

Omar Cecchelani

PRONTUARIO DI "PAGARE MENO TASSE"



**Quello che non puoi non sapere
per ridurre il tuo carico fiscale**

 **PAGARE MENO TASSE**

PRONTUARIO DI PAGARE MENO TASSE

Quello che non puoi non sapere
per ridurre il tuo carico fiscale

INDICE

Nota sull'autore.....	4
INTRODUZIONE.....	5
PREMESSA.....	7
1. ATTENTO ALLE TRAPPOLE: gli errori più comuni commessi dagli imprenditori.....	8
2. IMPRENDITORE! ...NON DIPENDENTE DELLA TUA IMPRESA.....	11
3. 10 SEGRETI PER ESSERE UN BUON IMPRENDITORE.....	13
4. 9 SUGGERIMENTI PER PAGARE MENO TASSE.....	14
5. LA SCELTA DEL TUO COMMERCIALISTA.....	19
6. I DIVERSI REGIMI CONTABILI: QUALE SCEGLIERE ?.....	23
7. COSA NASCONDE IL BILANCIO DELLA TUA IMPRESA ?.....	33
8. SAI FARE I CONTI ? L'importanza del rendiconto mensile.....	38
9. L'OUTSOURCING. FAI FARE AGLI ALTRI QUEL CHE NON VUOI O NON PUOI FARE TU.....	42
10. LA SCELTA DELLA FORMA SOCIETARIA.....	48
11. SAS, SNC O SRL? Vantaggi, svantaggi e confronto tassazione.....	67
12. COME PAGARE MENO IRES E RIDURRE LE IMPOSTE DELLA TUA SRL.....	76
13. DIFENDITI DA EQUITALIA E DAI CREDITORI COI FONDI PATRIMONIALI.....	88

Nota sull'autore



Omar Cecchelani, nato a Moncalieri (TO), imprenditore dal 1998 mi occupo di amministrazione contabile e fiscale di piccole e medie imprese.

Sono co-autore del Blog Business Boom per il quale curo la parte dedicata a Fisco e contabilità.

Gestisco il sito "amministrazioneaziendale.com" e il più famoso "pagaremenotasse.com", una pietra miliare del risparmio fiscale in cui illustro i metodi per ridurre sensibilmente il carico tributario di tutte le categorie di contribuenti, dall'imprenditore al lavoratore subordinato.

Collaboro, inoltre, con la redazione di "*AvvocatoFlash*", "*Commercialista Online*", "*Giuridica.net*", "*blogaffitto*" per i quali scrivo articoli dedicati a Fisco e Finanza.

Sono autore dei libri "**25 idee per rendere vincente la tua impresa**" e "**Pagare Meno Tasse**" e "[**Guida alla Protezione e Pianificazione Patrimoniale**](#)" che ti offre le soluzioni per proteggere i tuoi averi dalle banche, dai creditori e dal Fisco anche in caso di problemi finanziari o di fallimento della tua impresa.

INTRODUZIONE

Ogni anno aprono e chiudono più di 300 mila imprese, molte persone che decidono individualmente, o in società, di iniziare un'attività imprenditoriale e altri che devono purtroppo arrendersi alla crisi e chiudere bottega. Molti di loro sono dei **buoni tecnici**, hanno ottime attitudini lavorative, ma in pochi sanno cosa significhi amministrare e gestire realmente un'impresa.

Spesso si avviano attività imprenditoriali solo perché ci si illude che si possano guadagnare tanti soldi, ma senza avere le basi per poterlo fare. Ci si affida a un commercialista per la gestione, si comprano le attrezzature, o si apre un negozio, e il gioco sembra fatto.

Si sogna la **bottega piena** il giorno dell'inaugurazione e da lì in crescendo i giorni seguenti, si spera di ricevere telefonate di potenziali clienti e ci si immagina a fine mese a contare i soldi col sigaro in bocca.

Una visione un po' distorta, perché per **fare l'imprenditore** o il libero professionista, bisogna sapere innanzitutto cosa significhi "fare impresa", avere le nozioni di base, sia dal punto di vista amministrativo che gestionale, scegliere dei buoni collaboratori, ma soprattutto documentarsi, informarsi e formarsi, per non rischiare di fare un tonfo che potrebbe costare perdite di tempo e di soldi.

Leggendo questo semplice prontuario, scritto da un imprenditore come te, potrai trovare una serie di consigli utili per aprire e gestire la tua attività imprenditoriale, e imparerai molte informazioni di base, ma non troppo, che ti aiuteranno nel difficile compito della **gestione aziendale in particolare dal punto di vista amministrativo e fiscale**.

Concetti che non puoi non sapere, perché se è vero che esiste il commercialista, se è vero che la contabilità può anche essere gestita dalla segretaria, è altresì vero che il titolare sei tu e non puoi farti cogliere impreparato dagli eventi, devi sempre avere le redini della tua impresa in mano.

Questo prontuario non è un corso di contabilità, perché non ti servirebbe (non devi fare il commercialista), non è un vademecum fiscale o un libro di leggi e decreti, visto che quelli li puoi trovare in una qualsiasi libreria, **né si propone di insegnarti a fare a meno del tuo commercialista, o consulente fiscale!** Non troverai in queste pagine leggi o tecnicismi economico-finanziari, ma soltanto una serie di suggerimenti che ti consentiranno di cambiare il tuo modo di fare impresa, le tue prospettive, il tuo lavoro. Una risorsa pensata da un imprenditore come te

che attraverso i suoi errori e i suoi tonfi ha imparato a gestire la propria impresa e ha deciso di condividere le proprie esperienze con te.

Ci sono consigli, idee, documenti che potrai compilare e personalizzare a seconda della tua realtà, concetti che non troverai scritti sui libri perché come diceva un vecchio proverbio "*vale più la pratica che la grammatica*", e qui c'è solo pratica!

PREMESSA

Questa guida è pensata per chi ha già una piccola attività imprenditoriale, un negozio, un'officina o uno studio e contiene una serie di suggerimenti interessanti che ti aiuteranno a districarti nel difficile compito della gestione della tua impresa.

Tuttavia il capitolo relativo alla "*Scelta della forma societaria*", è maggiormente indicato a chi deve ancora aprire un'attività e si trova nella condizione di dover decidere a quale forma giuridica affidarsi.

Pertanto se ti ritieni soddisfatto della scelta fatta a suo tempo, puoi saltare il capitolo che ti ho indicato sopra, anche se ti consiglio comunque di dargli un'occhiata, quantomeno per capire se la decisione che hai preso (o che ti ha consigliato il commercialista), è stata quella che maggiormente si addice alle tue esigenze, al volume di affari che hai raggiunto e alle tasse che ogni anno sei costretto a pagare.

Potresti scoprire che cambiando il regime giuridico in favore di uno che calza meglio alla tua situazione imprenditoriale, con un costo piuttosto contenuto, potrai essere in grado di guadagnare parecchi soldini in termini di risparmio fiscale, oppure di spese e tempi di gestione!

CAPITOLO 1

ATTENTO ALLE TRAPPOLE! (gli errori più comuni commessi dagli imprenditori)

Gli imprenditori cadono troppo spesso nelle trappole più comuni dei nostri giorni e commettono errori gravi che probabilmente inconsciamente hai commesso anche tu:

1) Lavoro 20 ore al giorno e produco a testa bassa: errore molto comune perché spesso si tende ad operare in modo cieco e impulsivo, continuando a produrre senza mai fermarsi a riflettere se sia il caso di variare la propria attività mettendola al passo coi tempi.

2) Basta essere i più bravi: molti imprenditori pensano che basta essere i migliori a svolgere il proprio mestiere per diventare "imprenditori vincenti"! Niente di più sbagliato perché prima di saper lavorare è necessario "**saper fare l'imprenditore**" e leggendo questa guida imparerai proprio questo.

3) E' sufficiente investire denaro per far decollare il mio business: gli imprenditori sono convinti che basta avere tanti soldi da investire per poter avviare e gestire un'attività vincente. Sbagliato, perché è necessario saper investire al meglio il proprio denaro, poco o tanto che sia.

4) E' importante saper fare tante cose: pensiero molto comune perché spesso vi è la convinzione che differenziando il proprio business si possono creare più opportunità. Sbagliato, perché è proprio specializzandosi e diventando i leader di un settore specifico che si riesce a battere la concorrenza. E' necessario avere un'idea differenziante (*in seguito ti spiegherò di cosa parlo*) e portare avanti quella.

5) Resto nel mio piccolo e sopravvivo: in un periodo di crisi come quello attuale molti ritengono saggio non esporsi troppo e badano a sopravvivere aspettando

tempi migliori, commettendo però un grosso errore! Non è accontentandosi che si da una svolta al proprio business. L'imprenditore è colui che non ha paura di crescere, di fare investimenti che facciano decollare la propria attività, ma soprattutto è consapevole delle proprie capacità e deve assolutamente mirare in alto pur, ovviamente, evitando di fare il passo più lungo della gamba.

6) Abbasso i prezzi così vendo di più: non giocare al ribasso, non è svendendo il tuo prodotto che resterai a galla, e se anche lo farai, intanto non gli darai il giusto valore e i margini di guadagno non sempre copriranno i costi sostenuti. E' più importante saper vendere bene che svendere! E soprattutto il presunto vantaggio si annulla quando i tuoi competitor abbasseranno a loro volta i prezzi per restare competitivi, innescando una vera e propria "corsa al ribasso" svantaggiosa per tutti.

7) Non mi serve leggere i giornali e informarmi, tanto so fare il mio lavoro: altro grosso errore perché è fondamentale conoscere bene il mercato in cui hai intenzione di operare. Informati, leggi giornali, cerca articoli su internet ma non buttarti mai senza prima avere preso informazioni dettagliate sullo stato del business in cui vuoi andarti a posizionare.

8) Il mio business non ha competitor: è tipico di molti imprenditori intraprendere un'attività provando a posizionare il proprio business dove non esistono concorrenti. Attenzione!!! Se non ci sono competitor non c'è mercato o magari il mercato c'è ma non lo hai analizzato sufficientemente.

9) Chi fa da sè fa per tre: altro pensiero comune... Infatti spesso si tende a non avvalersi di collaboratori per paura che non siano in grado di fare le cose nel modo giusto o che si perda più tempo a spiegare a un terzo che a fare. Errore, perché per dare una svolta alla tua attività, devi circondarti di persone fidate ed essere sempre disponibile al confronto coi tuoi collaboratori. In team è possibile sviluppare al meglio la tua idea di business.

10) Gestione? No grazie!: è fondamentale essere in grado di amministrare in modo corretto la tua impresa, evitando sprechi o spese inutili, tenendo i conti in ordine, non andando a far la spesa con la carta di credito aziendale, perché purtroppo è prassi comune del piccolo imprenditore quella di considerare il denaro dell'impresa come il suo denaro! Guardando l'estratto conto aziendale dovrai essere in grado di risalire ad ogni singolo movimento presente anche ad anni di distanza, ed avere un giustificativo di pagamento per ogni entrata ed uscita di denaro!

11) Il mio business è rivolto a tutti: un errore grave e quello di pensare di rivolgersi a tutti ed essere convinti che chiunque possa essere un tuo cliente. Questo punto, che si lega al punto 4), vuole farti capire che è necessario specializzarsi in qualcosa e scegliere un target di persone a cui offrire il tuo

prodotto o servizio, provando a diventare il migliore! Meglio leader per pochi che uno dei tanti per tutti!

12) Nella nostra azienda c'è democrazia, tutti possono decidere: il primo motivo di fallimento delle aziende è che non c'è uno che decide ma "tanti". Soprattutto questi "tanti" di solito sono tecnici e non imprenditori, cioè esperti di marketing e vendite che sanno leggere un bilancio e un conto economico.

CAPITOLO 2

IMPRENDITORE! ...NON DIPENDENTE DELLA TUA IMPRESA

Sembra un paradosso, ma se ci rifletti, probabilmente ti trovi anche tu in questa situazione. **Cosa significa essere dipendente della tua stessa impresa?**

Una domanda che forse non ti eri mai posto, ma riuscendo a capire questo concetto, ti si aprirà un mondo e probabilmente il sorrisetto che hai fatto quando ti ho detto che potresti essere anche tu in questa situazione ti si spegnerà ed avrai la consapevolezza che c'è qualcosa da cambiare nel tuo modo di lavorare.

1. Non ti basta una giornata di 24 ore e lavori anche nei giorni festivi?
2. Ti occupi in prima persona di tutti i lavori della tua impresa?
3. Ti senti indispensabile, l'unico bravo e in grado di svolgere tutte o quasi le mansioni della tua impresa?
4. Pensi di poter non avere bisogno di collaboratori perché nessuno sarà in grado di fare il lavoro come lo fai tu?
5. Non ti avvali di collaboratori e di aziende esterne perché non vuoi sottrarre denaro al tuo fatturato?

Bene, se la risposta ad almeno 3 di queste 5 domande è "sì", allora benvenuto nel club dei **"DIPENDENTI DELLA LORO STESSA IMPRESA"**: un club non di certo

esclusivo che include inconsapevolmente l'80% dei piccoli imprenditori che vengono gestiti dagli eventi della loro attività, piuttosto che essere loro a gestirli.

Cosa voglio dire?

E' importante per un imprenditore essere il **timoniere** della propria impresa e in linea di massima, un buon timoniere dev'essere sempre presente per evitare che la barca vada alla deriva.

Ma se fosse realmente così, per loro non ci sarebbe tregua, dovrebbero essere operativi 24 ore al giorno perché si sa, basta distrarsi un attimo e lo scoglio è sempre in agguato per farli affondare. E allora come fare?

E' importantissimo imparare a "*fare impresa*" **creandosi delle priorità** in relazione a ciò che si deve fare: nel senso che non è possibile fare contemporaneamente il tecnico, il marketing, l'addetto alla pulizia, il contabile, il centralinista, ecc. Devi assolutamente impegnare il tuo tempo in quelle che sono le attività più redditizie e complesse, **delegando** le funzioni meno importanti a personale o fornitori di fiducia. Il tuo tempo è prezioso, così come il tuo lavoro di imprenditore e dovresti cercare di farlo per almeno il 90% della tua giornata lavorativa.

In questa guida, nel capitolo dedicato all'**outsourcing** ti insegneremo ad **esternalizzare i processi** meno importanti, ma anche quelli che richiedono l'esperienza tecnica che dovrai trasmettere a persone di tua fiducia, ritagliandoti il tempo per fare l'imprenditore, che significa lavorare per **portare più clienti alla tua impresa**, farla crescere, far aumentare il suo fatturato e di conseguenza i tuoi utili e saper gestire il tuo cliente una volta soddisfatto.

CAPITOLO 3

10 SEGRETI PER ESSERE UN BUON IMPRENDITORE

1. il prodotto o servizio che offri, per quanto possa essere vincente, da solo non basta a fare soldi;
2. esistono delle priorità riguardanti il tempo che hai a disposizione;
3. devi impiegare il tuo tempo facendo l'imprenditore non in lavori di contorno che sarebbe meglio delegare;
4. devi imparare a vendere bene il tuo prodotto o servizio e portare più clienti verso la tua impresa. Il marketing sta alla base del tuo successo;
5. devi conoscere bene l'ambiente in cui vai ad offrire il tuo prodotto o servizio: la concorrenza, le potenzialità di vendita, il mercato;
6. devi avere delle nozioni minime di contabilità, quantomeno per essere in grado di capire cosa fa il tuo commercialista e cosa paghi;
7. devi comprendere l'importanza della formazione per te e il tuo personale.
8. devi saper stare al passo coi tempi, essere sempre aggiornato sulle nuove tecnologie e anche su tasse, fisco e finanziamenti. Ogni euro risparmiato in tasse può essere investito per far crescere la tua attività.
9. Devi avere una struttura snella e una forma societaria adeguata alle tue esigenze;
10. Devi essere autocritico, disponibile al dialogo e al lavoro in team e dimenticare il proverbio "*chi fa da sè fa per tre*";

CAPITOLO 4

9 SUGGERIMENTI PER PAGARE MENO TASSE

Di seguito, un breve vademecum per riuscire a risparmiare qualche soldino, quando a giugno il commercialista ti presenta il conto delle tasse da pagare e tu puntualmente sbianchi solo leggendo i numeri presenti sugli F24 che ti consegna.

Non nascondiamoci dietro a un dito, esistono molti metodi illegali che forse già conosci per ridurre il carico fiscale per la tua impresa. Te ne elenco alcuni non andando nel dettaglio perché preferisco trattare quelli legali:

- **fatture di acquisto per operazioni inesistenti** in modo da aumentare artificiosamente i costi di esercizio;
- **contratti di sponsorizzazione fittizi** con associazioni che hanno una tassazione agevolata. Non di rado infatti gli importi delle sponsorizzazioni non combaciano con l'effettivo denaro versato allo sponsorizzato. Ovviamente però la detrazione fiscale, avviene sul totale dichiarato e non sull'importo effettivamente pagato.
- **non fatturare parte dei prodotti o servizi** incassando i proventi in nero;
- **non emettere lo scontrino fiscale** come quasi il 30% degli esercizi in Italia fa (dati della G.d.F. relativa agli ultimi 12 mesi);
- la **costituzione di onlus o società no profit** nella quale far confluire parte degli utili in nome dei buoni propositi della beneficenza e della promozione delle attività sportive, considerando che questo tipo di associazione non paga imposte ed ha aliquote fiscali super agevolate;
- **residenza a Londra** dove si pagano le tasse solo per i guadagni conseguiti nel Regno Unito, o in altri paesi che hanno una tassazione super agevolata;

- **utilizzare lavoratori in nero**, risparmiando contributi, tasse e assicurazioni varie, magari sfruttando immigrati o lavoratori ormai in pensione che per "arrotondare" si prestano a questi servizi.

- **sottostimare le rimanenze di magazzino** è un'altra prassi comune per abbassare l'utile di impresa, sottovalutando i "lavori in corso su ordinazione infrannuali", e dichiarando in misura inferiore rispetto a quella reale della quantità dei beni giacenti in magazzino.

Direi che può bastare anche perché provo un certo fastidio a parlare di questi stratagemmi per aggirare il fisco, in primo luogo perché non consentono di *"dormire sonni tranquilli"* a chi li sfrutta e comunque personalmente rigetto qualsiasi metodo fraudolento per potersela "cavare con poco" in nome della legalità e del rispetto dello stato e dei miei colleghi imprenditori.

Cerchiamo di parlare delle opportunità legali che hai per poter risparmiare qualcosa nella difficile battaglia contro il fisco che tutti ogni anno siamo costretti a combattere, contro uno Stato che certo non ci agevola ma che lascia comunque lo spazio per potersi muovere a chi lo sa fare.

I principali metodi che potrai utilizzare per abbattere il tuo reddito imponibile e di conseguenza risparmiare in termini di imposta sono:

1) **l'outsourcing**: infatti spesso far fare ad altre imprese o professionisti funzioni o processi aziendali specifici come la contabilità le pulizie, ma anche delle lavorazioni specifiche, consente un notevole risparmio in termini di dipendenti e di conseguenza è possibile abbattere notevolmente i tributi e le spese che gravano sulla gestione del personale;

2) **sapersi districare bene tra deduzioni e detrazioni**: è importantissimo essere sempre a conoscenza di tutto quello che puoi "dedurre o detrarre dal fisco". Le deduzioni sono le spese che possono essere sottratte al reddito prima di calcolare l'imposta da pagare. Le detrazioni invece, sono quelle che possono essere sottratte direttamente alle imposte da pagare, abbassandone così l'importo. Per documentarle dovrai avere certificazione di tutte le spese sostenute, con l'indicazione del tuo codice fiscale o partita IVA (fatture o scontrini parlanti), che non vanno allegate alla dichiarazione ma conservate in originale per un eventuale futuro controllo da parte dell'Agenzia delle Entrate.

3) **abbassare l'utile mediante contratti di pubblicità o sponsorizzazione**: capita spesso che alla fine del terzo trimestre ci si ritrovi con un utile già elevato. Specie se hai un'attività che a Natale fa il boom di vendite, sarebbe consigliabile investire in pubblicità, abbassando quindi il tuo utile a favore di un'attività in grado di moltiplicare i tuoi guadagni in prospettiva del Natale.

4) **pensioni integrative**: è possibile dedurre dal reddito complessivo i contributi versati, fino a 5.164,57 Euro all'anno. Inoltre, anche i rendimenti godono di una tassazione agevolata pari all'11,5%.

5) **polizze vita e infortuni:** è possibile portare in detrazione e quindi risparmiare imposte scaricando i premi di assicurazione pagati nell'anno e per i quali sarà possibile detrarre il 19% fino ad un massimo di spesa di 1.291,14 euro anche per i famigliari a carico.

6) **la forma societaria adeguata:** come hai letto nella guida è fondamentale il regime societario adeguato alle tue caratteristiche e soprattutto più idoneo ad ottenere vantaggi fiscali in relazione al tipo di attività che svolgi. Se puoi aderire al regime forfettario sarebbe opportuno farlo, per esempio. Se svolgi attività di facchinaggio o movimento merci sarebbe opportuno trasformare la tua impresa in una cooperativa. Se il tuo volume di affare è invece elevato è consigliabile la s.r.l.

7) **i leasing:** acquistare un bene in leasing, oltre a consentirti di fare un investimento importante pagandolo a rate, offre interessanti vantaggi dal punto di vista fiscale, finanziario, operativo e la possibilità di accedere alle principali forme di agevolazione locali e nazionali. I canoni di leasing sono deducibili in presenza di bene strumentale all'attività svolta ed è consentito un ammortamento più rapido rispetto a quanto previsto nell'ipotesi di acquisto diretto, grazie alla detraibilità dei canoni periodici nell'arco della durata del contratto.

8) **la pianificazione fiscale:** si parla di pianificazione fiscale quando i contribuenti organizzano legalmente i loro affari fiscali per ridurre al minimo la tassazione gravante su di essi. La "lecita pianificazione fiscale" è la scelta, per esempio, tra due regimi fiscali alternativi, messi a disposizione dall'ordinamento che spesso però degenera in espedienti e scappatoie formalmente leciti, ma sostanzialmente tendenti all'elusione fiscale, ovvero quando ci si serve di imperfezioni normative e interpretazioni delle leggi al fine di aggirare il fisco come ad esempio l'utilizzo di prestanomi, le super sponsorizzazioni, le società intestate a parenti anziani e nullatenenti, ecc.

9) **l'auto aziendale:** anche se dal 2013 le percentuali di deducibilità dei costi relativi alle auto aziendali sono stati drasticamente abbassati dalla legge di stabilità esiste ancora un margine che è utile conoscere:

- ✓ 100% per gli automezzi destinati ad essere utilizzati esclusivamente come beni strumentali all'attività della tua impresa;
- ✓ 20% per gli automezzi aziendali non strumentali all'attività di impresa o utilizzati promiscuamente;
- ✓ 70% per le autovetture date in uso promiscuo a dipendenti per la maggior parte del periodo di imposta;
- ✓ 80% per gli agenti ed i rappresentanti di commercio.

Da sottolineare che rientrano nei costi deducibili relativi all'auto aziendale non solo quelli relativi all'acquisto ma anche quelli per la manutenzione e gestione, gli

eventuali canoni leasing, il carburante, i pedaggi autostradali, l'assicurazione e il bollo.

Questi sono solo alcuni dei metodi legali per tenere sotto controllo ed abbassare il peso del fisco che ogni anno bussa alla nostra porta per chiedere la sua parte! E' fondamentale un controllo periodico sistematico della situazione economica della tua gestione, se possibile addirittura mensile, per capire come è meglio muoversi cercando di tenere sotto controllo l'utile ed evitare spiacevoli sorprese a fine anno.

Il miglior modo per pagare meno tasse è conoscere alla lettera ogni cavillo, appiglio e normativa che permetta di avvalerci di una facilitazione fiscale, senza mai trascendere nell'evasione o elusione che sono un po' come le bugie, hanno le gambe corte e prima o poi vengono scoperte e allora quello che hai risparmiato in modo fraudolento si trasformerà in un'amara sorpresa.

Se vuoi approfondire questo argomento, leggi il libro: “Pagare Meno Tasse”, che ti svelerà tutti i segreti che i commercialisti volutamente ti nascondono. In questo libro troverai:



- 1)** 30 capitoli di soluzioni adatte a tutte gli imprenditori per dimezzare il loro carico fiscale;
- 2)** I consigli per risparmiare migliaia di euro di Irpef legalmente e senza trucchi;
- 3)** Le soluzioni per pagare le tasse quando vuoi, anche in ritardo, risparmiando centinaia di euro di sanzioni e interessi;
- 4)** Gli aspetti che devi considerare per scegliere il miglior commercialista per la tua impresa. Quello che può davvero cambiare le sorti della tua vita imprenditoriale;
- 5)** Il modo per sfruttare a tuo vantaggio le sponsorizzazioni sportive senza cadere nel tranello dell'evasione fiscale;
- 6)** I consigli per difendersi dai controlli della Guardia di Finanza anche in caso di ispezione;

Inoltre, i 2 metodi per mettere al sicuro il tuo patrimonio dai possibili “attacchi” di fisco e fornitori in caso di fallimento e i **9 metodi LEGALI** per risparmiare fino al 30% di tasse.

[Clicca qui per saperne di più!](#)

CAPITOLO 5

LA SCELTA DEL TUO COMMERCIALISTA

Sembrerebbe una cosa secondaria, ma è uno degli aspetti fondamentali di un'attività vincente: **un commercialista capace**, che sappia farci risparmiare tempo e soldi, ma soprattutto che sia in grado di metterti al riparo da spiacevoli sorprese.

E allora come fare per trovare il commercialista giusto?

In questo punto della guida ti daremo qualche indicazione per evitare di affidarti ad occhi chiusi al primo che capita. **Trovare la persona giusta**, quella può fare al caso tuo, non è semplice e lo dimostra il fatto che sono in crescendo i titolari di partita IVA che si dichiarano insoddisfatti del lavoro del proprio consulente:

- lamentano un costo eccessivo;
- sottolineano una difficoltà nel farsi capire;
- evidenziano scarsa reperibilità e la non disponibilità a spiegare il lavoro svolto;
- ma soprattutto "fa pagare troppe tasse".

Diciamo che nella maggior parte dei casi il commercialista è solo la persona a cui si consegnano le fatture e da cui si vanno a ritirare gli F24 da pagare, senza che si riceva spiegazione alcuna di cosa si stia pagando, perché lo si sta pagando e nessuna consulenza su risparmio fiscale o eventuali migliorie gestionali.

E allora cosa quali sono i parametri che dobbiamo considerare allorchè si pone questo tipo di scelta?

1) Sappia usare internet:

sembra una stupidaggine perché un commercialista può essere bravo anche se non utilizza il web, ma pensa a quanto tempo si può risparmiare se per mettersi in contatto con lui è possibile utilizzare skype, oppure per spedirgli un documento usare la mail, così come per qualsiasi altra comunicazione! Al tuo posto eviterei quelli che alla domanda *"posso mandarle una mail?"* rispondono *"no grazie meglio la carta!"*. Siamo nel 2020 e la tecnologia può farti risparmiare tempo, soldi e inutili viaggi superflui.

2) L'importanza della prima impressione:

il tuo commercialista deve diventare innanzitutto una persona di tua piena fiducia, uno che capisca quali sono le tue esigenze e si cali perfettamente nella realtà del tuo business. Per esempio, se il tuo business è guadagnare sul web, ti sconsiglio di scegliere un commercialista che non è in grado di accendere il computer. Non potrà mai capire l'importanza del tuo lavoro, tenderà sempre a snobbarlo a favore di quelli tradizionali e non entrerà mai in perfetta empatia con tuo modo di essere. Un buon commercialista è in grado di suggerirti una buona strategia di crescita, discutere con te circa i tuoi obiettivi e saperli valutare in modo oggettivo, non cadendo dalle nuvole quando provi a spiegare quale sia il tuo business. Ma soprattutto deve ispirarti fiducia, perché il primo impatto è fondamentale per un rapporto di lavoro produttivo per entrambi.

3) Parli come mangia:

altra cosa che sembra scontata, perché un commercialista ti parlerà di argomenti che tu difficilmente conoscerai come lui, fate un mestiere diverso, ma proprio per questo dev'essere bravo ad adeguare il proprio linguaggio facendoti capire il messaggio che vuol far passare, cosa devi pagare, perché lo devi pagare, come potresti fare per risparmiare, ecc. Non c'è nulla di più umiliante che ricevere delle risposte piene di tecnicismi che non ti consentono di comprendere cosa voglia dirti.

4) Conosca il settore:

è importante sapere che il commercialista non è un "tuttologo" e vista la varietà di attività che esistono e che lui può gestire, sarà molto importante trovare un consulente che gestisca altre imprese nel tuo stesso settore. In questo modo avrai risposte molto più veloci perché non dovrà andarsi a documentare ogni volta, suggerimenti che può darti in base alle esperienze con altri clienti, e addirittura metterti in contatto con potenziali partner che fanno il tuo stesso lavoro. Gestire la contabilità di un calzolaio non è come gestire un cliente che fa business online.

5) Riesca a prevenire anzichè curare:

proprio come un medico, il tuo commercialista dev'essere capace di saper anticipare gli eventi, nel senso che: quando arriva la sua telefonata in cui vieni informato che dovrai pagare una mazzata di tasse ed è già troppo tardi per rimediare, significa che non ha fatto bene il suo lavoro. Un buon commercialista è in grado di tenere sotto controllo i costi e i ricavi della tua impresa almeno trimestralmente e avvisarti quando è il caso di fare degli investimenti o rimandare l'emissione di una fattura. La prevenzione a livello fiscale può fare la differenza!

6) Dev'essere una persona disponibile:

non c'è niente di peggiore che avere soggezione di un proprio collaboratore di fiducia e siccome il commercialista deve essere inquadrato come un elemento di questo tipo, è necessario che non si crei un muro tra te e lui. Sarebbe utile poterlo contattare ogni volta che vuoi per poter discutere con lui circa i tuoi dubbi e le tue perplessità senza doverti mai porre la domanda "*è proprio necessario disturbarlo?*". Se non ti è chiara una nuova legge o un decreto appena uscito, devi sentirti tranquillo se lo chiami al telefono o gli mandi una mail. Se non dovesse risponderti e sarai costretto a chiamarlo più volte, o magari lo farà in modo veloce e quasi scazzato, significa che non è il consulente che fa al caso tuo.

7) Non il più economico ma quello col tariffario più chiaro:

è molto importante trovare la persona giusta più che la meno cara, ciononostante è fondamentale che all'inizio del rapporto sia ben chiaro il tariffario di tutte le prestazioni che normalmente il professionista deve eseguire durante l'anno, perché capita spesso di partire con una cifra annuale relativamente bassa che viene ritoccata ogni qualvolta che si chiede qualche prestazione aggiuntiva come la compilazione delle dichiarazioni fiscali periodiche. **Chiedi sempre il suo tariffario comprendendo anche le operazioni che vanno al di là della gestione annuale!**

Ricordati di non cercare il più economico o l'amico del papà che con 500 euro l'anno fa tutto, perché dietro ad una cifra così esigua si celano sicuramente svariate carenze a livello gestionale che pagherai al fisco quando ti presenterà gli F24.

Un buon commercialista merita di essere pagato bene: non spaventarti se la sua richiesta sarà di 800/900 euro annui perché i 200 euro che magari pagherai in più rispetto all'amico del papà serviranno a farti star tranquillo e la tua serenità non ha prezzo!

Questi sono i **7 consigli** di cui è utile tener conto quando si sceglie un commercialista, ma anche per chi ha già un'attività ed è scontento dell'operato del suo consulente, che probabilmente non rispetta almeno 3 dei punti trattati in questa guida e non dovrebbe farsi problemi a pensare ad un cambio in corsa.

Sembra un paradosso ma sono molte di più le persone che divorziano dalla propria moglie piuttosto che quelle che **mandano a quel paese il proprio commercialista!** Perché? In fondo è più semplice e meno costoso affidarsi a persone che possono farci risparmiare qualcosa piuttosto che portarci appresso la zavorra di un consulente che non fa il consulente, di un professionista che non ci aiuta e ci presenta soltanto il conto sia con gli F24 che con le sue parcelle!

Ti racconto un aneddoto che ti farà riflettere su quanto sia importante avere un buon consulente. Mio zio è socio in una piccola impresa artigiana con una decina di dipendenti nel campo dell'automotive. Il **commercialista venne scelto, su consiglio di un loro amico**, poco dopo la costituzione della società nel 1995 ed è attualmente ancora in carica. Un signore di una certa età, molto preparato da un punto di vista burocratico ma troppo rigido per una realtà piccola come la loro. Mai una telefonata, mai un consiglio, solo tasse da pagare anche quando si chiudevano i bilanci in pareggio o ancor peggio in perdita!

Qualche anno fa a causa del fallimento di un loro grosso cliente, per cui era ancora in corso di svolgimento una commessa che rappresentava i 2/3 del loro fatturato annuo, congiuntamente all'inizio della crisi, attraversarono un periodo difficile che li portò a rischiare il fallimento. L'unico consiglio che ricevettero dal commercialista fu quello di portare i libri in tribunale dichiarando il fallimento, per evitare guai peggiori.

Pensa a come poteva sentirsi un uomo di 50 anni che aveva fatto per tutta la vita l'imprenditore e che per colpe non del tutto sue si sentiva dire che era più logico gettare la spugna, rimettendoci la ditta, la casa e lasciando per strada i suoi dipendenti. La prospettiva di fallire dopo 30 anni di lavoro autonomo gli gelava il sangue. Lo vidi sconvolto, mi chiese se avessi qualche idea, qualche consiglio e decisi di parlare della sua situazione al mio commercialista, che ritengo una persona affidabile e soprattutto preparata.

Gli raccontai tutto e mi diede **due suggerimenti**:

1) siccome i problemi derivavano da quella grossa commessa insoluta, mi consigliò di suddividere i debiti dell'impresa, tra quelli derivanti da quella commessa e gli altri, convocando successivamente tutti i creditori relativi al cliente fallito per spiegare loro la situazione (*che molti già conoscevano*), proponendo un concordato per quelle forniture al 40%, sottolineando che la mancata accettazione della proposta anche da parte di uno solo di loro, lo avrebbe costretto a dichiarare il fallimento, mettendoli nella situazione di scegliere se accettare un concordato oppure insinuarsi al passivo di un eventuale fallimento e magari perdere quasi completamente il loro credito.

2) mi consigliò di suggerire a mio zio e al suo socio, di salvare quanto meno la loro abitazione, rendendola non aggredibile in caso di fallimento nè dal fisco, nè dal curatore fallimentare proteggendola tramite un fondo patrimoniale, uno stratagemma che in pochi conoscono ma che mette al riparo il patrimonio della

propria famiglia con un semplice atto notarile. Parleremo nello specifico dei fondi patrimoniali successivamente.

Due semplici suggerimenti che hanno ridato fiducia ad un imprenditore che vedeva ormai lo spettro del fallimento dietro l'angolo e che invece grazie a questi consigli ha riacquisito la fiducia e la consapevolezza di potercela fare. Ha seguito alla lettera quanto gli ho riportato ed ha salvato la sua azienda!

Ovviamente essendo un imprenditore vecchio stampo non ha avuto il coraggio di prendere a "*pedate nel culo*" il suo vecchio commercialista, ma pensa che spesso quando ha necessità di consulenze va dal mio, spendendo in questo modo due volte i soldi.

Capisci quanto sia importante **scegliere il consulente** giusto ed eventualmente avere il coraggio di cambiare a favore di una persona che sia in grado di aiutarti e non faccia soltanto l'azzeccagarbugli?

CAPITOLO 6

I DIVERSI REGIMI CONTABILI: QUALE SCEGLIERE?

Come per la scelta della forma giuridica che esamineremo alla fine della guida, anche la scelta del regime contabile assume un'importanza molto rilevante nella gestione della tua impresa andando a condizionare in modo sostanziale gli obblighi che avrai nei confronti del fisco.

I fattori che determinano la scelta del regime contabile sono molteplici:

- il volume di affari;
- la forma giuridica adottata;
- le dimensioni aziendali;
- la possibilità di fruire di semplificazioni per la tenuta di registri contabili
- la possibilità di usufruire di un regime fiscale agevolato

IL REGIME CONTABILE ORDINARIO

E' obbligatorio per le società di capitali e facoltativo per le società di persone e ditte individuali a patto che nell'anno precedente non abbiamo conseguito ricavi superiori a:

- 400.000 €, nel caso di prestazione di servizi;
- 700.000 €, negli altri casi.

Superati questi limiti il regime ordinario diventa obbligatorio. Se si vuole adottare questo regime è necessario effettuare un'opzione, consistente nell'applicare materialmente il regime e comunicare la scelta eseguita, contrassegnando la relativa casella, nella successiva dichiarazione IVA inerente l'anno per il quale si è utilizzato il regime ordinario.

ADEMPIMENTI CONTABILI

Le ditte individuali e le società di persone che adottano la contabilità ordinaria devono tenere aggiornati i seguenti registri:

- libro giornale e libro inventari;
- registri IVA (registro fatture emesse, registro dei corrispettivi e registro degli acquisti)
- scritture ausiliarie (mastrini)
- scritture di magazzino e rimanenze
- registro dei beni ammortizzabili

Per le registrazioni contabili è necessario utilizzare il metodo della partita doppia che permette anche la redazione del Bilancio secondo lo schema UEI. I ricavi verranno calcolati tramite l'utile o perdita che deriverà dal conto economico seguito dalle scritture di fine anno previste dalla normative.

VANTAGGI E SVANTAGGI

La tenuta della contabilità ordinaria visto il numero di adempimenti alla quale costringe l'imprenditore, sembrerebbe essere un'opzione da scartare a priori per optare verso il meno farraginoso regime semplificato, almeno per chi non ne ha l'obbligo. Tuttavia esistono dei vantaggi nella scelta di questo regime contabile che dipendono dal fatto che la contabilità ordinaria risulta essere più precisa e permette di tenere sotto controllo meglio i conti e l'andamento aziendale.

E' inoltre consigliabile quando il giro d'affari genera movimenti contabili e finanziari di rilievo, soprattutto perché rappresenta una sorta di "scudo" contro alcuni tipi di accertamento effettuati dall'Agenzia delle Entrate, obbligando l'imprenditore a registrare anche i movimenti di cassa e banche e dandogli quindi meno libertà di azione, motivo per cui in caso di accertamento l'Agenzia delle Entrate, prima di contestare i movimenti bancari, sarà costretta a dimostrare che la contabilità tenuta dal contribuente è inattendibile e dovrà farlo, non con presunzioni ma portando elementi gravi precisi e concordanti.

La contabilità semplificata, non gestendo i movimenti finanziari, non può dare questa protezione.

Atri vantaggi:

- Miglior dettaglio informativo possibile sull'andamento aziendale
- Possibilità di redigere i bilanci d'esercizio e infrannuali con le relative informazioni economiche, finanziarie e patrimoniali

- Maggiore elasticità riguardo all'accertamento presuntivo del reddito (sulla base di parametri e studi di settore)

Lo **svantaggio** tangibile nella scelta del regime ordinario è senza ombra di dubbio la maggior complessità nella tenuta della contabilità che necessita di conoscenze specifiche ma soprattutto di maggior tempo e attenzione che bisogna dedicarvi. Gli adempimenti formali sono numerosi e di conseguenza i **costi** relativi decisamente più elevati.

IL REGIME CONTABILE SEMPLIFICATO

Il regime contabile semplificato si può applicare ad imprese individuali e società di persone al primo anno di attività, oppure che nell'anno precedente non abbiano ottenuto ricavi superiori a 400mila euro per le società di servizi e 700mila per le altre.

Per esempio se la tua impresa opera nel settore dell'informatica e la tua aspettativa è di raggiungere un volume d'affari pari a 600.000 euro, non puoi scegliere il regime contabile semplificato. Se la tua impresa invece vende automobili e credi che non supererà i 500.000 euro, puoi tranquillamente adottare questo regime contabile.

Se si rientra nei limiti sopra indicati la cosiddetta "contabilità semplificata" si applica per tutto l'anno di esercizio. Ogni anno avviene la verifica e se vengono superate le soglie vi è l'obbligo di passare al regime ordinario per l'anno successivo. Ovviamente allo stesso modo se si ridurranno nuovamente i ricavi sarà possibile tornare al regime semplificato.

ADEMPIMENTI CONTABILI

La gestione della tua attività nel regime semplificato si svolge attraverso una pianificazione degli adempimenti contabili e fiscali. Un'impresa in contabilità semplificata ha l'obbligo di dotarsi e di aggiornare in modo costante una serie di documenti, che chiameremo libri e registri.

I libri e registri obbligatori sono:

- **registro delle fatture emesse:** dove registrare le fatture emesse;
- **registro degli acquisti:** dove registrare le fatture ricevute;
- **registro dei corrispettivi:** dove registrare gli incassi originati da scontrini e ricevute fiscali;

- **registro dei cespiti ammortizzabili:** dove registrare i beni strumentali soggetti ad ammortamento;

Il contribuente che applica questo regime è esentato dall'obbligo di tenuta del libro giornale, degli inventari e le schede di mastro. Quindi niente partita doppia e non vengono rilevati ad esempio i pagamenti e gli incassi.

Normalmente chi applica il regime contabile semplificato gode anche del beneficio del **versamento IVA trimestrale**, in quanto i limiti del volume d'affari per passare al versamento mensile sono i medesimi del passaggio dal regime semplificato a ordinario.

VANTAGGI E SVANTAGGI

Il regime di contabilità semplificata consente un notevole **risparmio** alle aziende in termini di adempimenti. Chi si trova in regime di contabilità semplificata, infatti, può usufruire dell'esonero dalla redazione dei registri contabili obbligatori, fatta eccezione per il registro dei beni ammortizzati e i registri IVA (acquisti, vendite e corrispettivi).

Non sarà necessario quindi registrare in contabilità tutti i movimenti di denaro presenti sul conto corrente e quelli per cassa, evitando all'imprenditore l'onere della compilazione della "prima nota" che servirà al consulente per la redazione del libro giornale. Di conseguenza saranno inferiori i costi per il commercialista e non serviranno particolari competenze contabili.

Purtroppo però il regime semplificato non permette di disporre di una struttura contabile in grado di monitorare in maniera immediata la situazione economica e patrimoniale dell'impresa e mette tali soggetti a rischio di numerosi accertamenti induttivi da parte dell'Agenzia delle Entrate per far emergere eventuali ricavi occultati grazie anche alla carenza di documentazione. In breve lo schema delle differenze tra i due regimi contabili:

	Adempimenti	Vantaggi	Svantaggi
Contabilità Semplificata	- registro delle fatture emesse - registro degli acquisti - registro dei corrispettivi - registro dei cespiti	- semplificazioni nella registrazione delle operazioni - minor costo per la tenuta - non richiede particolari conoscenze contabili	- Scarsi elementi informativi per il controllo di gestione - Difficoltà nella predisposizione di bilanci periodici - Assoggettamento all'accertamento presuntivo del reddito
Contabilità Ordinaria	- libro giornale e libro inventari - registri IVA (registro fatture emesse, registro dei corrispettivi e registro degli acquisti) - scritture ausiliarie (mastrini) - scritture di magazzino e rimanenze - registro dei beni ammortizzabili	- Miglior dettaglio informativo possibile sull'andamento aziendale - Possibilità di redigere i bilanci d'esercizio e infrannuali con tutte le relative informazioni economiche, finanziarie e patrimoniali - maggior tutela contro gli accertamenti dell'Agenzia delle Entrate basate sulla presunzione del reddito	- Necessità di conoscenze contabili - Numerosi adempimenti formali - Maggior costo per la tenuta

La scelta ora spetta a te, puoi decidere se optare per un sistema meno complesso, che ti lascia maggior libertà gestionale e soprattutto non ti obbliga a una serie di adempimenti che richiedono anche una certa competenza, che è la **contabilità semplificata**, oppure se hai maggiori competenze da un punto di vista contabile, vuoi avere una situazione più dettagliata, precisa e soprattutto metterti al riparo da eventuali accertamenti induttivi dell'Agenzia delle Entrate non aver paura ad optare per il regime ordinario.

Personalmente, avendo esperienze nella gestione di entrambi i regimi consiglio, laddove c'è la possibilità e non sono stati superati i limiti oltre il quale la contabilità ordinaria diventa obbligatoria, di optare per il regime semplificato, gestendo però la tua impresa come se fosse in regime ordinario, tenendo un giustificativo di pagamento per ogni movimento del tuo conto corrente, **pagando e incassando TUTTE le fatture tramite il conto corrente aziendale**, non mischiando movimenti dal tuo conto personale e quello aziendale. Ogni assegno staccato, così come ogni bonifico emesso, dev'essere collegato ad una fattura intestata alla tua società. Esaminando l'estratto conto della tua impresa, dovrai saper risalire ad ogni singolo movimento.

In questo modo potrai beneficiare di tutte le facilitazioni a livello gestionale del regime semplificato e allo stesso modo, in caso di accertamento da parte dell'Agenzia delle Entrate, sarai inattaccabile, perché nulla potranno obiettare se ad ogni movimento corrisponde un suo giustificativo!

IL NUOVO REGIME FORFETTARIO

Il nuovo regime forfettario per i titolari di partita IVA, stravolto nel 2019 e reso accessibile a tutti colori i quali avevano un fatturato inferiore ai 65.000 euro, è stato, per così dire, ritoccato con la nuova Finanziaria.

Quello che può essere considerato come "*l'evoluzione*" del vecchio "*Regime dei minimi*" approvato nel 2008, attualmente, prevede l'applicazione di un'imposta sostitutiva forfettaria del 15% (in passato era addirittura del 5%), su una percentuale di ricavi definita dai coefficienti di redditività in base al codice ATECO di ogni singola attività.

E' prevista, inoltre l'applicazione dell'aliquota forfettaria del 5% per le start-up per i primi 5 periodi di imposta.

Tra le novità del regime forfettario sono state poste in essere alcuni vincoli ed obblighi, ovvero:

- la reintroduzione del **limite di reddito di 30.000 euro per dipendenti**, assimilati e pensionati. Limite che deve essere stato rispettato anche nel 2019 per mantenere questo regime agevolato;
- **spese per il personale dipendente** o collaboratori inferiore ai 20.000 euro annui;
- obbligo di emissione dello **scontrino elettronico** pur restando valido l'esonero dall'emissione della fattura elettronica.

Vediamo dunque chi può accedere al nuovo regime forfettario e quali sono le eventuali **cause ostative** che ne determinano la non applicazione o la fuoriuscita per chi non le ha rispettate nell'anno precedente:

- **Destinatari:** il nuovo regime forfettario è destinato alle persone fisiche che esercitano attività di impresa, arti o professioni non in società di capitali che, pertanto, restano escluse in qualsiasi forma.

- **L'accesso al regime:** è riconosciuto a coloro i quali abbiano sostenuto nel precedente periodo d'imposta:

1) spese per lavoro dipendente e affini non superiore a 20mila euro lordi. Si terrà conto anche dei compensi corrisposti all'imprenditore stesso e ai suoi famigliari. Non sono compresi i compensi corrisposti in via occasionale.

3) i ricavi non devono superare la soglia prevista dalla legge ovvero i 65.000 euro per tutte le attività esercitate;

4) i redditi di lavoro dipendente o pensione eventualmente percepiti oltre l'attività d'impresa o professionale, non devono superare i 30mila euro.

- **Soggetti esclusi:** non possono avvalersi del regime forfettario:

1) soggetti che si avvalgono di regimi IVA speciali;

2) soggetti che si avvalgono di regimi forfetari di determinazione del reddito;

3) soggetti non residenti in uno Stato membro dell'Unione europea o Norvegia e Islanda;

4) soggetti che effettuano, in prevalenza cessioni di fabbricati e di terreni edificabili;

5) soggetti che partecipano contemporaneamente a società di persone o di capitali;

- **Ritenuta d'acconto e IVA:** il nuovo regime forfettario, come i precedenti, prevede l'esonero dal versamento dell'IVA e, ricavi e compensi continuano a non essere assoggettati a ritenuta d'acconto. Ovviamente sulle fatture dovrà essere presente la dicitura che specifica che il proprio reddito è soggetto ad imposta sostitutiva. Esenzione dall'emissione della fattura elettronica ma non dei corrispettivi digitali.

- **Obblighi e deroghe:** Resta l'obbligo di numerazione e conservazione delle fatture di acquisto, certificazione e invio telematico dei corrispettivi e conservazione dei relativi documenti. Si è esonerati, invece, dall'obbligo di registrazione e di tenuta delle scritture contabili

- **Calcolo del reddito:** il reddito imponibile viene calcolato in maniera forfettaria, applicando ai ricavi percepiti un coefficiente di redditività che varia a seconda della tipologia di attività. Ad esempio, considerando il coefficiente del 78% previsto per le attività professionali, tale coefficiente dovrà essere applicato alla totalità dei ricavi, successivamente, si sottraggono i contributi previdenziali, e si ottiene l'imponibile a cui va applicata l'imposta del 15%. In definitiva, le spese non assumono alcuna rilevanza, pertanto non potranno essere, in alcun modo, detratte. L'aliquota del 15% verrà ridotta ad un terzo quindi al 5% per i primi 5 periodi d'imposta e per le start-up.

- **Contributi previdenziali:** commercianti e artigiani potranno determinare i contributi dovuti applicando le aliquote contributive previste per le rispettive gestioni, sul dichiarato come per il regime ordinario, oppure optare per la riduzione del 35% degli stessi.

- **Limiti di ricavi in base alla tipologia di attività:** 65 mila euro per tutte le attività, a variare saranno solo i coefficienti di redditività. Nella tabella che segue sono i coefficienti da applicare alla totalità dei ricavi per stabilire il cosiddetto "reddito imponibile" a cui applicare, successivamente, l'imposta sostitutiva del 5%:

GRUPPO DI SETTORE	CODICI ATTIVITÀ ATECO	LIMITE DEI RICAVI/COMPENSI	COEFFICIENTE REDDITIVITÀ
Industrie alimentari e delle bevande	(10 - 11)	65.000	40%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	45 - (da 46.2 a 46.9) - (da 47.1 a 47.7) - 47.9	65.000	40%
Commercio ambulante di prodotti alimentari e bevande	47.81	65.000	40%
Commercio ambulante di altri prodotti	47.82 - 47.89	65.000	54%
Costruzioni e attività immobiliari	(41 - 42 - 43) - (68)	65.000	86%
Intermediari del commercio	46.1	65.000	62%
Attività dei Servizi di alloggio e di ristorazione	(55 - 56)	65.000	40%
Attività Professionali, Scientifiche, Tecniche, Sanitarie, di Istruzione, Servizi Finanziari ed Assicurativi	(64 - 65 - 66) - (69 - 70 - 71 - 72 - 73 - 74 - 75) - (85) - (86 - 87 - 88)	65.000	78%
Altre attività economiche	(01 - 02 - 03) - (05- 06 - 07 - 08 - 09) - (12 - 13 - 14 - 15 - 16 - 17 - 18 - 19 - 20 - 21 - 22 - 23 - 24 - 25 - 26 - 27 - 28 - 29 - 30 - 31 - 32 - 33) - (35) - (36 - 37 - 38 - 39) - (49 - 50 - 51 - 52 - 53) - (58 - 59 - 60 - 61 - 62 - 63) - (77 - 78 - 79 - 80 - 81 - 82) - (84) - (90 - 91 - 92 - 93) - (94 - 95 - 96) - (97 - 98) - (99)	65.000	67%

Dopo aver esaminato le caratteristiche del **nuovo regime forfettario** è importante valutare bene quale sia la reale convenienza nell'aderirvi. E' fondamentale considerare che in questo caso i costi che sosterrai per la tua attività non saranno più deducibili perché, come ho sottolineato in precedenza, l'imposta sostitutiva sostituisce sia i costi che i ricavi, mentre in un regime ordinario sarà possibile abbattere il reddito proprio sottraendogli le spese sostenute.

Prima di effettuare l'opzione verso il regime forfettario, pertanto, dovrai valutare se la tua attività prevede un impatto di costi piuttosto rilevante e, in tal caso, potrebbe essere più opportuno avere la possibilità di dedurli aderendo al regime ordinario.

CAPITOLO 7

COSA NASCONDE IL BILANCIO DELLA TUA IMPRESA? (consigli utili per imparare a leggerlo e non prendere decisioni avventate)

Per gli imprenditori, il bilancio rappresenta il documento più importante di tutto l'esercizio, quello che dovrebbe **fotografare la situazione dell'impresa**, e consentir loro di prendere le decisioni più consone allo sviluppo aziendale.

A fine anno è consuetudine anche tua suppongo, ritrovarti col commercialista e scorgere tra i suoi fogli quel numerino che appare alla fine del documento e che dovrebbe dire inequivocabilmente se la tua azienda è in salute o no!

Devi prendere delle decisioni, stai pensando di investire in nuovi macchinari o assumere del personale perché il lavoro è aumentato, il tuo fatturato pure, e allora guardi i due numerini magici del bilancio ovvero:

- ✓ il valore della produzione;
- ✓ l'utile netto.

E con tua grande soddisfazione noti che quei numeri sono positivi, l'utile è buono, il fatturato è più alto rispetto a quello dello scorso anno e in fondo, che ti importa di stare ad ascoltare quel che sta cercando di spiegarti il tuo commercialista, che cerca di frenare i tuoi entusiasmi dicendoti che i tuoi costi sono aumentati in modo significativo e che ha dovuto far ricorso agli ammortamenti ridotti per evitare che la banca guardando il tuo bilancio potesse pensare a ridurti il fido?

La tua attività ha chiuso in attivo e ti senti il "padrone del mondo", la tua ditta è sana, puoi fare degli investimenti e anche distribuire parte di quei proventi.

ATTENZIONE! Non è tutto oro quel che luccica, perché la maggior parte degli imprenditori non sa che il fatturato e l'utile spesso risentono di specifici movimenti contabili che servono a renderli più "belli" alla vista di chi deve giudicare il tuo

bilancio come le banche ad esempio, e non è di certo opportuno basarsi solo su quei due numeri per prendere delle decisioni importanti.

Sai quanti imprenditori si sono letteralmente schiantati proprio perché non sono andati oltre quei due numerini che, se non analizzati a fondo posso davvero ingannarti? Sai quante piccole imprese sono fallite proprio dopo aver aumentato il fatturato l'anno prima a causa della maggiore esposizione, di maggiori debiti e magari a causa di un cliente che non li ha pagati?

Il fatturato e l'utile netto sono indicatori importanti ma non sono gli unici dati rilevanti del bilancio di un'azienda e soprattutto da soli non sempre ci fanno capire se un'azienda è in salute o meno.

Se il tuo fatturato è aumentato, non significa sempre che hai venduto di più e quindi hai più soldi da spendere! Se il tuo utile è aumentato, non necessariamente vuol dire che hai guadagnato di più rispetto all'anno prima, perché spesso il tuo commercialista potrebbe aver inserito alcune voci per far quadrare i conti; potrebbe aver abbassato ai minimi termini l'accantonamento a riserva, il fondo svalutazione crediti, o "giocato" sulle rimanenze di magazzino, magari sui lavori in corso su ordinazione, o ancora su ratei e risconti.

Il tuo bilancio spesso può darti delle informazioni non completamente veritiere sull'andamento della tua impresa, in particolar modo se non sei in grado di leggerlo e di capire esattamente cosa dicono tutti quei numeri, e tu potresti senza avere le giuste nozioni pensare che le cose stanno andando in un certo modo e invece stai andando letteralmente alla deriva.

I danni causati da un'interpretazione errata del bilancio

Ti racconto un aneddoto: qualche anno fa un mio conoscente, piccolo imprenditore di una ditta che produceva pezzi meccanici, decise di comprare una pressa enorme, che costava circa 350mila euro. Un investimento importante, un leasing che avrebbe impegnato la sua ditta per 5 anni con una rata piuttosto significativa.

Fece l'investimento, e due anni dopo, quindi senza aver nemmeno restituito metà del prestito ottenuto, è andato in difficoltà, pur avendo addirittura aumentato il suo fatturato rispetto agli anni precedenti.

Purtroppo gli insoluti, la maggiore esposizione bancaria, che comprendeva anche gli interessi sul leasing stesso, lo hanno costretto a lasciare impagate le rate della locazione finanziaria, perché prima c'erano i dipendenti, poi le tasse, poi le materie prime, poi gli interessi sul conto corrente, sull'affidamento, ecc.

Insomma è arrivato al punto in cui la società di leasing è venuta a riprendersi il bene, lo ha rivenduto e gli ha ancora intimato con un bel decreto ingiuntivo (immediatamente esecutivo) di pagare la differenza tra quanto ottenuto dalla vendita e quello ancora dovuto, più tutte le spese amministrative e legali.

UN DISASTRO SU TUTTI I FRONTI, anche perché le banche, una volta saputa la situazione hanno chiesto delucidazioni e nonostante le mille rassicurazioni, hanno ridotto gli affidamenti!

MOTIVO DI QUESTO DISASTRO ?

Tutto è cominciato proprio quando il commercialista gli ha consegnato il bilancio dell'anno precedente e lui, interpretandolo a suo modo, ha deciso di fare il passo più lungo della gamba, andando ad esporsi per una cifra troppo alta per essere sostenuta, aumentando il fatturato, ma facendo crescere di conseguenza l'esposizione bancaria, perché avere più crediti non significa automaticamente avere più soldi in banca, specie in un periodo in cui molte aziende falliscono o sono in difficoltà!

Quando guardai quel bilancio, che fu la "pietra dello scandalo", rimasi allibito! C'era l'utile è vero ma le rimanenze di magazzino influenzavano notevolmente la cifra finale, così come erano elevati i debiti verso le banche considerando gli incassi a 120/150 giorni e il fatturato totale! Molti crediti, ma anche molti debiti, e soprattutto azienda sotto-capitalizzata tenuta in piedi soltanto dagli istituti di credito!

Insomma non certo una situazione che consigliava un investimento che avrebbe aumentato ulteriormente l'esposizione bancaria, i debiti e soprattutto con un leasing che in fondo è una locazione e quindi fino al riscatto del bene, non avrebbe in nessun modo fatto aumentare il patrimonio dell'azienda stessa!

Cosa lo spinse allora a fare un passo simile?

Semplicemente l'aver constatato che l'utile e il fatturato erano aumentati del 20% rispetto all'anno precedente, senza però esser stato in grado di capire cosa significassero tutte le altre voci del bilancio.

E sai quanti altri imprenditori incappano in situazioni analoghe o magari anche peggiori, che li costringono a *"tirare giù la saracinesca"* per sempre, solo perché non sanno interpretare il loro bilancio?

Come fare allora? Ti starai chiedendo se per fare l'imprenditore sia necessario studiare economia e commercio, o almeno saperne quanto ne sa un commercialista o un esperto di contabilità...

Assolutamente no, e non devi nemmeno sentirti in colpa se quando prendi in mano il tuo bilancio fai fatica a decifrarlo completamente, la colpa non è tua perché fai l'imprenditore e non il commercialista!

Quello che però devi assolutamente sapere è il significato di alcuni termini che il tuo commercialista inserisce nel bilancio e che sono indicatori della situazione anche più che l'utile stesso o il fatturato, per esempio:

- ✓ ratei;
- ✓ risconti;
- ✓ rimanenze;
- ✓ ammortamenti;
- ✓ lavori in corso su ordinazione;
- ✓ fondo svalutazione crediti;
- ✓ la differenza tra debito e costo;
- ✓ la differenza tra credito e ricavo...

Devi imparare a leggere bene tra le righe del tuo bilancio per fotografare in maniera reale la situazione della tua impresa, devi essere capace di interpretare con dimestichezza le voci e i numeri e capire se sei davvero in grado di affrontare degli investimenti, assumere un dipendente, dividere degli utili.

- ✓ Devi capire quali voci del bilancio influenzano l'andamento della gestione e la determinazione dell'utile;
- ✓ Comprendere che l'incremento totale dei ricavi, non sempre corrisponde ad un aumento delle vendite;
- ✓ Scoprire quali dati sono veramente importanti e possono darti informazioni preziose nel tuo bilancio;
- ✓ Conoscere l'aspetto economico e finanziario della gestione ovvero il principio cardine della partita doppia;
- ✓ Evitare di fare confusione coi numeri come la maggior parte degli imprenditori fa;
- ✓ Avere una conoscenza di base per capire come leggere il tuo bilancio e quello dei tuoi potenziali clienti dai quali pensi di prendere lavoro;
- ✓ Imparare a conoscere quali artifici contabili vengono utilizzati per rendere più bello il bilancio;
- ✓ Sapere cos'è il punto di pareggio e come mai il bilancio alla fine deve chiudere in pareggio;
- ✓ Capire cosa sono i costi pluriennali e come possono modificare l'utile dell'esercizio e in che misura;
- ✓ Sapere cosa sono gli ammortamenti, come influenzano il bilancio, quanto incide sul bilancio stesso l'acquisto di un cespite;

- ✓ Essere capace di capire che l'utile netto viene influenzato e in che modo dalle scritture di fine anno;
- ✓ Scoprire che l'utile d'esercizio può essere notevolmente modificato dalle rimanenze di magazzino ma soprattutto di quanto sia controproducente, per "abbassare l'utile", acquistare materiali o beni di consumo a dicembre
- ✓ Sapere quanto è possibile esporsi finanziariamente rispetto al proprio fatturato e valutare quando si arriva al punto di "fare da banca" ai propri clienti;
- ✓ Imparare a gestire i flussi di cassa e così impostare bene il rapporto tra incassi e pagamenti;



Consultando il sito <https://www.pagaremenotasse.com> potrai acquistare a soli € 13,90 il libro **"PAGARE MENO TASSE - Quello che i commercialisti non dicono su fisco e tasse"** che ha già venduto più di 5.000 copie ed è diventato davvero una pietra miliare del risparmio fiscale e della gestione aziendale per quegli imprenditori che non sanno che pesci pigliare con l'organizzazione fiscale e finanziaria della propria impresa.

Grazie a questo libro, migliaia di imprenditori hanno risparmiato oltre il 20% del loro carico fiscale senza stravolgere la loro impresa.

Questo libro ti spiegherà come uscire dall'imbuto fiscale restando completamente nella legalità e senza trasferirti all'estero...

E per quanto ti sia possibile prima di valutare da solo il bilancio, ascolta con attenzione il tuo commercialista, fagli tutte le domande che ti vengono in mente, ma soprattutto impara a leggere il tuo bilancio perché è un libro aperto, basta comprenderne i punti fondamentali.

CAPITOLO 8

SAI FARE I CONTI? (L'importanza del rendiconto mensile)

Quella che sembra una domanda stupida e addirittura offensiva per te che sei un imprenditore e "vivi di conti", è invece un aspetto fondamentale del tuo essere un lavoratore autonomo.

Saper fare i conti non significa essere in grado di fare 2+2, ma essere sempre informato sulla situazione economica della tua impresa, mese per mese... Devi sapere se stai veramente guadagnando o se i ricavi vengono interamente mangiati dai costi e magari fai solamente **girare tanto denaro** e in tasca te ne rimane poco, con il rischio concreto che alla prossima scadenza fiscale i tuoi conti si trovino in rosso e non ti consentano di pagare.

Non è una leggenda metropolitana, questo che ti ho appena raccontato è successo a moltissimi lavoratori autonomi, specie quando sono alle prime armi e magari si fanno annerbiare la vista dai primi incassi.

Probabilmente ex dipendenti che incassano di colpo 300-400 euro al giorno e si trovano un po' spiazzati da questa nuova situazione. Non si preoccupano di capire quanto ci sia di "utile" in quella somma che hanno in tasca e non curanti di nulla cominciano a "*spendere e spendere*".

E' capitata una situazione analoga a due miei conoscenti (marito e moglie), che un paio di anni fa aprirono una gastronomia. Tralascio i dettagli, ma ricordo che dopo due settimane di apertura, il mio amico, dopo la chiusura del sabato, mi mostrò con fierezza 500 € dicendomi

"E' il guadagno di oggi...".

"Guadagno???" gli risposi io *"e quanto hai incassato?"*

"questi!" ribadì a petto in fuori mostrandomi di nuovo quelle banconote "se penso che quando facevo il dipendente dovevo lavorare dieci giorni per guadagnare sti soldi..."

Tralascio il resto della discussione perché credo che sia chiaro il concetto, ovvero che questo signore, forse perché alle prime armi, forse perché non aveva sentito parlare di imposte, o chissà perché, non pensava nemmeno lontanamente che quei 500 euro fossero il frutto:

- dell'investimento fatto per mettere in piedi l'attività, dalla quale si doveva rientrare;
- dell'affitto del locale;
- dell'approvvigionamento delle materie prime;
- del costo dell'energia elettrica;
- e non ultimo al lordo delle imposte e i contributi previdenziali che avrebbe dovuto pagare di lì a poco.

Tralascerei anche il fatto che l'attività dei miei amici non è durata più di un anno, ma questo esempio serve per sottolineare l'importanza di tenere un rendiconto mensile aggiornato sulla situazione di costi e ricavi, cercando di adattarlo e renderlo adeguato per la tua impresa. Innanzitutto perché segnandoti man mano i costi che sostieni, riesci a capire che non è

Elaborando un **rendiconto economico mensile**, i parametri di cui disporrà la direzione aziendale evidenzieranno con assoluta precisione, cosa è effettivamente accaduto nell'ultimo mese, consentendoti di acquisire tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione ed un rapido intervento su eventuali anomalie.

Il rendiconto mensile è un'elaborazione del controllo di gestione della quale vengono esposti i risultati economici conseguiti in un determinato periodo di tempo dall'impresa. Esponendo dunque in maniera ordinata i costi sostenuti e i ricavi realizzati nel periodo, giungendo a determinare il risultato conseguito mettendo in evidenza anche quanto le diverse componenti di costo e di ricavo hanno influito sul risultato finale.

Fare un rendiconto mensile è il primo passo che ogni azienda deve compiere per avere un controllo scientifico della gestione ed è importante compilarlo in maniera dettagliata, non affidandosi ai conteggi del commercialista che hanno una loro impostazione che difficilmente potrà esserti utile, legata strettamente ad aspetti contabili e fiscali. Il rendiconto economico è un potentissimo strumento di analisi che oltre a fornire un'ampia serie di informazioni, permette di rispondere alle principali domande che ogni imprenditore come te a fine mese di pone:

- ✓ Qual'è il risultato economico realizzato fin'ora?
- ✓ E' positivo o negativo?
- ✓ E' migliore o peggiore di quello preventivato o di quello dello scorso anno?

Ma soprattutto sapendo leggere i parametri rilevabili dal tuo rendiconto economico sarai in grado di rispondere anche alla domanda più importante che sta alla base del controllo di gestione:

- ✓ Perché l'azienda ha realizzato questi risultati?

Il rendiconto economico gestionale, fornisce una lunga serie di dati utili nella determinazione dei costi delle singole attività della tua impresa i cosiddetti "centri di costo", e permette di verificarne la congruità dei prezzi di vendita.

Tutte le risorse utilizzate dalla tua azienda hanno un costo, il locale, gli oneri finanziari, il commercialista ed è opportuno non trascurare alcuna di queste voci. Per quanto riguarda il personale è opportuno considerare il costo al lordo dei dipendenti, inserendo un valore che comprende lo stipendio, i contributi, ferie, permessi e TFR e quei costi che pur maturando mensilmente, non sono contabilizzati con la stessa frequenza.

Più dettagliato sarà il tuo rendiconto, più facile sarà l'analisi finale che ti consentirà di distinguere i costi variabili dai costi fissi e valutare in caso di un'eccessiva incidenza dei costi fissi per esempio, se il problema sia da ricercare dal cattivo funzionamento del reparto produttivo oppure da una scorretta applicazione dei prezzi di vendita non sufficientemente remunerativi.

Di seguito un esempio di rendiconto mensile che puoi facilmente compilare tramite Excel, andando a modificare le voci di spesa in modo che possa calzare completamente alla tua realtà:

[illegible][illegible]

Cliccando sulle immagini potrai scaricare il modello in pdf del rendiconto da compilare, ma utilizzando il link sottostante potrai scaricare il file di excel che ti consentirà di utilizzare direttamente il tuo computer per la compilazione dei dati. Un comodo strumento automatizzato che ti aiuterà ad essere sempre aggiornato su costi e ricavi mensili della tua impresa.

<https://www.pagaremenotasse.com/schema-rendiconto-mensile.xls>

CAPITOLO 9

L'OUTSOURCING. FAI FARE AD ALTRI QUELLO CHE NON PUOI O NON VUOI FARE TE

Hai letto nelle pagine precedenti, e spero sia riuscito a capire che essere un imprenditore significa "*fare l'imprenditore*" ovvero avere il tempo di svolgere quelle funzioni che ti servono per **far crescere la tua attività**, delegando ad altri le funzioni meno importanti o che sottraggono tempo a quelle più importanti che deve svolgere chi gestisce un'impresa.

Devi trovare il tempo di fare il marketing perché avere clienti oggi è vitale, devi curare i clienti che hai già acquisito, facendo in modo di diventare per loro un punto di riferimento, perché non c'è miglior cliente di un cliente soddisfatto e magari ricontattato con nuove offerte e opportunità.

Devi inoltre impostare una strategia fiscale che ti consenta di pagare solo il giusto importo di tasse che devi ogni anno allo Stato italiano, mettendo a punto tutti i suggerimenti per non buttare via i tuoi soldi pagando F24.

Devi avere il tempo di scegliere i tuoi collaboratori, **formarli**, renderli autonomi in modo che tu possa gestire più lavori senza dover sempre essere presente e selezionare accuratamente i tuoi fornitori, assicurandoti che abbiano gli standard di qualità minimi per poter essere certo che il lavoro affidato a loro sia in buone mani.

Questo punto del nostro prontuario si propone di fornirti dei semplici suggerimenti per aiutarti nella scelta dei collaboratori e fornitori che faranno al tuo posto molti dei lavori che oggi sottraggono tempo al tuo business, alla tua vita privata, alla tua famiglia e ai tuoi hobbies.

In breve, **esternalizzare** i processi e le lavorazioni ti consentirà di:

- far fare agli altri ciò che fanno meglio di te
- ridurre i costi
- migliorare la qualità dei servizi/prodotti
- liberare risorse da impiegare nel core-business
- ridurre la struttura di gestione
- accelerazione dei processi
- apprendere le esperienze altrui
- maggiori ritorni di investimento
- aumentare il tuo fatturato

I criteri per la scelta di un fornitore

Sembra facile, ma scegliere il fornitore giusto a cui esternalizzare una lavorazione o un intero processo è un'operazione molto importante, nonché complessa e che richiede tempo ed esperienza.

Un errore in questo caso potrebbe causarti ingenti perdite di tempo, denaro ma soprattutto allontanare un tuo cliente non soddisfatto del lavoro che hai fatto fare a qualcun altro. Per questo devi essere consapevole che affidare un processo o lavorazione ad un fornitore richiede un'accurata selezione preliminare, valutazione e soprattutto un costante controllo sull'efficienza dello stesso per evitare che i suoi standard qualitativi peggiorino col tempo.

L'operazione preliminare di selezione deve considerare alcuni aspetti fondamentali qui di seguito elencati:

- capacità finanziaria ed economica
- serietà
- esperienza
- capacità tecnica (metodologie, strumenti, persone)
- prezzo;
- condizioni di pagamento e consegna chiare
- termini di consegna che soddisfano le specifiche richieste
- eventuali garanzie in caso di scarto della fornitura
- vicinanza geografica
- condizioni di trasporto
- se estero: stabilità politica del paese del fornitore e cambio valuta vantaggioso
- qualità della gestione logistica

In questa guida ti illustrerò passo passo tutto quel che si deve fare per scegliere il fornitore che fa al caso tuo, in particolare:

- quali sono le caratteristiche da ricercare in un fornitore;
- come fare ad identificare i tuoi potenziali fornitori;
- come gestire i rapporti con loro una volta acquisiti.

E' fondamentale che col fornitore tu possa instaurare un rapporto di fiducia e collaborazione in maniera tale da incrementare la tua capacità di soddisfare i tuoi clienti anche attraverso l'esperienza dei fornitori stessi.

1) Il punto di partenza è capire attentamente:

- cosa richiede il processo produttivo o la lavorazione che vuoi affidare all'esterno;
- quale obiettivo vuoi raggiungere esternalizzando la lavorazione;

Questo significa che se il tuo obiettivo è velocizzare il processo produttivo dovrai necessariamente affidarti ai fornitori che ti garantiscono più rapidità nell'effettuazione delle lavorazioni, se invece vuoi che sia la qualità, l'elemento che ti distingue dai tuoi concorrenti allora dovrai necessariamente privilegiare l'aspetto qualitativo delle forniture.

2) Pochi ma buoni! Circondati solo di chi realmente ti serve...

E' pensiero di molti imprenditori che più alto sia il numero di fornitori, maggiore sia il risparmio perché è possibile metter loro in concorrenza per acquisire il tuo lavoro e soprattutto si potrà avere attraverso il loro apporto più "forza lavoro" soddisfare più clienti e maggior possibilità di scelta.

Non è esattamente così, perché è fondamentale relazionarsi solamente con i fornitori di cui si ha davvero bisogno, e soprattutto che abbiano determinate caratteristiche. Comprare da una rosa selezionata di fornitori, utilizzarne solo una parte precedentemente selezionata e scremata può avere molti vantaggi:

- ✓ sarà molto più semplice controllarli;
- ✓ diventerai importante per loro;
- ✓ con un fornitore abituale è più facile concludere accordi economici vantaggiosi.

Ricorda però di non estremizzare troppo il concetto, nel senso che è comunque importante avere delle alternative.

Non affidarti mai ad un solo fornitore, perché potrebbe diventare pericoloso, per prima cosa perché tutte le imprese, anche quelle che sembrano solide e in salute potrebbero avere delle difficoltà finanziarie e fallire, ma soprattutto per evitare che sentendosi una sorta di esclusivista, possa dare per "scontato" il rapporto di collaborazione abbassando l'attenzione e la qualità nel servizio.

Qualora un fornitore ti procuri beni o servizi che sono davvero fondamentali per la tua impresa non esitare a stringere con lui delle vere e proprie partnership, intensificando il rapporto e stabilendo una forte relazione commerciale che non può che favorire sia la tua impresa che la sua.

3) Le qualità principali che deve avere un tuo fornitore

Non si dovrebbe parlare tanto di qualità che dovrebbe avere un tuo fornitore, quanto dei benefici che potrebbe darti la collaborazione con lui, nel senso che, una volta individuata l'esigenza di esternalizzare una lavorazione o un intero processo, dovrai essere in grado di scegliere colui che riuscirà a darti i maggiori benefici esaminando le sue caratteristiche. Dovrà comunque essere in grado di garantirti:

- **Qualità, affidabilità, velocità e flessibilità:** le forniture dovranno rispettare le specifiche da te richieste, siano esse di materie prime, semilavorato o servizi. Se qualcosa non funzionerà la colpa per i tuoi clienti sarà tua, non del tuo fornitore. La puntualità nelle consegne è fondamentale come lo è per te nei confronti dei tuoi clienti ed è fondamentale che non ci sia troppa rigidità nel rapporto in quanto tutto dev'essere fatto in funzione delle esigenze del cliente finale.

- **Il giusto prezzo:** è importante stabilire il prezzo adeguato per le forniture, che non dovranno essere "in saldo" o sottocosto, far lavorare un fornitore sottoprezzo significa farlo morire, ma nemmeno troppo care. Il prezzo dovrebbe essere un parametro da concordare con il fornitore in modo da accontentare te e lui.

- **Buona comunicazione:** ci devono essere feedback continui tra te e i tuoi fornitori in modo che si possano prevenire eventuali problemi, ma soprattutto incentrati al miglioramento continuo di entrambe le realtà, cercando di capire dove siano le lacune o le necessità dell'uno e dell'altro.

- **Solidità finanziaria:** scontato sottolineare che un parametro fondamentale è il controllo della solidità finanziaria dei fornitori che dev'essere monitorata periodicamente per evitare spiacevoli sorprese che potrebbero causare ingenti danni qualora lo stesso non fosse più in grado di garantirti il suo apporto.

Considerando questi parametri ed analizzando una serie di papabili fornitori che dovrai cercare attraverso i canali più comuni come la pubblicità su internet, i suggerimenti di altre imprese (*clienti o altri fornitori*), elenchi commerciali, fiere, ecc., potrai creare una lista di potenziali aziende fornitrici soltanto avvalendoti di una check-list molto semplice sul modello di quella che segue:

IL FORNITORE: (<i>ragione sociale del fornitore</i>)	SI	NO
1) E' in grado di garantirmi la fornitura?		
2) E' in grado di rispettare i tempi di consegna?		
3) E' finanziariamente solido?		
4) Ha un prezzo adeguato al mercato?		
5) Ha già lavorato per qualche azienda che conosco e ho dei feedback?		
6) Ha una certificazione di qualità?		
7) E' disponibile al dialogo e facilmente reperibile?		

Sulla base dei risultati di questa **check-list** potrai restringere il numero dei candidati a 4 o 5 e valutare ognuno di loro attraverso una visita o un colloquio in cui non è consigliabile parlare del prodotto o servizio che intendi acquistare, ma del problema e capire in che modo lui potrà risolverlo e con che budget.

Dopo il colloquio, dovresti avere tutte le informazioni necessarie per poter decidere se affidare a questo o quel fornitore le tue lavorazioni, tenendo ben presente che il **rapporto di fornitura non deve essere eterno** e soprattutto "mai dato per scontato" dal fornitore che dovrà essere monitorato periodicamente attraverso visite ispettive, comparazione con altri fornitori, controlli sistematici sui prodotti o servizi da lui acquistati.

Controllo periodico delle forniture

Come abbiamo accennato nel paragrafo precedente, una volta acquisito il fornitore, è necessario tenerlo sotto controllo, analizzando sistematicamente la qualità delle sue forniture o del servizio, curando nei minimi dettagli il rapporto di collaborazione con l'obiettivo del miglioramento reciproco e della soddisfazione del cliente finale.

A tal proposito sarebbe utile tenere aggiornata la seguente scheda di valutazione del fornitore che dovrà essere compilata dopo ogni lavorazione da lui eseguita:

MODULO CONTROLLO FORNITURE MESE DI				
FORNITORE.....				
PRODOTTO O SERVIZIO.....				
	DATA E VALUTAZIONE			
RISPETTO TERMINI DI CONSEGNA				
RISPETTO QUANTITA'				
IMBALLO				
QUALITA' DEL PRODOTTO				
QUALITA' DEL SERVIZIO				
EFFICIENZA LOGISTICA				
COMUNICAZIONE				
VALUTAZIONI: 1=ECCELLENTE 2=BUONO 3=SUFFICIENTE 4= INSUFFICIENTE				
NOTE.....				
.....				
.....				

Attraverso questo semplice modulo (*personalizzabile a seconda delle tue esigenze*) è possibile avere un riscontro degli standard qualitativi dei tuoi fornitori. Potrai fare una media delle **valutazioni** ottenute per ogni singola voce in modo da poter provare a migliorare solo i punti più carenti oppure classificare i fornitori attraverso la media totale.

La **valutazione dei fornitori** ha infatti lo scopo di giudicare la performance e individuare le aree di miglioramento al fine di favorirne la crescita qualitativa e deve essere effettuata in modo sistematico e tracciabile al fine di garantire oggettività, disponibilità e confrontabilità delle informazioni raccolte.

CAPITOLO 10

LA SCELTA DELLA FORMA SOCIETARIA

Una delle prime scelte che hai dovuto fare quando hai iniziato la tua attività, o che dovrai fare se ancora devi iniziare è quella della **forma societaria o giuridica** che dovrà assumere la tua gestione. Un passaggio che sembra quasi una formalità, ma il grosso problema è che spesso gli aspiranti imprenditori ne scelgono uno **senza conoscerne vantaggi, svantaggi e prospettive** e si ritrovano dopo qualche anno con obblighi fiscali e civili o con una burocrazia troppo farraginosa che fa perder loro tempo e soldi.

Ricorda che il primo passo è già quello di capire se vuoi lavorare da solo o cercare dei soci. Se scegli ad esempio la seconda ipotesi ti troverai subito di fronte ad una decisione importante ovvero il **tipo di società da costituire** (*società di persone o società di capitali*) e ancora la diversa forma societaria (*snc, sas, srl, società semplice*). Proviamo a capire insieme cosa cambia in base alle scelte che hai effettuato o eventualmente se riterrai opportuno modificare il tuo assetto societario.

Nella scelta del regime societario è necessario tener presente una serie di elementi tra cui:

- 1) La responsabilità patrimoniale:** decidendo se limitare la responsabilità patrimoniale al capitale sociale sottoscritto o coinvolgere l'intero patrimonio dei soci o di uno dei due;
- 2) La convenienza fiscale:** è infatti utile sapere che la tassazione varia a seconda della forma giuridica scelta;
- 3) Le prospettive economiche e finanziarie dell'azienda:** se si pensa che per l'attività servano ingenti quantità di denaro e capitali è preferibile costituire una società cercando oltretutto di limitare i rischi patrimoniali.

Cerchiamo quindi di capire come sarà utile orientarsi analizzando le diverse forme societarie.

DITTA INDIVIDUALE

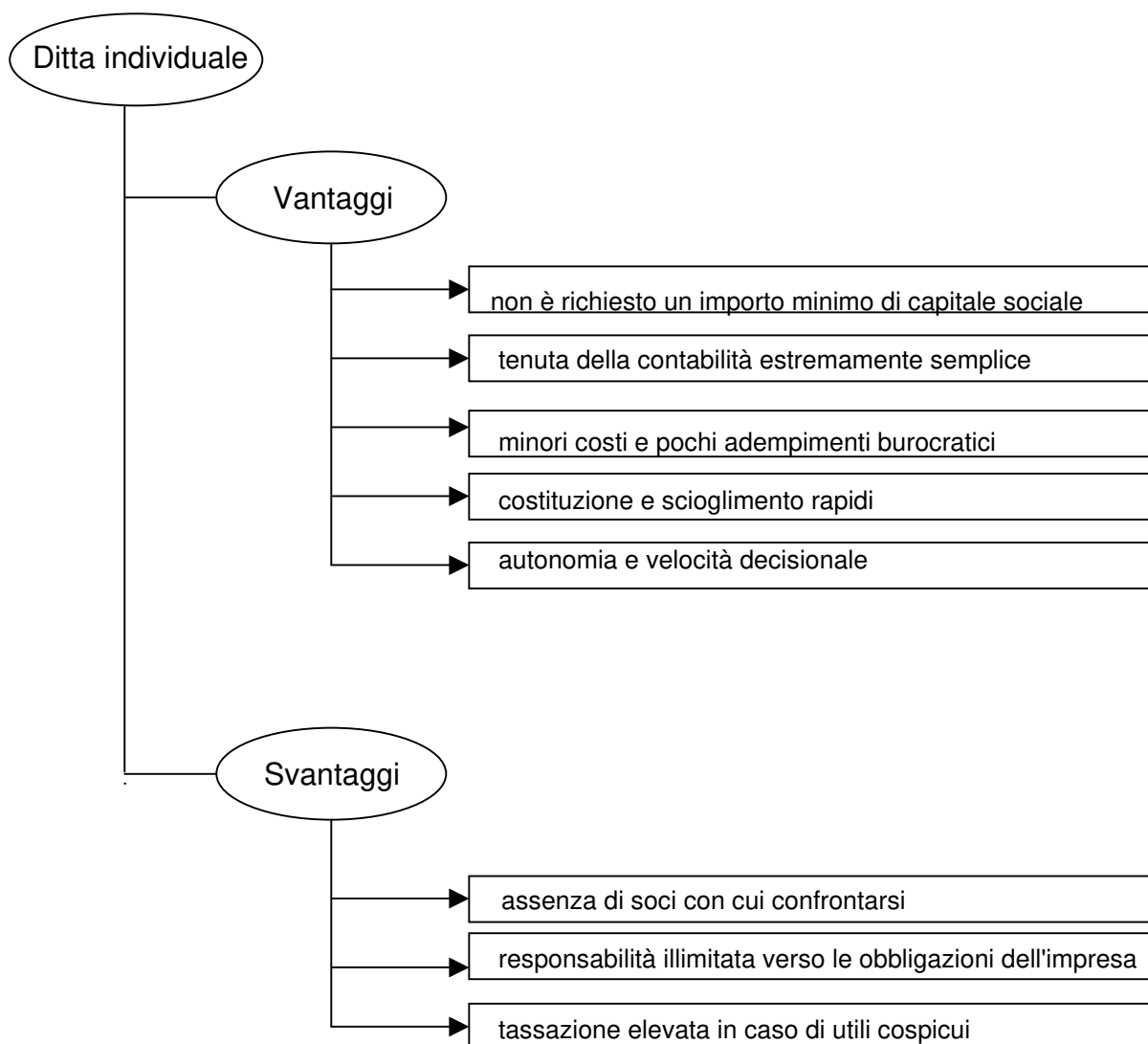
La ditta individuale è la forma di impresa più facile da costituire e da gestire. L'imprenditore promuove ed organizza tutte le attività dell'impresa assumendosi la piena responsabilità e i rischi connessi alla sua attività ma allo stesso tempo anche tutti i vantaggi e i guadagni prodotti **rispondendo però in solido e con tutto il suo patrimonio** delle obbligazioni assunte dall'azienda. Ovviamente questo non vuol dire che non potrà avvalersi di collaboratori o lavoratori dipendenti.

Nel caso in cui la ditta individuale venga gestita insieme ai propri familiari (*coniuge, parenti entro il terzo grado e affini entro il secondo*) parleremo di **impresa familiare**, in cui i parenti del titolare non saranno dei veri e propri soci, anche se avranno diritto agli utili ma dei collaboratori in quanto la responsabilità patrimoniale resta comunque in capo al titolare.

Se il collaboratore è soltanto il coniuge parleremo di **impresa coniugale**, che non richiede alcuna formalità in sede di costituzione ma deve rispettare alcune condizioni:

- la costituzione deve avvenire dopo il matrimonio;
- i coniugi devono essere in regime di comunione dei beni;
- i coniugi gestiscono entrambi l'impresa senza che ci siano posizione di subordinazione tra i due.

Vantaggi e svantaggi della ditta individuale:



Come aprire una ditta individuale

Le **pratiche burocratiche** per avviare la ditta individuale sono:

1. Apertura della partita IVA;
2. Registrazione al registro delle imprese;
3. Iscrizione all'INPS;
4. Iscrizione all'INAIL (dipende dal tipo di attività);

Negli ultimi anni, dopo la riforma del 2010, è possibile adempiere a tutte le pratiche necessarie tramite la **comunicazione unica**.

Tassazione della ditta individuale

- **Dal punto di vista previdenziale** si pagano circa 3.500 euro di contributi fissi all'INPS fino a 15.500 euro di reddito (*reddito minimale*); superata tale soglia si pagherà, per la differenza, una percentuale di contributi con aliquota di circa il 22% fino ad una soglia di 42.000 euro oltre la quale si pagherà di più.

- Le principali **imposte che gravano sul reddito** prodotto sono:

1. **l'IRPEF** (*Imposta sul reddito delle persone fisiche*) è una imposta progressiva a scaglioni che cresce con l'aumentare del reddito con aliquote che vanno crescendo da un minimo del 23% ad un massimo del 43%.
2. **l'IRAP** (*Imposta regionale sulle attività produttive*): imposta proporzionale con aliquota del 3,9%.

L'IRPEF si calcola in capo all'imprenditore ed è **dovuta personalmente** dal titolare dell'impresa non interessando la contabilità dell'azienda.

LE SOCIETA'

Quando due o più persone si accordano per svolgere un'attività imprenditoriale allo scopo di dividerne gli utili e ogni socio deve prestare un contributo alla società sia esso sotto forma di denaro, beni in natura o prestazioni di lavoro, parliamo di società.

Nelle società sono necessarie:

- **l'esercizio effettivo di un'attività economica in comune** da parte di coloro che la costituiscono e che direttamente o indirettamente la gestiscono;
- **la stipula di un contratto di società** tra le persone che insieme svolgeranno l'attività economica.

Il contratto con il quale si dà vita alla società si chiama **atto costitutivo**, redatto da un notaio che deve comprendere:

- **l'oggetto sociale** ovvero la descrizione delle attività che possono essere svolte dalla società;
- **Lo statuto** che è parte integrante dell'atto costitutivo che detta le regole generali per il funzionamento della società e definisce le **cariche sociali**;

- La **ragione sociale** seguita dalla **forma societaria**, la **sede sociale** e le **sedi secondarie**;
- Le generalità dei **soci**;
- i **conferimenti** effettuati da ciascun socio;
- le norme per la ripartizione degli **utili**
- la **durata** della società.

Nella costituzione di una società è importantissimo avere le idee chiare sulla **forma giuridica** che si intende adottare, documentandosi per evitare di doversi pentire in un secondo tempo, in cui sarà sempre possibile cambiare, ma con costi elevati ed eventuali problemi di ordine organizzativo e fiscale da non sottovalutare.

E' comunque opportuno tener presente di questi elementi prima di effettuare la scelta:

- la responsabilità patrimoniale;
- la convenienza fiscale;
- le prospettive economiche e finanziarie dell'attività aziendale;

Di seguito cercheremo di capire quale può essere la forma giuridica più adeguata alle tue esigenze esaminando vantaggi e svantaggi di ogni tipo di società.

LA SOCIETA' SEMPLICE

La società semplice (s.s.) è la forma più elementare di **società di persone**. E' adatta per avviare attività non commerciali, pertanto viene utilizzata per la maggior parte dei casi nelle attività agricole, per la gestione di patrimoni immobiliari, attività di tempo libero o in altre forme che comportano contenuto rischio di impresa.

Con questo regime societario è consentito a più persone di collaborare nell'amministrazione dell'attività economica, nell'assunzione delle scelte imprenditoriali partecipando successivamente alla ripartizione degli utili e assumendo le responsabilità imprenditoriali.

Nella società semplice i soci assumono una **responsabilità illimitata** e solidale per le obbligazioni societarie (*sono quindi responsabili personalmente al pari della società per tutti i debiti contratti*), ad eccezione di quelli che espressamente decidono

di non assumere tale responsabilità essendone di conseguenza esclusi mediante atto pubblico.

Dei debiti della società risponderanno pertanto il patrimonio sociale e **l'intero patrimonio personale di tutti i soci**, anche se, a differenza delle altre forme societarie, la società semplice non è soggetta al fallimento.

L'amministrazione della società, salvo diverse indicazioni sull'atto costitutivo, spetta a ciascun socio in modo **disgiunto** (*senza la necessità della firma di tutti i soci*) dagli altri.

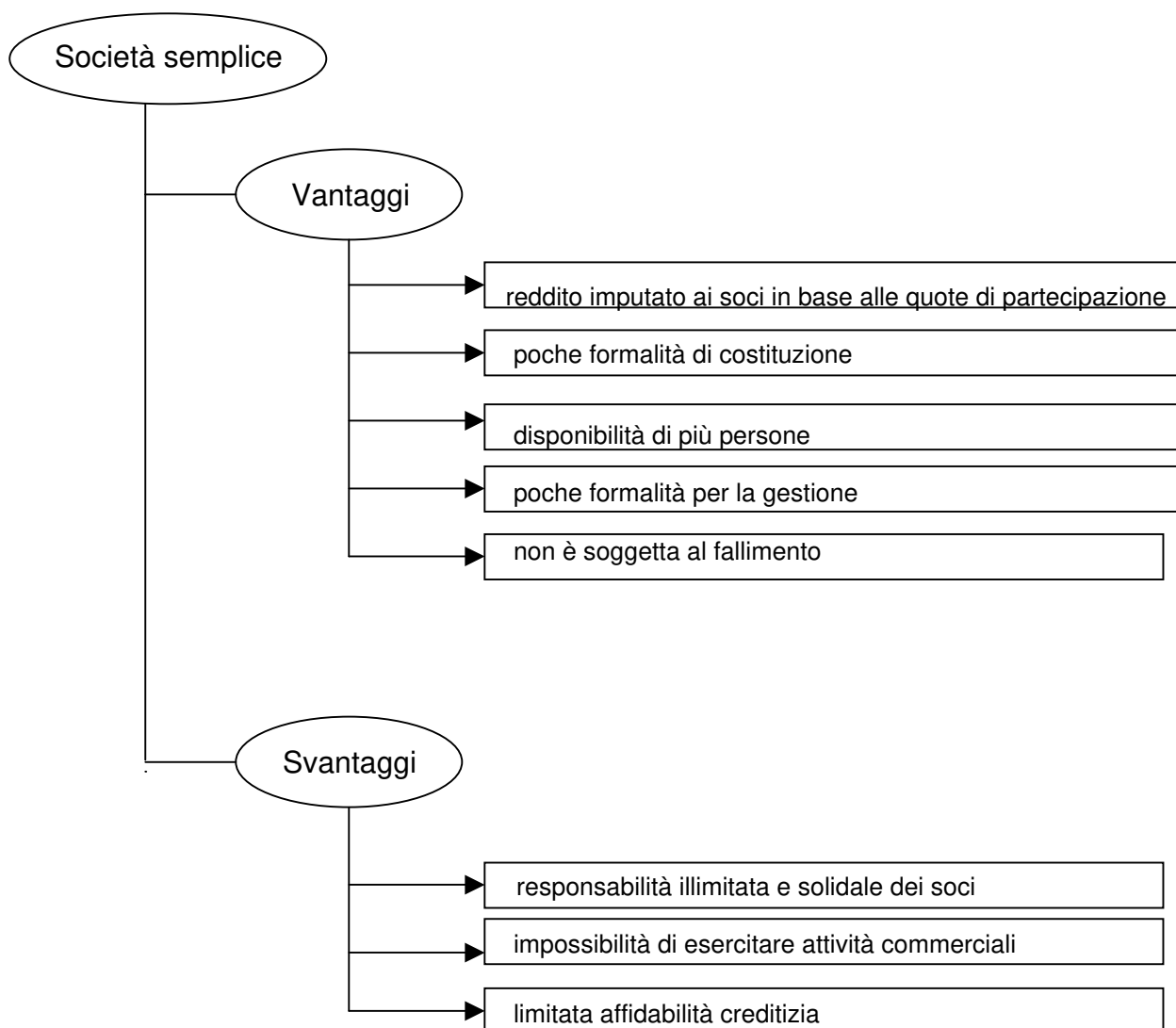
Come aprire una società semplice

Le **pratiche burocratiche** per avviare una società semplice sono:

- ✓ atto notarile o scrittura privata autenticata;
- ✓ iscrizione nella speciale sessione del Registro delle imprese;
- ✓ conto corrente intestato alla società in cui conferire il denaro versato dai soci anche se non è richiesto un capitale minimo.

Il costo per la costituzione di una società semplice è di 156 € di imposta di bollo, 200 € di imposta di registro oltre all'onorario del commercialista. Sono da aggiungere inoltre 290 € come costi per la Camera di Commercio.

Vantaggi e svantaggi della società semplice:



Tassazione della società semplice

La società semplice viene considerata un soggetto autonomo rispetto ai soci per cui è necessaria la determinazione del reddito d'esercizio tramite una relativa dichiarazione dei redditi.

Il trattamento fiscale è analogo a quello della persona fisica e può produrre qualsiasi tipo di reddito ad eccezione dei redditi di impresa per i quali esiste il divieto normativo come specificato.

Il reddito verrà poi ripartito tra i soci proporzionalmente alle rispettive quote societarie che pertanto dovranno pagare l'**IRPEF** con aliquote che vanno crescendo da un minimo del 23% ad un massimo del 43%.

Per quanto concerne l'**IRAP**, le società semplici sono obbligate a pagarla solo in caso di svolgimento di attività professionali artistiche o agricole.

LA SOCIETA' IN NOME COLLETTIVO

La società in nome collettivo (s.n.c.) è la forma di società di persone che viene normalmente utilizzata per le attività artigianali e piccole attività commerciali.

La **responsabilità** è illimitata quindi tutti i soci rispondono con il loro patrimonio personale e in solido per i debiti sociali, pertanto i creditori potranno pretendere il pagamento dei loro crediti da qualsiasi socio, anche da uno soltanto in caso di insolvenza della società.

Nelle società in nome collettivo **l'amministrazione** e la rappresentanza spettano a tutti i soci disgiuntamente, anche se in fase di costituzione è possibile optare per un sistema di amministrazione a maggioranza o congiunta, anche solo per alcuni tipi di obbligazione.

Nelle s.n.c. è obbligatorio tenere le **scritture contabili** ed in particolare il libro giornale, il libro degli inventari e le altre scritture necessarie in base al tipo di attività svolta. La società in nome collettivo è soggetta al fallimento.

Come costituire una società in nome collettivo

La costituzione della s.n.c si fa per atto pubblico o scrittura privata autenticata, di fronte ad un notaio che redige l'atto costitutivo e lo statuto societario.

L'atto costitutivo dovrà contenere:

- ✓ le generalità dei soci
- ✓ l'indicazione dei soci che ne hanno la rappresentanza legale
- ✓ la sede della società e quelle secondarie
- ✓ l'ammontare del capitale sociale e i conferimenti dei soci
- ✓ i criteri di ripartizione di utili e perdite
- ✓ la durata della società
- ✓ l'oggetto sociale

Nello statuto invece saranno raccolte le regole che disciplinano la società stessa.

Dopo aver redatto atto costitutivo e statuto, la s.n.c. dovrà essere iscritta al **Registro delle Imprese della Camera di Commercio** territorialmente competente entro 30 giorni.

Alla fine di ogni anno gli amministratori redigono un rendiconto (bilancio), che a differenza di quanto accade per le società di capitali, non dovrà essere depositato al registro imprese.

E' sconsigliato aprire una s.n.c. per tutte quelle attività in cui il rischio di impresa è piuttosto alto, in cui si fanno investimenti iniziali elevati e per cui sono previsti fatturato ed utili alti.

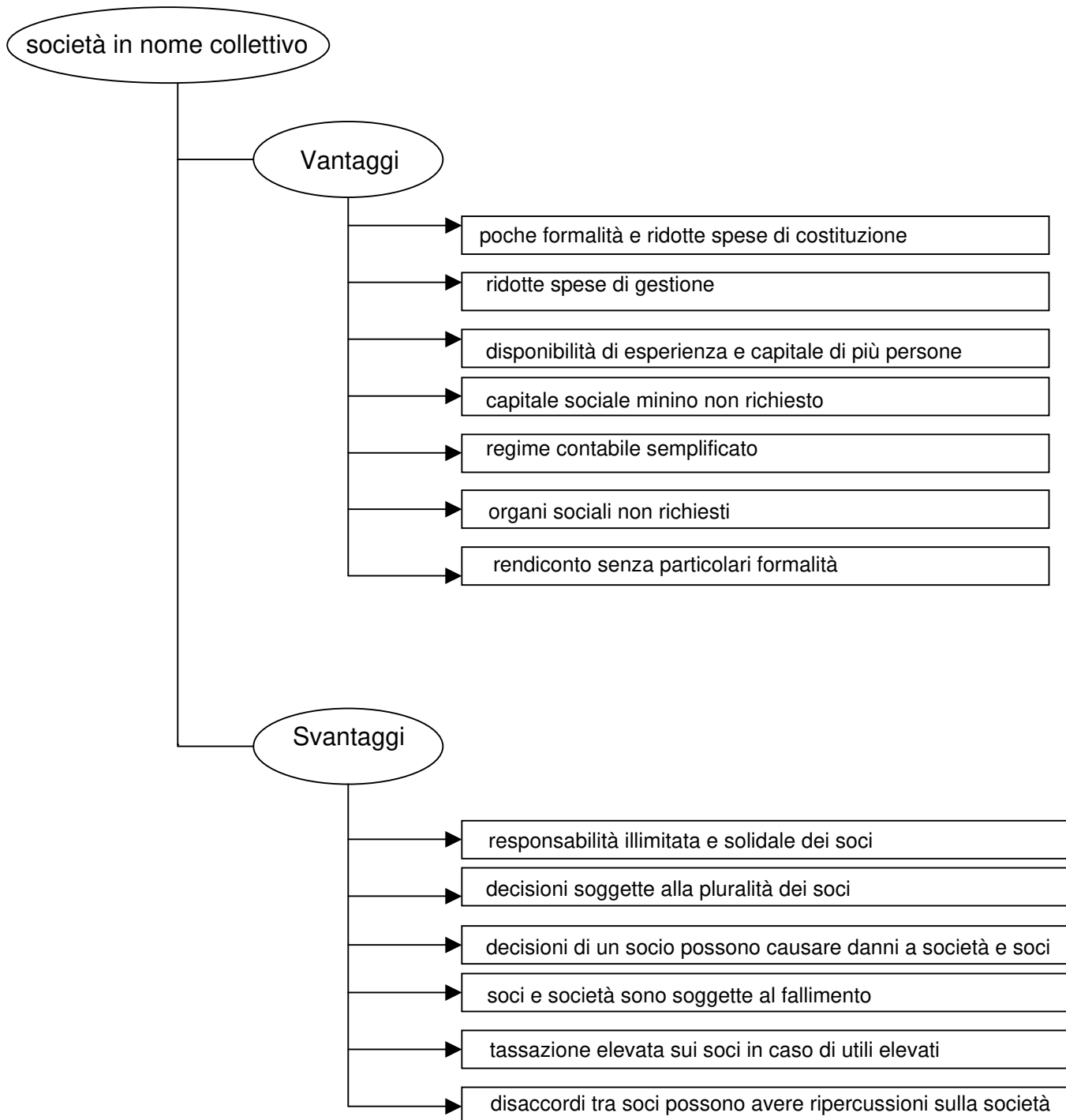
Ricapitolando gli adempimenti per la costituzione di una s.n.c. sono:

- 1) Redazione atto costitutivo e statuto di fronte ad un notaio
- 2) Apertura partita IVA e codice fiscale
- 3) Registrazione dell'atto all'Ufficio del Registro;
- 4) Iscrizione nel registro imprese presso la CCIAA
- 5) Vidimazione libri contabili

Tassazione delle società in nome collettivo

La s.n.c. sull'utile realizzato paga soltanto l'IRAP (4,25%), mentre ai fini IRPEF il reddito realizzato è imputato ai soci in proporzione alle quote da ciascuno possedute. Ogni anno è dovuta la tassa CCIAA di circa € 130,00.

I soci dovranno essere iscritti all'INPS (artigiani o commercianti) e pagheranno circa 3.500 euro di contributi fissi fino a 15.500 euro di reddito (*reddito minimale*); superata tale soglia si pagherà, per la differenza, una percentuale di contributi con aliquota di circa il 22% fino ad una soglia di 42.000 euro oltre la quale si pagherà di più.

Vantaggi e svantaggi della società in nome collettivo:

LA SOCIETA' IN ACCOMANDITA SEMPLICE

La società in accomandita semplice (s.a.s.) è una specie di ibrido tra società di persone e di capitali, nel senso che esistono due categorie di soci una delle quali (soci accomandatari) risponde in solido ed illimitatamente delle obbligazioni societarie, mentre l'altra (soci accomandanti) solo per le quote di capitale sottoscritto.

La s.a.s. risponde alle caratteristiche di coloro che decidono di intraprendere un'attività commerciale in forma associata **differenziando** in termini di competenze, disponibilità finanziarie e rischi i singoli soci. Infatti all'interno della stessa è possibile aggregare soggetti direttamente interessati alla gestione degli affari sociali e all'attività dell'aziendale e soggetti che saranno soltanto dei soci di capitale con rischi e poteri limitati, che non parteciperanno all'attività e all'amministrazione della società ma ne divideranno gli utili in base alla loro quota di partecipazione.

Soci accomandatari	Soci accomandanti
amministrano la società	responsabilità limitata a quanto hanno conferito
hanno gli stessi diritti e obblighi di uno socio della s.n.c.	se il nome appare nella ragione sociale l'accomandante diviene illimitatamente responsabile
è presente il nome di uno di loro nella ragione sociale	non possono amministrare la società pena l'assunzione di responsabilità solidale e illimitata
sono responsabili in maniera solidale ed illimitata	possono solo prestare la loro opera sotto la direzione degli accomandatari
	possono trasferire la loro quota solo per causa di morte oppure per atto tra vivi con il consenso della maggioranza dei soci
	hanno diritto di avere comunicazione annuale del bilancio e del conto dei profitti e delle perdite, e di controllarne l'esattezza, consultando i libri e gli altri documenti della società

Come costituire una società in accomandita semplice

La costituzione della s.a.s. si fa per atto pubblico o scrittura privata autenticata, di fronte ad un notaio che redige l'atto costitutivo e lo statuto societario.

L'atto costitutivo dovrà contenere:

- ✓ le generalità dei soci
- ✓ l'indicazione dei soci accomandatari e accomandanti
- ✓ la sede della società e secondarie
- ✓ l'ammontare del capitale sociale e i conferimenti dei soci
- ✓ i criteri di ripartizione di utili e perdite
- ✓ la durata della società
- ✓ l'oggetto sociale

Nello statuto invece saranno raccolte le regole che disciplinano la società stessa.

Dopo aver redatto atto costitutivo e statuto, la s.a.s. dovrà essere iscritta al **Registro delle Imprese della Camera di Commercio** territorialmente competente entro 30 giorni.

Alla fine di ogni anno gli accomandatari redigono un rendiconto (bilancio), che a differenza di quanto accade per le società di capitali, non dovrà essere depositato al registro imprese, ma consegnato anche ai soci accomandanti.

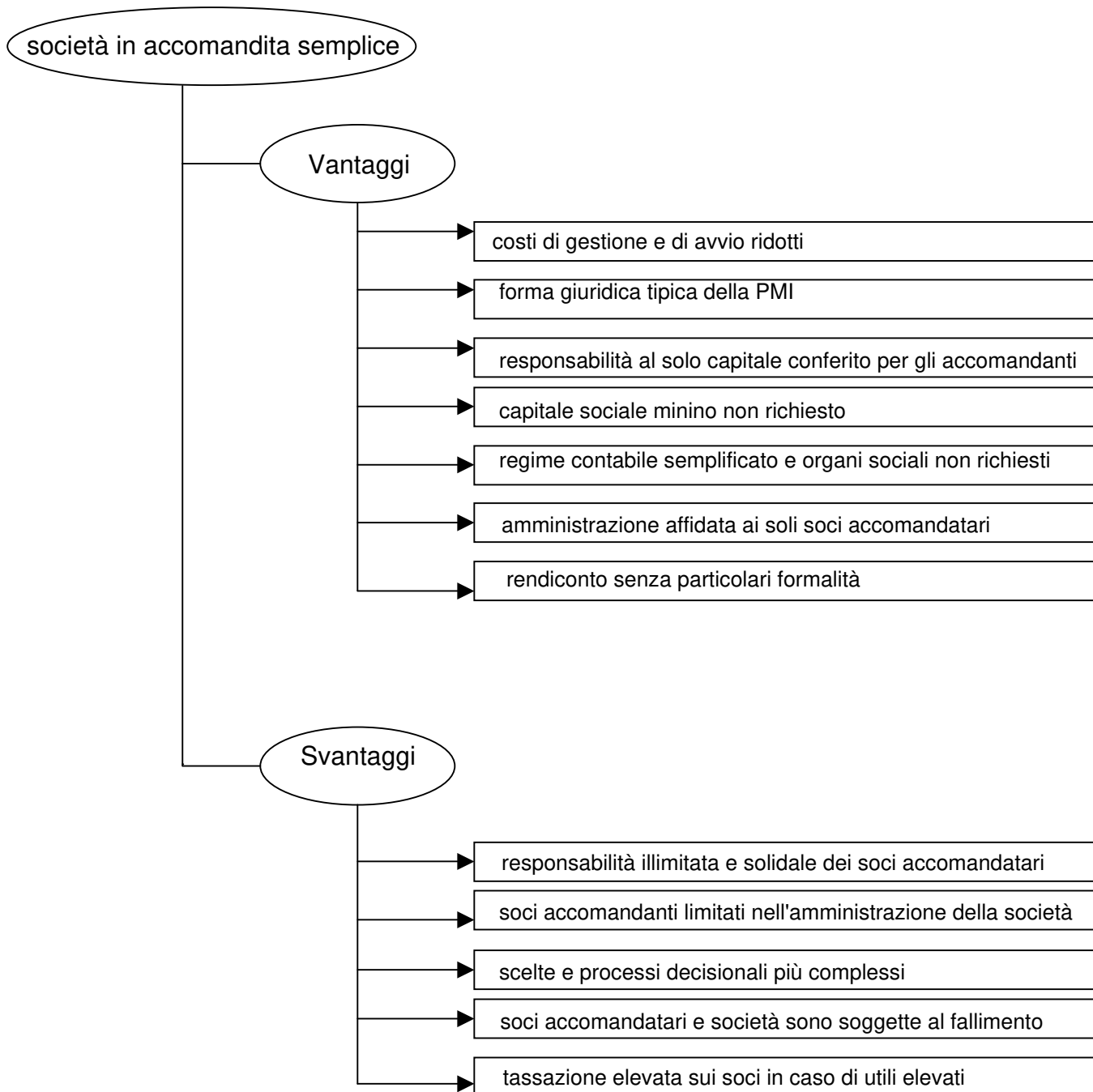
Ricapitolando gli adempimenti per la costituzione di una s.a.s. sono:

- 1) Redazione atto costitutivo e statuto di fronte ad un notaio
- 2) Apertura partita IVA e codice fiscale
- 3) Registrazione dell'atto all'Ufficio del Registro
- 4) Iscrizione nel registro imprese presso la CCIAA
- 5) Vidimazione libri contabili

Tassazione delle società in accomandita semplice

La s.a.s. sull'utile realizzato paga soltanto l'IRAP (4,25%), mentre ai fini IRPEF il reddito realizzato è imputato ai soci in proporzione alle quote da ciascuno possedute. Ogni anno è dovuta la tassa CCIAA di circa € 130,00.

I **soci accomandatari** dovranno essere iscritti all'INPS (artigiani o commercianti) e pagheranno circa 3.500 euro di contributi fissi fino a 15.500 euro di reddito (*reddito minimale*); superata tale soglia si pagherà, per la differenza, una percentuale di contributi con aliquota di circa il 22% fino ad una soglia di 42.000 euro oltre la quale si pagherà di più.

Vantaggi e svantaggi della società in accomandita semplice:

SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA

A differenza delle precedenti la s.r.l. ha personalità giuridica, per cui risponde direttamente delle obbligazioni sottoscritte e non tramite i soci. E' la forma societaria più comune per le **società di capitali** e permette di separare il patrimonio dei singoli soci da quello della società stessa: in caso di insolvenza infatti gli eventuali creditori potranno rivalersi soltanto sui capitali della società e non su quello dei soci.

Tuttavia, nel caso in cui la società debba chiedere prestiti o finanziamenti, specie a banche e finanziarie, accade spesso che, qualora la società stessa non abbia i capitali sufficienti a garantire l'affidamento richiesto, venga richiesta alla firma di **fideiussioni** personali ai soci che in questo modo diventeranno responsabili in solido della restituzione del prestito, anche con il proprio patrimonio personale.

Con le nuove riforme la s.r.l. si caratterizza quasi alla stregua di una società di persone che, godendo del beneficio della responsabilità limitata al capitale sottoscritto, ha una **disciplina molto meno rigida rispetto alle s.p.a.** Resta pertanto una società di capitali, dove hanno maggior peso i soci (persone) rispetto alle altre società di capitali.

Da un punto di vista formale nella s.r.l. ritroviamo gli stessi organi della S.p.a. ad esclusione del **collegio sindacale**, obbligatorio solo quando il capitale sociale raggiunge i 120.000 euro, ma nei fatti è concessa una notevole autonomia statutaria che può in gran parte derogare la disciplina legislativa.

Capitale sociale

Sono sufficienti 10.000 € di capitale sociale per costituirla e i conferimenti dei soci possono essere in denaro, crediti e beni in natura.

Al momento della costituzione bisogna versare almeno il 25% dei conferimenti in denaro. Con la sottoscrizione il socio acquista una quota corrispondente della società. Le quote possono essere trasferite solo con atto notarile.

Come costituire una società a responsabilità limitata

La società a responsabilità limitata può essere costituita per contratto o per atto unilaterale, nel senso che viene ammessa anche la s.r.l. con un unico socio che avrà responsabilità separata da quella della società. Sono necessari almeno 10.000 euro di capitale, mentre non è previsto un massimo: unica accortezza l'obbligo del collegio sindacale oltre i 120.000 euro.

L'atto costitutivo dovrà contenere:

- ✓ le generalità dei soci
- ✓ la denominazione che deve contenere la sigla s.r.l.
- ✓ la sede della società e sedi secondarie
- ✓ l'ammontare del capitale sociale sottoscritto e quello versato (> € 10.000)
- ✓ i conferimenti di ciascun socio
- ✓ le norme relative al funzionamento della società (amministrazione, rappresentanza, spartizione utili)
- ✓ l'indicazione dell'amministratore e del soggetto incaricato alla revisione dei conti
- ✓ l'importo globale delle spese di costituzione a carico della società

Per quanto concerne l'amministrazione della società è possibile:

- a. concentrare tutti i poteri in capo ai soci ed attribuire ad essi anche l'amministrazione della società in modo congiunto o disgiunto;
- b. attribuire l'amministrazione ad uno o più soci soltanto;
- c. affidare l'amministrazione della società ad un terzo estraneo.

Nel caso in cui siano presenti più amministratori si parlerà di **consiglio di amministrazione**, mentre se si tratta di una sola persona si parlerà di **amministratore unico**.

Alla fine di ogni anno gli amministratori redigono un bilancio completo di stato patrimoniale, conto economico e nota integrativa, che dovrà essere depositato al registro imprese, oltre che consegnato a tutti i soci.

Tassazione delle società a responsabilità limitata

La prima cosa da sottolineare parlando della tassazione della s.r.l. è che a differenza delle società di persone, viene tassata direttamente la società, e non i soci sugli utili maturati a fine anno. Le srl infatti devono pagare l'IRES ovvero una tassa del 24% sugli utili + l'indigesta IRAP al 3,9%

La tassazione totale è pertanto data dalla somma delle due imposte:

$$\text{IRES } 24\% + \text{IRAP } 3,9\% = 27,9\%$$

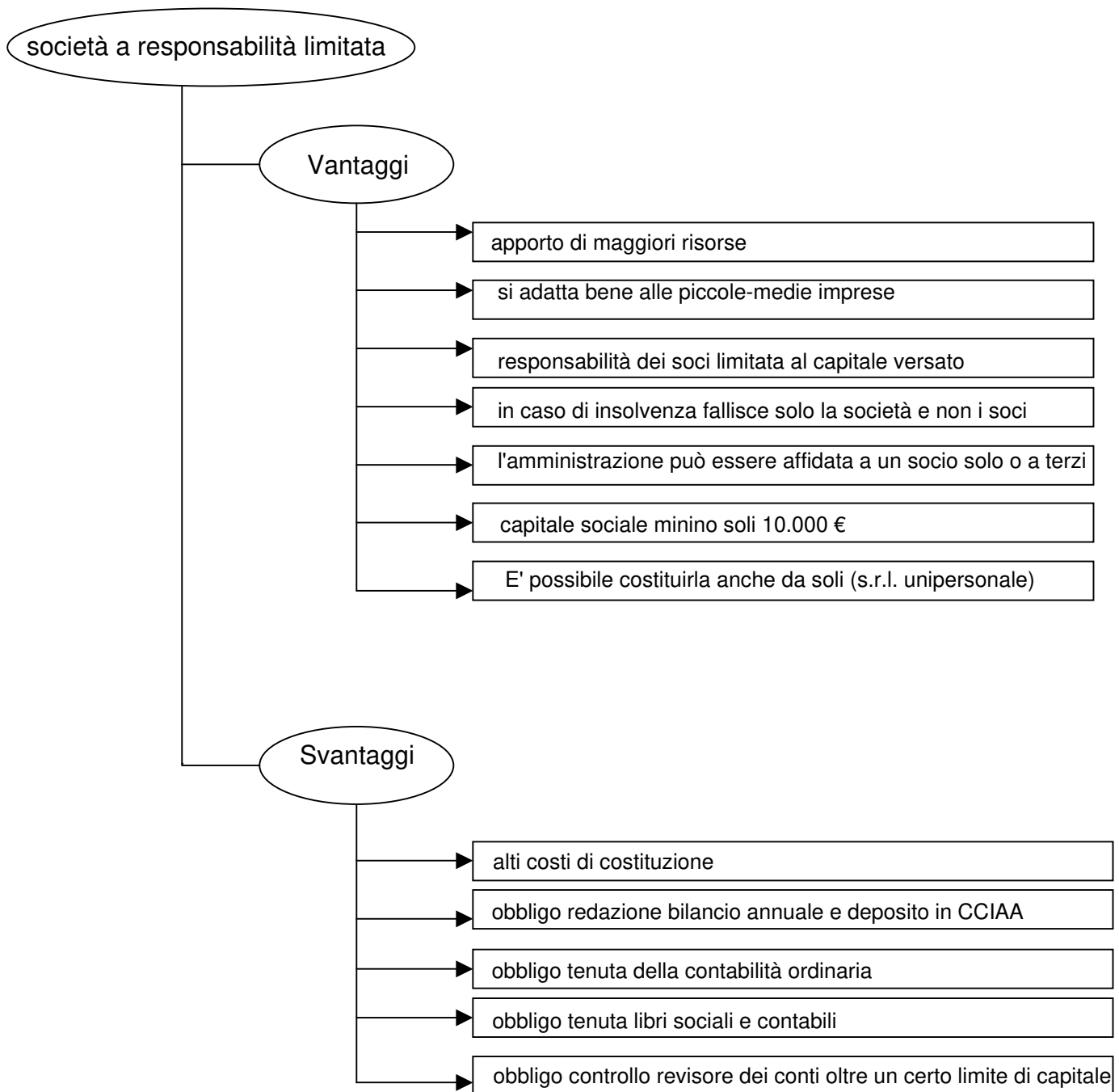
Da sottolineare come l'aliquota dell'IRAP potrebbe variare da una regione all'altra. Sui dividendi percepiti dai soci delle srl invece si applica una distinzione tra soci con partecipazione qualificata e non qualificata:

- ✓ **Soci a partecipazione qualificata:** quando la partecipazione rappresenta una percentuale superiore al 20% dei diritti di voto in assemblea ordinaria oppure al 25% del capitale sociale. Ai dividendi percepiti dai soci a partecipazione non qualificata la società erogante applica, al momento della loro corresponsione, una ritenuta a titolo di imposta del 26% sull'intero ammontare e tali redditi non devono più essere inseriti in dichiarazione dei redditi;
- ✓ **Soci a partecipazione non qualificata:** è quella con una percentuale pari o inferiore al 20% dei diritti di voto in assemblea ordinaria oppure al 25% del capitale sociale. Ai dividendi percepiti dai soci a partecipazione non qualificata la società erogante applica, al momento della loro corresponsione, una ritenuta a titolo di imposta del 26% sull'intero ammontare e tali redditi non devono più essere inseriti in dichiarazione dei redditi.

INPS: il, o i **soci operativi**, dovranno, inoltre, pagare l'INPS artigiani o commercianti per la loro quota di utili di impresa.

Ricapitolando gli adempimenti per la costituzione di una s.r.l. sono:

- 1) Redazione atto costitutivo e statuto di fronte ad un notaio
- 2) Apertura partita IVA e codice fiscale
- 3) Registrazione dell'atto all'Ufficio del Registro;
- 4) Iscrizione nel registro imprese presso la CCIAA
- 5) Vidimazione libri contabili

Vantaggi e svantaggi della società a responsabilità limitata:

SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA SEMPLIFICATA

Le società a responsabilità limitata semplificata (s.r.l.s.), rappresentano una **variante delle s.r.l.** che ha lo scopo di avvantaggiare la costituzione di nuove imprese con costi contenuti e soprattutto con un capitale sociale minino.

Istituite nel 2012 per favorire l'imprenditoria giovanile (erano riservate ai minori di 35 anni), con le modifiche dell'anno 2013 che hanno abolito questo limite sono diventate un vero e proprio trampolino di lancio per molte startup, con l'obiettivo facilitarne la costituzione e conseguentemente di arginare la crisi del settore.

La s.r.l. semplificata gode infatti di diverse **agevolazioni** che consentono anche a chi non ha un grande capitale a disposizione di poter aprire una società ed iniziare il proprio business:

- ✓ capitale sociale investito compreso tra 1 euro e 9.999 euro;
- ✓ nessuna spesa notarile per la costituzione della società;
- ✓ costi limitati per i bolli e per i diritti camerali;
- ✓ i soci, come nelle s.r.l., non sono responsabili personalmente dei debiti contratti dalla società stessa;
- ✓ in caso di insolvenza i soci non fallirebbero ma a fallire sarebbe solo la società.

Naturalmente esistono anche degli **svantaggi** che coloro i quali decidono di intraprendere la strada della s.r.l.s. non possono trascurare:

- ✓ regime fiscale soggetto alla contabilità ordinaria, che comporta una gestione contabile complessa e il fatto che la società sia soggetta ad IVA.
- ✓ difficoltà riguardanti le richieste di finanziamenti, in quanto il capitale investito molto basso può far risultare la società poco credibile e affidabile;
- ✓ il capitale sociale non potrà mai essere elevato a più di 9.999 €;
- ✓ le regole di funzionamento e amministrazione sono fissate per legge e non sono consentite deroghe da parte dei soci come nelle s.r.l. tradizionali.

Quello che può far propendere la scelta verso la **s.r.l.s.** è quindi l'ammontare del capitale iniziale a disposizione e i costi che si possono sostenere per avviare l'attività, rispetto ad una **s.r.l. ordinaria**.

Quando invece la scelta si deve fare tra una **s.r.l.s. unipersonale** o una **ditta individuale**, risulta spesso più conveniente optare per la seconda soluzione se il tipo di lavoro svolto non mette a rischio i propri beni personali, dato che sono previsti dei regimi fiscali più agevolati. In caso contrario la s.r.l.s. mette invece al riparo l'imprenditore dallo spettro del fallimento personale.

CAPITOLO 11

SAS, SNC o SRL? Vantaggi, svantaggi e confronto tassazione

Se stai pensando di avviare un'**impresa in forma associata**, una delle prime domande che ti dovrai porre è: *“quale forma giuridica mi consentirà di pagare meno tasse?”*

Ogni tipologia di impresa si adatta ad una specifica situazione, prospettive, investimenti e, soprattutto, alla tipologia del lavoro che si vuole portare avanti.

La scelta dipende, inoltre, anche da altri fattori quali l'**impatto sul patrimonio personale**, il **rischio di impresa**, il **numero dei soci**, le **esigenze degli investitori** e da svariate altre variabili che rendono questa decisione molto complicata e, soprattutto, da non fare a cuor leggero perchè, cambiare in corso d'opera può essere davvero costoso e gli adempimenti per passare, ad esempio, da una [società di persone ad una società di capitali](#) sono molteplici e richiedono atti e spese ingenti tra notaio e commercialista, nonché una riorganizzazione totale della società.

Chiarisco fin da subito che **non esiste una forma societaria migliore in assoluto**, questa dovrebbe diventare un abito che calza alla perfezione in base alle caratteristiche della tua realtà e, soprattutto, a dove vuoi arrivare!

Se pensi che avrai fin da subito, oppure entro pochi anni, un volume d'affari elevato che comporta, tra le altre cose, rischi patrimoniali e maggior necessità di tutela dei propri averi, ma soprattutto la possibilità di avere più opportunità di risparmiare sul Fisco, allora non puoi che pensare ad una **società di capitali**.

Se invece le tue previsioni saranno quelle di un'attività che **non superi i 20-30mila euro annui di fatturato** e senza particolari rischi di impresa e investimenti, sarà possibile prendere in considerazione, parlando di imprese in forma associata, ed escludendo quindi il [regime forfettario](#), le società di persone SNC e SAS, che hanno spese di costituzione minime rispetto ad una società di capitali ma, soprattutto, una serie di adempimenti in meno che ne rendono più semplice la gestione e ne limitano i costi di gestione.

Se da una parte però, le spese di costituzione ed i costi di gestione saranno minimi, le società di persone, **non avendo personalità giuridica** come quelle di capitali, non forniscono ai soci alcun tipo di [protezione patrimoniale](#) per le obbligazioni assunte dalla società lasciandoli illimitatamente, e in solido, responsabili con i propri capitali di eventuali default o stati di insolvenza.

Un rischio che sarebbe meglio evitare in partenza facendo pendere l'ago della bilancia verso la scelta di una forma societaria parimenti semplice ma che, a fronte di qualche adempimento in più, offre **maggior protezione** e mette il patrimonio dei soci in una "*botte di ferro*" anche e qualora la società dovesse andar male.

Sto parlando della **SRL** che è **la più semplice delle società di capitali** ma ti consente di "*fare impresa*" sul serio, proteggendo il tuo patrimonio dai rischi e dagli imprevisti dell'essere imprenditore basandosi sulla responsabilità limitata (al capitale sociale sottoscritto) che i soci hanno dal punto di vista patrimoniale.

Questo tipo di società, a differenza delle società di persona, hanno capacità giuridica e sono considerate distinte dagli individui (i soci) che la compongono, sia fiscalmente che civilmente.

Certamente i costi di avvio e gestione di una società di capitali, rispetto ad una società di persone, saranno maggiori, la gestione contabile più complessa, la parcella del commercialista più salata, ma la protezione che offre una SRL si deve in qualche modo pagare.

Parlando dell'aspetto contabile, nelle società di capitali vi è l'obbligo di tenuta della [contabilità ordinaria](#) mentre nelle società di persone è possibile optare anche per la contabilità semplificata.

La **contabilità semplificata**, prevista per le società di persone con ricavi inferiori a 400.000 € l'anno per le prestazioni di servizi e, 700.000 € per le altre, consente di tenere obbligatoriamente i soli registri contabili rilevanti ai fini IVA.

Torniamo però sull'argomento principale e vediamo **come variano le tasse** a seconda della forma giuridica scelta, quali imposte sono previste per le varie tipologie di impresa e quali le principali differenze tra SNC, SAS e SRL (o SRLS).

Tassazione e tipologie SRL

La tassazione di una **società a responsabilità limitata**, che sia una SRL Ordinaria, una SRLS o una SRL a socio unico, non cambia di una virgola per quel che riguarda le imposte sui redditi, infatti, se la società opterà per il regime di tassazione ordinario sarà soggetta a:

- IRES calcolato in percentuale (24%) sull'utile di impresa a fine anno;
- IRAP calcolato in percentuale (3,9%) sull'utile di impresa a fine anno;
- Ritenuta del 26% sui dividendi distribuiti ai soci;

Ogni socio lavoratore dovrà poi iscriversi all'INPS artigiani o commercianti, a seconda della tipologia di impresa, e dovrà pagare un altro 24% di contributi previdenziali calcolati sul reddito di impresa pro quota.

A livello di tassazione, quindi, poco importa se si parli di SRL o SRLS perchè le imposte che dovranno pagare queste due tipologie di società a responsabilità limitata non differiscono di una virgola e sono quelle sopra indicate.

Discorso a parte per la [SRL Unipersonale](#) che resta penalizzata per quel che riguarda i contributi previdenziali. Il socio unico infatti, nel 99% dei casi è, sia "socio lavoratore" che "amministratore" e vedrà gravare sul suo groppone l'intero imponibile su cui calcolare il 24% di INPS.

Nella SRL Ordinaria o SRLS, la possibilità di inserire in organico **soci di capitale** consente di frazionare l'utile abbassando notevolmente la base imponibile sulla quale calcolare l'INPS.

Facciamo un esempio per capire concretamente quante tasse paga una **SRL con 50.000 euro di utile** con 2 soci (uno operativo e uno di capitale) che a fine anno distribuiscono tutti i dividendi disponibili.

Una **SRL in regime ordinario** con utile di 50.000 € l'anno pagherà, con un socio operativo e uno di capitale al 50%:

- **IRES:** (24% su 50.000) = € 12.000
- **IRAP:** (3,9% su 50.000) = € 1.950

L'**utile effettivo** che potrà essere distribuito ai soci si riduce quindi a (50.000 – 12.000 – 1.950) = **36.050 €**

Il **socio operativo** dovrà inoltre pagare l'INPS artigiani o commercianti per la sua quota di utili di impresa:

- **INPS:** (24% su 25.000 €) = € 6.000

Dobbiamo ancora inserire la **tassazione degli utili distribuiti ai soci** sui quali, dal 2018, è prevista una ritenuta fissa del 26% su quanto effettivamente distribuito, sia per le partecipazioni qualificate che non. Nel nostro caso sarà possibile distribuire un utile effettivo di 36.050 €, ovvero, 18.025 € a ciascuno dei due soci.

- **Ritenuta sull'utile dei soci** (26% di 36.050 €) = 9.373 €, ovvero, 4.686 € a testa

TOTALE PRELIEVO FISCALE= 29.323 €

La tassazione varia, e non di poco, se non venissero distribuiti dividendi, o comunque non il 100% di quelli disponibili.

Quante e quali tasse paga una SNC

Prima di parlare nel dettaglio della **tassazione di una SNC**, società in nome collettivo, vediamo le principali caratteristiche di questo tipo di forma giuridica e, soprattutto, le differenze con la SRL.

Una SNC è una **società di persone** formata da due o più soci che si ripartiscono in egual modo compiti e responsabilità. Nella SNC **ogni socio è lavoratore ed amministratore** e percepisce utili in base alla quota di capitale sottoscritto.

Tutti i **soci della SNC sono illimitatamente responsabili** con il proprio patrimonio personale delle obbligazioni assunte dalla società, non esiste alcun tipo di protezione riguardante il capitale personale del socio che rischia di tasca propria per un eventuale default della società.

La **SNC è soggetta al fallimento** e con lei fallirebbero anche tutti i soci che la compongono.

La costituzione della SNC avviene tramite **atto pubblico** redatto da un notaio con indicazione degli amministratori che hanno la rappresentanza della società. Il notaio procederà con l'iscrizione al Registro Imprese entro 30 giorni.

In questo tipo di società **non è prevista assemblea dei soci** e ogni socio può impegnare la società **disgiuntamente** dagli altri. In fase di costituzione sono ammesse delle variazioni indicate nei patti sociali come ad esempio l'amministrazione congiunta, sia per l'attività ordinaria che per quella straordinaria, oppure disgiunta solo per l'ordinaria e congiunta per la

straordinaria, o ancora, si possono scegliere dei soci, in particolare, a cui è riservata l'amministrazione della società.

Una SNC ed i suoi soci pagheranno le seguenti tasse:

- IRAP calcolato in percentuale (3,9%) sull'utile di impresa a fine anno;
- IRPEF in base all'utile della società pro quota ([aliquote IRPEF](#));
- INPS artigiani o commercianti (24%) ogni socio in base all'utile della società pro quota;

Una **SNC** con utile di 50.000 € l'anno pagherà, con 2 soci al 50%:

- **INPS artigiani o commercianti:** (24% su 50.000) = € 12.000 (€ 6.000 per ogni socio)
- **IRAP:** (3,9% su 50.000) = € 1.950
- **IRPEF:** (su 25.000 € per socio) = (3.450 + 27% di 10.000) x 2 soci = 12.300 €

TOTALE PRELIEVO FISCALE= 26.250 €

La SNC a fronte di un prelievo fiscale piuttosto sostenuto offre la **copertura dei contributi INPS per tutti i soci** che dovranno obbligatoriamente iscriversi alla sezione artigiani o commercianti e pagare i contributi in percentuale alle loro quote di partecipazioni agli utili.

Quali e quante tasse paga una SAS

La SAS è statisticamente la forma giuridica più utilizzata dagli imprenditori che decidono di aprire una società di persone. Ha una grossa particolarità, infatti, nell'organico societario di una società in accomandita semplice è possibile distinguere due categorie di soci:

- quelli responsabili illimitatamente e in solido di tutte le obbligazioni assunte dalla società (come per le SNC);
- quelli responsabili per la sola quota di capitale sottoscritto (come per le SRL);

Stiamo parlando dei:

- **Soci accomandatari:** ai quali spetta la gestione e l'amministrazione della società, motivo per cui sono responsabili al pari dei soci di una SNC di tutti i debiti e gli impegni presi dall'azienda. I soci accomandatari possono impegnare la società, firmano assegni, sono intestatari dei rapporti bancari

della società e sono gli unici ad avere l'obbligo di iscriversi alla gestione artigiani o commercianti dell'INPS;

- **Soci accomandanti:** non sono amministratori e sono responsabili degli impegni presi dalla società limitatamente alla quota di capitale sottoscritto. Non sono intestatari dei rapporti bancari della società e non possono impegnarla in alcun modo se non delegati dalla maggioranza dei soci accomandatari. Sono solamente dei soci di capitale e pertanto non obbligati a pagare l'INPS artigiani o commercianti.

La struttura flessibile di questo tipo di società la rende particolarmente appetibile anche da un punto di vista fiscale, infatti, se una SAS, come tutte le società di persone, conferisce l'intero utile in capo ai soci pro quota, rendendoli illimitatamente responsabili per l'IRPEF da versare all'erario, **consente di frazionare l'utile su più persone**, rendendo meno pesante l'impatto dell'IRPEF perchè pagato ad aliquote più basse.

Soluzione resa ancora più vantaggiosa per la natura stessa della SAS che non prevede, per i soci accomandanti, i contributi previdenziali, un vero e proprio salasso per le SNC che invece, in ogni caso, si vedranno addebitata l'INPS artigiani o commercianti sul 100% dell'utile di impresa.

Una SAS ed i suoi soci pagheranno le seguenti tasse:

- IRAP calcolato in percentuale (3,9%) sull'utile di impresa a fine anno;
- IRPEF in base all'utile della società pro quota ([aliquote IRPEF](#));
- INPS artigiani o commercianti (24%) per i soli soci accomandatari in base all'utile della società pro quota;

Una **SAS** con utile di 50.000 € l'anno pagherà, con 2 soci al 50% (1 accomandatario e 1 accomandante):

- **INPS artigiani o commercianti:** (24% su 25.000) = € 6.000 per il socio accomandatario;
- **IRAP:** (3,9% su 50.000) = € 1.950
- **IRPEF:** (su 25.000 € per socio) = (3.450 + 27% di 10.000) x 2 soci = 12.300 €

TOTALE PRELIEVO FISCALE= 20.250 €

In questo caso il prelievo fiscale è inferiore, ma avrà la copertura contributiva soltanto il socio accomandatario in quanto il socio accomandante non paga contributi INPS.

Confronto tassazione SNC, SAS ed SRL

A prima vista, esaminando i risultati ottenuti con le simulazioni fatte in questo articolo, sembrerebbe evidente optare per una SAS. Gli adempimenti sono minimi, le tasse piuttosto contenute a fronte di un ricavo medio, ed esistono, addirittura, categorie di soci che sono protetti come nelle SRL.

Questo può essere vero con redditi relativamente bassi e, quel che è certo, è che la SAS è sicuramente più vantaggiosa della SNC proprio per la possibilità di risparmiare migliaia di euro di contributi previdenziali frazionando l'utile su più soci accomandanti che non hanno l'obbligo di iscriversi all'INPS.

Se consideriamo invece il paragone con la SRL, le variabili aumentano perchè, ad esempio, **se non si distribuissero dividendi a fine anno**, nel caso dell'esempio precedente, si risparmierebbe una cifra così grossa che la soluzione più vantaggiosa delle 3 sarebbe proprio la SRL.

Nella tabella che segue provo a fare alcune **simulazioni** per comprendere meglio quando diventa conveniente optare per un tipo di società e quando per un'altra:

QUOTE 50%	UTILE	IRES	IRAP	INPS	IRPEF	26% UTILI SRL	TOTALE	% TASSE
SNC (2 soci)	50.000		1.950	12.000	12.300		26.250	52,5%
SAS (1 accomandatario + 1 accomandante)	50.000		1.950	6.000	12.300		20.250	40,5%
SRL (1 socio operativo + 1 socio capitale)	50.000	12.000	1.950	6.000		9.373	29.323	58,6%
SNC (2 soci)	100.000		3.900	24.000	26.240		54.140	54,14%
SAS (1 accomandatario + 1 accomandante)	100.000		3.900	12.000	26.240		42.140	42,14%
SRL (1 socio operativo + 1 socio capitale)	100.000	24.000	3.900	12.000		19.760	59.660	59,66%
SNC (2 soci)	200.000		7.800	37.304	72.340		117.444	58,7%
SAS (1 accomandatario + 1 accomandante)	200.000		7.800	18.652	72.340		98.792	49,4%
SRL (1 socio operativo + 1 socio capitale)	200.000	48.000	7.800	18.652		39.520	113.972	56,9%

Dalla tabella qui sopra è evidente che la percentuale di tassazione sia variabile per le tre tipologie di società ed **aumenti col crescere dell'utile di esercizio per le società di persone**, mentre diminuisca (ovviamente in percentuale), nella SRL.

Utili bassi rendono più appetibili soluzioni più semplici come la **SAS** che, a fronte di un risparmio fiscale, gode anche di meno adempimenti burocratici e può optare per la **contabilità semplificata** con un ulteriore sgravio burocratico e amministrativo.

Anche i costi per il commercialista sono inferiori in una società di persone rispetto alle società di capitali ed è, pertanto, consigliabile, per utili medio bassi, optare per questo tipo di soluzione, specie se l'attività **non presenta particolari rischi patrimoniali** o forti esposizioni finanziarie per investimenti importanti.

Laddove invece esista il rischio concreto, o la necessità di esporsi finanziariamente, e si vuole **mantenere protetto il proprio patrimonio**, allora la SRL è la soluzione migliore.

Considerando anche che, nella tabella qui sopra, il calcolo sia stato fatto con l'intero utile distribuito, e che, obiettivamente, esistono dei metodi per pagare i soci senza distribuire i dividendi, eliminando o riducendo in maniera sostanziale la voce "*ritenuta 26% utili SRL*", la tassazione di quest'ultima forma giuridica si riduce alla stregua di una SAS già con 50.000 euro di utile l'anno diviso su due soci.

Pertanto, anche con soli 50.000 euro di utile, optare per una forma giuridica come la SRL sarebbe utile e vantaggioso per i seguenti motivi:

- la SRL protegge il patrimonio dei soci mettendoli al riparo da brutte sorprese;
- la SRL consente ai soci di evitarsi il pagamento dell'IRPEF eliminando un reddito che farebbe anche cumulo con altri eventuali redditi personali portando l'aliquota progressiva fino al 43% se l'utile dovesse essere particolarmente elevato;
- sarebbe definitiva, perchè eviterebbe una trasformazione, in corso d'opera, da SAS ad SRL, ad esempio, se l'utile dovesse aumentare rendendo la società di persone poco conveniente dal punto di vista fiscale, oppure qualora fosse necessaria maggior protezione sul patrimonio dei soci. [Trasformare una società di persone in società di capitali](#) costa mediamente, per piccole o medie realtà, dai 7 ai 10 mila euro.

E' evidente che **non esista una forma giuridica migliore o più conveniente**, così come è altresì vero che non esiste una forma societaria che consenta in assoluto di pagare meno tasse.

Ogni soluzione deve calzare perfettamente alla realtà imprenditoriale e alle prospettive dei soci e, solo un esperto fiscalista, può esaminare la situazione e trovare, di volta in volta, la soluzione più adatta.

Quello su cui voglio soffermarmi e porre l'attenzione è soltanto di non dar retta a chi ti dice, senza sapere nemmeno chi sei e come ti chiami: *“scegli la SAS perchè paghi meno tasse”* oppure *“scegli la SRL perchè fa più figo”*...

Ogni situazione merita tempo ed analisi per cercare il vestito migliore da indossare, quello che, si spera, possa durare per una vita intera...

Se vuoi approfondire questo argomento, leggi il libro: “Pagare Meno Tasse”, che ti svelerà tutti i segreti che i commercialisti volutamente ti nascondono. In questo libro troverai:



- 1)** 30 capitoli di soluzioni adatte a tutte gli imprenditori per dimezzare il loro carico fiscale;
- 2)** I consigli per risparmiare migliaia di euro di Irpef legalmente e senza trucchi;
- 3)** Le soluzioni per pagare le tasse quando vuoi, anche in ritardo, risparmiando centinaia di euro di sanzioni e interessi;
- 4)** Gli aspetti che devi considerare per scegliere il miglior commercialista per la tua impresa. Quello che può davvero cambiare le sorti della tua vita imprenditoriale;
- 5)** Il modo per sfruttare a tuo vantaggio le sponsorizzazioni sportive senza cadere nel tranello dell'evasione fiscale;
- 6)** I consigli per difendersi dai controlli della Guardia di Finanza anche in caso di ispezione;

Inoltre, i 2 metodi per mettere al sicuro il tuo patrimonio dai possibili “attacchi” di fisco e fornitori in caso di fallimento e i **9 metodi LEGALI** per risparmiare fino al 30% di tasse.

[Clicca qui per saperne di più!](#)

CAPITOLO 12

COME PAGARE MENO IRES E RIDURRE LE IMPOSTE DELLA TUA SRL

L'imposizione fiscale è uno dei più grossi problemi del nostro Stato. Sono tantissimi gli imprenditori che, spaventati dalle imposte sui redditi, si servono di stratagemmi illegali, società offshore o altri trucchetti border-line per poter risparmiare qualche Euro di tasse, mettendosi però in un posizione piuttosto scomoda nei confronti del Fisco.

[Evadere le tasse](#) è un reato, ma soprattutto non può essere una soluzione a lungo termine. E' necessario conoscere le leggi, essere informato su tutte le opportunità che il nostro Stato offre e adattare alla propria realtà imprenditoriale.

Per essere un buon imprenditore non puoi trascurare l'aspetto fiscale, non puoi lasciare il che tuo commercialista faccia soltanto il contafagioli senza guidarti nella difficile strada del **risparmio fiscale**. Se non lo fa il commercialista, dovrai essere tu ad informarlo sulle novità fiscali che fanno al caso tuo e della tua piccola-media impresa.

E' fondamentale informarsi, leggere e conoscere tutte le opportunità utili ad impostare la propria strategia fiscale in modo che sia inattaccabile dall'Agenzia delle Entrate e dalla Polizia Tributaria e, al contempo, non farsi digerire dalla **pressione fiscale** indipendentemente dal tipo di lavoro che fai o dal volume di denaro che muovi annualmente.

In quanti sanno, ad esempio, che sugli **ebook** si paga l'IVA al 4%? Credo in pochi, e con molte aziende che oggi si occupano di formazione e scrivono libri ed ebook, risparmiare 18 punti percentuali sull'IVA può fare davvero la differenza.

Oppure, che se hai un'attività online potrai ricondurre a **royalties** una parte dei tuoi guadagni specie se produci: testi, musiche, video, contenuti multimediali e qualsiasi altra cosa creata dal tuo intelletto. Ricondurre a royalties parte dei tuoi guadagni significa rendere quei guadagni degli elementi reddituali autonomi

rispetto agli utili di impresa, con una tassazione decisamente più conveniente. Ad esempio, sullo sfruttamento delle proprietà intellettuali, la cessione del diritto d'autore e le royalties sui marchi, non si paga l'INPS, ed ecco già un altro bel risparmio del 24% sull'imposizione fiscale.

O che è possibile ridurre il livello di tassazione della propria società fino a 1/3 di quello attuale grazie al **Patent Box**, ovvero la cosiddetta "cassetta dei brevetti", un'importante agevolazione fiscale per le imprese che detengono **proprietà intellettuali** e beni immateriali in generale.

In questo articolo esamineremo alcune soluzioni per la tua azienda che ti consentiranno di ridurre considerevolmente il peso delle imposte, soltanto approfittando delle leggi presenti in Italia e delle opportunità che la maggior parte delle piccole imprese non sfrutta, regalando letteralmente buona parte dei propri ricavi al Fisco per sola ignoranza.

1. Patent Box: tassazione agevolata sui redditi derivanti dalle opere di ingegno

Il Patent Box è un **regime opzionale di tassazione** per i redditi che derivano dall'uso di brevetti industriali, opere d'ingegno, marchi, modelli, disegni, processi, formule ed esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili.

E' possibile esercitare questa opzione per **tutti i titolari di impresa** indipendentemente dal tipo di contabilità adottata e, soprattutto, dal titolo giuridico in virtù del quale avviene l'utilizzo dei beni.

E' importante che questa opzione venga esercitata nella dichiarazione dei redditi relativa al primo periodo di imposta in cui si intende sfruttarla, che sarà valida per i 5 periodi successivi, e che tale benefit è rinnovabile e irrevocabile.

In questo tipo di agevolazione rientrano tutti i redditi che derivano dall'utilizzo e sfruttamento delle opere di ingegno, brevetti industriali per invenzioni, marchi, disegni, modelli ed esperienze tecnico-industriali che, in qualche modo, debbano, o possano essere protette come informazioni segrete in base alla legge.

Una sorta di **cassetta dei brevetti** che, per le aziende le quali saranno in grado di sfruttarla, costituirà una importantissima agevolazione fiscale, se si detengono proprietà intellettuali e beni immateriali.

Possono beneficiare di questo regime opzionale le aziende che esercitano **attività di ricerca e sviluppo** e tutti i titolari di reddito di impresa. L'opzione può essere esercitata da chi ha diritto allo sfruttamento economico dei beni immateriali o delle opere di ingegno di cui all'oggetto.

L'opzione ha durata pari a cinque periodi di imposta, è irrevocabile ed è rinnovabile e consente di escludere dalla base imponibile – ai fini delle imposte sui redditi e dell'IRAP – una quota del reddito derivante dall'utilizzo (diretto o indiretto) dei beni.

L'esenzione fiscale concessa dallo Stato italiano è quindi pari a:

- 30% nel primo anno di applicazione;
- 40% nel secondo anno di applicazione;
- 50% netto terzo anno di applicazione.

Nello specifico questa opzione ha come oggetto i redditi derivanti dall'utilizzo di:

- Software protetto da copyright
- brevetti industriali concessi o in corso di concessione, inclusi i brevetti per invenzione, le invenzioni biotecnologiche e i relativi certificati complementari di protezione, i brevetti per modello d'utilità, nonché i brevetti e certificati per varietà vegetali e le topografie di prodotti a semiconduttori;
- marchi di impresa, i marchi collettivi, registrati o in corso di registrazione;
- disegni e modelli, giuridicamente tutelabili;
- informazioni aziendali e d'esperienze tecnico – industriali, comprese quelle commerciali o scientifiche proteggibili come informazioni segrete, giuridicamente tutelabili;

2. Startup innovative e agevolazioni fiscali

Al fine di rendere l'Italia un paese più ospitale e tecnologicamente avanzato, per le nuove imprese innovative, le cosiddette "*Startup*" digitali, industriali, sociali, artigianali, legate ad agricoltura, commercio ed altri settori, è stata introdotta dal 2012 nel nostro sistema fiscale, una sezione speciale della Camera di Commercio ovvero quella delle "*Startup Innovative*" per le quali è stato predisposto un quadro normativo dedicato che interviene su materie differenti come la semplificazione amministrativa, il mercato del lavoro, le agevolazioni fiscali, il diritto fallimentare.

Tra i benefici principali di essere iscritto al Registro delle Imprese nella sezione Startup Innovative ci sono:

- vantaggi fiscali;
- benefici per l'assunzione del personale;

Ma vediamo cosa vuol dire essere una startup innovativa e quali caratteristiche deve avere questo tipo di impresa. Le startup innovative sono società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, in possesso dei seguenti requisiti:

- devono essere di nuova costituzione o almeno costituite da meno di 5 anni;
- hanno sede principale in Italia o in altro Paese UE, ma con almeno una sede produttiva in Italia;
- presentano un valore annuo della produzione inferiore ai 5 milioni d'euro;
- non distribuiscono, nè hanno distribuito utili;
- hanno come oggetto sociale prevalente lo sviluppo, la produzione e il commercio di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;
- la loro costituzione non deriva da fusione, scissione o cessione di ramo di azienda o di un'intera azienda;

Da un punto di vista dell'attività dell'impresa, viene identificata come Startup Innovativa quell'azienda che rispetta almeno uno dei tre seguenti requisiti:

- destinare almeno un 15% del valore maggiore tra fatturato e costi annuali ad attività di ricerca e sviluppo;
- forza lavoro complessiva costituita per almeno da 1/3 da dottorandi o ricercatori, oppure per almeno 2/3 da soci o collaboratori a qualsiasi titolo in possesso di laurea magistrale;
- l'impresa deve essere titolare ed aver depositato un brevetto registrato.

Le startup innovative devono registrarsi nella **sezione speciale del Registro delle Imprese (startup), presso la Camera di Commercio**. L'iscrizione è gratuita ed avviene trasmettendo in via telematica una dichiarazione di autocertificazione di possesso di tutti i requisiti richiesti. I modelli e la guida all'autocertificazione sono disponibili su startup.registroimprese.it.

Le agevolazioni alle startup innovative si applicano per 5 anni a partire dalla loro data di costituzione e sono:

- Nuova modalità di costituzione digitale e gratuita con la possibilità di redigere l'atto costitutivo mediante un modulo standard facendo ricorso alla firma digitale;
- Esonero da diritti camerali e imposte di bollo;
- Deroghe alla disciplina societaria. Ad esempio, per le s.r.l., è consentito creare categorie di quote dotate di particolari diritti come la differenziazione del valore riguardo al diritto di voto, effettuare operazioni sulle proprie quote, emettere strumenti finanziari partecipativi e offrire al pubblico quote di capitale. Misure che avvicinano molto la struttura finanziaria delle S.r.l. a quella delle S.p.A.;
- Proroga del termine per la copertura delle perdite che viene posticipato al secondo esercizio successivo (invece che il primo);

- Nessuna penalizzazione fiscale in caso di perdita fiscale sistematica;
- Esonero dall'obbligo di apposizione del visto di conformità per compensazione dei crediti IVA;
- Deregole relative all'assunzione del personale come, ad esempio, la possibilità di assumere con contratti a tempo determinato fino a 36 mesi che potranno essere rinnovati per altri 12 mesi. Trascorso tale termine 36 mesi + 12 mesi ovvero 48 mesi il contratto si trasformerà a tempo indeterminato;
- Facoltà di remunerare il personale in modo flessibile con stipendi collegati all'efficienza o redditività dell'impresa, alla produttività del lavoratore o del gruppo di lavoro in cui viene inserito, o ad altri obiettivi stabiliti;
- Remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale;
- Incentivi fiscali all'investimento nel capitale di rischio delle startup innovative provenienti da persone fisiche e giuridiche con una detrazione Irpef per le persone fisiche pari al 30% dell'investimento, fino a un massimo di 1 milione di euro; per le persone giuridiche l'incentivo consiste in una deduzione dall'imponibile Ires del 30% dell'investimento, fino a un massimo di 1,8 milioni di euro. La fruizione dell'incentivo è condizionata al mantenimento della partecipazione nella società per almeno 3 anni;
- Possibilità di raccogliere capitali con campagne di equity crowdfunding su portali online autorizzati;
- Accesso semplificato, gratuito e diretto al Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese, che facilita l'accesso al credito con la concessione di garanzie su prestiti bancari che coprono fino all'80% del credito erogato fino a 2,5 milioni di euro;
- Le startup innovative possono contare su procedure più rapide e meno gravose rispetto a quelle ordinarie per concludere le proprie attività in caso di insuccesso;
- Possibilità di trasformarsi, in caso di successo, in PMI innovativa.

3. Credito d'imposta Ricerca e Sviluppo

Viene riconosciuto un credito di imposta nella misura del 50% degli **incrementi annuali di spesa** nelle attività di ricerca e sviluppo per un'importo massimo dell'agevolazione pari a 20 milioni di euro per ciascun periodo d'imposta.

La base dell'agevolazione è calcolata con riferimento alla media delle spese maturate nei 3 periodi d'imposta precedenti a quello in corso.

- La condizione per l'accesso a tale credito è che in ciascun periodo di imposta siano state fatte spese per attività di ricerca e sviluppo pari ad almeno 30.000 euro.

4. Vendita di libri ed E-book con Iva al 4%

Da poco tempo in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea è stata abbassata l'aliquota Iva sugli e-book che è stata allineata a quella dei libri cartacei, ovvero, al 4% anziché il 22%. Se vendi materiale online, manuali o e-book è fondamentale approfittare di questa opportunità!

Assoggettare ad esempio 15.000 euro di ricavi per la vendita di e-book al 4% di Iva rispetto al 22% consente un risparmio di imposta pari ad € 2.128,00.

Per poter vendere online e poter sfruttare questa opportunità è importante individuare il settore di mercato in cui operare ovvero il codice ATECO indicato per le vendite online (47.91.10) e attivare anche il codice 58.11.00 legato all'editoria.

5. Deduzioni sui redditi da proprietà intellettuale (Royalties)

La proprietà intellettuale, così come i diritti di autore sono due termini che dovrebbero entrare nel dizionario comune di chi gestisce un'azienda in Italia.

Ci sono decine di imprenditori che operano sul web e nella produzione di contenuti multimediali che ignorano completamente l'opportunità di sfruttare strategicamente la loro proprietà intellettuale, il loro marchio, il loro sito web, il loro software, la loro applicazione, il loro ebook, manuale, ecc.

E' quindi opportuno ricordare a questi imprenditori che registrando un **marchio, un brevetto, un e-book, una cosiddetta proprietà intellettuale** a proprio nome, potranno successivamente cedere in utilizzo e sfruttamento la licenza di questa proprietà intellettuale alla propria azienda per sfruttarla (in questo caso di parla soltanto di società di capitali che hanno personalità giuridica propria), con dei vantaggi fiscali importanti che vado subito ad evidenziare.

Sui redditi derivanti dallo sfruttamento della proprietà intellettuale (Royalties) l'imprenditore subirà una riduzione significativa della base imponibile IRPEF su cui

calcolare le proprie imposte relativamente a quel reddito. Nel dettaglio la riduzione della base imponibile sarà pari a:

- 40% se i diritti sono percepiti da una persona fisica di età inferiore ai 35 anni;
- 25% se i diritti sono percepiti da una persona fisica di età pari o superiore a 35 anni.

Tra l'altro, sui redditi derivanti dalle royalties non si pagano contributi previdenziali, per cui un altro buon 24% di risparmio rispetto ad un reddito di impresa tradizionale.

6. La tassa forfettaria per i redditi prodotti all'estero (Flat Tax)

E' un regime particolare a favore dei nuovi ricchi che vivono all'estero per incentivarli a trasferire la residenza in Italia, dando loro la possibilità di pagare un'imposta fissa di 100mila euro l'anno sui redditi prodotti all'estero, a cui si dovranno aggiungere 25mila euro per ciascun familiare.

In questo modo l'Italia prova a sedurre i ricchi imprenditori, quelli che pagherebbero ben più di quella cifra se dovessero sottostare alle aliquote progressive dell'Irpef.

Sembrerebbe una misura studiata ad hoc soltanto per i super ricchi ma facendo un po' di calcoli, anche chi ha un reddito annuo di 250 – 300 mila euro potrebbe trovare vantaggiosa questa opzione, il tutto dipende da dove viene generato questo patrimonio, visto che la parte prodotta in Italia resterà sempre assoggettata alla tassazione ordinaria.

La tassa forfettaria si potrà applicare per 15 anni ed è rivolta alle persone fisiche residenti all'estero che:

1. Hanno un reddito prodotto all'estero;
2. Risiedono all'estero da almeno 10 anni;
3. Hanno un reddito particolarmente elevato.

In parole povere la cosiddetta Flat Tax ha permesso all'Italia di diventare una sorta di paradiso fiscale per chi detiene dei redditi esteri particolarmente significativi e per gli italiani che hanno fatto fortuna oltreoconfine che decideranno di rientrare trasferendo la residenza di nuovo nel "Bel Paese".

7. Il trattamento di fine mandato per gli amministratori (TFM)

Il Trattamento di Fine Mandato per gli amministratori delle società di capitali (T.F.M.) è l'equivalente del Trattamento di Fine Rapporto (T.F.R.) dei lavoratori dipendenti. Rappresenta un'indennità che viene riconosciuta a colui che all'interno di una s.r.l., ad esempio, ricopre la carica di amministratore e che viene erogata allo stesso allo scadere del suo mandato o una volta chiusa la società.

Il TFM è uno strumento che in pochi conoscono e utilizzano ma, la sua applicazione, ha una più di un vantaggio, sia da un punto di vista fiscale, come andremo a vedere di seguito, che dal punto di vista previdenziale.

Il problema più grosso degli imprenditori, infatti, è quello di pensare di dover lavorare una vita ed arrivare all'età della pensione senza una buona uscita, così come tutti i lavoratori dipendenti, ma soprattutto con una pensione da fame.

Di norma, si scatenano le offerte dei broker finanziari o delle banche che propongono piani di accumulo, [pensioni integrative](#) e quant'altro per consentire all'imprenditore di costruirsi una rendita vitalizia o un capitale da poter sfruttare in futuro, ma anche come una sorta di favore che l'imprenditore deve fare alla banca per la concessione o l'apertura di una nuova linea di credito o l'aumento dei fidi.

In pochi sanno invece che è possibile **accantonare a TFM** una quota annuale per l'amministratore senza alcun limite se non quello del buon senso in relazione al volume d'affari e all'utile della società, portando quanto accantonato in **deduzione dall'Ires**, in quanto l'accantonamento viene, di per se, considerato un costo che andrà ad abbassare l'imponibile fiscale della società.

Su quella cifra la società, quindi, non pagherà l'Ires negli anni in cui la accantonerà, e tale indennità non andrà dichiarata da parte dell'amministratore una volta che lo percepirà, qualora il soggetto erogatore (la società) abbia effettuato le ritenute, in quanto implicitamente assoggettato a tassazione separata.

Su quanto spettante agli amministratori a titolo di trattamento di fine mandato, la società erogante deve trattenere una ritenuta d'acconto del 20%.

Ecco che, ad esempio su un TFM accantonato in 20 anni di 1 milione di euro, l'amministratore andrà a pagare un'aliquota del 20% anziché del 43% come da aliquota progressiva dell'Irpef.

L'azienda risparmia ogni anno il 24% di IRES sulla somma accantonata che viene, come detto, considerato un costo e come tale deducibile...

Se consideriamo, inoltre, che l'azienda trae anche vantaggio sia dal fatto che la spesa per l'accantonamento del TFM è fittizia, in quanto, come per il TFR, sarà erogata all'amministratore **solamente nel momento in cui cesserà il mandato**, quindi più in la nel tempo, sia dal lato fiscale perchè su quella somma non paga l'IRES, viene spontaneo chiedersi: *perchè solo in pochi approfittano di questa opportunità?*

Per eseguire in modo corretto questo accantonamento è necessario prestare attenzione ad alcuni aspetti fondamentali di questo strumento:

- Per prima cosa l'importo da destinare ad accantonamento TFM annuale, non deve essere superiore al 10% rispetto al compenso annuale percepito dall'amministratore;
- E' necessario dimostrare che l'accantonamento sia stato effettivamente deliberato ed è indispensabile che tale delibera abbia la "data certa";
- E' possibile far confluire l'accantonamento in una polizza assicurativa a ulteriore prova dell'accantonamento giovando anche di un piccolo e ulteriore rendimento;

Detto questo è importante sapere che per servirsi di questa pratica sarebbe necessario parlarne e farsi assistere dal proprio commercialista o consulente fiscale **per fare un'analisi su misura della tua azienda.**

8. I buoni benzina, benefit aziendale deducibile

Tra i benefit più conosciuti che un datore di lavoro può riconoscere ai propri dipendenti vi sono certamente i **buoni carburante** che hanno un meccanismo molto simile a quello dei **buoni pasto**.

Le aziende possono concedere i buoni carburante ai propri dipendenti, sia come un bonus a se stante, indipendente dalla retribuzione (ad esempio come premio), o come misura di **retribuzione** complementare legato alla gestione della propria flotta aziendale.

I buoni carburante, danno la possibilità ai lavoratori di acquistare il carburante anche per la propria auto, non solo per quella concessa in uso dall'azienda, senza pagare in denaro, ma non di essere cambiati in denaro contante così come i buoni pasto.

Dal lato fiscale il buono carburante concesso ai dipendenti è **esente imposizione da Irpef** e quindi non dovrà, in nessun modo, essere indicato nella dichiarazione dei redditi del lavoratore come un reddito.

Ma la cosa più interessante, per gli imprenditori, è che gli stessi buoni benzina possono essere portati in detrazione dall'IRRES o dall'IRAP con una percentuale del 100% rispetto al costo sostenuto se concesso ai dipendenti fino ad un massimo di **258,23 euro annuali** a dipendente.

Se i buoni benzina, vengono invece ceduti a dei clienti come omaggio, regalo, rappresentanza, sono deducibili fino al 100% dell'importo pagato fino a 50 euro, mentre importi maggiori devono essere considerati come **spese di rappresentanza** per le quali sono previsti i seguenti **limiti di spesa**;

- 1,3% dei ricavi entro un massimo di 10 milioni;
- 0,5% dei ricavi per la parte compresa tra 10 milioni e 50 milioni;
- 0,1% dei ricavi per la parte che supera i 50 milioni.

In conclusione il buono carburante può diventare un vero e proprio strumento di retribuzione per il quale sarà possibile dedurre fino al 100% del costo e portare a zero, su quella cifra, il cuneo fiscale per il dipendente. Una azienda con 100 dipendenti potrà erogare buoni benzina per 25.823,00 sostituendoli alla retribuzione con il vantaggio del risparmio dei contributi previdenziali su quella cifra e soprattutto risparmiando € 6.197 di imposta.

9. Scaricare costi abiti, borse, abbigliamento e trucchi per signora

Può sembrare un paradosso ma ogni imprenditore che si rispetti necessita di un abbigliamento consono alla propria posizione per le visite ai clienti, per le trattative, per essere, in qualche modo, anche **immagine** della propria azienda.

Facendo un passo indietro, però, tutti sanno che i costi aziendali, sono sempre deducibili al 100% se si rispetta il **principio di inerenza**, ovvero se sono strettamente legati e indispensabili per svolgere la propria professione.

Va da se che il camice di un medico, la toga per un avvocato, la tuta da operaio in un industria meccanica, l'abito talare per un prete, ecc. siano strettamente necessari ed indispensabili per svolgere le rispettive attività e, pertanto, i relativi costi saranno deducibili al 100%.

E se consideriamo, invece, il caso del commercialista, l'avvocato, il rappresentante o anche soltanto l'imprenditore che deve comprarsi l'abito, o la donna imprenditrice che acquista vestiti, borse e trucchi motivando i suoi acquisti con l'esigenza di mantenere un certo decoro per l'azienda, possiamo parlare di inerenza?

La risposta è **NO**, e non solo per il semplice motivo che tali abiti possono essere utilizzati promiscuamente sia per il lavoro che per la vita di tutti i giorni, perchè anche la deduzione del costo anche solo al 50%, potrà essere contestata da una verifica dell'Agenzia delle Entrate, infatti, quello che sembra mancare è proprio l'inerenza di tale costo all'attività svolta, così come definita in precedenza.

Optare per la deducibilità di tali costi anche solo al 50%, allo stato attuale, espone ad un **sicuro rischio di contestazione** in caso di controllo da parte dell'Amministrazione finanziaria a meno che...

Ci si deve giocare il Jolly, ovvero, devi essere in grado di documentare con prove certe che quell'abito che hai comprato ti sia servito effettivamente per lavoro. Un po' come il vestito colorato per il clown!

Solo in questo modo puoi giustificare il tuo bisogno dell'acquisto di un abito e poterlo scaricare dalle tasse.

Ma come fare?

Semplice, una sentenza della cassazione ha dato ragione alla soubrette Belen Rodriguez che aveva portato in detrazione dei particolari abiti indossati in tv, motivando la sua decisione di scaricarne fiscalmente il costo perchè, proprio quel tipo di abito, era richiesto per la partecipazione ad una particolare serata in televisione.

La giustificazione scritta, ovvero la richiesta di un dress-code particolare, emessa dall'emittente televisiva a favore della Rodriguez è servita come giustificativo per l'acquisto di quei particolari abiti a scopo lavorativo e di qui la sentenza favorevole alla soubrette.

Questo significa che per poter dedurre il costo di un abito al 50% (come da svariate sentenze della cassazione in materia), è necessario avere un **giustificativo**. Quindi, se sei un imprenditore, un rappresentante, un'agente di commercio, un medico, ad esempio, e sei stato invitato a partecipare ad una fiera, un meeting o un evento in particolare, è necessario che nell'invito sia espressamente richiesto un abbigliamento specifico, magari con l'obbligo di una giacca e una cravatta particolare che non possiedi.

Alla fattura che porterai al tuo commercialista o al ragioniere ricorda SEMPRE di **allegare il giustificativo che ti richiede quel particolare abito**, in questo modo avrai modo di avere una prova inconfutabile che quel vestito ti è servito per lavoro e la deduzione sarà quindi inattaccabile.

Stesso discorso per le donne se parliamo di borse, trucchi o abiti particolari. Un giustificativo è sempre necessario perchè provare a giustificare la deduzione di un abito con la sola esigenza che ti sia servito un abito elegante per curare le tue relazioni aziendali non ha mai funzionato e, diventerai attaccabile dal Fisco se riuscirai, in primo luogo, a convincere il tuo commercialista a inserire il costo tra quelli deducibili al 50%.

Conclusioni

Questo sono 10 metodi, un po' meno conosciuti e pubblicizzati per risparmiare qualche migliaia di euro in tasse. Ma esistono molti altri metodi e strategie per [pagare meno tasse legalmente](#), e restando in Italia, che potrai trovare nel mio libro e su questo blog.

Pagare meno tasse con una seria ed efficace **pianificazione fiscale** è possibile, ma è necessario essere consapevoli che il Fisco può essere combattuto e sconfitto o, quantomeno arginato, solo con metodi e strategie **legali**.

Perdere tempo e denaro in false fatturazioni, deduzioni di costi inesistenti, società offshore, [spostando la residenza in modo fittizio all'estero](#), può portare dei benefici immediati ma alla lunga ti espone al baratro! Non provarci, te lo dico per il tuo bene!

CAPITOLO 13

DIFENDITI DA EQUITALIA E DAI CREDITORI CON I FONDI PATRIMONIALI NON AGGREDIBILI

In un periodo di crisi come quello attuale, mettersi in proprio e rischiare personalmente il patrimonio per costituire e gestire un'attività imprenditoriale, mette il lavoratore autonomo in una posizione scomoda dalla quale sarebbe utile essere tutelati e protetti.

E allora come fare se, in particolar modo gli amministratori delle società di persone e i titolari delle imprese individuali, responsabili in solido delle obbligazioni e dei debiti contratti, rischiano di perdere tutto il loro patrimonio, compreso la casa di abitazione, solo perché spesso a causa della crisi non ricevono i pagamenti e vengono messi in ginocchio dalle banche, e ancora in caso di fallimento o di cartelle esattoriali scadute per importi superiori ai 20 mila euro, sono soggetti al pignoramento dei loro beni, dei loro conti bancari e della casa in cui vivono con moglie e figli?

Ti rendi conto che se sei socio di una s.n.c. o accomandatario di una sas, potresti ritrovarti in poco tempo sommerso dai debiti, con lettere di messa in mora, decreti ingiuntivi, vederti revocato il fido dalla tua banca e nella maggior parte dei casi senza averne nemmeno colpe, perché potrebbe succedere che un tuo cliente fallisca e non possa più pagarti, oppure che il tuo lavoro cali a tal punto da non consentirti di poter pagare i dipendenti, i fornitori le imposte, ecc. Equitalia non ha pietà, ed ha già messo in ginocchio migliaia di persone!

Sai quanti imprenditori, turbati dallo spettro di poter perdere tutto, schiacciati dai debiti, con la prospettiva di dover lasciare le chiavi della propria casa ad un **ufficiale giudiziario**, hanno commesso gesti estremi? Basta leggere i giornali o ascoltare i TG per capire che oggi lavorare in proprio rappresenta un rischio addirittura per la propria vita e non sto esagerando.

E' NECESSARIO TUTELARSI! ED ESISTONO DEI MODI LEGALI PER POTERLO FARE!

Si è proprio vero! Anche se resterai responsabile in solido di tutti i debiti della tua impresa, potrai proteggere una parte del tuo patrimonio, come ad esempio l'abitazione principale, facendola confluire in un **fondo patrimoniale**! In questo modo sottrarrai al fisco e ai creditori quei beni necessari alla tua famiglia, mettendo al riparo ciò che faticosamente hai costruito in tanti anni di lavoro.

I beni conferiti nel fondo per i bisogni della famiglia, costituiscono a tutti gli effetti un **patrimonio separato** e come tale **non aggredibile** dai creditori, nemmeno attraverso procedure esecutive. In altre parole, i creditori della tua impresa, non potranno agire sui beni vincolati nel fondo patrimoniale per soddisfare i loro crediti.

Aspetti generali del fondo patrimoniale

Il fondo patrimoniale consiste in un vincolo posto in essere dall'imprenditore nell'interesse della propria famiglia, su una parte del proprio patrimonio, che può essere esercitato solo su beni determinati nell'atto della sua costituzione: (immobili, mobili annotati nei pubblici registri, titoli di credito), realizzando una sorta di patrimonio separato, gestito dai due coniugi o da uno dei due.

Chi può creare un fondo patrimoniale?

E' possibile ricorrere al fondo patrimoniale solo per le **coppie sposate**, non per le coppie di fatto! Resterà pertanto connesso all'esistenza del legame matrimoniale e terminerà a seguito dell'annullamento, dello scioglimento o della cessazione degli effetti civili del matrimonio.

Per la sua costituzione è necessario un **atto pubblico notarile**, con l'intervento di due testimoni ed il consenso di entrambi i coniugi.

Scopo del fondo patrimoniale

La finalità più importante della costituzione del fondo patrimoniale è quella di destinarvi tutti i beni atti a soddisfare i bisogni della famiglia che non potranno essere aggrediti dai creditori, dal fisco, nemmeno tramite procedure esecutive e fallimentari per i debiti sorti dopo la costituzione del fondo stesso.

Per quanto riguarda, invece, i debiti sorti prima della costituzione del fondo, i creditori potranno impugnare la costituzione, se saranno in grado di dimostrare che tale fondo sia stato creato solamente allo scopo di sottrarre i beni ai creditori stessi in modo fraudolento, tramite **l'azione revocatoria**.

Azione revocatoria sul fondo patrimoniale

E' fondamentale che il fondo patrimoniale venga **costituito in tempi non sospetti**; ovvero, non venga utilizzato in danno ai creditori. Pertanto, non potrà essere impugnato se attuato con largo anticipo rispetto al prospettarsi di eventuali situazioni di criticità finanziaria come, ad esempio, nell'imminenza di un pignoramento o di un'altra azione esecutiva.

In tali casi, infatti, le procedure esecutive avrebbero vita facile, vanificando l'esistenza stessa del fondo.

Infatti qualora il fondo patrimoniale venisse costituito in una posizione debitoria già compromessa, con il solo scopo di sottrarre il proprio patrimonio ai creditori è possibile che gli stessi si avvalgano dell'**azione revocatoria sul fondo stesso**, annullandone gli effetti.

L'azione revocatoria dev'essere comunque intrapresa entro i cinque anni dalla sua costituzione, in quanto dopo tale termine il fondo diventa irrevocabile e definitivo anche se costituito in frode dei creditori.

E' importante sottolineare, soprattutto per scoraggiare chi ha intenzione di costituire un fondo patrimoniale per scopi fraudolenti, che qualora l'azione revocatoria venisse vinta dal creditore, il comportamento del debitore è passibile anche di **sanzioni penali** (soprattutto se si tratta di debiti fiscali o nei confronti dello Stato).

Anche in caso di immobile già ipotecato e successivamente inserito nel fondo, l'ipoteca sopravvivrà, ed è quindi sconsigliabile l'inserimento di beni gravati da vincoli ipotecari.

Amministrazione dei beni del fondo patrimoniale

La gestione dei beni presenti in un fondo patrimoniale è assai più complessa rispetto agli altri.

Salvo diverse specificazioni, la vendita dei beni oggetto di vincolo, deve avvenire sempre e solo tramite l'accordo **congiunto** di entrambi gli sposi, indipendentemente da chi sia il proprietario del bene; quindi, il coniuge proprietario dovrà sempre chiedere ed ottenere il consenso del coniuge non proprietario per vendere o ipotecare ciò che si trova all'interno del fondo patrimoniale.

In presenza di figli minori, i beni del fondo possono essere venduti solo con l'autorizzazione del tribunale, salvo i casi in cui questa regola viene derogata nell'atto costitutivo del fondo, tramite una clausola che consente di disporre dei beni senza bisogno dell'autorizzazione del tribunale.

Quanto costa costituire un fondo patrimoniale?

Il fondo patrimoniale si costituisce per atto pubblico di fronte ad un notaio e il costo non è assolutamente influenzato dal valore o dal numero di beni che vi verranno inseriti. Il suo ammontare è di circa 1.500 euro, compresi i costi notarili.

Se vuoi approfondire questo argomento, leggi il libro: “Pagare Meno Tasse”, che ti svelerà tutti i segreti che i commercialisti volutamente ti nascondono. In questo libro troverai:



- 1)** 30 capitoli di soluzioni adatte a tutte gli imprenditori per dimezzare il loro carico fiscale;
- 2)** I consigli per risparmiare migliaia di euro di Irpef legalmente e senza trucchi;
- 3)** Le soluzioni per pagare le tasse quando vuoi, anche in ritardo, risparmiando centinaia di euro di sanzioni e interessi;
- 4)** Gli aspetti che devi considerare per scegliere il miglior commercialista per la tua impresa. Quello che può davvero cambiare le sorti della tua vita imprenditoriale;
- 5)** Il modo per sfruttare a tuo vantaggio le sponsorizzazioni sportive senza cadere nel tranello dell'evasione fiscale;
- 6)** I consigli per difendersi dai controlli della Guardia di Finanza anche in caso di ispezione;

Inoltre, i 2 metodi per mettere al sicuro il tuo patrimonio dai possibili “attacchi” di fisco e fornitori in caso di fallimento e i **9 metodi LEGALI** per risparmiare fino al 30% di tasse.

[Clicca qui per saperne di più!](#)