



MI METTO IN PROPRIO

GUIDA AI PRINCIPI DI BASE DI APERTURA E GESTIONE DI UNA NUOVA ATTIVITÀ ECONOMICA

"Mi metto in proprio": guida ai principi di base di apertura e gestione di una nuova attività economica

"Mi metto in proprio": guida ai principi di base di apertura e gestione di una nuova attività economica - Sommario

Sommario

"Mi metto in proprio": guida ai principi di base di apertura e gestione di una nuova attività economica - Sommario.....	1
Introduzione alla guida.....	4
Qual è l'obiettivo di questa guida.....	4
Chi è l'imprenditore.....	5
Le figure professionali a supporto dell'imprenditore.....	7
Capitolo 1 – Primi passi: elementi fondamentali di valutazione per l'avvio dell'attività.....	8
L'idea imprenditoriale.....	8
L'idea imprenditoriale e l'imprenditore che sarà chiamato a svilupparla.....	9
Idea imprenditoriale e legalità.....	9
La determinazione dell'idea imprenditoriale.....	10
La valutazione dell'idea imprenditoriale nel mercato di riferimento.....	11
La traduzione dell'idea in un piano economico-finanziario.....	12
La redditività dell'idea imprenditoriale.....	13
La sostenibilità finanziaria della tua idea nel tempo.....	14
In conclusione.....	15
Capitolo 2 – Libera professione, lavoratore autonomo, imprenditore e attività occasionale: principali differenze.....	16
Chi è il professionista, chi è il lavoratore autonomo e chi è l'imprenditore.....	16
Chi è il professionista.....	16
Chi è il lavoratore autonomo.....	16
Similitudini e differenze tra professionisti, lavoratori autonomi ed imprenditori.....	17
L'attività autonoma occasionale tra mito e realtà.....	18
In conclusione.....	19
Capitolo 3 – Come scegliere la forma giuridica d'impresa.....	20

Quali forme giuridiche può assumere una impresa.....	20
Voglio fare impresa da solo: quale forma giuridica posso adottare?.....	21
Voglio fare impresa con uno o più soci: quale forma giuridica posso adottare?.....	21
Le differenze tra le diverse forme giuridiche con cui puoi svolgere attività di impresa.....	22
L'impresa individuale.....	22
L'impresa individuale familiare.....	23
La società in nome collettivo.....	24
La società in accomandita semplice.....	26
La società a responsabilità limitata.....	28
Uno schema di sintesi delle forme giuridiche con cui esercitare attività di impresa.....	29
La scelta della forma giuridica con cui esercitare attività di impresa.....	29
In conclusione.....	31
Capitolo 4 – I Regimi fiscali: valutazione dell'impatto di imposte e contributi.....	32
Le principali imposte e contributi previdenziali che gravano sull'impresa e sull'imprenditore.....	32
I principali regimi fiscali	33
I regimi fiscali dell'impresa individuale.....	33
I regimi fiscali delle società di persone.....	33
I regimi fiscali delle società di capitali.....	33
Una sintesi dei regimi fiscali e previdenziali	34
Come si calcola l'utile dell'impresa ai fini del conteggio delle imposte.....	36
Il calcolo di imposte e contributi nel regime forfetario per imprese individuali ed imprese familiari.....	36
Il calcolo di imposte e contributi delle imprese individuali in contabilità semplificata e ordinaria.....	38
Il calcolo di imposte e contributi delle società di persone in contabilità semplificata e ordinaria.....	40
Il calcolo di imposte e contributi delle società di capitali (srl).....	43
Il calcolo di imposte e contributi delle società di capitali (srl) con attribuzione del reddito per trasparenza ai soci	45
Le principali scadenze fiscali nel corso dell'anno.....	47
Importi da pagare in corso d'anno (e così per ogni anno).....	47
Importi legati dichiarazione dei redditi.....	47
Perché si dice che “il primo anno in cui paghi le imposte le paghi doppie”	49
La pianificazione fiscale e tecniche base di “sopravvivenza alle imposte”	49
In conclusione.....	50
Capitolo 5 – Approccio al mercato e determinazione dei prezzi di beni e/o servizi.....	52
Le quattro “P” del marketing.....	52
Prodotto o servizio: quali sono i beni che devo produrre/vendere ed i servizi che devo erogare.....	53
Posto: dove devo aprire la mia attività.....	55
Prezzo: quale prezzo devo applicare.....	55
Promozione: come posso promuovere il mio prodotto/servizio.....	57
Le strategie aziendali.....	58
In conclusione.....	59
Capitolo 6 – Collaboratori e dipendenti: nozioni base.....	60

I contratti di lavoro (apertura e chiusura di un rapporto di lavoro).....	60
Differenza tra RAL e costo azienda del lavoro dipendente.....	61
Le mensilità aggiuntive.....	62
Il trattamento di fine rapporto.....	62
In conclusione.....	62
<i>Ready, set, go!</i>.....	63
<i>Indice delle figure</i>.....	64
<i>Fonti e bibliografia</i>.....	64
<i>L'autore</i>.....	64
<i>Copyright</i>.....	64

"Mi metto in proprio": guida ai principi di base di gestione di apertura e gestione di una nuova attività economica

Introduzione alla guida

Se stai leggendo questa guida molto probabilmente hai pensato o stai pensando di aprire la tua attività imprenditoriale.

In questa guida cercherò di darti le informazioni di base per permetterti di orientarti nelle tue scelte presenti e future, senza però aver la pretesa né l'intenzione di sostituirmi alle figure professionali che necessariamente **devono** accompagnare l'imprenditore fin dalla fase di **progettazione**, prima, e **sviluppo**, poi, dell'idea imprenditoriale.

La guida è suddivisa in **sei capitoli** che individuano i temi essenziali che devono essere presi assolutamente in considerazione da chi, preso dal desiderio di "mettersi in gioco", decida di valutare la possibilità di aprire una attività imprenditoriale.

Preme subito mettere in evidenza che questa guida non ha la pretesa di essere un manuale enciclopedico dell'imprenditore e, dunque, in tal senso non tratterà tutte le tematiche riconducibili all'atto di "aprire un'impresa", bensì metterà in evidenza i passaggi chiave avendo però la presunzione di poter suggerire, a te che la stai leggendo, dove ed in quale modo approfondire le tematiche trattate o introdotte.

Qual è l'obiettivo di questa guida

Obiettivo di questa guida non è certo fornire tutte le possibili informazioni necessarie alla apertura ed alla gestione di una attività di impresa.

L'obiettivo che la presente guida, e chi l'ha scritta, intende perseguire è cercare di creare maggior consapevolezza in chi vuole affacciarsi al modo dell'imprenditoria in modo più o meno strutturato.

-----0000000-----

E così stai pensando di aprire una attività imprenditoriale. Bene, ma permettimi di farti alcune domande dirette:

- Cosa ne sai di impresa e, in particolare, sapresti dire chi è e cosa fa un imprenditore?
- Cosa ne sai di fiscalità e previdenza?
- Cosa ne sai delle figure che devono essere la spalla dell'imprenditore in ogni fase della sua vita lavorativa?

Se già queste tre semplici domande ti hanno colto un po' alla sprovvista e, essenzialmente, non sai dar loro una risposta, beh, forse è il caso che tu dedichi un pizzico del tuo tempo nella lettura di questa guida.

Permettami dunque di spiegarti chi è l'imprenditore e chi sono le figure che possono supportare questa figura nell'esercizio della attività di impresa.

Chi è l'imprenditore

Imprenditore è chi esercita **professionalmente un'attività economica** che sia **organizzata** al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi, detta in altro modo, l'imprenditore è colui che si occupa di organizzare una serie di fattori produttivi (persone, mezzi, impianti, contratti, ecc...) al fine dell'esercizio di una attività imprenditoriale, ossia di una attività economica, con lo scopo di generare un guadagno dalla stessa.

È dunque formalmente imprenditore chi possiede contemporaneamente tre requisiti:

1. lo svolgimento di una **attività produttiva** di natura **economica**¹
2. che avvenga con il requisito della **professionalità**², nonché
3. mediante la **organizzazione** di fattori produttivi

Questa definizione che deriviamo dalla lettura del codice civile, tuttavia non è davvero esaustiva e pienamente descrittiva del "chi sia" veramente l'imprenditore e, probabilmente, dell'idea che tu lettore hai della figura dell'imprenditore.

1 L'attività produttiva deve essere [...] condotta con metodo economico; secondo modalità che consentono quantomeno la copertura dei costi con i ricavi ed assicurino l'autosufficienza economica. Dati questi da valutare oggettivamente, sulla base di indici esteriori percepibili dai terzi con riferimento all'attività nel suo complesso [...] (Campobasso, 10/2022) . L'articolo 2195 del codice civile ci dà una precisa elencazione delle attività economiche che se svolte dall'imprenditore con i requisiti della professionalità e mediante la organizzazione di fattori produttivi individuano l'imprenditore quale "imprenditore commerciale" e comportano l'obbligo di iscrizione dello stesso nel registro delle imprese tenuto dalle Camere di Commercio presenti sul territorio italiano.

In particolare le attività economiche sono suddivise in un elenco in cinque punti:

- 1) attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi;
- 2) attività intermediaria nella circolazione dei beni;
- 3) attività di trasporto per terra, per acqua o per aria;
- 4) attività bancaria o assicurativa;
- 5) altre attività ausiliarie delle precedenti.

2 [...] Professionalità significa [...] esercizio abituale e non occasionale di una data attività produttiva. Non è perciò imprenditore chi compie un'isolata operazione di acquisto e successiva rivendita di merci, dato che in tal caso non si può parlare di "attività" in senso proprio. Ma imprenditore non è neppure chi compie una pluralità di atti economici coordinati (attività) quando circostanze oggettive palesano in modo inequivoco il carattere non abituale ed occasionale dell'attività [...] (Campobasso, 10/2022).

Non si confonda il concetto di **professionalità** con il concetto di **occasionalità** in termini di "lavoro occasionale entro i 5.000 € annui", di cui diremo più avanti, o di **saltuarietà**. Una attività può essere svolta con professionalità ancorché in presenza di elementi che la facciano ricadere oggettivamente nella saltuarietà. Da cui se ne deriva che è imprenditore (e dunque soggetto agli obblighi pubblicitari, fiscali e previdenziali che diremo nei paragrafi successivi) anche colui che svolge con saltuarietà, ma in presenza del requisito della professionalità, una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi.

L'imprenditore innanzitutto è un sognatore, è una persona che vuole far di una attività appresa nel corso della sua vita l'attività della sua vita; la sua fonte di reddito (di guadagno); la sua fonte di soddisfazione personale.

Imprenditore è anche colui che ama rischiare, come ho già detto "mettersi in gioco", e dunque intraprende una strada in cui le incertezze pesano notevolmente più delle certezze con la concreta possibilità di andare incontro ad un possibile "fallimento" della sua avventura ed a conseguenze di natura patrimoniale ed economica di non scarso rilievo.

Ma l'imprenditore non è solo "fantasia" e "pancia". Imprenditore è colui che si informa, colui che approfondisce, colui che preso da curiosità studia un tema fino a quel momento sconosciuto e lo fa suo. Imprenditore è colui che sa bilanciare al sogno ed al rischio una buona dose di razionalità caratterizzata dalla consapevolezza che:

- una attività di impresa necessita alla base di una idea di natura imprenditoriale;
- una attività di impresa necessita di una approfondita conoscenza del business che si intende intraprendere (fanno eccezione ovviamente i business caratterizzati da innovatività);
- una attività di impresa deve essere progettata nei minimi dettagli;
- una attività di impresa necessita di uno studio di fattibilità economica e di uno studio di sostenibilità finanziaria del business;
- una attività di impresa necessita di conoscenze quantomeno base della materia fiscale e previdenziale;
- una attività di impresa per poter essere svolta con consapevolezza necessita di conoscenze di base di diritto commerciale (a titolo esemplificativo: cosa è una impresa individuale, cosa è una società, ecc...);
- una attività di impresa per poter essere svolta nel rispetto delle leggi vigenti necessita di una conoscenza base della normativa riconducibile alla branca del diritto del lavoro;
- una attività di impresa necessita di una forte consapevolezza "dei numeri" e dunque di una continua verifica numerica dello stato dell'arte dell'impresa stessa;
- una attività di impresa necessita di un mix di resilienza e proattività che devono essere tipiche dell'imprenditore (ma qui si apre un tema che certamente non potrà essere oggetto di disamina della presente guida...).

Se il precedente elenco ti ha spaventato, o quantomeno ti ha fatto perdere un minimo di sicurezza, vorrei rassicurarti: è la giusta sensazione che devi provare. L'eccesso di sicurezza nei propri mezzi, a mia esperienza, è la causa principale della apertura e più o meno repentina chiusura di moltissime attività imprenditoriali³.

³ In tal senso è possibile prendere visione dei saldi delle aperture e delle cessazioni delle imprese al seguente link <https://www.infocamere.it/movimprese>

Ma vorrei rassicurarti, se è vero che i punti sopra elencati sono a mio avviso tutti necessari per poter trasformare un'idea imprenditoriale in un business di successo, è altrettanto vero che a supporto dell'imprenditore posso intervenire numerose figure professionali altamente specializzate che sopperiscono alla maggior parte delle carenze dell'imprenditore e dell'imprenditore-potenziale.

Le figure professionali a supporto dell'imprenditore

Intervengono mediante la loro professionalità a supporto dell'imprenditore già avviato, o della persona o gruppo di persone che intendono avviare una attività professionale, figure altamente specializzate come:

- commercialisti ed esperti contabili,
- consulenti del lavoro,
- legali esperti in diritto d'impresa e contrattualistica,
- legali esperti in diritto tributario,
- notai,
- consulenti (ingegneri o legali) esperti in materia di sicurezza del lavoro, privacy, ecc...,
- consulenti in materie legate al marketing, e
- in determinati contesti e per determinate attività imprenditoriali, ingegneri industriali.

Ognuna delle figure professionali sopra elencate (l'elenco è puramente indicativo e non vuole né può essere esaustivo) ha forti competenze nelle materie caratterizzanti la sua professione e può colmare le lacune dell'imprenditore supportandolo passo a passo, sia nella fase di analisi della opportunità di apertura di un business, che nelle fasi successive di start-up e gestione dello stesso business.

Nel prosieguo della presente guida mi premetterò di indicare di volta in volta la figura professionale idonea a supportarti nel tema trattato, dandoti dunque un riferimento molto importante che ti permetterà di individuare in perfetta autonomia il professionista o il team di professionisti che ti permetta di colmare le lacune che certo non posso colmare in questo breve intervento.

-----0000000-----

A questo punto, se non ti ho ancora tediato o eccessivamente spaventato, ti propongo di iniziare insieme un percorso finalizzato a fornirti quelle che ritengo essere le nozioni base che dovresti padroneggiare per poter pensare di aprire una attività di natura imprenditoriale.

Capitolo 1 – Primi passi: elementi fondamentali di valutazione per l'avvio dell'attività

Stai pensando seriamente di aprire un'attività di natura imprenditoriale. Questo ormai è chiaro, diversamente avresti già abbandonato la lettura di queste pagine. Tuttavia, torno a porti dei quesiti con la precisa intenzione di crearti disagio e metterti in condizione di porti domande che forse non ti sei mai posto o, in alternativa, di trovare conferme a domande che, correttamente ti sei già posto.

Tutto in realtà muove da una limitata serie di variabili riconducibili essenzialmente all' "idea imprenditoriale":

- L'idea imprenditoriale;
- La valutazione dell'idea imprenditoriale nel mercato di riferimento;
- La traduzione dell'idea in un piano economico-finanziario.

Passiamo dunque a vedere insieme più nello specifico come dovresti declinare, a mio modo di vedere, questi tre concetti.

L'idea imprenditoriale

L'idea imprenditoriale è sicuramente il fulcro del "fare impresa". Senza idea imprenditoriale non c'è spinta interiore che possa portare a raggiungere dei risultati, devi partire da una idea.

Ti dico subito una cosa: se proprio vogliamo essere sinceri, non è nemmeno necessario che l'idea imprenditoriale sia originale o un selciato mai percorso da altri imprenditori: potrebbe essere l'idea di aprire una attività di estetica, l'idea di aprire un negozio di gastronomia ovvero l'idea di aprire una impresa di lavorazioni meccaniche conto terzi, tutti business già esistenti e non caratterizzati da particolare innovazione nel modello di business. Così come potrebbe essere l'idea del decennio che ti porterà a sviluppare un business altamente innovativo e dunque a perseguire una strada non ancora percorsa da nessuno.

L'imprenditore di base è un creativo, ma non tutte le sue idee sono meritevoli di avere un seguito: in particolare, le idee prese di pancia sono potenzialmente redditizie quanto potenzialmente fallimentari.

Di base, l'idea dovrebbe avere alcune caratteristiche fondamentali che vorrei qui elencarti:

- L'idea deve riguardare un business in relazione al quale hai competenze e non l'apertura del business a favore di una terza persona priva di competenze;
- L'idea deve essere lecita;
- L'idea deve essere ben determinata;

L'idea imprenditoriale e l'imprenditore che sarà chiamato a svilupparla

Parrebbe quasi scontato dire che l'idea debba riguardare **una attività che svolgerai in prima persona** e non una attività che vuoi far svolgere ad una terza persona (un figlio, un coniuge, un parente, ecc...).

Ma a quanto pare così scontato non è: quante volte mi son sentito dire "son qui per l'impresa che mio figlio vorrebbe aprire" da parte di genitori che vogliono aprire una attività a figli giusto per trovar loro un impegno? Innumerevoli volte.

Adoperarsi per creare un business a favore, uso e consumo di terzi (magari pure privi di competenze specifiche) non è mai una buona idea: semplicemente per il fatto che se avessero voluto "mettersi in proprio" lo avrebbero fatto di loro iniziativa. Se non lo hanno fatto di base viene a mancare la spinta interiore, la voglia di mettersi in gioco e tutto quello che abbiamo detto essere tipico della persona definibile in quanto imprenditore.

Quindi, se l'idea è tua e ti riguarda in prima persona ti suggerisco di continuare nella lettura di questa guida, se riguarda per contro il tuo desiderio di aprire una attività a favore uso e consumo di un'altra persona, beh... a malincuore ti dico che forse è meglio abbandonare l'idea imprenditoriale e la lettura della presente guida.

-----0000000-----

Altro elemento essenziale sono sicuramente **le competenze** dell'imprenditore: se vuoi che una idea di business possa emergere e consolidarsi, alla fantasia e creatività devi poter accostare anche delle concrete competenze. Ahimè, non sono poche le attività che aprono con la precisa consapevolezza del titolare di non aver competenze e con l'aspettativa di acquistare dette competenze sul mercato. È il tipico esempio del "ristoratore improvvisato" che basa il successo della attività sulla competenza del cuoco assunto. E se questi si dovesse licenziare dall'oggi al domani? Cosa accadrebbe?

È dunque necessario valutare la tua capacità di reggere il business anche in autonomia, quantomeno nelle prime fasi dello stesso.

Sicuramente mi si obietterà: e la delega cui dovrebbe ricorrere l'imprenditore dove la metti in questo tuo discorso?

Attenzione, non ho detto che l'imprenditore debba avere le competenze per reggere da solo la propria attività in ogni aspetto, sto affermando che questo sarà un evento molto probabile in fase di start-up ma che, comunque, nel prosieguo della vita dell'impresa una sana delega dell'imprenditore ai suoi collaboratori chiave non può che passare attraverso l'esperienza e le competenze che già sono possedute dall'imprenditore stesso!

Idea imprenditoriale e legalità

È appena il caso di ricordare che l'attività imprenditoriale deve essere lecita, è questo un dato statuito già dalla nostra Costituzione⁴.

⁴ Art. 41 della Costituzione italiana:

– l'iniziativa economica privata è libera
– Non può svolgersi in contrasto con l'utilità sociale o in modo da arrecare danno alla sicurezza, alla libertà ed alla dignità umana

Tuttavia non è così improbabile pensare di voler svolgere una attività imprenditoriale e scoprire all'ultimo (dopo che già hai firmato contratti che ti porteranno anche a notevoli esborsi economici) che non puoi svolgere quella attività perché manchi di requisiti specifici professionali; o perché quella attività è incompatibile al tuo lavoro alle dipendenze che pensavi di mantenere aggrappandoti ad una sicurezza economica intanto che il tuo business partiva; o perché quella attività, così come l'hai pensata, è semplicemente considerata una attività illecita e dunque non meritevole di essere attivata in camera di commercio.

Dunque, ti devi accertare che l'idea di business che intendi perseguire sia legale, lecita. Per far questo il mio personale suggerimento è di riferirti ad un **commercialista abilitato**⁵ che saprà guidarti nell'intricato intreccio di informazioni che riguardano la scelta ed i requisiti delle varie attività di natura economica.

Se un'idea è illecita va semplicemente abbandonata o, al più, potendolo legittimamente fare, va rimodulata portandola nel perimetro della legalità.

La determinazione dell'idea imprenditoriale

L'idea imprenditoriale non può essere vaga o approssimativa, al contrario deve essere ben determinata: devi avere idee molto chiare su **cosa** vuoi fare e su **come** lo vuoi fare.

Un'idea delineata in modo approssimativo non ti permetterà di approntare lo studio di fattibilità economica e di sostenibilità finanziaria di cui diremo nel paragrafo seguente.

A titolo puramente esemplificativo, se vuoi aprire una lavanderia industriale non ti puoi basare solo sulla promessa di un fatturato che ti verrà passato da un potenziale futuro cliente. Devi per contro saper disegnare la struttura fisica della tua azienda, saper conteggiare i macchinari necessari ad approntare una linea che vada dalla ricezione e mappatura dei capi ricevuti fino al confezionamento e spedizione finale passando per lavaggio, asciugatura e stiro. Devi saper disegnare un quantitativo tale di attrezzature che ti permetta di far fronte ai picchi stagionali (n.d.r. valutazione della saturazione degli impianti) e di conseguenza valutare investimenti iniziali e dunque risorse iniziali richieste, così come i costi di gestione e le manutenzioni periodiche richieste.

Se non determinata o comunque vaga, **l'idea deve esse approfondita**. L'incertezza o indeterminazione dell'idea non può che tradursi in una pianificazione approssimativa e dunque in scelte e decisioni potenzialmente avventate.

Non ho un consiglio particolare sul professionista di riferimento cui riferirti per "mettere a terra" la tua idea imprenditoriale. Sicuramente il fatto di rivolgerti ad un commercialista abilitato potrebbe essere un buon inizio, tuttavia, a seconda del tipo di attività e dei quesiti che emergono in fase di delineazione della stessa potrebbe per te essere opportuno riferirti ad un **consulente del lavoro abilitato**⁶ per quanto riguarda le tematiche inerenti il personale dipendente, ad un **legale abilitato alla professione forense**⁷ per quanto

5 **L'elenco dei commercialisti** è reperibile sul sito dell'ordine di ogni città a sua volta reperibile sul sito del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (<https://commercialisti.it/ordini-territoriali>). In particolare l'elenco dei commercialisti abilitati della provincia di Brescia lo puoi trovare a questo indirizzo <https://commercialisti.brescia.it/eliscrdin.html>

6 **L'elenco dei consulenti del lavoro** è reperibile sul sito dell'ordine di ogni Provincia. In particolare, l'elenco dei consulenti del lavoro abilitati della provincia di Brescia lo puoi trovare al seguente indirizzo internet https://consulentidellavoro.bs.it/ordine/ordine_iscritti/

attiene tematiche di natura contrattuale e ad un **ingegnere industriale**⁸ per quanto attiene la predisposizione di un insieme di procedure operative volte ad efficientare il tuo business.

Aspetto di non poco conto è il seguente: solo se hai ben strutturato la tua idea imprenditoriale la potrai calare con successo nel suo mercato di riferimento e dunque valutare rischi ed opportunità che possono derivare dallo stesso mercato.

La valutazione dell'idea imprenditoriale nel mercato di riferimento

Disegnata la tua idea (e per disegnata si intende l'aver materialmente tradotto su carta i tuoi pensieri) puoi passare a calarla in quello che sarà il tuo **mercato di riferimento**⁹.

In sintesi, avendo già stabilito la tua idea (il "cosa e come voglio fare") dovresti porti le seguenti domande e lavorare con l'obiettivo preciso di trovare risposta a ciascuna di esse:

- **Chi saranno i tuoi clienti?** Detta in altri termini, ci sarà qualcuno interessato ai nostri prodotti e servizi? (...e per interessato intendo interessato a pagare per acquistare il bene o il servizio che intendi offrire...) Quale sarà il potere contrattuale dei tuoi clienti?
- **Chi saranno i nostri fornitori?** Detta in altri termini, quanto mi costerà produrre o erogare quel certo bene/servizio e da chi mi potrò approvvigionare per garantire una continuità? Quale sarà il potere contrattuale dei tuoi fornitori?
- **Chi saranno i tuoi concorrenti?** Detta in altri termini, sei il primo a battere questo mercato (eventualità che si può manifestare solo in presenza di un prodotto o di un servizio ad alto tasso di innovazione) o ci sono già imprenditori in quel particolare mercato rispetto ai quali ti troverai a porti in concorrenza?
- **Esistono prodotti o servizi che possono essere considerati sostitutivi rispetto alla tua idea imprenditoriale?** Detta in altri termini, l'eventuale avvento di un prodotto/servizio sostitutivo può erodere quote del tuo mercato di riferimento?

7 L'elenco dei legali abilitati alla professione forense è reperibile sul sito del Consiglio Nazionale Forense (<https://www.consiglionazionaleforense.it/ricerca-avvocati>). In particolare, l'elenco degli Avvocati abilitati all'esercizio della professione forense della provincia di Brescia lo puoi trovare a questo indirizzo <https://sfera.sferabit.com/servizi/alboonline/index.php?id=1022>

8 L'elenco degli ingegneri industriali è reperibile sul sito del Consiglio Nazionale degli Ingegneri (<https://www.cni.it/albo-unico>). In particolare, l'elenco degli Ingegneri abilitati all'esercizio della professione di ingegnere industriale della provincia di Brescia lo puoi trovare a questo indirizzo: https://www.ordineingegneri.bs.it/lordine/albo?section=_none§or=_none&cognome=&nome=&num=&comune=_none&qualification=INDUSTRIALE&employment=_none&specialization=_none&fc=&items_per_page=15, selezionando il filtro "INDUSTRIALE" in corrispondenza al campo "TITOLO DI STUDIO (LAUREA)".

9 Per mercato di riferimento si intende l'insieme di soggetti (persone fisiche o giuridiche) cui si rivolge l'offerta imprenditoriale di un'impresa caratterizzato dalla possibilità di segmentazione sulla base di variabili quali la posizione geografica, l'età, la propensione all'acquisto del prodotto fornito/servizio erogato, ecc...

- **Quali sono le minacce collegate ai nuovi player (potenziali concorrenti)** che dovessero decidere di entrare nel tuo mercato di riferimento? Detta in altri termini, la tua idea è facilmente scalabile da altri soggetti?

Il tutto può essere sintetizzato nel seguente modello (oggetto di studio fin dal primo esame di economia aziendale) chiamato “Modello delle cinque forze di Porter”.

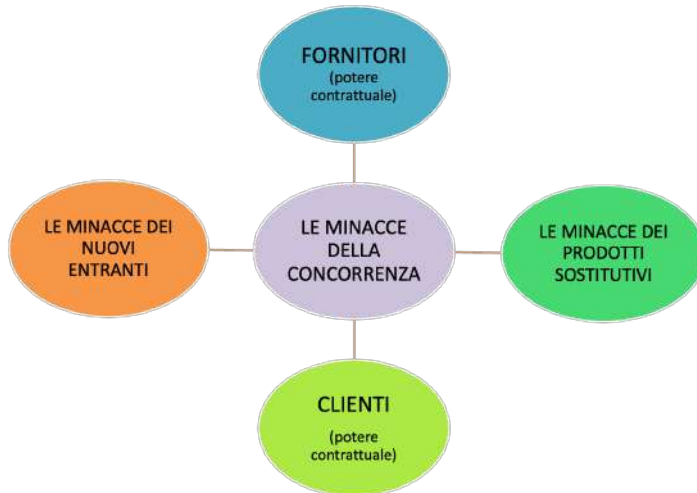


Figura 1 – Analisi di settore - Modello delle cinque forze di Porter

Calare la tua idea nel mercato di riferimento è tuttavia solo il primo passo: dovrai anche delineare il tuo **marketing-mix**, ossia tutte quelle scelte di natura strategica volte a dare un posizionamento del tuo prodotto/servizio all'interno del tuo mercato di riferimento. In relazione a questo punto ti rinvio al Capitolo 5 – Approccio al mercato e determinazione dei prezzi di beni e/o servizi) di questa guida per approfondire questa tematica¹⁰.

La traduzione dell'idea in un piano economico-finanziario

Una volta che hai dato alla tua idea imprenditoriale una forma quanto meno astratta possibile puoi, avendola disegnata e calata in un mercato di riferimento, procedere con ulteriori step:

1. Devi valutare la redditività dell'idea imprenditoriale;
2. Devi valutare la sostenibilità finanziaria della tua idea nel tempo;
3. Devi valutare l'insieme di rischi che sono insiti in quell'idea;
4. Devi scegliere il veicolo imprenditoriale idoneo a portare avanti la tua idea.

In questo paragrafo analizzeremo insieme i punti 1 e 2 rinviano al Capitolo 3 – Come scegliere la forma giuridica d'impresa) l'analisi dei rischi imprenditoriali (punto 3) che di base deve essere il motore principale

¹⁰ Ti rinvio anche all'elaborato «*Il mio business plan: guida base alla redazione di un business plan*» presente su questa piattaforma e dedicato esclusivamente alla predisposizione di un business plan.

sottostante la scelta di quello che sarà il veicolo imprenditoriale più idoneo a realizzare la tua idea imprenditoriale (punto 4).



Figura 2 - Analisi di redditività e di sostenibilità finanziaria

La redditività dell'idea imprenditoriale

Per redditività dell'idea imprenditoriale intendo l'attitudine del tuo business a generare un utile, un guadagno.

Non entrando nel dettaglio delle metodologie di determinazione di **costi** e **ricavi** di impresa¹¹, preme mettere in evidenza che sulla base del **disegno della tua idea imprenditoriale** devi metterti all'opera ed individuare:

- I **costi fissi**: ossia quei costi che a prescindere dal fatto che tu venda o meno, ossia a prescindere dal tuo fatturato ci sono e vanno coperti;
- I **ricavi probabili**: ossia la componente positiva della tua analisi. Le entrate economiche (non necessariamente finanziarie) che la tua idea è presumibilmente in grado di generare;
- I **costi variabili**: ossia quei costi che crescono all'incrementare delle vendite e diminuiscono al calare delle vendite;
- Le **giacenze di magazzino**: ossia quei costi variabili che non avendo concorso a formare i ricavi dell'anno devono essere rinviati agli esercizi successivi.

Pur ribadendo che non entrerà in questa sede nel dettaglio delle tecniche di determinazione delle sopraccitate variabili (costi e ricavi) mi preme darti alcuni consigli base:

1. Ricorda nella tua analisi di redditività di sovrastimare sempre i costi e di sottostimare i ricavi;

¹¹ È infatti questo uno dei temi principali dell'elaborato «"Il mio business plan": guida base alla redazione di un business plan» presente su questa piattaforma e dedicato esclusivamente alla predisposizione di un business plan.

2. Ricorda che se anche un anno solare è composta da 12 mesi, difficilmente avrai 12 mesi di ricavi (basta togliere due settimane di vacanza, una di malattia ed una di scarso lavoro e da 12 mesi passi subito ad 11 mesi di fatturato);
3. Ricorda che i costi fissi si manifesteranno per tutti i 12 mesi dell'anno;
4. Ricorda di predisporre sempre tre versioni della tua analisi di redditività: una ottimista, una pessimista ed una via di mezzo tra le prime due;
5. Cerca sempre di effettuare una analisi reddituale di natura pluriennale. In particolare, se nella tua idea di business rientra l'investimento in uno stock di merce che resterà a magazzino devi capire l'impatto che questo avrà sui diversi periodi (anno 1, anno 2, anno 3, ecc....).

A questo punto, la differenza tra costi e ricavi potrà restituirti un **utile** o in alternativa una **perdita**.

Se l'analisi di redditività ti dovesse restituire una perdita valuta se detta perdita è legata alla sola fase di start-up ovvero se si tratta di una perdita strutturale tale da necessitare una rivisitazione generale del tuo modello di business.

Se per contro l'analisi di redditività ti dovesse restituire un utile, magari anche sostanzioso, non sonnacchiare sugli allori e valuta immediatamente l'impatto della fiscalità e della previdenza su detto utile.

Però presta attenzione: non di solo utile vive l'impresa! Ci sono imprese in utile che tuttavia chiudono e nei peggiori dei casi "falliscono"¹². Come può mai accadere questo?

In realtà la questione è estremamente semplice: non è detto che a costi e ricavi di impresa corrispondano pagamenti ed incassi!

È dunque importante prendere in considerazione non solo il lato economico (ricavi – costi = utile/perdita) ma anche il lato finanziario e verificare se la tua idea imprenditoriale, oltre ad una fattibilità da un punto di vista reddituale, è in grado di sostenersi da un punto di vista finanziario.

La sostenibilità finanziaria della tua idea nel tempo

Per comprendere dunque se la tua idea è sostenibile da un punto di vista finanziario devi farti le seguenti domande:

1. Quanto denaro mi serve per poter coprire i miei investimenti iniziali?
2. In che modo e con che tempistica si manifesteranno da un punto di vista monetario, sotto forma di pagamenti, i miei costi di impresa?
3. In che modo e con che tempistica si manifesteranno da un punto di vista monetario, sotto forma di incassi, i miei ricavi di impresa?
4. Al netto di insoluti e ritardati incassi, quando la mia impresa comincerà ad avere un saldo di cassa positivo (ossia incassi superiori ai pagamenti)?

¹² In realtà di parola "fallimento" è stata abolita dal cosiddetto "Codice della Crisi" D.Lgs 12/01/2019, n. 14. Non si parla più di "fallimento" ma di "liquidazione giudiziale".

5. Quanto denaro mi resta in tasca dopo aver coperto i miei investimenti iniziali e per quanti mesi posso contare su me stesso nell'attesa che la mia idea imprenditoriale cominci a dare i suoi frutti?
6. Quanto incideranno da un punto di vista finanziario le imposte ed i contributi che dovrò pagare tra giugno e novembre dell'anno successivo all'anno di apertura e così via per tutti gli anni a seguire?

Non ti tedierò ulteriormente, ma se anche tu non avessi dimestichezza con i numeri pare abbastanza evidente che **il tema della sostenibilità finanziaria** è di estrema importanza e **può fare la differenza tra la vita e la morte di una impresa.**

-----0000000-----

Se tutto quanto ti ho descritto in questo paragrafo ti ha lasciato un senso di disagio e preoccupazione ho due suggerimenti per te:

- Cerca di comprendere come redigere in autonomia le analisi di **fattibilità reddituale** e di **sostenibilità finanziaria** della tua impresa, atteggiati da imprenditore: informati, impara, studia. Per far questo Ti suggeriamo, in via estremamente preliminare di prendere in considerazione l'elaborato «*Il mio business plan*» presente su questa piattaforma.
- In alternativa, appoggiati ad un **commercialista abilitato**¹³ che saprà guidarti nella predisposizione di un rendiconto economico su base pluriennale e saprà probabilmente guidarti in tutte le scelte che necessariamente deriveranno dalla chiusura e lettura del detto rendiconto economico.

-----0000000-----

In conclusione

Volendo concludere il nostro discorso sul tema dell'imprenditore e dell'idea imprenditoriale, permettimi di riassumere in estrema sintesi quanto fin qui esposto.

L'imprenditore può fare impresa solo se, a fronte di alcune sue competenze, è in grado di **sviluppare un'idea** imprenditoriale che sia **legittima** nonché **determinata o determinabile** nel "cosa" e nel "come".

L'idea deve essere calata nel mercato di riferimento e conseguentemente **tradotta in un piano economico-finanziario** al fine di valutare la reale possibilità di "metterla a terra" ossia la **fattibilità dal lato reddituale** nonché, congiuntamente, la **sostenibilità dal punto di vista finanziario**.

Clicca qui per tornare al sommario □ □ ☰ sopra

¹³ L'elenco dei commercialisti è reperibile sul sito dell'ordine di ogni città a sua volta reperibile sul sito del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (<https://commercialisti.it/ordini-territoriali>). In particolare l'elenco dei commercialisti abilitati della provincia di Brescia lo puoi trovare a questo indirizzo <https://commercialisti.brescia.it/eliscrdin.html>

Capitolo 2 – Libera professione, lavoratore autonomo, imprenditore e attività occasionale: principali differenze.

Chi è il professionista, chi è il lavoratore autonomo e chi è l'imprenditore

Il codice civile ci dice espressamente che l'imprenditore che svolge una delle attività elencate all'articolo 2195¹⁴ è **imprenditore commerciale** ed in quanto tale è tenuto ad essere iscritto nel registro delle imprese tenuto presso la Camera di Commercio della provincia ove ha la sua sede.

Chi è il professionista

Per contro, il **professionista** che, pur svolge professionalmente almeno una attività produttiva di natura economica più o meno organizzata, non è chiamato ad essere iscritto per obbligo nel registro delle imprese tenuto presso la Camera di Commercio.

Ma qual è la differenza tra attività di impresa e libera professione?

Il professionista, come l'imprenditore, svolge una **attività** di natura **economica**, sicuramente con il requisito della **professionalità** e con una **organizzazione** più o meno articolata. Di base non è chiamato ad essere imprenditore solo perché così dice la legge¹⁵: la natura intellettuale dell'attività prestata lo pone in una disciplina e dunque in una posizione diversa da quella dell'imprenditore.

Dunque ciò che differenzia i professionisti dagli imprenditori è il fatto di esercitare una o più attività qualificata in quanto intellettuale.

Certo, ci sono attività professionali che potrebbero sembrarti vere e proprie aziende che, tuttavia, essendo inquadrare in un contesto normativo regolamentato sono senza ombra di dubbio attività di natura professionale: pensa ad esempio ad un grande studio associato di commercialisti dotato di attrezzature, personale alle dipendenze e mandati (contratti) con un numero imprecisato di aziende.

Chi è il lavoratore autonomo

Ci sono attività imprenditoriali che in tutto e per tutto sembrano ricadere nella definizione di professionista che, tuttavia, sono senza ombra di dubbio riconosciute quali attività imprenditoriali: pensa ad esempio alla figura dell'agente di commercio.

Si parla in tal caso di **lavoratori autonomi**¹⁶ che, pur essendo unanimemente riconosciuti a date condizioni come **piccoli imprenditori**¹⁷ ed in quanto tali soggetti all'obbligo di iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese destinata ai piccoli imprenditori, non sono inquadrabili nella figura dell'imprenditore.

14 Riprendo qui l'elencazione delle attività di cui all'articolo 2195:

- 1) attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi;
- 2) attività intermediaria nella circolazione dei beni;
- 3) attività di trasporto per terra, per acqua o per aria;
- 4) attività bancaria o assicurativa;
- 5) altre attività ausiliarie delle precedenti.

15 [...] *In realtà, il professionista non è imprenditore solo perché così dice la legge, in base ad una valutazione ispirata ad una tradizione storica che vuole i professionisti intellettuali assoggettati ad una disciplina diversa da quella dell'imprenditore [...]* (Schlesinger, 2017)

La differenza tra **imprenditore** e **lavoratore autonomo** va ricercata essenzialmente nella definizione stessa di imprenditore.

Se ricordi, abbiamo già visto insieme Chi è l'imprenditore, e abbiamo detto che è imprenditore colui che possiede contemporaneamente tre requisiti:

1. lo svolgimento di una **attività produttiva** di natura **economica**
2. che avvenga con il requisito della **professionalità**, nonché
3. mediante la **organizzazione** di fattori produttivi

Di base, il **lavoratore autonomo non occasionale** svolge una **attività** di natura **economica**, sicuramente con il requisito della **professionalità** (e dunque in presenza di una continuità) ma in **assenza totale o quasi totale di una organizzazione**.

Similitudini e differenze tra professionisti, lavoratori autonomi ed imprenditori

Che tu svolga una attività professionale, di lavoro autonomo non occasionale o un'attività di impresa un dato è certo: stai svolgendo in modo professionale e dunque continuativo una attività economica e dunque sei tenuto ad aprire una posizione IVA (a dotarti di una partita IVA) e di conseguenza sei tenuto a certificare (fatturare o scontrinare) i tuoi ricavi, eventualmente maggiorati di IVA.

Dal punto di vista della imposizione diretta (mi riferisco alle imposte dirette quali IRPEF ed IRES) si applicano regole diverse che tutto sommato a mio modo di vedere non è il caso di approfondire in questo contesto.

Anche dal punto di vista della contribuzione il trattamento è diverso. Infatti, l'imprenditore ed il lavoratore autonomo sono tenuti a versare i propri contributi alla **Gestione Commercianti** o alla **Gestione Artigiani** (a seconda della attività svolta) mentre il libero professionista è tenuto a versare i contributi alla **Cassa di appartenenza del suo Ordine** professionale o, in assenza di una cassa di riferimento, alla **Gestione Separata INPS**.

L'imprenditore ed il lavoratore autonomo sono obbligati all'iscrizione nel registro delle imprese tenuto presso la CCIAA (Camera di Commercio dell'Industria dell'artigianato e dell'agricoltura) e, in quanto iscritti, sono tenuti al versamento del **diritto camerale annuo**¹⁸.

Nella tabella successiva sintetizzo per tua chiarezza le principali differenze che riguardano la figura dell'imprenditore e del libero professionista:

16 [...] *semplici lavoratori autonomi restano i prestatori d'opera manuale, i mediatori e gli agenti di commercio fin quando si limitano ad utilizzare materiali inespressivi (telefono, macchina da scrivere, automobile), o strettamente necessari all'esplicazione delle proprie energie lavorative (la borsa degli attrezzi dell'idraulico o dell'elettricista)[...]* (Campobasso, 10/2022)

17 Sono piccoli imprenditori i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia (art. 2083 c.c.)

18 Si rinvia al seguente link per un approfondimento sulla misura e scadenze del versamento del diritto annuale <https://bs.camcom.it/registro-imprese/diritto-annuale/chi-deve-pagare/soggetti-obbligati>

	IMPRENDITORE	LAVORATORE AUTONOMO NON OCCASIONALE	PROFESSIONISTA
Definizione	<ul style="list-style-type: none"> - lo svolgimento di una attività produttiva di natura economica - che avvenga con il requisito della professionalità, nonché - mediante la organizzazione di fattori produttivi 	<ul style="list-style-type: none"> - lo svolgimento di una attività produttiva di natura economica - che avvenga con il requisito della professionalità, nonché - mediante un'organizzazione minima o assente 	<ul style="list-style-type: none"> - lo svolgimento di una attività produttiva di natura economica - che avvenga con il requisito della professionalità, nonché - mediante la organizzazione di fattori produttivi <p>La legge determina le professioni intellettuali per le quali è necessaria l'iscrizione in appositi albi</p>
Tipologia di attività	Produttiva non intellettuale	Produttiva non intellettuale	Produttiva intellettuale
Apertura P.IVA	Obbligato ad aprire P.IVA entro 30 giorni dall'inizio della attività	Obbligato ad aprire P.IVA entro 30 giorni dall'inizio della attività	Obbligato ad aprire P.IVA entro 30 giorni dall'inizio della attività
CCIAA	Obbligato ad iscriversi in CCIAA entro 30 giorni dall'inizio dell'attività fatti salvi i casi in cui è obbligatorio iscriversi prima inattivi in CCIAA e poi attivare l'attività	Obbligato ad iscriversi in CCIAA entro 30 giorni dall'inizio dell'attività fatti salvi i casi in cui è obbligatorio iscriversi prima inattivi in CCIAA e poi attivare l'attività	Non è tenuto ad essere iscritto nel registro delle imprese tenuto dalla CCIAA
Imposte dirette (chiamate in modo atecnico "tasse")	Produce un reddito di impresa e viene assoggettato ad imposizione di conseguenza	Produce un reddito di impresa e viene assoggettato ad imposizione di conseguenza	Produce un reddito di lavoro autonomo e viene assoggettato ad imposizione di conseguenza
Contributi previdenziali	Obbligo di iscrizione alla Gestione Commercianti o alla Gestione Artigiani a seconda della attività di impresa svolta	Obbligo di iscrizione alla Gestione Commercianti o alla Gestione Artigiani a seconda della attività di impresa svolta	Obbligo di iscrizione alla Cassa di appartenenza del suo Ordine professionale o, in assenza di una cassa di riferimento, alla Gestione Separata INPS
Diritto Camerale	Obbligato al versamento annuale ed al versamento in fase di iscrizione	Obbligato al versamento annuale ed al versamento in fase di iscrizione	Nessun obbligo

Figura 3 - Differenze principali tra imprenditore, lavoratore autonomo non occasionale e libero professionista

L'attività autonoma occasionale tra mito e realtà

L'avvento dei mezzi di comunicazione di ultima generazione ed in particolare l'utilizzo di internet e delle piattaforme social ha contribuito, negli ultimi anni, a far crescere un falso mito. Viene detto: il lavoratore autonomo occasionale con un importo di entrate inferiore ad euro 5.000,00 nell'anno può non aprire una Partita IVA e quindi può sempre operare vendendo prodotti ed erogando servizi al di fuori del regime di impresa o del regime professionale.

Non è vero.

O meglio, l'affermazione è inesatta e fuorviante.

Innanzitutto, preme ricordare che il libero professionista, il lavoratore autonomo e l'imprenditore pur in presenza di una **organizzazione** più o meno evoluta svolgono una **attività produttiva economica** con **professionalità** e dunque con continuità di esercizio. Per questo sono chiamati ad aprire una posizione IVA (P. IVA).

Nel caso in cui un individuo eserciti una **attività produttiva economica** in **modo occasionale** non sarà tenuto ad aprire una posizione IVA; ma è necessario a questo punto fare una valutazione fondamentale: cosa si intende per occasionale?

Il fatto che i ricavi "alzati" da una persona nel corso di un anno solare siano inferiori ad euro 5.000,00 non vuol dire che questa persona stia svolgendo in modo non professionale e dunque occasionale una attività. L'attività deve essere comunque priva del requisito della occasionalità, ossia non deve essere caratterizzata dall'esercizio abituale.

Tipico esempio è il "privato cittadino" che apre un sito internet (o una pagina su una piattaforma di terzi¹⁹) e mette in vendita una serie di prodotti in modo continuativo e dunque abituale. In questo caso, anche se i ricavi dovessero essere inferiori ai 5.000,00 euro siamo in presenza di una attività svolta in modo professionale (non occasionale ed abituale) e dunque la persona in questione deve aprire senza ombra di dubbio una partita IVA. Peraltro, in una situazione come questa si parla di attività di impresa²⁰.

Ma allora a cosa serve questo limite dei 5.000 euro annui?

È un limite, uno spartiacque, che permette solo a chi **non svolge in modo professionale** una attività di non versare i contributi previdenziali. Infatti, superati i 5.000€ annui anche chi dovesse svolgere una attività occasionale, e dunque in modo non professionale, sarà tenuto a versare i contributi alla Gestione Separata INPS²¹.

-----0000000-----

In conclusione

Sia che tu sia imprenditore, lavoratore autonomo o libero professionista devi avere una P.IVA e devi certificare i tuoi ricavi in quanto stai svolgendo una attività in modo professionale e dunque in modo continuativo (ancorché saltuario).

L'unica condizione che ti permette di non avere una posizione IVA e di operare come privato cittadino è il fatto di non svolgere con abitualità una attività economica e a nulla conta il limite dei 5.000 euro annui previsti per i lavoratori autonomi occasionali.

Clicca qui per tornare al sommario □ □ ☰ sopra

19 A titolo esemplificativo si pensi ad una pagina dedicata su ebay.

20 [...] *preme evidenziare che la vendita online di qualsiasi prodotto comporta necessariamente l'apertura di un'attività commerciale e, pertanto, la richiesta di attribuzione della P.IVA, senza eccezioni di sorta legate a presunti volumi di affari al di sotto di presunte soglie che consentirebbero di non aprire P.IVA.[...].* (Scaroni, 2021)

21 Per una distinzione tra prestazione autonoma occasionale e prestazione occasionale (Prest.O) si veda poi (Cavalli, 09 febbraio 2023) <https://www.studio-piazza.com/news/2023/02/prestazioni-autonome-occasional-e-prestazioni-occasional/>

Capitolo 3 – Come scegliere la forma giuridica d'impresa

Quasi per certo avrai letto o visualizzato contenuti (su vari siti internet o sui social) che rimarcano in continuazione la convenienza della apertura di una attività nella forma di srl (società a responsabilità limitata) rispetto a qualsiasi altra forma giuridica quale veicolo imprenditoriale che meglio si presta alla riduzione del carico fiscale.

Premetto che la fiscalità (intesa come somma di imposte e contributi previdenziali) è un elemento essenziale da tenere in considerazione sia in fase di **pianificazione** che in fase di **gestione ordinaria** dell'impresa, ma non può e non deve essere l'elemento unico da prendere in considerazione per decidere la forma giuridica della tua impresa.

In realtà, il vestito dell'impresa non va scelto in funzione del "risparmio fiscale", ma va scelto soppesando una serie di variabili che vorrei analizzare con te.

Quali forme giuridiche può assumere una impresa

Innanzitutto occorre domandarsi quali sono le possibili vesti che una impresa può assumere o, detta in altro modo, con quale veicolo puoi realizzare ed esercitare la tua attività di impresa.

Tu puoi decidere di esercitare la tua attività:

- In forma individuale; o
- In forma collettiva

Se decidi di operare **in forma individuale** potrai scegliere tra:

- **Impresa individuale (o ditta individuale):** in questo caso sarai titolare di un numero di P.IVA a te riconducibile e svolgerai l'attività spendendo il tuo nome in prima persona; e
- **Impresa individuale familiare:** ossia una impresa individuale, simile al precedente caso, ma caratterizzata dal fatto di essere esercitata con l'aiuto diretto di tuoi familiari²².

Se decidi di operare **in forma collettiva** potrai scegliere tra:

- **Società di persone:**
 - o **snc:** società in nome collettivo
 - o **sas:** società in accomandita semplice
- **Società di capitali:**
 - o **srl:** società a responsabilità limitata

²² Il coniuge, i parenti entro il terzo grado, gli affini entro il secondo.

- **spa**: società per azioni
- **sapa**: società in accomandita per azioni

Verosimilmente, le forme societarie più diffuse in Italia sono la **snc**, la **sas** e la **srl**. Dunque su queste ci focalizzeremo.

Detto questo, non ci resta che vedere insieme le caratteristiche dei singoli "veicoli d'impresa", ossia di quegli strumenti che puoi e dovrai concretamente utilizzare per realizzare la tua idea imprenditoriale.

Perché li dobbiamo passare tutti in rassegna? Ti domanderai. La risposta è tanto semplice quanto automatica: se vuoi essere imprenditore devi informarti, studiare, capire; in sintesi devi creare le condizioni base per poter scegliere con consapevolezza cosa fare del tuo futuro.

Certo, un **commercialista** o un **notaio** possono esserti d'aiuto nella scelta del veicolo imprenditoriale, ma tu in prima persona devi conoscere i tratti base di ogni forma giuridica d'impresa per poter poi decidere in autonomia quale tra le diverse forme sia quella più adatta alla realizzazione della tua idea imprenditoriale.

Ricorda: se già parti facendo scegliere a qualcun altro quale forma giuridica dovrà avere la tua impresa, allora permettimi di metterti in evidenza che stai partendo con il proverbiale piede sbagliato. Puoi cercare supporto ed ausilio nella tua scelta, ma la decisione dovrà essere tua e dovrà essere profondamente ragionata.

-----0000000-----

Viste (ma non ancora analizzate) le diverse forme giuridiche a tua disposizione, devi decidere se vuoi aprire "da solo" (o al più con un familiare) o se per realizzare la tua idea imprenditoriale hai bisogno di uno o più soci.

Voglio fare impresa da solo: quale forma giuridica posso adottare?

Nel caso tu non voglia condividere oneri ed onori con altri, le forme giuridiche con cui puoi decidere di vestire la tua idea imprenditoriale sono tre e sono le seguenti:

1. Impresa individuale;
2. Impresa individuale familiare; e
3. Società a responsabilità limitata a socio unico.

Voglio fare impresa con uno o più soci: quale forma giuridica posso adottare?

Qualora, per contro, tu decida di realizzare la tua idea imprenditoriale con l'aiuto e l'appoggio di uno o più soci, le forme giuridiche "principali"²³ con cui puoi decidere di vestire la tua idea imprenditoriale sono tre e sono le seguenti:

1. Società in nome collettivo;
2. Società in accomandita semplice; e

²³ Come già detto non abbiamo citato per semplicità e brevità espositiva le spa e le sapa, ma nemmeno abbiamo fatto riferimento alla possibilità di far ricorso ad altre forme giuridiche quali cooperative, consorzi, associazioni (riconosciute o meno) e imprese sociali.

3. Società a responsabilità limitata.

Le differenze tra le diverse forme giuridiche con cui puoi svolgere attività di impresa

A questo punto non resta che vedere insieme i tratti giuridici fondamentali di ognuno dei citati veicoli imprenditoriali. Conoscere per sapere, saper per decidere: ricorda, sei tu il primo motore della tua impresa!

L'impresa individuale

L'impresa individuale è la forma giuridica più semplice.

Sei tu, persona fisica, che richiedi un numero di Partita IVA il quale viene abbinato al tuo codice fiscale.



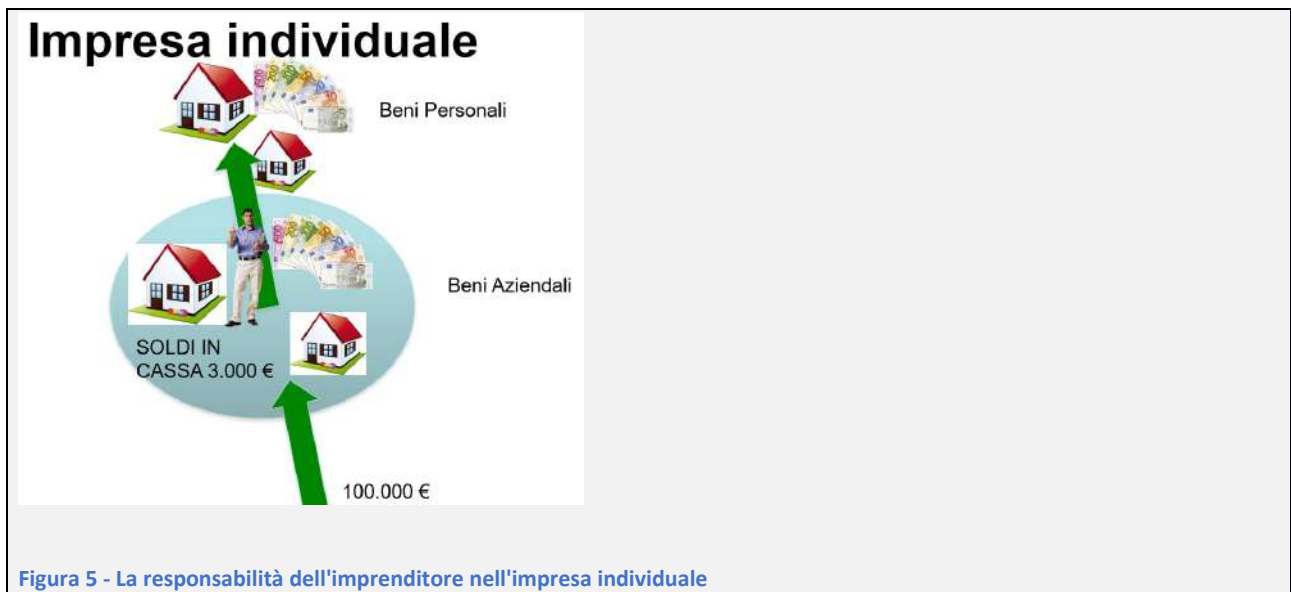
Figura 4 - L'impresa individuale

Per l'apertura di una impresa individuale non servono particolari atti: puoi aprirla e chiuderla in autonomia senza doverti recare dal notaio.

Sei proprietario e titolare (gestore) di te stesso e di tutte le attività da te organizzate.

Attenzione però! A fronte della estrema semplicità giuridica non hai accesso a nessuna tutela in caso di insolvenza o in caso di danni provocati a terzi: rispondi infatti illimitatamente con il tuo patrimonio dei debiti maturati nell'ambito della tua attività di impresa.

A titolo di esempio: se un creditore aziendale deve recuperare una somma di euro 100.000 potrà aggredire i beni aziendali e personali dell'imprenditore.



L'impresa individuale familiare

L'impresa individuale è può essere esercitata anche con l'aiuto di parenti e familiari.

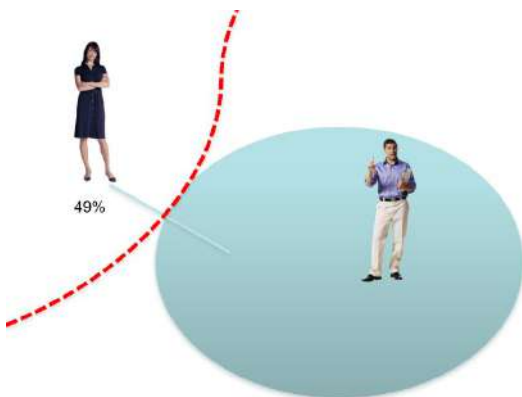


Figura 6 - L'impresa individuale familiare

Sei tu, persona fisica, che richiedi un numero di Partita IVA il quale viene abbinato al tuo codice fiscale.

Come già detto per l'apertura di una impresa individuale, non servono particolari atti, tuttavia per dichiarare la costituzione di una impresa individuale familiare devi recarti dal notaio con i collaboratori familiari che vuoi far entrare a far parte dell'impresa e dichiarare che svolgeranno con prevalenza attività presso l'impresa stessa²⁴.

Sei proprietario e titolare (gestore) di te stesso e di tutte le attività da te organizzate²⁵.

²⁴ È questo peraltro un atto fondamentale per la ripartizione dei redditi di impresa ai fini fiscali e previdenziali. Mancando l'atto notarile il familiare non sarà qualificato come collaboratore familiare, bensì come coadiutore familiare e dunque ancorché tenuto ad obblighi di natura previdenziale non maturerà il diritto alla divisione degli utili.

Attenzione però! A fronte della estrema semplicità giuridica non hai accesso a nessuna tutela in caso di insolvenza o in caso di danni provocati a terzi: risponderai infatti illimitatamente con il tuo patrimonio dei debiti maturati nell'ambito della tua attività di impresa.

Il familiare, o i familiari, chiamati a supportarti non condividono con te la responsabilità in relazione ai debiti di impresa. Maturano per contro il diritto ad una parte degli utili nonché il diritto di prelazione in caso di cessione dell'azienda ed il diritto alla liquidazione in caso di vendita dell'azienda o cessazione del rapporto.

Il familiare diventa una sorta di "collaboratore alle dipendenze" esente da responsabilità ma con alcuni diritti in relazione alle decisioni straordinarie ed alcuni diritti di natura patrimoniale che devi ben valutare con il supporto del tuo commercialista se vuoi adottare questa forma giuridica.

A titolo di esempio: se un creditore aziendale deve recuperare una somma di euro 100.000 potrà aggredire esclusivamente i beni aziendali e personali dell'imprenditore. Il collaboratore familiare non risponderà dei debiti creati in seno all'impresa.

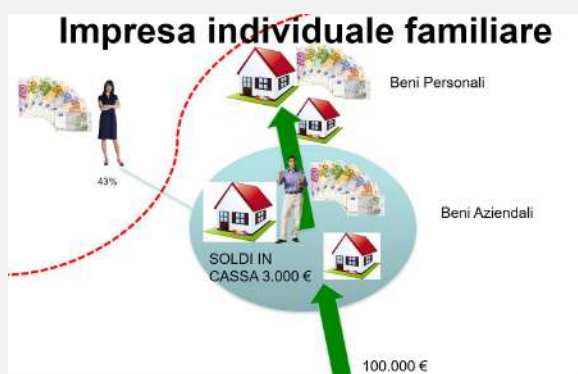


Figura 7 - La responsabilità dell'imprenditore nell'impresa familiare

La società in nome collettivo

La snc è il tipo di società commerciale²⁶ "più semplice".

I soci hanno diritto a partecipare agli utili in misura alla loro quota di partecipazione, ovvero anche in misura diversa alla loro partecipazione se così stabilito nell'atto costitutivo. Nella stessa misura partecipano alle perdite.

Le decisioni vengono prese con il metodo della amministrazione congiuntiva e/o disgiuntiva²⁷, a seconda di quelle che sono le scelte fatte in sede di costituzione della società.

25 [...] "le decisioni concernenti l'impiego degli utili e degli incrementi nonché quelle inerenti alla gestione straordinaria, agli indirizzi produttivi e alla cessazione dell'impresa" devono essere adottate a maggioranza dai familiari che partecipano all'impresa stessa: ma è da ritenersi che si tratti solo di consenso (a maggioranza) dei familiari che prestano il loro lavoro nell'impresa o nella famiglia a decisioni che soltanto l'imprenditore è legittimato ad assumere[...] (Schlesinger, 2017).

26 Escludiamo dunque da questa valutazione la ss, o società semplice, utilizzata in agricoltura ovvero per la gestione non commerciale di patrimoni immobiliari e mobiliari.

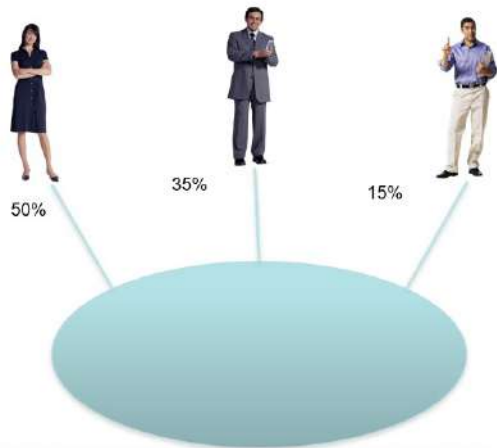


Figura 8 - Società in nome collettivo

Caratterizzata dalla presenza di soli soci lavoratori (pur essendo possibile stabilire in atto costitutivo che uno o più soci siano solo finanziatori e non lavoratori) non prevede la separazione del patrimonio della società rispetto a quello dei soci. Dunque, tutti i soci rispondono illimitatamente con il loro patrimonio dei debiti maturati dalla società nell'ambito dell'attività di impresa, previa la preventiva escussione del patrimonio sociale.

Il socio che dovesse essere chiamato a rispondere dei debiti sociali potrà poi agire con azione di regresso nei confronti degli altri soci a responsabilità illimitata.

A titolo di esempio: se un creditore aziendale deve recuperare una somma di euro 100.000 dalla società, potrà preventivamente chiedere soddisfazione mediante escussione dei beni sociali e solo successivamente aggredire esclusivamente i beni personali di uno o più soci.

Il creditore tenderà ad esercitare azione di recupero nei confronti del socio "patrimonialmente capiente" e questo socio, chiamato a rispondere per intero del debito nei confronti del creditore, potrà rivalersi in un secondo momento nei confronti degli altri soci illimitatamente responsabili con "azione di regresso".

27 Per amministrazione congiuntiva si intende una forma di amministrazione in cui tutti i soci/amministratori devono essere presenti per poter manifestare la loro volontà all'atto gestorio. Per contro per amministrazione disgiuntiva si intende la facoltà dei singoli amministratori di operare separatamente rispetto agli altri soci e di poter impegnare la società compiendo atti di amministrazione in piena autonomia.



La società in accomandita semplice

Nella sas, a differenza della snc, esistono due tipi di soci:

- I **soci accomandanti**: soci finanziatori, non lavoratori e con responsabilità limitata; e
- I **soci accomandatari**: soci amministratori, lavoratori e con responsabilità illimitata.

I soci hanno diritto a partecipare agli utili in misura alla loro quota di partecipazione, ovvero anche in misura diversa alla loro partecipazione se così stabilito nell'atto costitutivo. Nella stessa misura partecipano alle perdite, con la limitazione al capitale conferito in relazione ai soli soci accomandanti.

Le decisioni relative alla gestione vengono prese dai soli soci accomandatari con il metodo della amministrazione congiuntiva e/o disgiuntiva²⁸, a seconda di quelle che sono le scelte fatte in sede di costituzione della società.

I soci accomandanti non possono agire in nome e per conto della società se non a fronte di procura per il singolo affare, diversamente divengono anche loro illimitatamente responsabili.

²⁸ Per amministrazione congiuntiva si intende una forma di amministrazione in cui tutti i soci/amministratori devono essere presenti per poter manifestare la loro volontà all'atto gestorio. Per contro per amministrazione disgiuntiva si intende la facoltà dei singoli amministratori di operare separatamente rispetto agli altri soci e di poter impegnare la società compiendo atti di amministrazione in piena autonomia.

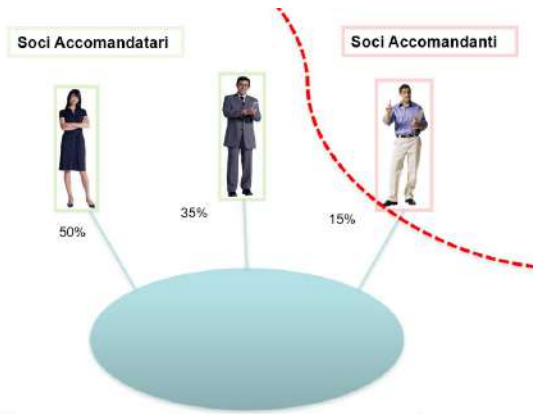


Figura 10 - La sas - Società in accomandita semplice

Caratterizzata dalla presenza di due classi di soci (accomandanti ed accomandatari), solo i soci accomandatari non hanno la separazione del loro patrimonio rispetto a quello della società. Dunque, tutti i **soci accomandatari** rispondono illimitatamente con il loro patrimonio dei debiti maturati dalla società nell'ambito dell'attività di impresa, previa la preventiva escussione del patrimonio sociale.

Il socio che dovesse essere chiamato a rispondere dei debiti sociali potrà poi agire con azione di regresso nei confronti degli altri soci accomandatari a responsabilità illimitata²⁹.

29 [...] gli altri soci – detti “accomandanti” rispondono per tali obbligazioni limitatamente alla quota conferita (art. 2313 c.c.). Così se si costituisce una società in accomandita tra A, B, e C, in cui A è l'accomandatario e B e C sono gli accomandanti, un creditore della società deve prima escutere il patrimonio sociale e poi rivolgersi, se rimane in tutto o in parte insoddisfatto, ad A; se B e C hanno già effettuato, a favore della società, il conferimento dovuto, nulla può chiedere loro [...] (Schlesinger, 2017)

A titolo di esempio: se un creditore aziendale deve recuperare una somma di euro 100.000 dalla società, potrà preventivamente chiedere soddisfazione mediante escussione dei beni sociali e solo successivamente aggredire esclusivamente i beni personali di uno o più soci accomandatari.

Il creditore tenderà ad esercitare azione di recupero nei confronti del socio accomandatario “patrimonialmente capiente” e questo socio, chiamato a rispondere per intero del debito nei confronti del creditore, potrà rivalersi in un secondo momento nei confronti degli altri soci accomandatari illimitatamente responsabili con “azione di regresso”. Nulla sarà dovuto al terzo creditore ed al socio accomandatario dai soci accomandanti.



Figura 11- La responsabilità dei soci nella sas

La società a responsabilità limitata

La srl è un tipo di società più “complessa” e formale rispetto a snc ed sas, già viste.

Innanzitutto, è una società dotata di personalità giuridica e caratterizzata dalla netta separazione tra patrimonio della società e dei soci.

I soci hanno diritto a partecipare agli utili in misura alla loro quota di partecipazione, ovvero anche in misura diversa alla loro partecipazione se così stabilito nell’atto costitutivo. Nella stessa misura partecipano alle perdite.

Le decisioni gestorie possono essere prese con tre forme di amministrazione:

- Amministratore unico;
- Consiglio di amministrazione;
- il metodo della amministrazione congiuntiva e/o disgiuntiva;

a seconda di quelle che sono le scelte fatte in sede di costituzione della società.



Figura 12 - La srl - Società a responsabilità limitata

Uno schema di sintesi delle forme giuridiche con cui esercitare attività di impresa

Ti propongo qui uno schema che sintetizza le diverse vesti che può adottare un'impresa e le mette a confronto in modo estremamente sintetico dal punto di vista del loro funzionamento:

	IMPRESA INDIVIDUALE	SNC	SAS	SRL
1) AUTONOMIA PATRIMONIALE	no autonomia patrimoniale	no autonomia patrimoniale	no autonomia patrimoniale	sì autonomia patrimoniale
2) SOCI	Nessun socio (in caso di impresa familiare i collaboratori non sono soci)	soci ed amministratori	Soci accomandatari → amministratori Soci accomandanti → finanziatori	Soci & Amministratori (potrebbero essere diversi)
3) RAGIONE SOCIALE	Denominazione + nome titolare	Denominazione + nome soci	Denominazione + nome soci <u>ACCOMANDATARI</u>	Solo denominazione società senza alcun riferimento al nome dei soci
4) CAPITALE SOCIALE	Non richiesto un capitale minimo	Non richiesto un capitale minimo	Non richiesto un capitale minimo	Minimo € 10.000,00 Di cui si deve versare almeno il 25% Fanno eccezione le srls e le srl a capitale ridotto che possono avere un capitale inferiore ad euro 10.000
5) AMMINISTRAZIONE	Titolare unico (anche nel caso di impresa individuale familiare)	Congiuntiva e disgiuntiva	Congiuntiva e disgiuntiva	<ul style="list-style-type: none"> ● Amministratore Unico ● Consiglio di Amministr. ● Congiuntiva e disgiuntiva
6) DECISIONI DEI SOCI	non ci sono soci il titolare dell'impresa decide su tutto	Decide la maggioranza – ma in alcuni casi deve decidere il 100% dei soci	Decide la maggioranza – ma in alcuni casi deve decidere il 100% dei soci	Decide sempre e solo la maggioranza (semplice o qualificata)

Figura 13 - Schema di sintesi delle forme giuridiche con cui esercitare attività di impresa

La scelta della forma giuridica con cui esercitare attività di impresa

Come ho già avuto modo di chiarire nel paragrafo “La traduzione dell’idea in un piano economico-finanziario” non solo devi essere in grado di tradurre la tua idea in termini di redditività e di sostenibilità finanziaria, ma devi essere anche in grado di:

1. valutare l’insieme di rischi che sono insiti in quell’idea; e di conseguenza

2. Scegliere il veicolo imprenditoriale idoneo a portare avanti la tua idea.

Il primo passo per la scelta del veicolo imprenditoriale è dunque valutare a quali rischi sarà soggetta la tua impresa e di conseguenza l'imprenditore: ossia tu (trovi qui di seguito una tabella puramente indicativa che può aiutarti nella autovalutazione del rischio di impresa).

Quindi, fatta questa valutazione, dovrai decidere quale vestito dare alla tua idea imprenditoriale, partendo dal concetto che:

1. a fronte di **alti rischi** intrinseci alla tua attività è meglio dotarsi di soggetti societari come la srl;
2. mentre in presenza di **bassi rischi** intrinseci alla tua attività è più ragionevole spostare la scelta verso impresa individuale e/o società di persone.

Un suggerimento: fai una valutazione in autonomia completando la seguente tabella e verifica, in ragione della tua specifica attività, quali sono i rischi imprenditoriali cui potresti concretamente e realmente andare incontro:

AUTOVALUTAZIONE DEL RISCHIO DI IMPRESA	RISCHIO BASSO	RISCHIO MEDIO	RISCHIO ALTO
rischio di insolvenza della clientela			
rischio di interruzioni nella fornitura dei prodotti			
rischi provenienti dal mercato di riferimento (concorrenti, nuovi entranti o prodotti sostitutivi)			
rischio operativo (rischio di cagionare danno alla clientela o di non riuscire a portare a termine il proprio lavoro)			
Rischio di incorrere in infortuni sul lavoro			
Rischio di introduzione di nuove norme a regolamento del business intrapreso			
rischi legati ai rapporti tra soci			

Figura 14 - Schema di analisi del rischio dell'idea imprenditoriale

Conclusa l'analisi del rischio insito alla tua idea imprenditoriale devi scegliere quale vestito dare alla tua impresa.

Attenzione! A questo punto è opportuno che tu comprenda che non tutte le forme giuridiche presentate hanno lo stesso grado di snellezza nella gestione e che alcune sono oggettivamente più costose delle altre.

Utilizza questa tabella per orientarti nella scelta del vestito più consono per realizzare la tua idea imprenditoriale.

	IMPRESA INDIVIDUALE/FAMILIARE	SOCIETÀ DI PERSONE (SNC/SAS)	SOCIETÀ DI CAPITALI (SRL)
SNELLEZZA OPERATIVA	SI	SI	NO
COSTI DI GESTIONE (COMMERCIALISTA)	BASSI SE IN CONTABILITÀ SEMPLIFICATA	BASSI SE IN CONTABILITÀ SEMPLIFICATA	ALTI CONTABILITÀ ORDINARIA
LIMITAZIONE DELLA RESPONSABILITÀ PERSONALE	NO	NELLE SAS SOLO PER I SOCI ACCOMANDANTI (FINANZIATORI)	SI
CAPITALE SOCIALE	NON OBBLIGATORIO	NON OBBLIGATORIO	ALMENO €10.000 DI CUI VERSATO IL 25%
COSTI DI COSTITUZIONE	BASSI	MEDI	ALTI
ONERI ANNUALI (NO IMPOSTE)	BASSI	MEDI	MEDIO-ALTI

PRESENZA DI SOCI	NO	SI	SI (POSSIBILITÀ DI SOCIETÀ AD UNICO SOCIO)
INAIL	SOLO SE ARTIGIANA	SI	SI

Figura 15 - Matrice di confronto delle forme giuridiche dell'impresa

Sicuramente un **commercialista** potrà esserti di aiuto sia nella valutazione dei rischi intrinseci alla tua azienda, sia in una quantificazione di massima dei costi di gestione (costi che avrai ogni anno) del singolo veicolo imprenditoriale rispetto agli altri.

Ricorda! Non devi assolutamente scegliere la forma giuridica in funzione dell'efficienza fiscale dello strumento, ma in funzione delle tue reali esigenze soppesando rischi imprenditoriali e costi opportunità delle diverse forme giuridiche a tua disposizione.

-----0000000-----

In conclusione

Ora hai a disposizione tutte le informazioni essenziali per decidere quale forma giuridica dare alla tua impresa.

Una volta scelta la forma giuridica è bene ed utile capire l'importanza del peso che imposte e contributi hanno in ambito imprenditoriale.

Il peso di imposte e contributi ed il modo in cui questi ti interesseranno dipende direttamente dal tipo di veicolo imprenditoriale che hai selezionato.

Ricorda: prima devi scegliere la forma giuridica poi devi interessarti dei risvolti fiscali che questa avrà.

Qualora **in fase di scelta** del tuo "veicolo imprenditoriale" i risvolti fiscali non dovessero, per qualsiasi motivo, essere consoni alla tua idea di business, potrai fare un passo indietro e modificare la tua decisione iniziale.

Ovviamente questo discorso vale solo in fase di pianificazione: partire scegliendo una forma giuridica senza far nessun tipo di valutazione preliminare potrebbe voler dire precludersi strade più idonee alla tua impresa senza possibilità di poter tornare indietro e modificare le tue scelte.

Informati, studia, comprendi, pianifica e solo poi dovrai agire.

Clicca qui per tornare al sommario [□ □ Sopra](#)

Capitolo 4 – I Regimi fiscali: valutazione dell'impatto di imposte e contributi

Ora che hai fatto le tue valutazioni, hai disegnato la tua idea imprenditoriale, l'hai tradotta in numeri predisponendo un piano economico e finanziario ed hai scelto la forma giuridica che intendi adottare sulla base dei rischi ad essa collegati, è arrivato il momento di porre la tua più ampia attenzione alla fiscalità.

Fin dal primo istante in cui aprirai la tua impresa inizierai ad indebitarti con l'unico creditore che non morirà mai: lo Stato.

È quindi quantomeno necessario adottare un **atteggiamento** fin da subito **prudente e sensibile alla fiscalità**.

Se metti in secondo o terzo piano questo aspetto rischi solo di trovarti in men che non si dica indebitato con lo Stato.

Il mio suggerimento è di rivolgerti ad un **commercialista abilitato**³⁰ che ti sappia guidare e spiegare in che modo e misura la forma giuridica con cui andrai a svolgere attività di impresa conteggia imposte e contributi.

In ogni caso, in questo capitolo della guida ti spiegherò alcuni passi fondamentali:

- 1) Quali sono le principali imposte e contributi previdenziali che gravano sull'impresa e sull'imprenditore;
- 2) Quali sono i principali regimi fiscali delle diverse forme giuridiche dell'impresa e come si calcola l'utile dell'impresa ai fini del conteggio delle imposte;
- 3) Quali sono le principali scadenze fiscali nel corso dell'anno;
- 4) Perché si dice che "il primo anno in cui paghi le imposte le paghi doppie";
- 5) Cosa vuol dire **pianificazione fiscale** e quando devi attivarti per calcolare le imposte della tua impresa.

Le principali imposte e contributi previdenziali che gravano sull'impresa e sull'imprenditore

Qualsiasi sia la forma giuridica che hai deciso di adottare per svolgere attività di impresa, devi sapere che fin da subito sarai assoggettato ad imposte e contributi.

³⁰ L'elenco dei commercialisti è reperibile sul sito dell'ordine di ogni città a sua volta reperibile sul sito del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (<https://commercialisti.it/ordini-territoriali>). In particolare, l'elenco dei commercialisti abilitati della provincia di Brescia lo puoi trovare a questo indirizzo <https://commercialisti.brescia.it/eliscrdin.html>

In particolare, le imposte si dividono in imposte dirette (**IRPEF**³¹ ed **IRES**³²) ed indirette (**IVA**³³) e seguono regole di calcolo diverse a seconda che tu abbia optato per una impresa individuale, una impresa familiare, una società di persone o una società di capitali.

Le sole società sono tenute al calcolo ed al versamento dell'**IRAP**³⁴.

Ma non solo delle imposte devi preoccuparti: fin dal momento della attivazione della tua impresa sarai tenuto ad iscriverti alla **Gestione Commercianti INPS** o alla **Gestione Artigiani INPS** a seconda del tipo di attività che eserciti³⁵.

Infine, se sei un'impresa individuale artigiana, ovvero un un'impresa individuale con dipendenti, o un'impresa familiare e una società (anche non artigiane) sarai tenuto a versare il **premio annuale INAIL** a copertura dei rischi di infortunio o di morte avvenuti a causa di un evento violento manifestatosi nel corso della tua attività lavorativa.

I principali regimi fiscali

A seconda della forma giuridica selezionata potrai scegliere regimi fiscali diversi e dunque procedere ad un conteggio diverso di imposte e contributi.

I regimi fiscali dell'impresa individuale

In caso di **impresa individuale** ed **impresa individuale familiare** i regimi fiscali a cui puoi accedere sono i seguenti:

1. **Regime Forfetario**: determinazione dell'utile a forfait su una % del fatturato
2. **Regime semplificato**: determinazione dell'utile con regime di cassa
3. **Regime ordinario**: determinazione dell'utile per competenza economica

I regimi fiscali delle società di persone

In caso di società di persone (snc o sas) i regimi fiscali a cui puoi accedere sono i seguenti:

1. **Regime semplificato**: determinazione dell'utile con regime di cassa
2. **Regime ordinario**: determinazione dell'utile per competenza economica

I regimi fiscali delle società di capitali

In caso di società di capitali (srl) i regimi fiscali a cui puoi accedere sono i seguenti:

31 IRPEF sta per Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche.

32 IRES sta per Imposta sui Redditi delle Società.

33 IVA sta per Imposta sul Valore Aggiunto.

34 IRAP sta per Imposta Regionale sulle Attività Produttive.

35 L'obbligo di iscriversi alla Gestione IVS commercianti o artigiani è legato al tipo di attività imprenditoriale svolta.

1. **Regime ordinario:** determinazione dell'utile per competenza economica
2. **Regime ordinario per trasparenza:** determinazione dell'utile per competenza economica con attribuzione del reddito per trasparenza a favore dei soci

Una sintesi dei regimi fiscali e previdenziali

La seguente tabella riassume le logiche di funzionamento dei principali regimi fiscali.

Nel prosieguo del presente paragrafo analizzeremo insieme ogni singolo regime.

Il suggerimento che mi permetto di darti è di concentrarti sul regime fiscale relativo alla forma giuridica da te selezionata.

	CONTRIBUENTE FORFETARIO (solo imprese individuali)	CONTRIBUENTE SEMPLIFICATO/ORDINARIO (imprese individuali, snc e sas)	CONTRIBUENTE ORDINARIO (solo srl)
IRPEF (Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche) ---- IRES in caso di srl (Imposta sui Redditi delle Società)	(+) UTILE A FORFAIT (-) CONTRIBUTI PAGATI NELL'ANNO (=) REDDITO IMPONIBILE → 5% per i primi 5 anni di attività → 15% dal sesto anno di attività Non si applicano detrazioni di imposta	(+) UTILE PER CASSA (O COMPETENZA) (-) CONTRIBUTI PAGATI NELL'ANNO (=) REDDITO IMPONIBILE → il reddito così calcolato viene assoggettato agli scaglioni IRPEF da 23% al 43% ³⁶ L'imposta così calcolata viene decurtata delle detrazioni fiscali	(+) UTILE PER COMPETENZA (=) REDDITO IMPONIBILE → il reddito così calcolato viene assoggettato ad una aliquota fissa del 24% L'imposta così calcolata viene decurtata delle detrazioni fiscali
INPS (esempio IVS commercianti)	(+) UTILE A FORFAIT x 24,48% Fino ad un utile massimo di 113.520,00.€ Superati i 52.190,00.€ l'aliquota passa a 25,48% Con un minimo di € 4.292,42 da pagare in 4 rate <ul style="list-style-type: none"> •Rata 1: 16/05 •Rata 2: 20/08 •Rata 3: 16/11 •Rata 4: 16/02 dell'anno successivo 	(+) UTILE (per cassa o competenza) x 24,48% Fino ad un utile massimo di 113.520,00.€ Superati i 52.190,00.€ l'aliquota passa a 25,48% Con un minimo di € 4.292,42 da pagare in 4 rate <ul style="list-style-type: none"> •Rata 1: 16/05 •Rata 2: 20/08 •Rata 3: 16/11 •Rata 4: 16/02 dell'anno successivo 	L'utile viene trasferito figurativamente sui singoli soci ed i contributi vengono così versati: (+) UTILE figurativo del socio x 24,48% Fino ad un utile massimo di 113.520,00.€ Superati i 52.190,00.€ l'aliquota passa a 25,48% Con un minimo di € 4.292,42 da pagare in 4 rate <ul style="list-style-type: none"> •Rata 1: 16/05 •Rata 2: 20/08 •Rata 3: 16/11 •Rata 4: 16/02 dell'anno successivo
IRAP (Imposta regionale sulle attività produttive)	Non prevista per gli imprenditori individuali, ma solo per le società	Non prevista per gli imprenditori individuali, ma solo per le società: 3,9% del Valore della produzione	3,9% del Valore della produzione
IVA (Imposta sul Valore Aggiunto)	NON DOVUTA IN CASO DI CONTRIBUENTE FORFETARIO	→ L'imprenditore paga l'IVA esposta sulle fatture ricevute dai fornitori e si fa pagare dai clienti l'IVA che espone nelle	Liquidazione trimestrale o mensile dell'IVA

36 Per un approfondimento sulle aliquote IRPEF vedi (Marzocchi, 2023)
<https://www.studio-piazza.com/news/2024/02/aliquote-irpef-anno-2024/>

		<p>sue fatture o negli scontrini.</p> <p>→ Ogni mese o trimestre l'IVA viene liquidata (calcolata) sottraendo dall'IVA sulle fatture di vendita (o scontrini emessi) l'IVA sulle fatture di acquisto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se la differenza è positiva si chiama IVA a debito e deve essere versata • Se la differenza è negativa si parla di IVA a credito e viene riportata nel calcolo successivo <p>→ L'IVA non deve essere un problema per l'imprenditore, se lo è vuol dire che la sta spendendo anziché tenerla da parte per versarla allo Stato</p>	<p>Scadenze dell'IVA trimestrale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trim. 1: 16/05 • Trim. 2: 20/08 • Trim. 3: 16/11 • Trim. 4: 16/03 dell'anno successivo <p>Scadenze dell'IVA mensile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si versa entro il 16 del mese successivo (Marzocchi, 2023)
Premio INAIL	<p>Viene conteggiato sulla base del rischio intrinseco della attività e del modo di esecuzione della attività stessa</p> <p>-----</p> <p>Se l'impresa è commerciale è dovuta solo in caso di presenza di dipendenti o collaboratori familiari</p>	<p>Viene conteggiato sulla base del rischio intrinseco della attività e del modo di esecuzione della attività stessa</p> <p>-----</p> <p>Se l'impresa è commerciale è dovuta solo in caso di presenza di dipendenti o collaboratori familiari</p>	<p>Viene conteggiato sulla base del rischio intrinseco della attività e del modo di esecuzione della attività stessa</p>

Figura 16 - Tabella di sintesi dei regimi fiscali

Come si calcola l'utile dell'impresa ai fini del conteggio delle imposte

Il calcolo di imposte e contributi nel regime forfetario per imprese individuali ed imprese familiari

L'impresa individuale nasce naturalmente adottando il regime forfetario.

In questo regime, che tuttavia ha precise cause di esclusione³⁷ e di cessazione che ti consiglio di verificare con il tuo commercialista, il reddito di impresa assoggettabile ad imposte e contributi viene calcolato in funzione di una percentuale (detta coefficiente di redditività) che viene applicata ai ricavi incassati. La percentuale è stabilita dalla legge e varia in funzione del codice Ateco della tua attività.

L'utile forfetario costituisce la base di calcolo per il reddito imponibile, che è pari alla differenza tra utile forfetario e contributi INPS versati nel corso dell'anno solare di maturazione del reddito.

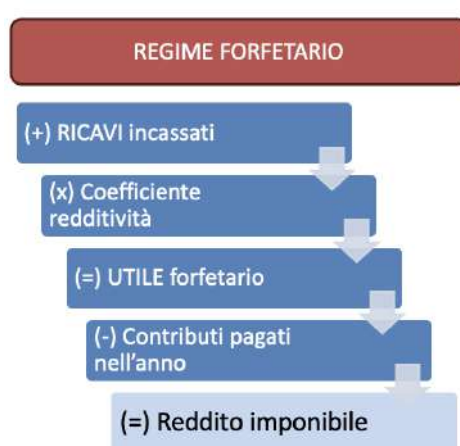


Figura 17 - Determinazione del reddito imponibile nel regime forfetario

Al reddito imponibile viene dunque applicata l'aliquota del 5% nel corso dei primi cinque anni, che diventa del 15% a decorrere dal sesto anno di apertura.

L'utile forfetario costituisce altresì la base di calcolo per i contributi INPS eccedenti il minimale che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercianti) e pagati con la dichiarazione dei redditi al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

Non è dunque vero che il regime forfetario sconta solo una aliquota del 5%, bensì sconta sia le imposte del 5 o 15% ed i contributi INPS in ragione del 24,48% dell'utile forfetario al netto dei contributi minimali pagati in corso d'anno.

	CONTRIBUENTE FORFETARIO (solo imprese individuali)
IRPEF (Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche)	(+) UTILE A FORFAIT (-) CONTRIBUTI PAGATI NELL'ANNO (=) REDDITO IMPONIBILE → 5% per i primi 5 anni di attività

37 Molto utile in tal senso la pagina tematica relativa al regime forfetario pubblicata sul sito dell'Agenzia delle entrate a questo link: <https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/regime-forfetario-le-regole-2020-/infogen-regime-forfetario-le-regole-2020-imprese>

	→ 15% dal sesto anno di attività
	Non si applicano detrazioni di imposta
INPS (esempio IVS commercianti)	(+) UTILE A FORFAIT x 24,48% Fino ad un utile massimo di 113.520,00.€ Superati i 52.190,00 € l'aliquota passa a 25,48% Con un minimo di € 4.292,42 da pagare in 4 rate <ul style="list-style-type: none"> • Rata 1: 16/05 • Rata 2: 20/08 • Rata 3: 16/11 • Rata 4: 16/02 dell'anno successivo

Figura 18 - Imposte e contributi nelle imprese individuali con regime forfetario

Nel caso dell'impresa familiare le logiche di determinazione del reddito forfetario di impresa sono le medesime. A differenza dell'impresa individuale non familiare, l'impresa familiare prevede la ripartizione del reddito tra titolare (almeno al 51%) e familiari (la somma del reddito a loro destinabile non può superare il 49% del reddito di impresa).

Altra differenza fondamentale sta nel fatto che l'imprenditore pagherà i contributi minimali INPS suoi e dei collaboratori nel corso dell'anno.

L'utile forfetario, nel caso di impresa familiare, costituisce la base di calcolo per i contributi INPS eccedenti il minimale sia dell'imprenditore che dei collaboratori familiari e che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercianti) e pagati con la dichiarazione dei redditi dell'imprenditore al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

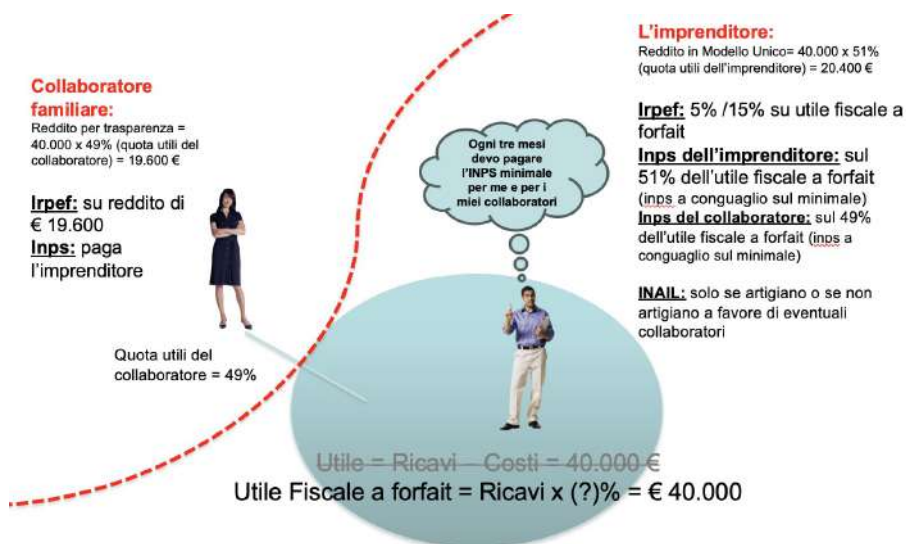


Figura 19 - Imposte e contributi nelle imprese individuali familiari con regime forfetario

Attenzione! Non è assolutamente vero che il regime forfetario sia il regime fiscale in assoluto più conveniente: devi sempre fare i calcoli e verificare se non sia, per qualunque ragione, più conveniente la adozione del regime semplificato.

Il calcolo di imposte e contributi delle imprese individuali in contabilità semplificata e ordinaria

L'impresa che non applica per obbligo o per scelta il regime forfetario potrà applicare il **regime semplificato** o il **regime ordinario** di determinazione degli utili imponibili di impresa.

Il regime semplificato prevede la determinazione dell'utile per cassa³⁸ (ricavi incassati meno costi pagati), mentre il regime ordinario prevede la determinazione dell'utile sulla base del principio di competenza³⁹.



Figura 20 - Determinazione del reddito imponibile nel regime semplificato



Figura 21 - Determinazione del reddito imponibile nel regime ordinario

L'utile fiscale così determinato (sia che sia stato determinato per cassa o che sia stato determinato per competenza) costituisce la base di calcolo per il **reddito imponibile**, che è pari alla differenza tra utile fiscale e contributi INPS versati nel corso dell'anno solare di maturazione del reddito.

Il reddito imponibile così determinato sarà assoggettato agli scaglioni IRPEF.

L'utile fiscale costituisce altresì la base di calcolo per i contributi INPS eccedenti il minimale che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercianti) e pagati con la dichiarazione dei redditi al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

	CONTRIBUENTE SEMPLIFICATO/ORDINARIO (imprese individuali, snc e sas)
IRPEF (Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche)	(+) UTILE PER CASSA (O COMPETENZA) (-) CONTRIBUTI PAGATI NELL'ANNO (=) REDDITO IMPONIBILE → il reddito così calcolato viene assoggettato agli scaglioni IRPEF da 23% al 43% ⁴⁰

38 L'impresa individuale può adottare il regime semplificato (Articolo 66 DPR 917/86 – TUIR) se i suoi ricavi non eccedono euro 500.000,00 in caso di imprese di servizi, ovvero euro 800.000,00 in caso di imprese che svolgano attività di vendita di beni o mista di vendita di beni ed erogazione di servizi.

39 Il principio di competenza prevede che i ricavi possano essere considerati solo se effettivamente realizzati ed i costi possono essere conteggiati a riduzione dei ricavi solo se hanno concorso a formare i suddetti ricavi nell'esercizio.

40 Per un approfondimento sulle aliquote IRPEF vedi (Marzocchi, 2023) <https://www.studio-piazza.com/news/2024/02/aliquote-irpef-anno-2024/>

	L'imposta così calcolata viene decurtata delle detrazioni fiscali
INPS (esempio IVS commercianti)	(+) UTILE (per cassa o competenza) x 24,48% Fino ad un utile massimo di 113.520,00.€ Superati i 52.190,00.€ l'aliquota passa a 25,48% Con un minimo di € 4.292,42 da pagare in 4 rate <ul style="list-style-type: none"> • Rata 1: 16/05 • Rata 2: 20/08 • Rata 3: 16/11 • Rata 4: 16/02 dell'anno successivo

Figura 22 - Imposte e contributi nelle imprese individuali con regime semplificato/ordinario

Nel caso dell'impresa familiare le logiche di determinazione del reddito di impresa sono le medesime. A differenza dell'impresa individuale non familiare, l'impresa familiare prevede la ripartizione del reddito tra titolare (almeno al 51%) e familiari (la somma del reddito a loro destinabile non può superare il 49% del reddito di impresa).

Altra differenza fondamentale sta nel fatto che l'imprenditore pagherà i contributi minimali INPS suoi e dei collaboratori nel corso dell'anno.

L'utile fiscale di impresa, nel caso di impresa familiare, costituisce la base di calcolo per i contributi INPS eccedenti il minimale sia dell'imprenditore che dei collaboratori familiari e che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercianti) e pagati con la dichiarazione dei redditi dell'imprenditore al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

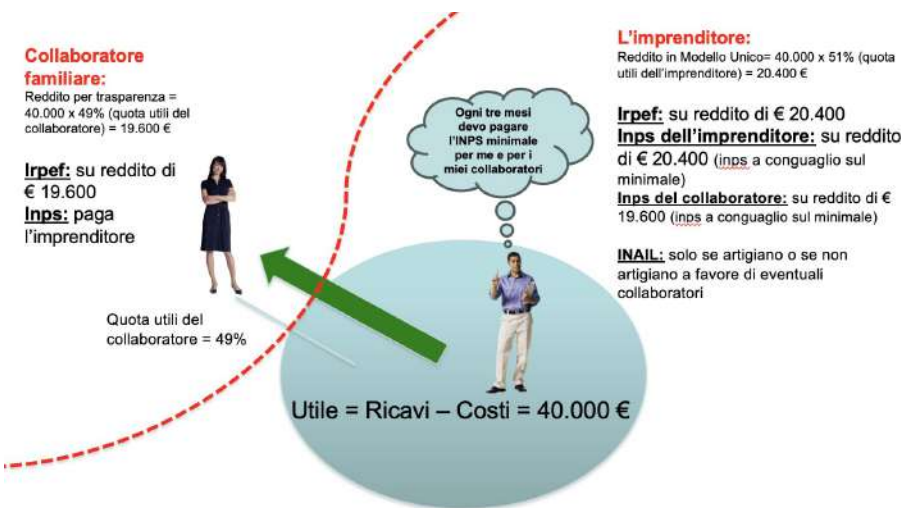


Figura 23 - Imposte e contributi nelle imprese familiari con regime semplificato/ordinario

Il calcolo di imposte e contributi delle società di persone in contabilità semplificata e ordinaria

Le società di persone (sas o snc) applicano alternativamente il **regime semplificato** o il **regime ordinario** di determinazione degli utili imponibili di impresa. Non possono per contro applicare il regime forfetario che è riservato alle sole imprese individuali.

Il regime semplificato prevede la determinazione dell'utile per cassa⁴¹ (ricavi incassati meno costi pagati), mentre il regime ordinario prevede la determinazione dell'utile sulla base del principio di competenza⁴².



Figura 24 - Determinazione del reddito imponibile nel regime semplificato



Figura 25 - Determinazione del reddito imponibile nel regime ordinario

L'utile fiscale così determinato (sia che sia stato determinato per cassa o che sia stato determinato per competenza) viene attribuito per trasparenza ai singoli soci (ossia viene diviso tra i soci sulla base delle quote di partecipazione).

L'utile fiscale **attribuito per trasparenza** costituisce quindi la base di calcolo per il **reddito imponibile** del singolo socio, che è pari alla differenza tra utile fiscale e contributi INPS versati dal socio nel corso dell'anno solare di maturazione del reddito.

Il reddito imponibile del singolo socio così determinato sarà assoggettato agli scaglioni IRPEF.

L'utile fiscale **attribuito per trasparenza** costituisce altresì la base di calcolo per i contributi INPS del singolo socio eccedenti il minimale che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercianti) e pagati con la dichiarazione dei redditi al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

IRPEF e contributi INPS sono calcolati in capo al singolo socio, nella sua dichiarazione dei redditi, dopo che la società ha **calcolato e trasferito per trasparenza** l'utile fiscale ai singoli soci.

Per contro, la società calcola e versa direttamente l'IRAP, pari al 3,9% del valore della produzione. Il valore della produzione altri non è che la somma di utile fiscale, costo del lavoro dipendente ed interessi dell'anno.

41 La società può adottare il regime semplificato (Articolo 66 DPR 917/86 – TUIR) se i suoi ricavi non eccedono euro 500.000,00 in caso di imprese di servizi, ovvero euro 800.000,00 in caso di imprese che svolgano attività di vendita di beni o mista di vendita di beni ed erogazione di servizi.

42 Il principio di competenza prevede che i ricavi possano essere considerati solo se effettivamente realizzati ed i costi possono essere conteggiati a riduzione dei ricavi solo se hanno concorso a formare i suddetti ricavi nell'esercizio.

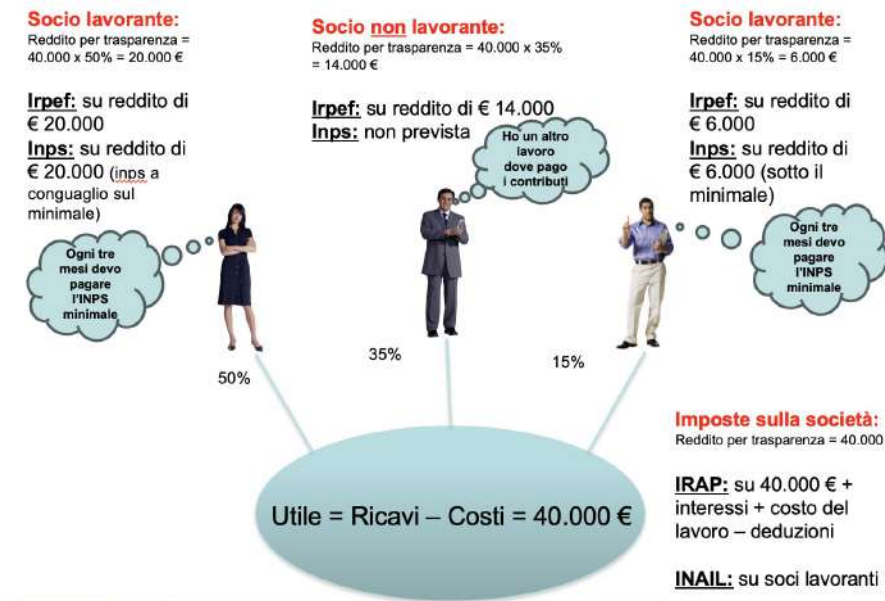


Figura 26 - Imposte e contributi nelle snc

Come detto, l'utile fiscale **attribuito per trasparenza** costituisce altresì la base di calcolo per i contributi INPS del singolo socio eccedenti il minimale che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercialisti) e pagati con la dichiarazione dei redditi del singolo socio al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

Tuttavia, qualora il socio sia un **socio finanziatore** (socio accomandate nelle sas) o semplicemente sia un **socio non lavorante**, non è tenuto a versare i minimali INPS e di conseguenza non è tenuto parimenti a calcolare i contributi INPS sull'utile fiscale di sua spettanza.

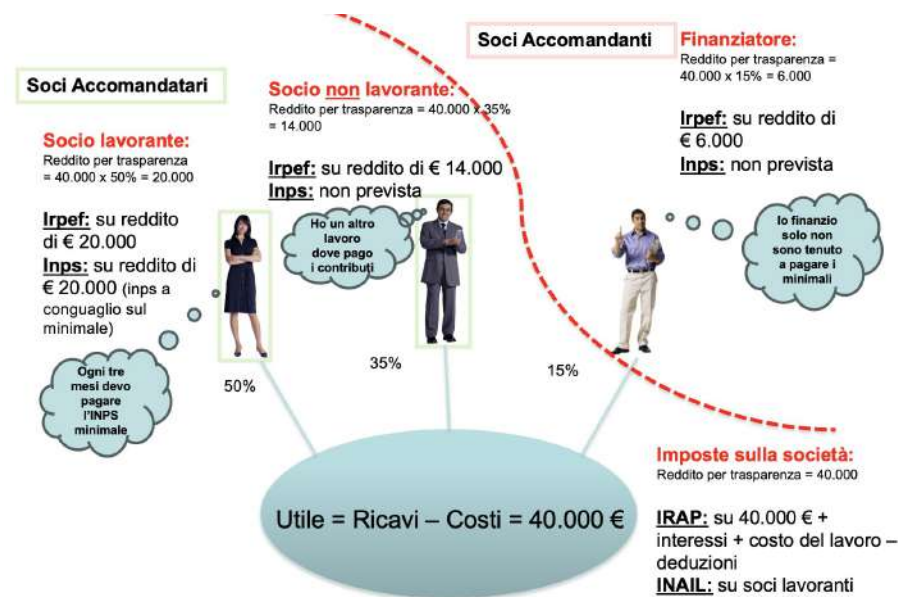


Figura 27 - Imposte e contributi nelle sas

Il calcolo di imposte e contributi delle società di capitali (srl)

Le società di capitali (srl) applicano esclusivamente il **regime ordinario** di determinazione degli utili imponibili di impresa. Non possono per contro applicare il regime semplificato che è riservato alle sole imprese individuali ed alle società di persone, né tantomeno il regime forfetario che è riservato alle sole ditte individuali.

Il regime ordinario prevede la determinazione dell'utile sulla base del principio di competenza⁴³.



Figura 28 - Determinazione del reddito imponibile nel regime ordinario

L'utile fiscale così determinato per competenza viene assoggettato ad imposizione **IRES** (con una aliquota del 24%) in capo alla società.

L'utile fiscale, ancorché non distribuito o attribuito per trasparenza, costituisce altresì la base di calcolo per i contributi INPS del singolo **socio lavorante** iscritto alla Gestione Commercianti/Artigiani INPS. Viene dunque utilizzato per calcolare i contributi INPS eccedenti il minimale che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercianti) e pagati con la dichiarazione dei redditi del singolo socio al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

Tuttavia, qualora il socio sia un **socio finanziatore** o semplicemente sia un **socio non lavorante**, non è tenuto a versare i minimali INPS e di conseguenza non è tenuto parimenti a calcolare la parte eccedente il minimale sull'utile fiscale di sua spettanza.

La società, inoltre, calcola e versa direttamente l'**IRAP**, pari al 3,9% del valore della produzione. Il valore della produzione altri non è che la somma di utili fiscali, costo del lavoro dipendente ed interessi dell'anno.

⁴³ Il principio di competenza prevede che i ricavi possano essere considerati solo se effettivamente realizzati ed i costi possono essere conteggiati a riduzione dei ricavi solo se hanno concorso a formare i suddetti ricavi nell'esercizio.

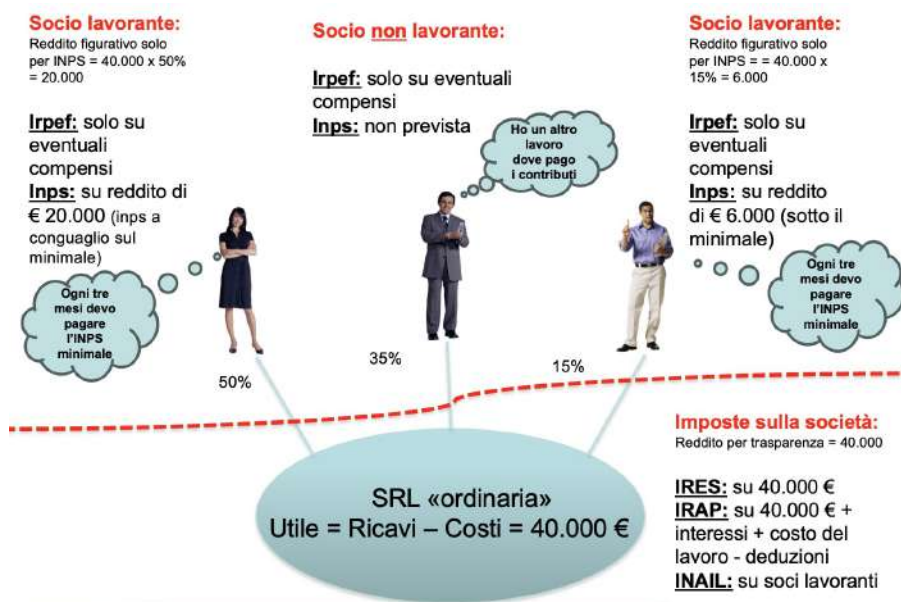


Figura 29 - Imposte e contributi nelle srl

	CONTRIBUENTE ORDINARIO (solo srl)
IRES (Imposta sui Redditi delle Società)	(+) UTILE PER COMPETENZA _____ (=) REDDITO IMPONIBILE → il reddito così calcolato viene assoggettato ad una aliquota fissa del 24% L'imposta così calcolata viene decurtata delle detrazioni fiscali
INPS (esempio IVS commercianti)	L'utile viene trasferito figurativamente sui singoli soci ed i contributi vengono così versati: (+) UTILE figurativo del socio x 24,48% Fino ad un utile massimo di 113.520,00.€ Superati i 52.190,00.€ l'aliquota passa a 25,48% Con un minimo di € 4.292,42 da pagare in 4 rate • Rata 1: 16/05 • Rata 2: 20/08 • Rata 3: 16/11 • Rata 4: 16/02 dell'anno successivo
IRAP (Imposta regionale sulle attività produttive)	3,9% del Valore della produzione

Figura 30 - Imposte e contributi nelle srl

Il calcolo di imposte e contributi delle società di capitali (srl) con attribuzione del reddito per trasparenza ai soci

Le società di capitali (srl) applicano esclusivamente il **regime ordinario** di determinazione degli utili imponibili di impresa. Non possono per contro applicare il regime semplificato che è riservato alle sole imprese individuali ed alle società di persone, né tantomeno il regime forfetario che è riservato alle sole ditte individuali.

Il regime ordinario prevede la determinazione dell'utile sulla base del principio di competenza⁴⁴ e in caso di "ristretta base proprietaria" questo utile può essere attribuito per trasparenza ai singoli soci, se la società esercita detta opzione.



Figura 31 - Determinazione del reddito imponibile nel regime ordinario

L'utile fiscale così determinato per competenza viene **attribuito per trasparenza** ai singoli soci (ossia viene diviso tra i soci sulla base delle quote di partecipazione).

L'utile fiscale **attribuito per trasparenza** costituisce quindi la base di calcolo per il **reddito imponibile** del singolo socio, che è pari alla differenza tra utile fiscale e contributi INPS versati dal socio nel corso dell'anno solare di maturazione del reddito.

Il reddito imponibile del singolo socio così determinato sarà assoggettato agli scaglioni IRPEF.

L'utile fiscale **attribuito per trasparenza** costituisce altresì la base di calcolo per i contributi INPS del singolo socio eccedenti il minimale che verranno calcolati (24,48% dell'utile in caso di INPS Gestione Commercianti) e pagati con la dichiarazione dei redditi al netto dei contributi minimali versati in corso d'anno.

IRPEF e contributi INPS sono calcolati in capo al singolo socio, nella sua dichiarazione dei redditi, dopo che la società ha **calcolato e trasferito per trasparenza** l'utile fiscale ai singoli soci.

Per contro, la società calcola e versa direttamente l'IRAP, pari al 3,9% del valore della produzione. Il valore della produzione altri non è che la somma di utili fiscali, costo del lavoro dipendente ed interessi dell'anno.

⁴⁴ Il principio di competenza prevede che i ricavi possano essere considerati solo se effettivamente realizzati ed i costi possono essere conteggiati a riduzione dei ricavi solo se hanno concorso a formare i suddetti ricavi nell'esercizio.

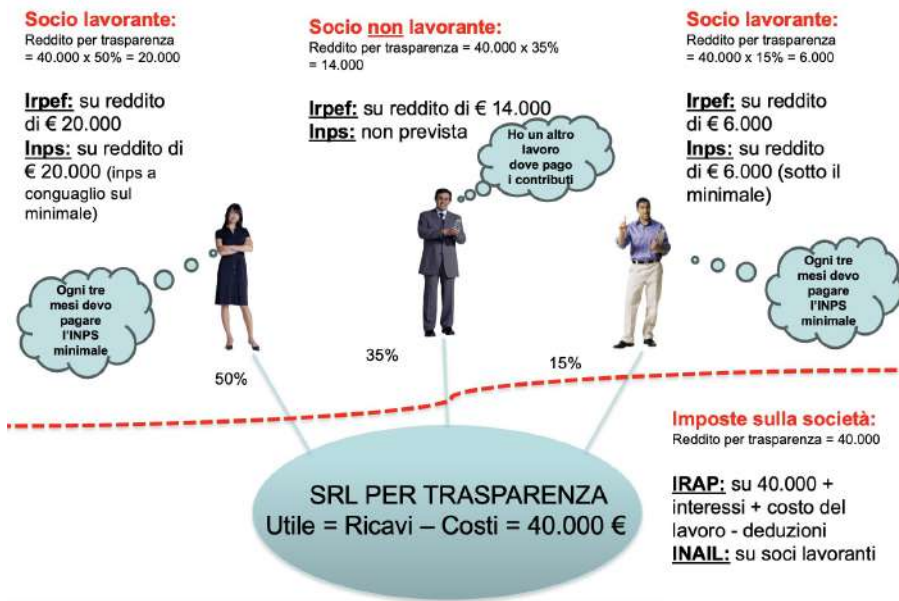


Figura 32 - Imposte e contributi nelle srl per trasparenza

Le principali scadenze fiscali nel corso dell'anno

Come già anticipato, le scadenze fiscali vanno sempre tenute sotto stretto controllo e, di conseguenza, nessuna decisione imprenditoriale può essere presa se prima non si ha ben chiaro di quante risorse la fiscalità assorbirà di lì ad un anno.

Dal punto di vista dello scadenziario fiscale preme fare una importante divisione:

- Importi che devi pagare nel corso dell'anno stesso e ricorsivamente ogni anno; e
- Importi legati alla dichiarazione dei redditi che paghi dal 30 di giugno al 30 di novembre dell'anno successivo alla maturazione del reddito.

Vediamoli insieme.

Importi da pagare in corso d'anno (e così per ogni anno)

Fin dalla data di apertura ed attivazione dell'impresa devi ricordarti alcune scadenze che avrai ogni anno nel corso della tua vita imprenditoriale.

- **Minimali INPS:** suddivisi in quattro rate devono essere versati alle scadenze del 16/05, 20/08, 16/11 e 16/02 dell'anno successivo, per poi riprendere l'anno successivo alle medesime date e così via fino alla chiusura dell'impresa.
- **Versamenti IVA:** l'IVA deve essere liquidata e versata il 16 del mese successivo e così per ogni mese. Hai la possibilità di liquidarla con cadenza trimestrale e di versarla alle scadenze del 16/05, 20/08, 16/11 e 16/03 dell'anno successivo. Da non dimenticare è l'acconto IVA del 27 dicembre (calcolato sul 88% dell'IVA dell'ultimo mese/trimestre dell'anno precedente⁴⁵).
- **Premio annuale INAIL:** ogni anno entro il 16/02 devi liquidare il premio annuale INAIL e versarlo in unica rata, hai però la possibilità di pagarlo a rate (fino a quattro) alle seguenti scadenze: 16/02, 16/05, 20/08 e 16/11.

Aperta la nuova annualità si ripartirà con le stesse scadenze alle medesime date e così via per tutte le annualità.

Ti suggerisco quindi di imparare "a memoria" queste scadenze che non possono e non devono coglierti mai di sorpresa.

Importi legati dichiarazione dei redditi

A differenza di minimali INPS, dell'IVA e del Premio INAIL che sono spalmati nel corso dell'anno fin dalla apertura dell'impresa, gli importi legati alla dichiarazione dei redditi devono essere debitamente accantonati dall'imprenditore in quanto devono essere pagati l'anno successivo alla maturazione del reddito a decorrere dal 30 giugno al 30 di novembre.

In particolare, sarai chiamato a versare:

⁴⁵ Il calcolo storico dell'acconto IVA può essere sostituito dalla applicazione del calcolo previsionale dell'acconto ovvero dalla applicazione del calcolo con liquidazione alla data del 20/12 dell'anno in corso.

- **IRPEF (o IRES in caso di srl):** calcolata come spiegato nei paragrafi precedenti, con un calcolo a sé stante e diverso per ogni diversa forma giuridica;
- **INPS eccedente il minimale:** calcolata come spiegato nei paragrafi precedenti, con un calcolo a sé stante e diverso per ogni diversa forma giuridica;
- **IRAP:** calcolata come spiegato nei paragrafi precedenti e dovuta solo in caso di società;

Detti importi, autoliquidati dall'imprenditore per il tramite di figure professionali come commercialisti e/o consulenti del lavoro, verranno versate mediante l'utilizzo di modelli F24 alle seguenti scadenze:

- A partire dal 30 giugno dell'anno successivo (ANNO 2) dovrai pagare il saldo delle imposte sul reddito creato nell'esercizio (ANNO 1), avrai però la facoltà di pagare in unica rata o fino a 6 rate⁴⁶ di egual importo (dal 30/06 al 30/11 dell'ANNO 2).
- Sempre a partire dal 30 giugno dell'anno successivo (ANNO 2) dovrai pagare il 50% dell'acconto delle imposte dell'esercizio successivo (ANNO 2) (calcolato in via storica sul saldo delle imposte dell'esercizio precedente, ANNO 1), avrai però la facoltà di pagare in unica rata o fino a 6 rate di egual importo (dal 30/06 al 30/11 dell'ANNO 2).
- Infine, a partire dal 30 novembre dell'anno successivo (ANNO 2) dovrai pagare il 50% dell'acconto delle imposte dell'esercizio successivo (ANNO 2) (calcolato in via storica sul saldo delle imposte dell'esercizio precedente, ANNO 1) in un'unica rata.

È dunque essenziale già nel corso dell'ANNO 1 quantificare e risparmiare la liquidità che ti servirà nel corso dell'ANNO 2 per pagare le tue imposte ed i tuoi contributi eccedenti il minimale.

Qui di seguito trovi uno schema sintetico delle scadenze appena descritte:

⁴⁶ Personalmente eviterei di suddividere le imposte in 6 rate optando per una divisione in 4 o 5 rate al massimo. Così facendo non avrai una rata, la sesta, che cade nel mese in cui deve essere versato il secondo acconto di imposte e contributi. Non solo, eviterai anche che la sesta rata si accavalli con il versamento della terza rata INPS sul minimale, del terzo trimestre IVA e quarta rata del premio INAIL.

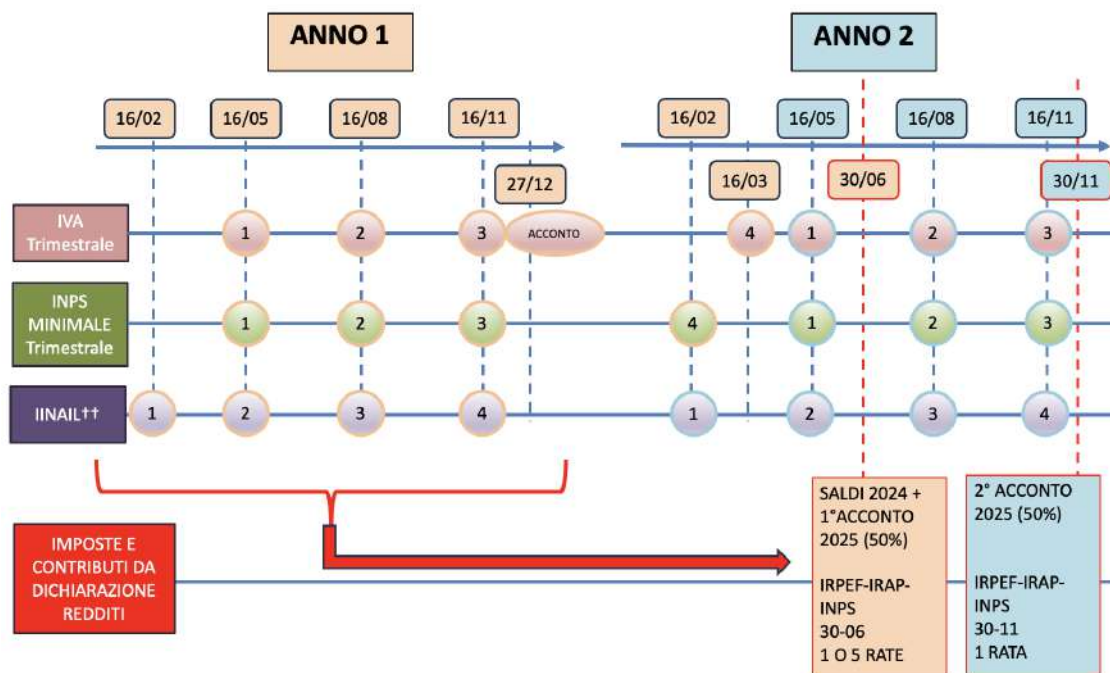


Figura 33 - Schema delle principali scadenze fiscali e previdenziali nel corso dell'anno

Perché si dice che “il primo anno in cui paghi le imposte le paghi doppie”

Avrai sentito dire che **il primo anno in cui paghi le imposte le paghi doppie**. La precedente è una frase sicuramente imprecisa, ma coglie il punto: il primo anno in cui paghi le imposte effettivamente ti troverai a pagare il saldo delle imposte sul primo anno nonché l’acconto sulle imposte del secondo anno.

Supponi di aver aperto la tua attività nel 2024 (ANNO 1), la prima volta che liquiderai le imposte da dichiarazione dei redditi e le verserai sarà nel 2025 (ANNO 2) a partire da giugno, anche a rate, fino a novembre. Dal 30 giugno 2025 dunque pagherai (in unica rata o in un massimo di sei rate) il saldo delle imposte del 2024 nonché il 50% dell’acconto delle imposte del 2025. Al 30 novembre 2025 pagherai invece il restante 50% dell’acconto 2025 in unica rata.

Di fatto, pagando imposte a saldo per l’ANNO 1 ed acconto per l’ANNO 2, è come se stessi pagando due volte le imposte! (**vedi** Figura 33 - Schema delle principali scadenze fiscali e previdenziali nel corso dell'anno)

Pare appena il caso di dire che non puoi non prepararti per tempo a questa situazione.

La pianificazione fiscale e tecniche base di “sopravvivenza alle imposte”

L’unico modo per prepararsi in modo efficace alle imposte dovute **da giugno a novembre** dell’anno successivo (relativamente ai redditi maturati in corso d’anno) è **pianificare le tue imposte**.

La pianificazione delle imposte è **una attività preventiva** che va effettuata nel corso di tutta l’annualità ma specialmente tra luglio e novembre dell’anno in corso.

In sostanza devi valutare, da solo o con l'aiuto del tuo commercialista, qual è il tuo reddito di impresa ad una certa data e da lì lo devi proiettare alla fine dell'anno per **stimare il tuo reddito imponibile annuale**. Solo **così** facendo **potrai valutare le imposte**, saldo ed acconto, **che dovrai versare** dal 30 di giugno al 30 di novembre dell'anno successivo.

Non solo è possibile farlo, ma è anche consigliabile.

Prova ad immaginare di aver stimato per difetto un totale dovuto dal 30/06 al 30/11 di euro 15.000,00. Se, per qualsiasi motivazione, a consuntivo saldi ed acconti dovessero risultare pari ad euro 16.500,00 non dovresti rischiare di trovarti in difficoltà finanziaria.

Prova ora ad immaginare di non esserti occupato della tua fiscalità, di non esserti interessato in nessun momento dell'anno di cosa e quanto avresti dovuto pagare dal 30/06 al 30/11 dell'anno successivo e trovarti la comunicazione del commercialista in data 10/06 che di lì a breve devi pagare (ancorché a rate) 16.500,00. Molto probabilmente potresti rischiare di trovarti in difficoltà e, nella peggiore delle ipotesi, potresti rischiare di non riuscire a pagare parte delle tue imposte e contributi dovuti.

Non prendere sottogamba la variabile fiscale e pianifica fin da subito le tue imposte future. Magari sbaglierai per eccesso o per difetto ma meglio sbagliare avendo un'idea di quello che devi pagare piuttosto che trovarsi una brutta, bruttissima sorpresa sotto scadenza!

Chiudo affermando che, a mio modo di vedere, **il periodo più idoneo per iniziare a pianificare le tue imposte dell'anno (da versare l'anno successivo) va da luglio ad ottobre dello stesso anno**. Prima di quel momento la valutazione sarebbe troppo approssimativa ed azzardata, successivamente al mese di ottobre ogni valutazione rischierebbe di essere sì utile, ma effettuata troppo in ritardo.

In conclusione

Se è vero che la scelta della forma giuridica con cui devi esercitare la tua impresa non deve essere primariamente influenzata dalla fiscalità, è anche vero che differenti forme giuridiche hanno impatti completamente diversi sul reddito di impresa.

Scegli la forma giuridica che meglio si adatta alla tua realtà imprenditoriale e, successivamente, con l'aiuto di un commercialista, valuta l'impatto di imposte e contributi sulla tua realtà di impresa. Una valutazione di questo tipo potrebbe portarti a scegliere una forma giuridica diversa, più semplice o più complessa, a seconda di quelle che sono le caratteristiche della tua attività.

Non delegare ad altri la fiscalità dimenticandoti della sua esistenza: le imposte ed i contributi esistono. Il loro peso è importante e potrebbe, se ignorato, portare alla prematura morte della tua impresa.

Pianifica la tua fiscalità, accantona tutti gli importi che devi pagare allo Stato e, sopra ogni cosa, non sottovalutare in nessun modo l'impatto di saldo ed acconto di imposte che ti colpirà il primo anno in cui sarai chiamato a pagare imposte e contributi.

[Clicca qui per tornare al sommario](#) □ □ [Sopra](#)

Capitolo 5 – Approccio al mercato e determinazione dei prezzi di beni e/o servizi

Fino ad ora abbiamo parlato di imprenditore, dell'idea imprenditoriale e della necessità che la stessa venga “definita con precisione”, di analisi fattibilità economica e sostenibilità finanziaria, nonché della veste giuridica che l'impresa può assumere.

Avrai forse notato due grandi assenze che, più per chiarezza espositiva che per altro, ho riservato di lasciare in coda ai temi trattati:

- Il marketing; e
- La strategia aziendale.

Ora, accennare a queste due materie rischia, in una guida come questa, di aprire letteralmente un mondo; quindi, alla pari degli altri argomenti già trattati, Ti darò un semplice indirizzo di massima non avendo la pretesa di concludere (ma forse nemmeno di riuscire ad aprire) tutti i temi di queste due discipline estremamente vaste e complesse.

Tuttavia, è d'obbligo che Ti introduca alcuni concetti che ti possono essere di aiuto sia **nella fase iniziale di definizione (disegno) dell'idea** imprenditoriale che **nella fase successiva di avvio** della stessa.

Le quattro “P” del marketing

Ti ho già parlato di “analisi di settore” ed in particolare de “La valutazione dell'idea imprenditoriale nel mercato di riferimento”.

A questo punto vorrei farti un breve accenno alle “quattro P del marketing”, ossia alle quattro variabili che necessariamente devi prendere in considerazione per ottimizzare il posizionamento e dunque le strategie commerciali della tua impresa in relazione al tuo mercato di riferimento, tenuto conto delle specificità della tua impresa stessa.

Ci sono **quattro domande** che devi farti sempre e **che sempre devono avere una risposta**, sia in fase della definizione dell'idea imprenditoriale, sia nel corso dell'esercizio della attività di impresa:

- Quali sono i beni che devo produrre/vendere ed i servizi che devo erogare?
- Dove devo aprire la mia attività? Detta in altri termini, ma devo per forza aprire o posso non aprire un luogo fisico? E se devo proprio aprire, dove mi conviene aprire?
- Quale prezzo devo applicare?
- Come posso promuovere il mio prodotto/servizio?

Sembrano domande banali, ma ti garantisco che non lo sono affatto! In tal senso permettimi di mettere in evidenza che esistono figure professionali che sono focalizzate solo su questo aspetto e che possono

aiutarti in questo tema⁴⁷. Il mio suggerimento è di non darti al "fai da te": il tema è molto delicato e rischia di essere ragione di successi o causa di insuccessi.



Figura 34- Il Marketing- Mix (le quattro "P" del marketing)

Passiamo ad una veloce quanto incompleta rassegna di queste quattro domande e facciamo esempi concreti che chi scrive ha vissuto in prima persona.

Prodotto o servizio: quali sono i beni che devo produrre/vendere ed i servizi che devo erogare

Devi definire con chiarezza il paniere di prodotti che intendi produrre o commercializzare. Altresì, devi definire con chiarezza il perimetro dei servizi che intendi offrire.

Mettersi in gioco in un qualsiasi mercato senza aver definito cosa vuoi davvero produrre o vendere e quali sono i servizi che vuoi erogare, rischia di essere causa di eccessiva dispersione di risorse sia in termini di tempo che di danaro.

Il rischio concreto è che il mercato non riesca a cogliere la tua offerta e, peggio, che volendo essere troppo generalista tu debba investire troppe risorse su troppi fronti senza davvero dare una identità alla tua impresa.

In realtà, se ben ci pensi, i prodotti/servizi che vuoi offrire altro non sono che il fulcro della tua idea imprenditoriale che, come già detto nel primo capito della presente guida (L'idea imprenditoriale), deve essere (tra le altre) ben determinata.

⁴⁷ Faccio riferimento a figure quali **esperti di marketing** e di **consulenza aziendale**. Non esistono in questo settore albi professionali di riferimento, alla pari di commercialisti e consulenti del lavoro, cui posso rinviarti. Tuttavia, permettimi di darti alcuni spunti su una eventuale decisione del professionista cui affidarti. Valuta alcuni elementi: ha una reputazione nel settore? Ha scritto pubblicazioni in materia? (Non pubblicazioni autoprodotte, attenzione agli specchi per le allodole!); Ha la capacità di emergere sulla ricerca in internet? (Attenzione alle sponsorizzate!); Ha tenuto corsi e/o convegni in materia? In altri termini, affidati a professionisti capaci e non a professionisti improvvisati nella materia. Purtroppo, come già detto, in questo settore non esistono albi professionali che si curano della qualità dei servizi forniti agli utenti e pertanto è facilissimo incappare in venditori di fumo che, saltando di palo in frasca, cercano di racimolare più clienti paganti che clienti cui far consulenza. Poni, infine, particolare attenzione a chi millanta guadagni facili e metodi infallibili di vendita: per la maggiore si tratta di gente incompetente ed improvvisata.

Scelta del prodotto non vuol dire solo “quale prodotto” ma vuol dire anche la “qualità del prodotto”, parimenti il packaging, l’analisi del ciclo vita del prodotto, ecc...

Permettami dunque di farti un paio di esempi per chiarire questi concetti.

Alcuni esempi non virtuosi:

In tema di attività di servizi somministrazione di alimenti e bevande, mi capita spesso di assistere imprenditori che, già avviati o in fase di avvio, si propongono di effettuare servizio bar spiegandomi che intendono occuparsi sia delle colazioni, che dei pranzi di lavoro, che degli aperitivi per finire con le serate se non addirittura nottate. Riscontro in questi casi una totale mancanza di chiarezza in capo all’imprenditore del servizio che vuole offrire e di, conseguenza, la incapacità dello stesso di dare una identità alla propria impresa. In questi casi, la mia principale obiezione è che il servizio che l’imprenditore vuole offrire in realtà sono tre servizi di natura completamente differente con utenti e dunque mercati completamente differenti. Un conto è occuparsi di colazioni e pranzi di lavoro, tutt’altro lavoro è focalizzarsi sull’aperitivo e post-cena, tutt’altro lavoro ancora e tutt’altra clientela è quella del serale.

Certo, non metto in dubbio che a, date condizioni, l’idea possa essere valida: si pensi per esempio ad una attività stagionale inserita in un contesto turistico che vede la richiesta di tutti questi servizi nell’arco della giornata. Ma, fatta eccezione questa casistica, non definire con chiarezza cosa si vuol fare e quale clientela si voglia servire rischia di essere un semplice spreco di risorse.

Un altro esempio poco virtuoso è l’imprenditore che “*apre per aprire*” e si mette in gioco attivando numerose attività (attivando numerosi codici Ateco in CCIAA) senza in realtà avere un vero mercato di sbocco nel tentativo o speranza di coprire tutti questi settori di attività. Riscontro in questi casi la totale carenza di una reale identità dell’imprenditore e dunque la impossibilità dell’impresa di penetrare con efficacia alcuno dei potenziali mercati di riferimento dell’impresa stessa.

Un altro esempio che è abbastanza in voga negli ultimi anni è l’imprenditore che apre un sito di vendita online, tipicamente in drop ship⁴⁸, e si propone di vendere prodotti con logiche totalmente random spesso dettate più dalla moda del momento che da una reale analisi dei bisogni del suo mercato di riferimento.

Alcuni esempi virtuosi:

In tema di esempi virtuosi vorrei citare il negoziante che decide di aprire una attività commerciale individuando con precisione i beni che intende vendere, selezionando scrupolosamente i prodotti che vuole promuovere, valutando la potenziale clientela/utenza e decidendo di conseguenza cosa acquistare, quanto acquistare e la qualità dei propri beni.

Un altro esempio, non scontato, è il ristoratore che, essendo del mestiere, decide con meticolosità il contenuto del proprio menù sia in termini di cosa servire sia in termini della qualità del prodotto servito, tenendo conto della potenziale utenza del suo locale.

48 Metodologia di vendita caratterizzata dal fatto che chi vende non possiede un magazzino ed in realtà vende il prodotto di un terzo (produttore o commerciante) delegando al terzo la spedizione del bene direttamente al suo cliente.

Posto: dove devo aprire la mia attività

La localizzazione della propria attività non è un elemento di poco peso, anzi, spesso è quell'elemento che può decretare la fine prematura di una attività imprenditoriale ben pensata in tutti gli altri aspetti.

Il luogo, ormai lo abbiamo interiorizzato, non necessariamente deve essere un luogo fisico, potendo ben essere sostituito da una piattaforma di vendita di beni o di erogazione di servizi on-line.

Detto questo, aprire "nel posto sbagliato" non può che essere la precoce avvisaglia di una fine altrettanto veloce dell'idea imprenditoriale.

Infine, in relazione al "posto" in realtà mi si permetta di chiarire che non si parla di mera localizzazione dell'impresa ma anche di tutte quelle attività che l'impresa deve mettere in atto per far sì che i suoi beni/servizi possano concretamente raggiungere i propri clienti (progettazione ed implementazione di: canali di distribuzione, logistica, strategie di copertura del mercato, ecc...).

Alcuni esempi non virtuosi:

Ricordo, per esempio, quell'imprenditore che voleva acquistare una pizzeria al taglio al quale obiettai che, pur essendo posizionata ad un incrocio, se guardavo la densità abitativa per un raggio di cinque chilometri, non vedevo più che una cinquantina di famiglie. Bella idea, prodotti e servizi ben definiti, pessima posizione.

Un altro esempio è un imprenditore che voleva aprire una pescheria in una zona di passaggio, zona di shopping molto viva nel weekend (non un centro commerciale). Mi permisi di obiettare che dubitavo che una famiglia che si sta facendo una passeggiata sia nel mood di acquistare un kilo di cozze, magari sotto il sole ed in piena estate. Mi permisi di suggerire di aprire in un ambito residenziale, magari meno elegante, ma frequentato da un nutrito numero di "bocche da sfamare".

Alcuni esempi virtuosi:

Sicuramente ottima posizione la trovò quell'imprenditore che volendo aprire una gastronomia decise di scegliere una localizzazione non particolarmente elegante ma situata al di sotto di un condominio con altre situazioni residenziali/condominiali fronte strada.

Ottima scelta in termini di posizione fu, banalmente, quella di un ristoratore che decise di aprire la propria attività in un quartiere molto frequentato tutti i giorni della settimana.

Prezzo: quale prezzo devo applicare

Il prezzo è quel fattore la cui determinazione è estremamente complessa ma assolutamente vitale: dalla definizione del prezzo deriva la potenziale capacità per l'impresa di generare un fatturato che sia tale da poter garantire un margine e dunque la mera copertura dei costi fissi (break even) ovvero la realizzazione di un utile.

Ma come determinare un prezzo?

Se ti inserisci in un mercato, più o meno saturo, in realtà per la maggiore devi adeguarti ai prezzi applicati.

Tuttavia, anche in situazioni come queste non devi perdere di vista i numeri: devi soppesare la capacità dei tuoi prezzi di generare un margine che ti permetta di sopravvivere coprendo i tuoi costi fissi data la vendita di un pianificato numero di beni o la erogazione di uno stimato numero di servizi.

Consentimi una banalità, che tuttavia dico sempre a chi apre una attività: non è una buona idea aprire una attività se ti stai inserendo in un mercato che non permette di applicare prezzi diversi (tipicamente maggiori) nel caso in cui risulti matematicamente evidente che i margini prodotti dalle vendite stimate non sono in grado di coprire i costi fissi dell'impresa. Partiresti maturando fin da subito una perdita e dunque non avresti quella che al Capitolo 1 della presente guida ho definito "La redditività dell'idea imprenditoriale".

Di base il suggerimento è definire prezzi che tengano conto di un congruo ricarico e dunque permettano di generare una buona marginalità. Ricordati che ricarico e marginalità sono due concetti estremamente diversi⁴⁹ e che in nessun modo devono essere confusi.

Il prezzo, in ogni caso, deve essere definito nel limite dei vincoli emergenti dal mercato e, in caso di mancanza di riferimenti di mercato, nel rispetto della clientela. Se sono il *first mover* (colui che viene per primo) in termini di produzione e vendita di un prodotto o di erogazione di un servizio potrò sfruttare la situazione imponendo un prezzo alto, altissimo. Nessuno me lo vieta. Ma rifletti: cosa accadrebbe all'emergere di prodotti/servizi sostitutivi o all'emergere di concorrenti che decidono di applicare un prezzo congruo ma non esagerato? Indubbiamente il rischio è quello di perdere la clientela e l'utenza che la tua posizione dominante (in quanto primo arrivato) ti ha fatto guadagnare.

Per contro, definire prezzi troppo bassi o "al ribasso" solo per conquistare clientela ed utenza non è mai in nessun caso una buona idea. Mi correggo, se la tua strategia è una strategia di qualità non è sicuramente una buona idea in quanto rischi di non coprire le spese vive. Se, al contrario, la tua strategia fosse una strategia di quantità, la definizione di prezzi bassi funzionale alla generazione di margini bassissimi ma su altissimi volumi di vendita potrebbe essere una buona idea, da tener costantemente monitorata.

Prima di passare ad esempi concreti, mi permetto un mio appunto personale: i clienti accettano con più facilità gli sconti che gli incrementi di listino. Fissa un prezzo corretto, congruo alla tua struttura e funzionale rispetto alla realizzazione di un utile: sei sempre a tempo a proporre in fase di trattativa uno sconto. Ma ricorda che una volta stabilito un prezzo il cliente difficilmente accetterà incrementi di listino, a meno che la tua forza contrattuale non sia tale da poterglieli imporre.

Alcuni esempi non virtuosi:

Un tipico errore è la definizione del prezzo in caso di lavorazioni meccaniche conto terzi. Definire un prezzo sulla base del comune dire che al cliente non possono essere addebitati più di 35/40 € l'ora non è sicuramente una buona politica di determinazione del prezzo. Il prezzo deve essere determinato partendo "dal basso" dai costi variabili produzione, nonché dalla allocazione di una quota dei costi fissi (sulla base di un coefficiente di allocazione da determinare di volta in volta). Il prezzo deve essere definito dunque non sulla base di un dato medio storico o di una prassi, per contro deve essere definito di volta in volta in

⁴⁹ Ti rinvio all'elaborato «*"Il mio business plan": guida base alla redazione di un business plan*» presente su questa piattaforma e dedicato esclusivamente alla predisposizione di un business plan, dove puoi trovare una comoda tabella che per ogni ricarico ti indica quale sia la relativa marginalità. Sempre in quella guida ti spiego la differenza tra ricarico e marginalità.

funzione delle lavorazioni richieste ed a seconda delle strumentazioni che dovrai adoperare per eseguire le lavorazioni richieste.

Un altro tipico errore è definire i prezzi valutando esclusivamente i comportamenti dei competitors senza fare un adeguato calcolo delle marginalità. È questo il caso del venditore al dettaglio di abiti che inseguendo la "moda degli sconti" taglia i prezzi del 50 o 60% senza di fatto valutare l'impatto economico e finanziario di questa decisione sulla propria impresa.

Alcuni esempi virtuosi:

Un esempio virtuoso è quell'impresa che entrando, munita delle dovute competenze, in un nuovo mercato adegua i suoi prezzi alla media di mercato ben consapevole che quei prezzi gli daranno una marginalità più che soddisfacente ed attua meccanismi di monitoraggio delle sue marginalità.

Un esempio molto virtuoso è quel negozio situato in zona turistica (zona insulare, dunque remota ma molto frequentata in stagione) che apre fornendo beni, alimentari e non, non serviti dagli altri negozianti, con il preciso obiettivo di perseguire una politica di qualità. L'imprenditore decide di applicare ricarichi congrui ma in ogni caso fa riferimento ai prezzi di negozi simili situati in prossimità del porto del continente onde evitare di approfittarsi della clientela e del sicuro acquisto di natura emozionale che provocheranno i suoi prodotti. In questo esempio ho visto nell'imprenditore un mix di voglia di intraprendere, di guadagnare e di etica che è e sarà il sicuro motore del successo di questa piccola impresa.

Promozione: come posso promuovere il mio prodotto/servizio

Stai pensando di aprire una attività e dunque di vendere un prodotto o di erogare un servizio. Il tema è abbastanza chiaro quanto estremamente complesso: come puoi raggiungere con efficacia la tua clientela/utenza?

Gli strumenti per realizzare la promozione del fulcro della tua idea imprenditoriale sono numerosissimi. Sicuramente non dobbiamo dimenticare di citare la forza vendite (che può essere interna o esterna all'impresa), le pubbliche relazioni, la pubblicità e tutte le attività di marketing volte a far sì che l'utenza entri in contatto con i prodotti e servizi dell'impresa. Onestamente, cercare di riassumerli in questo contesto sarebbe riduttivo e potenzialmente fuorviante.

Dunque, accetta un consiglio da parte mia: non far da solo ed appoggiati ad un professionista di riferimento ma ricorda che, purtroppo, essendo questo campo estremamente immateriale è facilissimo incappare in venditori di fumo ed incompetenti. Affidati a professionisti conosciuti o, se non conosciuti, caratterizzati da una comprovata esperienza nel settore o in materia.

Ricorda che un errore di comunicazione potrebbe essere fatale alla tua impresa ed al tuo progetto di vita, diffida dunque da chi propone soluzioni facili, sicure, metodi infallibili e scegli piuttosto un professionista che sia disposto a sedersi ad un tavolo con te, ascoltarti e valutare con te le possibili strategie.

Alcuni esempi non virtuosi:

L'abuso di "sponsorizzate" sul web per promuovere il proprio prodotto o servizio non crea un contatto duraturo con la propria utenza potenziale. Sicuramente mette in evidenza per un certo periodo (ci sarebbe poi da valutare con quale efficacia effettiva) il bene o servizio, ma terminato il periodo a pagamento il canale si interrompe. Va bene dunque utilizzare questo canale pubblicitario, non va bene abusarne pensando di poter così ottenere un miglior posizionamento on-line.

L'abuso di mail inviate, magari a casaccio senza aver clusterizzato i destinatari, può portarti a finire in black list ed essere più dannoso che utile.

Un esempio virtuoso:

Sicuramente un ottimo modo per promuovere il tuo prodotto o servizio è quello di fornire informazione e formazione su un tema più ampio che genera un bisogno che il tuo prodotto/servizio può soddisfare. La divulgazione di informazioni che possono interessare è un ottimo modo per entrare in contatto con potenziali utenti/clienti. Aprire un canale social (Youtube, Instagram, TikTok, Facebook, ecc...) ti può permettere di divulgare informazioni interessanti e quindi entrare in contatto con persone che hanno una necessità e che, se ti rendessi disponibile, potrebbero contattarti.

Le strategie aziendali

Arriviamo dunque alla strategia, o meglio, al mix di strategie che devi adottare.

Innanzitutto, cosa intendiamo per "strategia aziendale"? In via estremamente sintetica potrei dirti che la strategia aziendale è l'arte di pianificare e dirigere le operazioni dell'impresa in modo da raggiungere obiettivi specifici.

In pratica, devi decidere come la tua azienda dovrà agire nel mercato, definendo obiettivi chiari e delineando le azioni per raggiungerli. Una strategia ben formulata considera sia le risorse interne dell'azienda sia le condizioni esterne del mercato. Si tratta di un processo dinamico che richiede una **visione chiara**, un'analisi attenta, e un adattamento continuo ai **cambiamenti di scenario**. In sostanza, è il piano che guida la tua impresa verso il successo⁵⁰.

Quando pianificherai la tua strategia aziendale, dovrai aver cura del fatto che la tua scelta strategica sia coerente, ben definita, e che non si creino conflitti tra approcci diversi, garantendo così la coerenza e l'efficacia del tuo piano d'azione aziendale.

A titolo di esempio, è cruciale decidere se dovrai concentrarti sulla qualità o sulla quantità. La strategia di qualità implica un impegno nell'eccellenza dei prodotti o servizi, mirando a differenziarsi nel mercato e a offrire un valore aggiunto al cliente. Al contrario, una strategia di quantità punta ad aumentare produzione e vendite, spesso con una politica di prezzi competitivi. La tua scelta dovrà essere chiara, non potrai

⁵⁰ Sono tutti questi elementi che ho approfondito nell'elaborato «*"Il mio business plan": guida base alla redazione di un business plan*» presente su questa piattaforma e dedicato esclusivamente alla predisposizione di un business plan. Ti rinvio a questo elaborato che riporta una descrizione delle varie strategie aziendali cui potresti far ricorso. Ricorda però: scegli le tue strategie in modo coerente!

perseguire una via e l'altra insieme a meno che il tuo prodotto o servizio non siano particolarmente innovativi e tali da poter garantire alta qualità a prezzi ridotti.



Figura 35 - La scelta tra strategia di qualità e strategia di quantità

In conclusione

Approcciare il mercato non è cosa semplice: devi avere una chiara visione di quella che è la tua idea imprenditoriale e dunque devi dotarti di un mix di strategie aziendali che siano tra loro coerenti.

Devi altresì definire il prezzo dei tuoi beni e servizi nonché effettuare scelte importantissime in termini di luogo di esercizio struttura distributiva dei tuoi beni e servizi.

Infine, devi capire come arrivare al cuore dei tuoi potenziali utenti/acquirenti e dunque mettere in pista un insieme di attività di natura promozionale.

Tutto questo può sembrare semplice, ma non lo è affatto. Errori di comunicazione, di posizionamento, di prezzo, di luogo di esercizio, di strategia aziendale, ecc.... possono rivelarsi fatali. Non sottovalutare dunque queste attività per quanto possano sembrare immateriali.

[Clicca qui per tornare al sommario](#) □ □ ☰opra

Capitolo 6 – Collaboratori e dipendenti: nozioni base

Un'impresa è anche e soprattutto "persone".

Fino a questo punto abbiamo parlato di idea imprenditoriale, delle sue declinazioni, di pianificazione reddituale e finanziaria e di come approcciare il mercato. È però chiaro ed evidente che senza persone, collaboratori, un imprenditore non può in nessun modo tradurre in realtà i suoi piani.

Certamente, se stai pensando ad una piccola attività che non necessita di altro lavoro che il tuo questa affermazione è falsa, nell'immediato. Tuttavia, permettimi di mettere in evidenza che tutte le attività che vogliono crescere devono prima o poi confrontarsi con il lavoro di altre persone: il lavoro alle dipendenze.

La tentazione di ricorrere a forme "semplificate" di lavoro di terzi, per esempio a prestazioni occasionali, se non addirittura a "lavoro in nero"⁵¹ è forte all'inizio. Questa tentazione, permettimi di dirtelo in modo chiaro, non ti deve cogliere nemmeno per un secondo: se l'attività che stai progettando (o svolgendo) necessita di lavoro dipendente ma non è in grado di remunerare questo lavoro dipendente, semplicemente c'è qualcosa di sbagliato nella progettazione dell'attività o nell'idea imprenditoriale. La tua attività di impresa, così come l'hai progettata, deve essere in grado di remunerare in piena legalità tutte le risorse di cui necessita per poter essere svolta.

Permettimi dunque di introdurti alcuni concetti base:

- I contratti di lavoro (apertura e chiusura di un rapporto di lavoro)
- Differenza tra RAL e costo azienda del lavoro dipendente
- Le mensilità aggiuntive
- Il trattamento di fine rapporto

I contratti di lavoro (apertura e chiusura di un rapporto di lavoro)

Innanzitutto, è importante che tu sappia che in Italia i contratti di lavoro possono essere classificati in diverse tipologie, ciascuna con caratteristiche specifiche. Le principali categorie includono:

- **Contratto a Tempo Indeterminato:** È il contratto standard, senza una data di fine prefissata. Offre la massima stabilità lavorativa.
- **Contratto a Tempo Determinato:** Ha una durata limitata nel tempo, definita al momento stesso della firma.

⁵¹ Intendendosi per lavoro in nero la prestazione lavorativa al di fuori di un regolare contratto di lavoro e dunque in assenza di copertura assicurativa obbligatoria delle prestazioni ricevute, nonché di copertura previdenziale ed assoggettamento ad imposizione delle retribuzioni erogate.

- **Contratto di Apprendistato:** è il contratto finalizzato alla formazione e all'impiego di giovani lavoratori e prevede particolari vantaggi in termini di contributi previdenziali ridotti, a fronte però dell'impegno obbligatorio dell'azienda di formare il dipendente.
- **Lavoro Part-Time:** Prevede un orario di lavoro ridotto rispetto al full-time.
- **Lavoro Interinale:** Permette alle agenzie di lavoro temporaneo di assumere lavoratori per conto di altre aziende.
- **Contratto di Collaborazione:** facciamo riferimento alle collaborazioni PrestO (ex voucher) e non alle collaborazioni occasionali di lavoro autonomo⁵².

A norma e disciplina di queste forme contrattuali esiste la contrattualistica collettiva che stabilisce, per ogni settore di attività e tipologia di impresa, le condizioni di lavoro, i salari e altri diritti e doveri sia per i lavoratori che per i datori di lavoro. Questi contratti collettivi sono generalmente negoziati tra i sindacati dei lavoratori e le associazioni dei datori di lavoro o singole aziende.

L'atto di apertura di un rapporto di lavoro consiste nella firma del contratto e contestuale o successiva comunicazione di assunzione a cura del datore di lavoro che è tenuto a inviare una comunicazione di assunzione al Centro per l'Impiego del luogo dove è ubicata la sede di lavoro attraverso il modello unificato UniLav. Questo modello, che deve essere compilato e inviato in formato elettronico, serve per tutte le comunicazioni obbligatorie relative ai rapporti di lavoro come instaurazioni, proroghe, trasformazioni e cessazioni. Il modello UniLav deve essere inviato entro le 24 ore precedenti l'inizio del rapporto di lavoro.

La cessazione del rapporto di lavoro può avvenire per termine del contratto ovvero su iniziativa del lavoratore o del datore di lavoro (in entrambi i casi con precisi limiti e tutele sia a favore del collaboratore alle dipendenze che dell'impresa).

Differenza tra RAL e costo azienda del lavoro dipendente

Come imprenditore, è fondamentale comprendere la differenza tra la Retribuzione Annuale Lorda (RAL) dei tuoi dipendenti e il costo aziendale totale che essi rappresentano per la tua impresa. La RAL è il totale della retribuzione annua lorda che paghi a un dipendente, inclusi stipendio base, bonus, e altri benefit retributivi. Questa cifra, però, non riflette l'intero impegno finanziario che la tua azienda sostiene per quel lavoratore.

Il costo aziendale del lavoro dipendente va oltre la RAL. Comprende non solo la RAL stessa, ma anche tutti i contributi previdenziali e assicurativi (sia la parte a carico del dipendente che quella a carico dell'azienda), e altre spese come quelle per la formazione e la sicurezza sul lavoro. Ad esempio, se paghi un dipendente una RAL di 30.000 euro, il costo totale per la tua azienda potrebbe essere significativamente superiore, considerando i contributi e gli oneri aggiuntivi, e potrebbe arrivare a 40.000 euro o più.

È cruciale per te, come imprenditore, comprendere questa differenza per una gestione efficace delle finanze aziendali e per una valutazione accurata dei costi del personale. Questa consapevolezza ti aiuterà a prendere decisioni informate riguardo alle assunzioni e alla pianificazione finanziaria generale della tua impresa.

52 (Cavalli, 09 febbraio 2023) Confronto tra prestazioni autonome occasionali e prestazioni occasionali. Tratto da <https://www.studio-piazza.com/news/2023/02/prestazioni-autonome-occasionali-e-prestazioni-occasional/>

Le mensilità aggiuntive

Le mensilità aggiuntive nel contratto di lavoro, come tredicesima e quattordicesima, sono pagamenti extra che le imprese devono erogare ai dipendenti oltre allo stipendio mensile. Questi pagamenti sono generalmente legati a specifiche festività o periodi dell'anno, come Natale e estate, e sono previsti dalla legge o dai contratti collettivi di lavoro. Per te, come imprenditore, queste mensilità rappresentano un costo lavorativo supplementare da pianificare nel bilancio aziendale.

Il trattamento di fine rapporto

Come imprenditore, devi sapere che il Trattamento di Fine Rapporto (TFR) non è una risorsa della tua azienda, ma un dovere nei confronti dei tuoi dipendenti.

Ogni anno, devi accantonare una parte dello stipendio del dipendente per il TFR, che è poi rivalutato nel tempo. Questa somma, accumulata anno dopo anno, sarà data al lavoratore al termine del rapporto di lavoro.

Dal tuo punto di vista, è importante considerare che suggerire ai dipendenti di trasferire il loro TFR a fondi pensione esterni può essere una mossa vantaggiosa: riduce gli oneri gestionali e finanziari per la tua azienda e può offrire benefici fiscali. Inoltre, i dipendenti potrebbero guadagnare di più grazie agli investimenti dei fondi pensione. Questa strategia non solo alleggerisce il carico amministrativo sulla tua azienda, ma offre anche ai tuoi dipendenti un'opportunità di investimento diversificato e potenzialmente più redditizio.

In conclusione

Non ho voluto né avrei potuto inquadrare in modo completo ed esaustivo una tematica così complessa come il lavoro dipendente. Tuttavia, mi sono permesso di darti spunti di riflessione sulle tematiche più comuni che emergono in fase di apertura di una nuova impresa.

Non sottovalutare la differenza tra RAL e Costo del lavoro per l'impresa nella tua pianificazione e ricorda che impostare un sano rapporto di lavoro, in termini di rispetto reciproco e di chiarezza di condizioni contrattuali, è la base per una lunga e proficua collaborazione, sia per l'impresa che per il collaboratore alle dipendenze.

Il suggerimento, come negli altri campi trattati, è di riferirti al professionista specializzato che in questo caso è il consulente del lavoro⁵³.

Clicca qui per tornare al sommario ☐ ☐ ☐opra

⁵³ L'elenco dei consulenti del lavoro è reperibile sul sito dell'ordine di ogni Provincia. In particolare, l'elenco dei consulenti del lavoro abilitati della provincia di Brescia lo puoi trovare al seguente indirizzo internet https://consulentidellavoro.bs.it/ordine/ordine_iscritti/

Ready, set, go!

Ci siamo: hai pensato **la tua idea** imprenditoriale; l'hai contestualizzata rispetto al tuo **mercato di riferimento**; ne hai valutato **fattibilità economica** e **sostenibilità finanziaria**; hai scelto il **veicolo imprenditoriale** con cui realizzare la tua idea di business; hai valutato e ben soppesato l'impatto di **fiscalità e previdenza**; hai adottato le tue **strategie aziendali** e definito i **prezzi** dei tuoi beni/servizi; e, infine, hai pianificato l'eventuale impegno di **lavoro dipendente**.

Ovviamente non ho la presunzione di pensare di averti passato tutte le possibili informazioni necessarie alla apertura di una attività: come già spiegato in apertura di questa breve guida non ne avevo la pretesa fin dall'inizio.

Ciò che importa è che tu abbia maturato in autonomia, primariamente, e supportato/a dal professionista specialista, in seconda istanza, gli strumenti per poter valutare sia la bontà che la fattibilità di un business di impresa.

Tu sei pronto/a, i blocchi di partenza li hai disegnati con i professionisti che da qui in avanti ti assisteranno: non resta che partire!

Ricorda solo una cosa: ci vuole grande coraggio per intraprendere una attività di impresa, ma ancora più coraggio per valutare, capire e decidere di chiudere qualora le cose non dovessero andare per il verso giusto.

In bocca al lupo per la tua attività imprenditoriale!

Il "Punto nuova impresa" della Camera di Commercio di Brescia è qui per assisterti e darti qualsiasi altra informazione di cui dovessi aver necessità.

Clicca qui per tornare al sommario ☐ ☐ ☐opra

Indice delle figure

Fonti e bibliografia

Campobasso, G. F. (10/2022). *Diritto Commerciale. 1 - Diritto dell'impresa*. UTET.

Cavalli, A. (09 febbraio 2023). *CONFRONTO TRA PRESTAZIONI AUTONOME OCCASIONALI E PRESTAZIONI OCCASIONALI*. Tratto da <https://www.studio-piazza.com/news/2023/02/prestazioni-autonome-occasionali-e-prestazioni-occasionali/>

Marzocchi, F. (2023). *Le nuove aliquote IRPEF anno 2023*. Tratto da STUDIO PIAZZA: www.studio-piazza.com

PIAZZA, M. (2024). *"MI METTO IN PROPRIO": GUIDA AI PRINCIPI DI BASE DI GESTIONE DI APERTURA E GESTIONE DI UNA NUOVA ATTIVITÀ ECONOMICA*. Brescia: CCIAA di Brescia.

Scaroni, A. E. (2021). *E-COMMERCE, UN SOGNO A PORTATA DI CLICK, CON QUALCHE ACCORGIMENTO*. Tratto da STUDIO PIAZZA: <https://www.studio-piazza.com/news/consulenza-legale/2021/05/ecommerce-sogno-con-qualche-accorgimento/>

Schlesinger, A. T.-P. (2017). *Manuale di diritto privato - Ventitreesima edizione*. Dott. A. Giuffrè Editore S.p.A.

L'autore

[MATTEO PIAZZA](#), Laurea in economia e legislazione dell'impresa conseguita presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi nel 2004, dal 2008 è commercialista iscritto all'albo di Brescia al n. 1880/A e revisore legale iscritto all'Albo MEF 150871.

Dal 2008 è Titolare dello STUDIO PIAZZA con sede in Castenedolo (BS) – www.studio-piazza.com

Formatore professionale dal 2010 è intervenuto, tra le altre, presso la CCIAA di Brescia nel corso dei progetti **"Progetto Startupper per lo sviluppo di servizi di sostegno alla creazione e allo start-up di nuove imprese"**, anno 2016 e del **"Progetto Next - la tua prossima impresa"**, anno 2023.

Copyright:

Testi ed immagini contenuti in questo manuale sono di esclusiva proprietà della CCIAA di Brescia, ogni riproduzione ne è vietata se non su espressa autorizzazione.

[Clicca qui per tornare al sommario](#) □ □ [Sopra](#)