) sono le commissioni fatturate ai fornitori che sono coinvolti dall' OIC nell'erogazione dei servizi previsti nell'appalto. Oltre alle commissioni si può prevedere uno sconto del fornitore all'OIC da ricevere tramite un documento di nota di credito fornitore.
	Il titolare a fronte del mandato deve emettere fattura all'OIC pari all'entrate rilevate al punto (3)
	OIC emette una fattura al titolare pari al corrispettivo (sommatoria dei costi sostenuti nell'appalto e dell'onorario) La fattura è soggetta ad iva 20%
	Se non ci sono da garantire utili minimi il rischio d'impresa è trasferito totalmente al titolare. L'eventuale utile minimo viene trasferito con sconto sull'onorario e in mancanza dell'obiettivo si può agire in aggiunta anche con uno sconto sul corrispettivo dell'appalto.



DEFINIZIONE DI UTILE O PERDITA DI UN EVENTO

L'andamento di un evento è rilevabile dal consuntivo che si basa in una prima fase sul budget preventivo e poi in seguito con lo sviluppo dell'evento su tutte le entrate e uscite effettive. Il budget (documento redatto dal PM) per una questione commerciale (rientrando in una sorta di "politica di trasparenza") è molto spesso mostrato al cliente, anche se per alcune forme contrattuali utilizzate la trasparenza non sarebbe legalmente necessaria. La redditività dell'evento che risulta dal consuntivo mostrato al Titolare/Cliente in realtà è una definizione imprecisa, perché dipende dall'effettiva visibilità sulle entrate e uscite mostrate sul documento finale.

Semplificando momentaneamente il concetto possiamo scrivere che il consuntivo di un evento riepiloga tutti i costi diretti sostenuti dall'organizzatore (fatture da fornitori) e tutti i ricavi (fatture emesse ai clienti), quindi tutti i flussi (attivi e passivi) documentabili e imputabili all'evento stesso. Però occorre tenere presente che nell'organizzazione si sostengono non solo costi diretti (fatture da fornitori) ma anche costi indiretti tramite l'utilizzo di risorse interne (umane, materiali, strutturali) che sono indispensabili alla gestione dell'evento.

Trattandosi di servizi indiretti è difficile specializzarli con delle voci chiare, quindi si tendono a raggruppare nel budget preventivo e consuntivo con un'unica voce chiamata comunemente "onorario". Ma questo "onorario" come viene presentato nel budget consuntivo?

-Mentre è formalmente corretto utilizzare questa voce nelle forme contrattuali (Evento sponsorizzato, Appalto/mandato senza rapp.) nelle quali l'onorario rappresenta l'effettiva forma di ricavo per il supporto organizzativo offerto al cliente.

-Diventa scorretto esporlo nel caso dei contratti nei quali lo sfruttamento economico è trasferito all'organizzatore, perché la finalità economica è insita nel rischio del progetto. Infatti l'esposizione in chiaro di una voce come l'onorario, è un argomento abbastanza contraddittorio con il Titolare dal momento che ha ceduto la finalità economica.

Ma se in pratica per una questione di abilità, il PM riesce a "vendere" al Titolare anche l'onorario, perché limitarci di una possibile fonte di redditività? La risposta sta nella strategia commerciale dell'azienda, l'importante è che l'abilità commerciale del PM rientri nelle linee guida stabilite dalla direzione aziendale, perché se il PM gode di un'autonomia non concordata è facile cadere in un perdita di credibilità e immagine dell'azienda.

Quindi se non possiamo escludere a priori l'uso della voce "onorario" nei contratti, anche se solo come un elemento figurativo, allora la direzione aziendale deve fornire le direttive di come calcolare l'onorario in tutte le forme contrattuali e come esporre l'onorario nei casi contrattuali dove lo sfruttamento economico è affidato all'organizzatore. Perché se il budget è un documento ufficiale e l'onorario viene chiaramente esposto nel budget preventivo e/o consuntivo, diventerà in seguito difficile "giustificare fiscalmente" un onorario, regolarmente confermato dal cliente ma non fatturato allo stesso secondo l'assoggettamento dell'IVA ordinaria.

Se si può emettere regolare fattura al cliente il problema almeno fiscalmente non sussiste, non si può dire altrettanto nel caso opposto.

Quindi possiamo concludere che per l'organizzatore l'onorario rappresenta una forma di ricavo esonibile nel budget/preventivo soprattutto in funzione del tipo di "titolare/cliente" promotore dell'evento. Ovviamente la forma contrattuale da usare in regolamentazione del rapporto che si



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

instaura tra il “titolare/promotore” e l’organizzatore è condizionato anche da altri fattori (come l’esperienza storica dell’evento (edizione) , il luogo, le capacità di attrazione nei confronti degli sponsor, il contenuto scientifico, ecc.

Oltre all’onorario il gruppo OIC ha però un’altra sorta di ricavo più o meno visibile al Titolare/Cliente, questa forma è rappresentata dai rapporti commerciali instaurati con i fornitori. Questi ricavi si dividono in due modalità, la prima sotto forma di commissioni o sconti su fatture (in funzione della tipologia contrattuale applicata all’evento) e la seconda come servizi di intermediazione turistici.

L’eterogeneità dei servizi fornibili nella gestione di un evento porta ad un continuo lavoro con un insieme di fornitori, che sono coinvolti indirettamente dalla società organizzatrice. Le fatture emesse dai fornitori possono riportare delle voci di costo al lordo (comprensive di una percentuale di commissione destinata all’organizzatore). Le fatture saranno così esposte nel consuntivo dell’evento da presentare al Titolare. Per gli eventi dove lo sfruttamento economico è contrattualmente ceduto alla OIC, le fatture dei fornitori potrebbero riportare uno sconto di pari valore della commissione (o comunque un valore netto), se tutto ciò non fosse complicato dalla presentazione del consuntivo a terzi estranei all’organizzatore (OIC), in pratica mi riferisco alla considerazione sulla “politica di trasparenza” sopra definita .

Le commissioni sono poi fatturate dalle società del gruppo OIC al fornitore. Per OIC si fanno fatture con documenti soggetti ad IVA ordinaria e soggetta a ritenuta d’acconto (attualmente il 23% sul 50% dell’imponibile). Per la società WAY non c’è bisogno della ritenuta d’acconto perché è una società di intermediazione . Un’altra forma è la nota di credito per sconto da parte del fornitore, che evita così alla OIC il doppio trattamento contabile (fornitore e cliente).

I servizi di intermediazione turistica sono erogabili solo da WAY sono comunque commissioni . La WAY agisce come fornitore della OIC per parte dei servizi turistici forniti durante l’organizzazione dell’evento. (Es. Servizi di Sistemazione Alberghiera e Viaggi con vettori A/F/M). Le commissioni sono fatturate al fornitore da parte di WAY , quindi in questo caso anche se la motivazione alla vendita dei servizi parte da azioni commerciali della OIC in realtà il ricavo indiretto è trasferito alla WAY.

Indipendentemente dagli aspetti fiscali che potrebbero dedursi nel precedente paragrafo, nel caso del consuntivo formale da presentare al Cliente, il fornitore WAY appare come un normale fornitore, ma a differenza di questi ultimi, WAY non gira le commissioni o perlomeno una parte di esse alla OIC.

Se invece occorre fare una valutazione complessiva dell’evento, anche le commissioni WAY sono importanti per la redditività finale. Questo argomento però rientra più in una logica di controllo di gestione dell’intero gruppo OIC e quindi esula dall’argomento principale di questo documento di analisi.



DEFINIZIONE DEI DATI E LOGICHE

Nei capitoli precedenti ho descritto gli elementi fondamentali dei contratti, molti elementi sono descritti come clausole (come usa in altre tipologie contrattuali) . Il richiamo alla parola “clausola” è solo simbolico, nella pratica in OIC nei documenti (lettere e contratti) si tendono ad accorpare gli elementi e quindi i concetti (clausole) devono essere estrapolati. In questo capitolo si analizzano gli elementi (clausole) sotto forma di dato (entità elementari) e si stabiliscono le relazioni di aggregazione in ipotetici contenitori (assieme di più entità elementari) definiti nel linguaggio informatico tabelle o file. Per alcune entità verranno descritte anche le relative logiche di controllo.

Per ricondurre il sistema informatico a delle logiche comprensibili è evidente che la codifica in un data base del contratto assume la sua importanza quando è necessario condizionare in modo controllato l'iter dei processi operativi svolti dal personale. Quindi non possiamo prescindere da una programmazione di una apposita funzione che riassume sotto forma di dato gli elementi caratteristici della forma contrattuale, anche se nella pratica i contratti sono di fatto dei documenti cartacei. Riepilogare queste informazioni sotto un contenitore logico e quindi consultabile, permette di ottenere vantaggi operativi che facilitano la ricerca e la gestione delle persone autorizzate, oltre che indirizzare gli addetti secondo le modalità operative definite, al fine di ridurre gli errori e i tempi di lavoro.

Nome dell'evento (Congresso / Conferenza / ecc.)

In questa parte si definisce la descrizione, il luogo e il periodo dell'evento. Le informazioni sono riferite ad una tabella “Eventi” che è codificata nel macroprocesso di progettazione e completata durante i macroprocesso di organizzazione e approvvigionamento

Entità elementari:

Riferimento Evento

Attualmente l'evento è identificato con un codice composto da (anno + numero progressivo nell'anno)

L'anno si riferisce alla data dell'evento e non al periodo di acquisizione. Allo stato attuale dell'analisi il criterio di codifica non è fondamentale, l'importante che si rispettino i seguenti requisiti:

- a) Codice assolutamente univoco nel sistema informatico
- b) Codice breve per identificare l'evento (il dato viene usato molte volte dagli operatori) (Es. 'ANMCO 2005')
- c) L'anno è utile perché molti eventi sono ripetitivi
- d) Una codifica alfanumerica se da un lato non garantisce l'ordinamento progressivo , dall'altro favorisce l'aspetto mnemonico. Quindi l'attuale codifica potrebbe essere mantenuta come codice alternativo (anche per continuità sui dati attuali) ma comunque la progressione dovrebbe essere garantita dal sistema informatico senza intervento dell'operatore.

Entità aggregate collegate:

Tabella: Eventi

Il riferimento evento serve a mettere in relazione il contratto con la Tabella Eventi che è alimentata indipendentemente dalla gestione contratti. Da questa tabella per la gestione contratti rileviamo le seguenti informazioni :

Denominazione Evento

Luogo e periodo (dal – al)



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Società organizzatrice del/i servizio/i

Il dato è riferito prevalentemente alla OIC o alla WAY. Non escludo che si possa utilizzare anche per la SCIENTIFIC PRESS se riusciamo a catalogare le modalità contrattuali alla luce delle nuove attività formative. Inoltre per motivi di sviluppo ed evoluzioni del sistema informatico non si può escludere l'utilizzo per ulteriori aziende, (ad. esempio comitati creati per l'occorrenza di particolari eventi) quindi la gestione della struttura non deve essere bloccata alle aziende conosciute.

Entità elementari:

Sigla o codice azienda gruppo OIC

Una azienda è identificata con molti altri elementi (come la ragione sociale, il domicilio legale e i recapiti operativi , ecc.) sono tutti elementi che fanno parte di un anagrafico aziende. L'anagrafico aziende può contenere persone giuridiche che possono essere usate contabilmente come clienti o come fornitori .

Entità aggregate:

Tabella: Aziende organizzatrici eventi

Lo scopo è quello di raggruppare in questa tabella solo le aziende codificate nell'anagrafico aziende ma che sono abilitate all'organizzazione degli eventi e quindi all'intestazione dei contratti .

Tabella: Aziende organizzatrici eventi	Descrizione
Sigla o codice azienda gruppo OIC	Informazione da 6 a 12 caratteri da utilizzare come elemento sintetico di ricerca nella tabella
Riferimento anagrafico aziende	Collega la tabella in oggetto alla tabella anagrafico aziende che contiene tutte le informazioni necessarie all'identificazione del soggetto fiscale

Controlli: La società organizzatrice dell'evento deve essere presente nella tabella su esposta
L'entità è richiesta in tutte le forme contrattuali previste.

Note: Al momento dell'inserimento di un nuovo contratto, la società organizzatrice deve essere già codificata, questo perché la codifica di una azienda intestataria di eventi (oltre a quelle già contemplate come OIC, WAY) è sicuramente un passaggio da non demandare ad un ruolo operativo di basso profilo, e la tipologia di contratto deve essere quantomeno delineata prima che per un evento si instaurino attività di organizzazione e approvvigionamento.

Titolare o Cliente

Il dato è riferito al soggetto (persona fisica o giuridica) che possiede la titolarità dell'evento. Quindi a seconda del soggetto farà parte o andrà a far parte dell'archivio nominativi o dell' archivio aziende

Entità elementari:

Persona fisica o giuridica

Condizione logica utile ad indirizzare la ricerca e l'associazione al dato anagrafico corretto, ma soprattutto utile per controllare la forma contrattuale ammessa (perché c'è differenza tra soggetti con partita iva e senza, come ci sono differenze tra soggetti italiani ed esteri.)

Riferimento Titolare all' anagrafico aziende o nominativi

Collegamento con il soggetto per evitare la ridondanza delle informazioni .

Controlli: L'entità è richiesta in tutte le forme contrattuali previste ma devono essere fatti dei controlli in funzione della forma stessa (vedere tabella controlli sottostante).



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Forma contrattuale	Soggetto senza Partita Iva	Soggetto Con Partita IVA	Soggetto Estero
CONGRESSO IN PROPRIO	Ammesso	Ammesso	Ammesso
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	Ammesso	Ammesso	Ammesso
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	Ammesso	Ammesso	Ammesso
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NON ammesso	Ammesso	Ammesso
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	NON ammesso	Ammesso	Non conveniente al cliente

Note: Il titolare o cliente potrebbe essere per la prima volta codificato al momento dell'inserimento di un nuovo contratto, comunque la registrazione dell'informazione è legata ai controlli specifici dell'anagrafico nominativi o aziende. La logica corretta nel flusso operativo dovrebbe garantirci che il Titolare o Cliente è già conosciuto all'impostazione del contratto perché l'informazione nasce dalla trattativa commerciale nel macroprocesso preventivo (anch'esso informatizzato) quindi si deduce che il soggetto non può essere sconosciuto al momento della codifica degli estremi contrattuali. L'esperienza pratica però ci suggerisce di non escludere questa possibilità, perché le informazioni conosciute in fase di preventivo si rilevano molto spesso insufficienti per una completa codifica di una anagrafica e quindi la condizione di inserimento deve essere comunque ammessa (o in seconda ipotesi devono essere verificati e completati i dati anagrafici mancanti e necessari al trattamento successivo dell'informazioni.)

Clausola di incarico e Clausola di cessione sfruttamento economico

La clausole descrivono in modo sintetico la tipologia dei servizi che devono essere forniti e gestiti dalla società organizzatrice che sostiene in proprio gli impegni finanziari, quindi come contropartita alla società organizzatrice gli vengono anche attribuite le varie forme di ricavo connesse all'evento. In questa parte entrano in gioco i servizi / prodotti che coinvolgono l'organizzazione dell'evento, come abbiamo visto anche in altri documenti i prodotti / servizi si dividono in due forme principali, quelli che sono destinati (in modo singolo o composto) ma comunque destinati ad una vendita (creano entrate dirette e indirette), e quelli strutturali che servono più in generale all'insieme dell'evento che creano prevalentemente costi, ma che comunque sono indispensabili per l'erogazione dei servizi. Le forme di ricavo in questa seconda forma sono quando possibile solo di tipo indiretto.

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni tipologia:

Elenco delle categorie di servizi / prodotti forniti

Si indicano nell'elenco le tipologie (o categorie è solo una questione lessicale) di servizio che dovranno essere acquistate e fornite per l'organizzazione dell'evento.

Elenco delle categorie di servizi che creano entrate dirette

Si indicano nell'elenco le tipologie di servizio che creano forme dirette di ricavo (es. Iscrizioni, Sponsorizzazioni).

Ciascun item dell'entità elementare si riferisce alla sottostante entità aggregata:

Entità aggregate:

Riferimento tipologia di servizio

Collegamento alla tabella categorie prodotti/servizi . Le categorie prodotti/servizi sono un raggruppamento della tabella prodotti /servizi che possono essere nelle varie modalità (acquistati, realizzati, venduti) . Per fare un paragone con una società di commercializzazione alimentare in questa entità riporteremmo BIBITE ANALCOLICHE e non certo Confezione da 12 bottiglie di Crodino



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

125cl. (che è un prodotto confezionato) Nel nostro caso a questo livello possiamo parlare di AREE ESPOSITIVE e non di Stands 4mx5m.

Parto da un esempio semplice conscio che il raggruppamento in categorie è necessario ai controlli e quindi anche se i servizi sono più complessi dei prodotti è comunque possibile raggrupparli in categorie omogenee. (Per una dettagliata spiegazione sull'argomento vedere il MANUALE DI CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI e PRODOTTI)

Controlli: La (**clausola di incarico o di cessione sfruttamento economico**) che si riferisce alle tipologie di servizi è gestibile solo per le seguenti forme contrattuali

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	SI
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	SI
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	SI
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NO
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	NO

Note: E' necessario stabilire quali tipologie di servizi / prodotti sono gestiti nella forma contrattuale perché dal lato passivo occorre sapere a priori come deve essere organizzato il servizio e quindi conoscere le modalità di acquisto previste, mentre sul lato attivo dobbiamo sapere quali sono le forme dirette di entrata e quindi la società intestataria delle fatture di vendita. La non codifica preventiva delle tipologie dei servizi all'interno della forma contrattuale può indurre gli operativi ad errori nelle fasi di contrattazione e vendita.

Clausola di riduzione costi

Il dato relativo alla riduzione costi è solo di natura logica, quindi quando la clausola è presente significa ammettere la riduzione e/o l'eliminazione di costi previsti nel budget preventivo allegato al contratto. La condizione può essere così utilizzata nei successivi processi di approvvigionamento e organizzazione segnalando o meno l'eventuali discordanze dal preventivo.

Entità elementare:

Ammessa la riduzione costi

Condizione logica utile per verificare se sono ammessi costi inferiori rispetto al budget

Controlli: La (**clausola di riduzione costi**) è gestibile solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	SI
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	SI
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	SI
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NO
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	NO

Clausole di impegno tra le parti e Clausola per riconoscimento onorari

Nella clausola l'aspetto che interessa riguarda la definizione dei ruoli di persone che dipendono dalla finalità scientifica o promotrice. Per l'aspetto informatico si codificano se previsti gli onorari per mansioni scientifiche e i relativi intestatari.



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni soggetto :

Riferimento soggetto nell' anagrafico nominativi

Collegamento con il soggetto per evitare la ridondanza delle informazioni .

Descrizione della prestazione

Testo che deve essere riportato nel documento di notula o prestazione (nel caso il sistema informatico debba produrre il documento per conto del soggetto) Lo scopo è quello di usare questa informazione per emettere in modo automatico (quando necessario un documento o una bozza fac-simile) per il soggetto che ha svolto la mansione scientifica.

Importo fisso della prestazione

Importo lordo della prestazione

Importo a gettone di presenza

In alternativa all'importo fisso si può utilizzare un importo base che in fase di calcolo della prestazione viene moltiplicato per un fattore.

Numero ipotetico di presenze

Il numero è utile solo per eventuali budget parziali e ipotetiche proiezioni sulla redditività dell'evento. Non è critico è in assenza di impostazione è fissato al valore (1).

Previsioni di rimborsi spese

Se previste nell'accordo si possono riportare delle ipotetiche spese sostenibili per l'esercizio della prestazione (sull'uso valgono le stesse considerazioni del numero presenze). Se il dato non è impostato il sistema non si aspetta costi per rimborsi spese relativi ai soggetti.

Trattamento contributivo della prestazione

Riferimento al trattamento contributivo rilevabile dalle tabelle del sistema contabile. L'informazione anche se collegata tramite codici deve apparire in modo esteso e spiegato, favorendo così al contempo la riduzione di errori e la corretta informazione.

Scadenza pagamento della prestazione

Riferimento ad una data di scadenza

Modalità del pagamento

Riferimento alla tipologia di pagamento (bonifico , assegno circ. ecc.) secondo le tabelle del sistema contabile. L'informazione anche se collegata tramite codici deve apparire in modo esteso e spiegato, favorendo così al contempo la riduzione di errori e la corretta informazione.

Riferimento Coordinate bancarie

Riferimenti necessari ad individuare la banca e il relativo conto (nel caso sia richiesto dalla modalità di pagamento.

Controlli: La (**clausola di impegno tra le parti e riconoscimento onorari**) è gestibile solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	SI
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	SI
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	SI
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NO
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	NO



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Note: Il soggetto potrebbe essere per la prima volta codificato al momento dell'inserimento di un nuovo contratto, quindi la gestione deve prevedere questa possibilità e l'inserimento nel più ampio anagrafico nominativi.

Clausola di copertura della perdita con sponsor predeterminato/i

Per la specifica forma contrattuale è possibile una codifica di uno o più sponsor che contribuiscono alle spese di partecipazione all'evento.

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni soggetto :

Riferimento Sponsor all' anagrafico aziende

Collegamento con il soggetto per evitare la ridondanza delle informazioni .

Il Titolare partecipa alla copertura della perdita

Condizione logica da utilizzarsi nel caso anche il titolare paghi di tasca propria una parte o il totale della perdita.

Descrizione della prestazione

Testo che deve essere riportato nella Fattura di sponsorizzazione

Importo della sponsorizzazione

Importo sponsorizzazione

Scadenza pagamento della sponsorizzazione

Riferimento ad una o più date di scadenza (prevederne almeno tre)

Percentuale sulla sponsorizzazione per scadenza scaglionata

Per ogni scadenza impostata si indica la percentuale dell'importo da fatturare, (la somma delle percentuali costituisce il 100%)

Descrizione sulle modalità del pagamento

Descrizione da riportare nella fattura in modo da informare lo sponsor su come pagare le sponsorizzazioni.

La clausola è abilitata solo per la seguente forma:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	SI

Note: Lo sponsor potrebbe essere per la prima volta codificato al momento dell'inserimento di un nuovo contratto, quindi la gestione deve prevedere questa possibilità e l'inserimento nel più ampio anagrafico aziende.

Clausola per corrispondente corrispettivo a fronte della cessione

Occorre tenere presente che il corrispettivo per la cessione non può essere una percentuale sull'utile e nemmeno l'utile rimanente una volta detratte le spese di gestione OIC. Quindi se l'importo è fisso il dato è facilmente digitabile, se invece, o inoltre si prevedono altre regole per la cessione, allora occorre riferirsi alla tipologia dei servizi che generano entrate.

Entità elementari:

Corrispettivo della cessione

Importo che verrà fatturato alla Società organizzatrice dal Titolare che cede lo sfruttamento economico



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Oltre al Corrispettivo per la cessione, per ogni tipologia di servizi che generano entrate si possono indicare :

Importo fisso

Ad esempio 50€ per ogni quota di Iscrizione

Percentuale (ripetuta per ogni tipologia di servizio che genera ricavi)

Ad esempio il 5% delle Sponsorizzazioni sulla Vendita (ricavi) degli spazi espositivi. La percentuale si riferisce sempre all'imponibile.

Scadenza pagamento del corrispettivo

Riferimento ad una o più date di scadenza (prevederne almeno tre)

Percentuale sul corrispettivo per scadenza scaglionata

Per ogni scadenza impostata si indica la percentuale dell'importo da pagare, (la somma delle percentuali costituisce il 100%)

Modalità del pagamento

Riferimento alla tipologia di pagamento (bonifico, assegno circ. ecc.) secondo le tabelle del sistema contabile. L'informazione anche se collegata tramite codici deve apparire in modo esteso e spiegato, favorendo così al contempo la riduzione di errori e la corretta informazione. Le modalità sono le stesse per ogni scadenza.

Riferimento Coordinate bancarie

Riferimenti necessari ad individuare la banca e il relativo conto (nel caso sia richiesto dalla modalità di pagamento).

La clausola è abilitata solo per la seguente forma:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	SI

Clausola di copertura parziale/totale della perdita con il contributo del titolare

In questa clausola si definiscono delle regole che permettono di coprire l'eventuale perdita con il contributo del titolare.

Entità elementari :

Copertura parziale/totale della perdita con percentuale sulle uscite

Condizione logica. Se scelta, significa che la perdita dell'evento risultante dalla sommatoria delle uscite meno le entrate, viene coperta con una fattura al titolare tenendo conto di una percentuale sulle uscite a favore dell'organizzatore che ha sostenuto l'organizzazione dell'evento con le proprie risorse. La percentuale potrebbe essere unica (cioè riguardare tutte le uscite) oppure variare per tipologia di servizio acquisito.

Percentuale di redditività (minima) su tutti i servizi

Percentuale sul valore globale imponibile delle uscite. L'importo risultante garantisce l'organizzatore che almeno il tempo dedicato, le risorse finanziarie e umane impiegate sono quantomeno coperte. L'evento in questo caso assomiglia ad un appalto, ma solo nel caso di perdita sull'evento. Nell'appalto l'unica marginalità è data dall'onorario stabilito per ogni servizio.

Percentuale di redditività (minima) per ogni tipologia di servizio che genera uscite

Secondo le categorie dei servizi già impostati si definisce la percentuale di redditività minima sulle spese imponibili sostenute.

Note:

Esempio (Percentuale di redditività minima del 3% su tutti i servizi):



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Entrate imponibili pari a 1.000.000 € per Uscite documentate per 1.050.000 € alle quali va sommato l'importo di 30.000 € pari al 3% di 1.000.000 € per un totale di 1.080.000 € di costi , quindi otteniamo una perdita finale pari a 80.000 € (da richiedere al Titolare nel caso di copertura totale perdita, mentre si parla di copertura parziale della redditività minima se viene richiesto al titolare solo 30.000 €)

Nel caso di % per ogni servizio la formula è simile perché di fatto verrebbero applicate % diverse agli imponibili delle varie categorie di uscite sostenute

In alternativa alla logica su esposta si può optare per

Copertura della perdita con importo fisso

Condizione logica . Se scelta, significa che la perdita dell'evento risultante dalla sommatoria delle uscite meno le entrate, viene coperta con una fattura al titolare secondo l'importo fisso prestabilito

Importo fisso in caso di perdita

Importo fisso

Note:

Esempio ipotizzando che l'importo sia stabilito in contrattazione altrimenti se prevista la copertura totale allora possiamo usare la forma contrattuale CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZATA se non è prevista la clausola di CESSIONE DELLO SFRUTTAMENTO per UN CORRISPETTIVO (Simuliamo che nel caso di perdita viene riconosciuto all'organizzatore un importo pari a 40.000 €):

Entrate imponibili pari a 1.000.000 € per Uscite documentate per 1.050.000 € per un perdita di 50.000 € ridotta a 10.000 € perché vengono riconosciuti 40.000 € da parte del titolare .

Per entrambe le logiche esposte si imposteranno anche :

Scadenza pagamento

Riferimento alla data di scadenza

Modalità del pagamento

Descrizione da riportare nella fattura in modo da informare il titolare come assolvere il debito.

La clausola è abilitata per la seguente forme:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	SI
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	SI
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	SI
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NO
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	NO

Clausola per annullamento o recesso

L'applicazione della clausola è molto complessa soprattutto in avvicinamento alla data prevista per l'evento. Regolamentare automaticamente questa opzione non è possibile. Si deve poter "bloccare" un evento avviato in modo da limitare i danni per tutte le operazioni in corso.

Il "bloccare" significa non permettere operazioni di acquisto e vendita agli operatori addetti al sistema informatico. L'opzione deve essere disponibile sulla gestione Tabella Eventi e a disposizione del personale a livello PM / DM.

A fronte di un blocco evento il sistema informatico deve poter emettere un riepilogo sullo stato di ogni attività in acquisto ed eventuale vendita. In modo da sensibilizzare l'organizzatore su tutte le attività svolte indipendentemente dalle fatture di costo già ricevute.



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Una volta definito l'eventuale contenzioso, il sistema deve poter emettere le note di credito sulle fatture attive già emesse per i servizi non resi, mentre la fatture relative alla regolamentazione contabile del contenzioso non rientrano in una gestione automatizzabile.

Clausola di Appalto dei servizi

Nella clausola d'appalto si devono evidenziare le tipologie di servizi che sono appaltati all'organizzatore, o forniti dall'organizzatore. Si parla di appalto nei casi contrattuali ove il titolare dell'evento non trasferisce la finalità economica, mentre si parla di fornitura dove un soggetto cliente richiede una serie di servizi che per essere erogati impongono impegni nei confronti di fornitori terzi. Per entrambe le condizioni le entità elementari e aggregate coinvolte sono coincidenti. L'unica forma diretta di ricavo prevista per l'organizzatore è data dall'onorario che può essere trattato in percentuale sull'ammontare del valore dei servizi da fornire.

Per forma diretta intendo una voce "onorario" chiaramente esposta nel documento di preventivo. Le forme indirette sono invece rappresentate dalle "commissioni" come più chiaramente espresso nel terzo capitolo. Oltre alle commissioni nel caso di fornitura dei servizi è possibile stabilire un "markup". In pratica il prezzo del servizio esposto nel preventivo è comprensivo di un margine di guadagno rispetto all'effettivo costo contrattato con il fornitore del servizio. L'uso del markup è pericoloso nel caso si voglia rispettare la "politica di trasparenza" più volte citata, addirittura nel caso del contratto di appalto/mandato è da evitare

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni tipologia:

Elenco delle categorie di servizi / prodotti forniti

Si indicano nell'elenco le tipologie (o categorie è solo una questione lessicale) di servizio che dovranno essere acquistate e fornite per l'organizzazione dell'evento.

Ciascun item dell'entità elementare si riferisce alla sottostante entità aggregata:

Entità aggregate:

Riferimento tipologia di servizio

Collegamento alla tabella categorie prodotti/servizi . Le categorie prodotti/servizi sono un raggruppamento della tabella prodotti /servizi che possono essere nelle varie modalità (acquistati, realizzati, venduti) . (Per una dettagliata spiegazione sull'argomento vedere il MANUALE DI CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI e PRODOTTI)

Note: La non codifica preventiva delle tipologie dei servizi all'interno della forma contrattuale può indurre gli operativi ad errori nelle fasi di contrattazione dei fornitori.

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni tipologia:

Ammissibilità o non ammissibilità della variazione di costo in fase di consuntivo rispetto al preventivo

Alcune categorie di servizi per la loro natura sono difficilmente preventivabili in modo certo, pertanto subiscono delle variazioni di costo durante l'erogazione. Con questa entità si definisce se è ammesso oppure non ammesso una variazione di costo rispetto al preventivo. La codifica di questa informazione si è resa necessaria osservando gli attuali preventivi che per certe voci riportano (* costo indicativo a persona)

Note: L'impostazione a priori di questa informazione favorisce i controlli gestionali successivi, perché è logico che una eventuale variazione di costo sul preventivo deve essere approvata anche dal cliente, come è logico che il costo stabilito nella contrattazione con il fornitore sia corrispondente a quello previsto.



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Regola di applicazione del trattamento dell'imposta sulla tipologia del servizio

Entità elementare di controllo della condizione di trattamento dell'imposta sul territorio italiano, che esprime due condizioni:

- 1) Applicazione dell'iva per natura
- 2) Applicazione dell'imposta ordinaria

Note: Ogni categoria di servizio ha un proprio trattamento dell'IVA. Es. sul territorio Italiano abbiamo Servizi di Ristorazione e pernottamento al 10%, uso delle sale convegni al 20% (questo trattamento si definisce come "iva per natura"). Se i servizi sono venduti come un pacchetto turistico e l'organizzatore è abilitato (WAY) si applica l'articolo 74 Ter, altrimenti si dovrebbe applicare l'iva per natura. Al momento la normativa italiana purtroppo per certi aspetti è interpretabile quindi è facile che il cliente richieda una fattura con l'applicazione dell'imposta ordinaria invece che quella per natura.

La spiegazione in questo paragrafo è volutamente limitata perché la logica dell'applicazione dell'imposta è molto più complessa, ed è raccontata in modo dettagliato nel MANUALE DI CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI e PRODOTTI.

Controlli: Le entità sopraesposte che si riferiscono alle tipologie di servizi e variazione costi sono gestibili solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	NO
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	NO
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	NO
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	SI
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	SI

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni tipologia:

Limite minimo e massimo di markup

Sono due limiti percentuali che devono essere rispettati nel preventivo, l'impostazione con un valore nullo implica una gestione della tipologia di servizio senza markup. Se nella fase di preventivo il PM non è in grado di rispettare i limiti, allora occorre una conferma del DM o superiore. Il markup non è da confondere con la commissione che è indipendente da questa entità. Il markup è gestibile solo dalla forma contrattuale: 'EVENTO SPONSORIZZ. DA CLIENTE '

Note:

Esempio di applicazione markup: minimo 5%, massimo 20%:

Ipotizziamo che nel preventivo si debbano quotare delle cene in un ristorante. Costo trattato con il ristoratore per un servizio a persona pari a 60 € (iva inclusa).

Il PM decide di quotare il servizio a 70 € (iva inclusa) a persona:

Il markup applicato è congruo perché risulta superiore al minimo di 63,00 e non superiore al massimo di 72,00 entrambi iva inclusa.

Clausola di Definizione del corrispettivo

La clausola viene riportata correttamente nei contratti per evidenziare al cliente la modalità di calcolo del corrispettivo che dovrà essere corrisposto all'organizzatore. Non si parla di un importo fisso prestabilito perché come già esposto i costi dei servizi possono subire variazioni dalla fase preventiva alla fase di erogazione.



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Il corrispettivo finale quindi sarà una applicazione di una sommatoria di più elementi, pertanto vediamo quali entità coinvolge:

Per ogni categoria di servizio gestita nella clausola appalto [di fatto ripetibile (n) volte]:

Percentuale di onorario per categorie di servizi / prodotti forniti

Si indica la percentuale che concorre al calcolo dell'onorario . La percentuale è applicata sul prezzo esposto nel preventivo al netto dell'imposta, ed è riferita alle categorie previste nelle clausole appalto e fornitura di servizi.

Note: Se non viene indicata la percentuale significa che su quella tipologia di servizio non è applicato l'onorario. Questo non significa che su quel servizio non si prevedono commissioni e/o ci sia una applicazione del markup.

Concorre o non concorre alla sommatoria del corrispettivo

Condizione logica che deve essere espressa per ogni categoria di servizi . La notazione è necessaria perché nella gestione di un evento ci possono essere dei servizi che non previsti e quindi non preventivati , ma che possono essere comunque erogati, ma per questo trattati a parte dal pacchetto previsto.

Controlli: Le entità sopraesposte che si riferiscono alle tipologie di servizi e variazione costi sono gestibili solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	NO
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	NO
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	NO
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	SI
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	SI

Clausola di pagamento del corrispettivo

Anche se l'importo finale del corrispettivo è soggetto ad una variabilità, è comunque possibile stabilire le scadenze e le modalità del pagamento

Scadenza pagamento del corrispettivo

Riferimento ad una o più date di scadenza (prevederne almeno tre)

Percentuale sul corrispettivo per scadenza scaglionata

Per ogni scadenza impostata si indica la percentuale dell'importo da fatturare, (la somma delle percentuali costituisce il 100%). Le prime scadenze si basano sempre sul valore ipotizzato nel preventivo, e si fatturano come acconti, l'ultima è il saldo ad evento ultimato.

Modalità del pagamento(opzioni ammesse)

Riferimento alla tipologie di pagamento ammissibili (bonifico , assegno circ. ecc.) secondo le tabelle del sistema contabile. L'informazione anche se collegata tramite codici deve apparire in modo esteso e spiegato, favorendo così al contempo la riduzione di errori e la corretta informazione. Nel modello possiamo esporre più modalità, ma nella codifica informatica del preventivo sarà permessa solo una modalità per ogni scadenza.

Controlli: Le entità sopraesposte sono gestibili solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	NO
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	NO
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	NO



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	SI
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	SI

Mandato esclusivo senza rappresentanza

I servizi oggetto del mandato sono quelli che creano entrate, in pratica parliamo di iscrizioni nelle varie forme, sponsorizzazioni, eventi collegati (ecc.)

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni tipologia:

Elenco delle categorie di servizi che creano entrate dirette

Si indicano nell'elenco le tipologie di servizio che creano forme dirette di ricavo (es. Iscrizioni, Sponsorizzazioni).

Ciascun item dell'entità elementare si riferisce alla sottostante entità aggregata:

Entità aggregate:

Riferimento tipologia di servizio

Collegamento alla tabella categorie prodotti/servizi . Le categorie prodotti/servizi sono un raggruppamento della tabella prodotti /servizi che possono essere nelle varie modalità (acquistati, realizzati, venduti) . (Per una dettagliata spiegazione sull'argomento vedere il MANUALE DI CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI e PRODOTTI)

Percentuale di onorario per categorie di servizi oggetto del mandato

Si indica la percentuale che concorre al calcolo dell'onorario . La percentuale è applicata sul prezzo pubblicato nella promozione dell'evento, comunque al netto dell'imposta, ed è riferita alle categorie previste nelle clausola del mandato.

Note: Nelle versioni dei contratti analizzati, l'onorario sul mandato non è mai stato previsto. Ritengo che sia comunque conveniente prevedere anche questa ipotesi, nel rispetto della logica di un sistema informatico più idoneo.

Controlli: Le entità sopraesposte che si riferiscono alle tipologie di servizi e variazione costi sono gestibili solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	NO
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	NO
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	NO
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NO
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	SI

Servizi esclusi dal mandato

Il titolare non cedendo lo sfruttamento economico può escludere dal mandato una serie di servizi che generano entrate. Tali servizi genereranno entrate direttamente fatturati dal titolare stesso, quindi in OIC non c'è conoscenza precisa dell'entità delle entrate. La codifica di queste categorie di servizi è comunque necessaria per i controlli operativi. In pratica se ad esempio le sponsorizzazioni sono escluse dal mandato, il sistema informatico dovrà controllare e avvertire l'operatore bloccando l'emissione di fatture riferite alla categoria "sponsorizzazioni".



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Entità elementari ripetute (n) volte per ogni tipologia:

Elenco delle categorie di servizi (che creano entrate dirette) escluse dal mandato

Si indicano nell'elenco le tipologie di servizio che creano forme dirette di ricavo (es. Iscrizioni, Sponsorizzazioni).

Ciascun item dell'entità elementare si riferisce alla sottostante entità aggregata:

Entità aggregate:

Riferimento tipologia di servizio

Collegamento alla tabella categorie prodotti/servizi . Le categorie prodotti/servizi sono un raggruppamento della tabella prodotti /servizi che possono essere nelle varie modalità (acquistati, realizzati, venduti) . (Per una dettagliata spiegazione sull'argomento vedere il MANUALE DI CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI e PRODOTTI)

Controlli: Le entità sopraesposte che si riferiscono alle tipologie di servizi e variazione costi sono gestibili solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	NO
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	NO
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	NO
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NO
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	SI

Definizione del corrispettivo per appalto/mandato

La definizione del corrispettivo per l'appalto è già stata esposta in precedenza. Questa ulteriore analisi dell'entità elementare è necessaria nel caso sia possibile contrattare e quindi calcolare un onorario anche per il mandato. In un contratto della forma APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR. nella logica dell'appalto l'organizzatore emette una o più fatture all'appaltante per un totale corrispettivo che tiene conto al tempo stesso (dei costi sostenuti per la fornitura dei servizi e dell'onorario).

Mentre nella logica del mandato , l'organizzatore riceverà una o più fatture che nella sommatoria ammonteranno al totale delle fatture emesse in nome e per conto del mandante (alias titolare e quindi appaltante) relative alle entrate stabilite nella clausola "mandato esclusivo senza rappresentanza". Perciò nasce l'esigenza di capire come l'onorario sul mandato possa essere richiesto al mandante. Per correttezza formale è meglio non confondere l'onorario sull'appalto con l'onorario sul mandato, quindi il sistema dovrebbe provvedere all'emissione di una fattura specifica di onorario per il mandato (con servizi soggetti ad iva ordinaria).

In questa forma contrattuale il mandante è anche l'appaltante, quindi trattandosi di onorari potrebbe essere "comodo" inglobare il tutto nell'unica fattura di chiusura prevista per l'appalto, specificando con l'opportuna descrizione la natura dei servizi forniti.

Il pagamento delle fatture a fronte dell'appalto ed onorario mandato, in realtà è implicito perché con il mandato le entrate sono già disponibili nelle casse dell'organizzatore.

La chiusura di un evento comunque non può solo basarsi sugli importi nominali dei documenti fatture, ma anche su reali flussi (attivi e passivi), in pratica le singole partite devono risultare saldate.

L'analisi indispensabile comunque ci conduce solo alla definizione di una unica Entità elementare:

Condizione logica per fatturazione onorario su mandato in modo distinto o cumulativo nella fattura di chiusura



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

La condizione assume 2 valori e sarà controllata nel processo di chiusura evento per l'emissione di fatture di chiusura.

Note: Nelle versioni dei contratti analizzati, l'onorario sul mandato non è mai stato previsto. Ritengo che sia comunque conveniente prevedere anche questa ipotesi, nel rispetto della logica di un sistema informatico più idoneo.

Controlli: Le entità sopraesposte che si riferiscono alle tipologie di servizi e variazione costi sono gestibili solo per le seguenti forme contrattuali:

Forma contrattuale	Ammesso ?
CONGRESSO IN PROPRIO	NO
CONGRESSO IN PERDITA SPONSORIZZ.	NO
CONGR. CON CESS. SFRUTT.ECONOM.	NO
EVENTO SPONSORIZZ. DAL CLIENTE	NO
APPALTO/MANDATO SENZA RAPPR.	SI

Quindi nel caso dell'onorario mandato viene da chiederci
, è la sommatoria dell'elenco dei servizi stabiliti nel preventivo dove sono evidenziati i costi dei singoli servizi, le spese indirette necessarie all'organizzazione che sosterrà la OIC, e il conseguente onorario per l'attività svolta. Il calcolo dell'onorario (normalmente in percentuale) che concorre al corrispettivo si può basare sui costi relativi all'appalto o sulle entrate relative al mandato.

Clausola di pagamento del corrispettivo in forma indiretta

La OIC avendo mandato per le entrate (quindi emette fatture ai clienti in nome e per conto..) riceverà una fattura dal titolare relativa all'ammontare dei ricavi (soggetta ad iva 20%). Il relativo pagamento sarà dedotto delle somme incassate dalla OIC in funzione del mandato. OIC fatturerà al cliente il corrispettivo calcolato a fronte dell'appalto.

Definizione corrispettivo per appalto/mandato con utile minimo garantito

Come variante al precedente calcolo del corrispettivo se viene contrattato un utile minimo garantito è possibile che la OIC debba concedere uno sconto sull'onorario fino al raggiungimento della somma richiesta dal titolare (di fatto l'utile minimo garantito). Se comunque lo sconto sull'onorario non è sufficiente a garantire la somma richiesta, allora la OIC si impegna ad un ulteriore sconto sull'onorario sul corrispettivo dell'appalto.

Incidenza sull'utile dei servizi esclusi dal mandato esclusivo

Prendendo ad esempio un contratto con utile minimo garantito sono emersi alcuni servizi che contrattualmente sono venduti e incassati dal titolare, ma concorrono alla determinazione del corrispettivo. Se da un lato la clausola favorisce il raggiungimento del minimo, dall'altro non ci sono strumenti che garantiscono l'OIC sull'effettivo ammontare dei contratti, dal momento che non esiste nessuna forma di controllo sulla contabilità del titolare.

UNA VOLTA DESCRITTE INSERIRE LE PAGINE come riferimento alla lettura OVE OGNI SINGOLA CLAUSOLA E' DETTAGLIATA COME LOGICA DEI DATI



ANALISI Contratti -clienti

(Franco Bagnoli)

Note da prevedere per calcoli:

Commissione su fornitore (colonna nascosta - % e importo)

Sconto su acquisto con nota credito

Ora Appalto OIC corrispettivo iva 20%, in seguito con iva per natura per singolo servizio (con possibilità di renderla disponibile per ciascuna tipologia di servizio)

Appalto = pacchetto turistico GLAXO per WAY iva 74 ter fino alla partenza e poi iva per natura.

Per comprendere meglio il motivo di questa codifica occorre fare un paragone con una realtà di commercializzazione, ad esempio di prodotti alimentari, quindi si stabiliscono quali categorie merceologiche sono oggetto del contratto, elencando che forniremo prodotti confezionati come gelati, bibite e frutta oltre che formaggi a taglio.

.

ANNULLAMENTO → contenzioso ? – avvertimento delle transazioni in corso (Ordini fornitori, prenotazioni clienti)