

## **Autoimprenditorialità**

### **Introduzione**

Per autoimprenditorialità si intende la scelta e la capacità di avviare e gestire in autonomia un’attività economica, trasformando competenze, idee o passioni in un progetto imprenditoriale concreto. Non significa soltanto “mettersi in proprio”, ma assumere un ruolo attivo nella costruzione del proprio futuro professionale, in un contesto in cui il lavoro dipendente non sempre offre stabilità e prospettive gratificanti. In questa prospettiva l’autoimprenditorialità rappresenta l’evoluzione del tradizionale profilo dell’artigiano e del professionista, e può realizzarsi sia come persona fisica sia tramite una persona giuridica costituita allo scopo.

Il tema è particolarmente rilevante in Italia, dove la condizione occupazionale giovanile resta fragile. Nel 2025 il tasso di disoccupazione dei 15–24enni è attorno al 19,2%, con punte del 22,8% in alcuni mesi; valori superiori alla media UE (circa 14,3% nell’Unione e 14,0% nell’area euro). A queste difficoltà si aggiungono la scarsa rotazione generazionale — nella PA l’età media dei dipendenti è intorno ai 50 anni — e livelli retributivi iniziali contenuti: nel 2024 il lordo annuo medio di un neolaureato era circa 30.500 euro, con molti giovani tra 18 e 24 anni sotto i 1.000 euro mensili. In tale scenario l’autoimprenditorialità non è solo una scelta, ma spesso una necessità per costruire percorsi coerenti con le proprie competenze e aspirazioni.

Il confronto con i paesi anglosassoni è istruttivo: negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in altri paesi del Commonwealth l’imprenditorialità è da tempo un’opzione naturale, sostenuta da università, incubatori e investitori privati. Il fallimento non è uno stigma, ma una tappa di apprendimento. L’Italia, pur con specificità normative e culturali, è chiamata a favorire una simile mentalità, promuovendo una cultura del rischio e riducendo barriere burocratiche e fiscali, valorizzando al contempo strumenti già esistenti (regimi agevolati per autonomi, agevolazioni per start-up innovative, fondi europei). Parlare oggi di autoimprenditorialità significa, dunque, stare all’incrocio fra libertà — inventare un percorso nuovo e dare forma alle proprie idee — e responsabilità — affrontare rischi economici, normativi e gestionali. Non più alternativa residuale al lavoro dipendente, ma via concreta per coniugare libertà, innovazione e crescita, trasformando l’iniziativa individuale in una strategia di sviluppo sociale e produttivo.

### **Parte I – Lavorare in proprio come persona fisica**

#### **Capitolo 1. Le forme di lavoro senza partita IVA**

L’avvio di un percorso autonomo non impone sempre, da subito, l’apertura della partita IVA. L’ordinamento ammette forme semplificate che consentono prestazioni saltuarie senza ricorrere a un regime ordinario: sono utili nelle fasi di transizione, ma presentano limiti precisi. La distinzione chiave è tra lavoro occasionale e lavoro autonomo abituale.

##### **1.1 Prestazioni occasionali: limiti e regole**

La base giuridica è l’art. 2222 c.c. sul contratto d’opera: il lavoratore autonomo si obbliga a compiere, verso corrispettivo, un’opera o servizio con lavoro prevalentemente proprio e senza vincolo di subordinazione. Nelle prestazioni occasionali manca il requisito della professionalità: l’attività non è organizzata in maniera stabile né continuativa.

Sul piano operativo: i compensi annui netti non dovrebbero superare 5.000 euro; oltre tale soglia resta possibile la prestazione occasionale, ma scatta l’obbligo di iscrizione alla Gestione separata INPS (art. 44, c. 2, D.L. 269/2003). Se il committente è sostituto d’imposta, applica ritenuta d’acconto del 20% (art. 25 DPR 600/1973) sul lordo; il prestatore emette una ricevuta non fiscale indicando compenso,

ritenuta e, se dovuta, marca da bollo da 2 euro sopra 77,47 euro. La saltuarietà è decisiva: l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che la prestazione deve essere episodica e non organizzata con mezzi tipici d'impresa (Circ. n. 1/E, 2001). Un grafico che realizza sporadicamente una locandina per un'associazione può operare occasionalmente; se riceve commissioni mensili da più clienti, anche con compensi modesti, l'attività diventa abituale.

## **1.2 Vantaggi e rischi del lavoro occasionale**

La flessibilità iniziale è un vantaggio: non si apre una partita IVA, si riducono tempi e costi di avvio e si "testa" l'esistenza di domanda. Anche il committente beneficia di una gestione semplice per incarichi minori. Restano, tuttavia, limiti rilevanti: sotto i 5.000 euro non si versano contributi e si crea un vuoto previdenziale; mancano tutele tipiche del lavoro subordinato (ferie, malattia, maternità); se il rapporto presenta continuità, orari imposti o dipendenza gerarchica, si rischia di configurare un lavoro dipendente "mascherato" con sanzioni e contenziosi. La giurisprudenza ha spesso riconosciuto la natura subordinata di rapporti formalmente occasionali (Cass. civ., sez. lav., n. 10073/2012).

## **1.3 Quando scatta l'obbligo di aprire la partita IVA**

L'obbligo non dipende solo da una soglia economica, ma dalla natura dell'attività. Tre sono i criteri: l'abitudine e professionalità (prestazioni sistematiche e ripetute), l'organizzazione di mezzi (sito web, pubblicità, locali, attrezzature) e la prevalenza del reddito prodotto. Anche sotto i 5.000 euro può rendersi necessaria l'apertura se l'attività è continua e professionale (Risoluzione AE n. 104/E, 2001). Un traduttore con due incarichi l'anno per 2.000 euro può operare occasionalmente; se ottiene incarichi mensili da case editrici e agenzie, anche restando sotto soglia, l'attività è abituale e richiede la partita IVA.

**Conclusione del Capitolo 1.** Le prestazioni occasionali sono utili per attività episodiche o sperimentali; quando l'attività diventa stabile o organizzata, l'apertura della partita IVA è un obbligo giuridico e fiscale.

## **Capitolo 2. Artigiani e professionisti**

Artigiani e professionisti incarnano l'autoimprenditorialità italiana, accomunati dalla partita IVA ma distinti per requisiti giuridici e previdenziali.

### **2.1 L'artigiano: requisiti, registri, inquadramento INPS**

La L. 443/1985 definisce artigiana l'impresa che produce beni o eroga servizi — anche innovativi — con partecipazione personale del titolare. Contano la prevalenza del lavoro personale, il rispetto dei limiti dimensionali (soglie di addetti variabili per settore) e l'autonomia da grandi imprese. L'iscrizione all'Albo delle imprese artigiane, presso la Camera di commercio, ha valore costitutivo e consente l'accesso a agevolazioni. L'artigiano è iscritto alla Gestione speciale INPS (contributi fissi annuali più aliquota percentuale oltre il minimale) e accede alle prestazioni previdenziali di base.

### **2.2 Il professionista: con albo e senza albo**

I professionisti ordinistici (avvocati, commercialisti, ingegneri, architetti, medici, notai, ecc.) esercitano previo percorso abilitante e sono tenuti a iscrizione all'albo e alla Cassa previdenziale di categoria (es. Cassa Forense, Inarcassa, ENPAM), con obblighi deontologici (v. L. 247/2012 per le professioni forensi). I professionisti non ordinistici — consulenti informatici, grafici, formatori, traduttori, esperti di comunicazione digitale, coach — non richiedono iscrizione ad albi ma, se l'attività è abituale, devono aprire partita IVA e versano alla Gestione separata INPS (art. 2, c. 26, L. 335/1995), con aliquote intorno al 26–27%.

### **2.3 Opportunità e criticità del lavoro autonomo**

Autonomia e flessibilità organizzativa favoriscono la valorizzazione delle competenze e l'innovazione; misure nazionali ed europee offrono incentivi a investimenti, start-up e imprenditoria giovanile/femminile. Permangono criticità: pressione fiscale e contributiva elevata rispetto alla media UE, minori tutele rispetto al lavoro subordinato, discontinuità dei compensi e difficoltà di ricambio generazionale.

## **Capitolo 3. L'impresa individuale**

L'impresa individuale è la forma più diffusa, soprattutto in commercio, artigianato e servizi alla persona. La costituzione è rapida: apertura di partita IVA, iscrizione al Registro delle imprese (art. 2195 c.c.) e, se del caso, al repertorio artigiani; la contabilità può essere semplificata (art. 18 DPR 600/1973) entro limiti di ricavi (500.000 euro per servizi e 800.000 per altre attività). L'inquadramento previdenziale dipende dall'attività (artigiani, commercianti, Gestione separata per professionisti senza albo).

La criticità principale è la responsabilità patrimoniale illimitata (art. 2740 c.c.): l'imprenditore risponde con tutti i beni presenti e futuri; non vi è separazione netta tra patrimonio personale e aziendale, salvo eccezioni marginali. Strumenti come fondo patrimoniale (artt. 167 ss. c.c.) o trust possono offrire protezione circoscritta. A differenza di altri ordinamenti, non esiste in Italia una forma di impresa individuale a responsabilità limitata (EIRL). Nel confronto con altre forme: rispetto a Snc/Sas è più semplice ma priva del supporto dei soci; rispetto a Srl/Spa è meno onerosa ma senza lo "scudo" della responsabilità limitata. Il rapporto con le banche beneficia di conti dedicati e tracciabilità; l'accesso al credito richiede spesso garanzie personali.

L'impresa individuale è in sintesi un primo gradino accessibile, rapido ed economico; resta la sfida di bilanciare semplicità gestionale e protezione patrimoniale, valutando, in prospettiva, il passaggio a forme societarie.

## **Parte II – Partita IVA, obblighi e gestione del lavoro autonomo**

### **Capitolo 4. La Partita IVA**

La partita IVA consente di esercitare stabilmente un'attività autonoma. L'apertura è semplice ma richiede scelte consapevoli su codice ATECO e regime fiscale.

#### **4.1 Apertura: procedure e costi**

Per le persone fisiche si compila il modello AA9/12 e lo si trasmette all'Agenzia delle Entrate online (SPID/CNS) o tramite intermediario (commercialista/CAF). Contestualmente si scelgono codice ATECO, regime fiscale e modalità contabili. Per attività artigianali e commerciali occorre l'iscrizione al Registro delle imprese. L'attribuzione della partita IVA non ha costi diretti; restano i diritti camerale e boli (circa 100–150 euro/anno) e gli eventuali onorari professionali.

#### **4.2 I regimi fiscali: forfettario, semplificato, ordinario**

Il regime forfettario (L. 190/2014 e s.m.i.) è riservato a persone fisiche con ricavi fino a 85.000 euro: applica un'imposta sostitutiva del 15% (ridotta al 5% per i primi cinque anni, se ricorrono i requisiti), esclude IVA e ritenute d'acconto e determina il reddito applicando al fatturato un coefficiente di redditività legato all'ATECO. È semplice e molto utilizzato in avvio.

Il regime semplificato (art. 18 DPR 600/1973) si applica a imprese individuali e società di persone entro 500.000 euro di ricavi per servizi e 800.000 per altre attività: prevede fatturazione e liquidazioni IVA, deduzione analitica dei costi e oneri contabili moderati.

Il regime ordinario è obbligatorio oltre le soglie del semplificato o per le società di capitali: comporta contabilità ordinaria (registri IVA, libro giornale, bilancio), determinazione analitica del reddito e tassazione IRPEF a scaglioni per persone fisiche o IRES per le società.

#### 4.3 Contributi previdenziali e casse professionali

Artigiani e commercianti si iscrivono alle relative gestioni INPS con contributi fissi annui (nell'ordine di 4.000–4.500 euro anche in assenza di reddito) più una quota percentuale (~24%) sul reddito eccedente il minimale. I professionisti senza albo sono in Gestione separata INPS con aliquota intorno al 26–27% senza contributi minimi fissi. I professionisti ordinistici versano alle Casse di categoria, con contributi minimi e percentuali e prestazioni variabili.

#### Esempio numerico comparativo (ricavi annui 30.000 €)

- *Forfattario 15%*: reddito imponibile 23.400 € (coeff. 78%); imposta sostitutiva 3.510 €; contributi INPS (Gestione separata 26%) 6.084 €; reddito netto  $\approx$  20.400 €.
- *Forfattario start-up 5%*: imposta 1.170 €; contributi 6.084 €; reddito netto  $\approx$  22.700 €.
- *Semplificato*: reddito imponibile 24.000 € (ricavi – costi stimati 20%); IRPEF 5.520 €; contributi 6.240 €; addizionali ~500 €; netto  $\approx$  17.700 €.
- *Ordinario*: stesso imponibile 24.000 €; IRPEF 5.520 €; contributi 6.240 €; addizionali ~500 €; costi contabili ~1.200 €; netto  $\approx$  16.200 €.

Regime fiscale	Reddito imponibile	Imposte stimate	Contributi INPS	Reddito netto
Forfattario 15%	23.400 €	3.510 €	6.084 €	20.400 €
Forfattario 5%	23.400 €	1.170 €	6.084 €	22.700 €
Semplificato	24.000 €	6.020 €	6.240 €	17.700 €
Ordinario	24.000 €	6.020 €	6.240 € + costi gest.	16.200 €

Forfattario 15%	23.400 €	3.510 €	6.084 €	20.400 €
Forfattario 5%	23.400 €	1.170 €	6.084 €	22.700 €
Semplificato	24.000 €	6.020 €	6.240 €	17.700 €
Ordinario	24.000 €	6.020 €	6.240 € + costi gest.	16.200 €

A parità di ricavi medio-bassi, il forfattario è spesso più conveniente, specie con aliquota al 5%; i regimi semplificato e ordinario diventano interessanti quando i costi deducibili sono rilevanti o si superano le soglie del forfattario.

#### Capitolo 5. Adempimenti e obblighi fiscali

Gestire un'attività in proprio richiede un'agenda fiscale ordinata. La dichiarazione dei redditi (Modello “Redditi PF”) si presenta telematicamente entro il 30 novembre; i versamenti di imposte e contributi avvengono con F24, con picchi di scadenze a giugno e novembre. Le liquidazioni IVA sono mensili o trimestrali; sono previsti invii periodici delle LIPE.

Un esempio tipico: un artigiano che ha emesso fatture nel primo trimestre liquida e versa l’IVA di periodo entro maggio; a giugno paga il saldo dell’anno precedente e il primo acconto dell’anno in corso; in agosto versa la seconda rata trimestrale IVA e i contributi fissi; a novembre affronta il secondo acconto IRPEF/IRES, la terza scadenza IVA e i contributi INPS.

Per orientarsi, una sintesi delle principali scadenze:

Frequenza	Scadenza	Adempimento principale
Mensile	16 di ogni mese	IVA mensile, ritenute d'acconto, contributi su dipendenti
Trimestrale	16/05 – 16/08 – 16/11 – 16/02	IVA trimestrale
Trimestrale	31/05 – 31/08 – 30/11 – 28/02	Invio LIPE (liquidazioni IVA)
Annuale	30/04	Dichiarazione IVA
Annuale	30/06	Saldo e 1° acconto IRPEF/IRES e INPS
Annuale	31/10	Dichiarazione Redditi PF e IRAP
Annuale	30/11	2° acconto IRPEF/IRES; Modello 770 (sostituti d'imposta)
Contributi artigiani/commercianti	16/05 – 20/08 – 16/11 – 16/02	Rate contributive INPS fisse

### 5.3 Ritenute d'acconto e sostituti d'imposta

Quando un professionista fattura a un sostituto d'imposta (impresa o ente), una quota, di norma il 20%, è trattenuta come ritenuta d'acconto e versata allo Stato. Se una fattura è di 1.000 euro, il committente trattiene 200 euro e ne paga 800 al professionista: i 200 euro sono un anticipo che il professionista scomputa dalle imposte in dichiarazione. Chi opera in forfettario è escluso dal meccanismo: le fatture non espongono ritenuta e l'importo è incassato integralmente.

### Capitolo 6. Strumenti operativi e rapporto con il sistema finanziario

Dal 1° gennaio 2019 la fatturazione elettronica è obbligatoria per quasi tutte le operazioni tra titolari di partita IVA, con poche eccezioni iniziali poi progressivamente ridotte anche per i forfettari dal 2022. La fattura elettronica è un file XML inviato tramite Sdi (Agenzia delle Entrate) e conservato digitalmente: riduce l'evasione, garantisce tracciabilità e semplifica la conservazione, a fronte di un investimento iniziale in software e competenze. La normativa ha inoltre limitato l'uso del contante, portando la soglia per i pagamenti tracciabili a 5.000 euro nel biennio 2023–2024. L'obbligo di accettare pagamenti elettronici (POS) è generalizzato dal 2022; i costi tipici includono commissioni per transazione (in media 0,5–1,5%) e, a seconda del fornitore, canoni o dispositivi mobili senza canone (ad es. SumUp, Nexi). L'uso di conti correnti professionali dedicati, carte business e bonifici assicura tracciabilità, facilita la contabilità e rafforza l'affidabilità verso banche e fisco.

## Parte III – La persona giuridica e l’impresa strutturata

### Capitolo 7. Che cos’è la persona giuridica

L’attività economica può essere esercitata anche tramite una persona giuridica, soggetto distinto dalle persone fisiche che lo compongono e dotato di capacità giuridica e patrimonio autonomo. La persona giuridica stipula contratti, possiede beni, contrae debiti ed è parte in giudizio separatamente dai soci o fondatori.

#### 7.1 Differenze con la persona fisica

La persona fisica agisce in proprio e, quando svolge attività economica come imprenditore individuale o libero professionista, “coincide” con l’impresa: i creditori possono aggredire tutti i suoi beni. La persona giuridica, invece, nasce da un atto costitutivo e dall’iscrizione nei registri competenti e opera come soggetto autonomo.

#### 7.2 Autonomia patrimoniale e responsabilità limitata

Nelle società di capitali (Srl, Spa) vale l’autonomia patrimoniale perfetta: i creditori sociali si soddisfano sul patrimonio della società; i soci rischiano il capitale conferito; il patrimonio personale è protetto.

Ci sono, però, casi in cui la separazione cade: mala gestione degli amministratori (con responsabilità ai sensi dell’art. 2476 c.c. per Srl e 2395 c.c. per Spa), abuso della personalità giuridica (cd. “piercing the corporate veil”), commistione patrimoniale (uso dei conti sociali per spese personali) e garanzie personali (fideiussioni o ipoteche). La responsabilità limitata protegge solo se la gestione è corretta e la separazione patrimoniale è reale.

## Capitolo 8. Le forme societarie principali

La scelta della forma giuridica incide su responsabilità, fiscalità, rapporti con banche e investitori e costi di gestione. L’ordinamento italiano prevede diverse possibili forme societarie.

### 8.1 Società di persone: S.s., S.n.c., S.a.s.

Le società di persone si fondano sul rapporto fiduciario tra soci; il capitale è secondario rispetto all’impegno personale. La responsabilità per i debiti sociali è, in genere, illimitata e solidale, con l’eccezione dei soci accomandanti nella S.a.s. La tassazione avviene per trasparenza: il reddito è imputato ai soci e tassato ai fini IRPEF.

**Società semplice (S.s.) – artt. 2251-2290 c.c.** Può svolgere solo attività non commerciali (gestione di patrimoni, agricoltura, studi professionali associati). Tutti i soci rispondono illimitatamente e solidalmente. I redditi sono imputati come fondiari, agricoli o di lavoro autonomo. Esempio: due fratelli coltivano un fondo in S.s.; un debito per macchinari ricade su ciascuno con il proprio patrimonio.

**Società in nome collettivo (S.n.c.) – artt. 2291-2312 c.c.** Forma tipica per attività commerciali; tutti i soci rispondono illimitatamente e solidalmente e un creditore può rivolgersi a un singolo socio per l’intero. È richiesta l’iscrizione al Registro delle imprese e l’atto costitutivo scritto. Esempio: tre soci aprono un negozio in S.n.c.; i debiti verso fornitori ricadono su ciascuno personalmente.

**Società in accomandita semplice (S.a.s.) – artt. 2313-2324 c.c.** Distingue tra soci accomandatari (amministrano e rispondono illimitatamente) e accomandanti (non amministrano e rispondono nei limiti della quota). Il reddito è imputato pro-quota e tassato come reddito d’impresa. Esempio: uno chef e un gestore sono accomandatari di un ristorante; investitori privati entrano come accomandanti.

### Tabella comparativa – Società di persone

Forma	Riferimenti	Attività ammesse	Responsabilità dei soci	Tassazione
S.s.	Artt. 2251–2290 c.c.	Non commerciali (patrimoni, agricoltura, studi associati)	Tutti illimitata e solidale	Trasparenza (redditi fondiari/agricoli/autonomo)
S.n.c.	Artt. 2291–2312 c.c.	Commerciali	Tutti illimitata e solidale	Trasparenza (reddito d'impresa ai soci)
S.a.s.	Artt. 2313–2324 c.c.	Commerciali	Accomandatari illimitata; accomandanti limitata al conferimento	Trasparenza (reddito d'impresa ai soci)

### 8.2 Società di capitali

Le società di capitali presentano autonomia patrimoniale perfetta e sono soggetti autonomi ai fini IRES (24%) e IRAP; i dividendi distribuiti ai soci sono tassati in capo ai percettori.

**S.r.l. – artt. 2462–2483 c.c.** È la forma più diffusa tra le PMI per flessibilità statutaria; capitale minimo 1 euro (nella prassi spesso superiore per dare solidità). Può essere unipersonale o pluripersonale; organi: assemblea e uno o più amministratori; organo di controllo obbligatorio solo oltre soglie. Esempio: due imprenditori aprono una società di consulenza con capitale 10.000 €; in caso di debiti rischiano i soli conferimenti.

**S.r.l.s. – art. 2463-bis c.c. (D.L. 1/2012).** Nata per favorire l'avvio, prevede atto costitutivo standard senza onorari notarili, capitale da 1 a 9.999 € interamente in denaro e minore flessibilità statutaria. Tassazione come S.r.l.

**S.p.A. – artt. 2325–2451 c.c.** Pensata per imprese di grandi dimensioni e raccolta di capitali; capitale minimo 50.000 €, con versamento almeno del 25% dei conferimenti in denaro alla costituzione (salvo socio unico). Azioni liberamente trasferibili e, se quotate, negoziabili in Borsa. Organi: assemblea, CdA (o sistemi dualistico/monistico) e collegio sindacale o revisore sempre obbligatori.

### Tabella comparativa – Società di capitali

Forma	Riferimenti	Capitale minimo	Organi sociali	Responsabilità	Tassazione
S.r.l.	Artt. 2462–2483 c.c.	1 € (consigliato più alto)	Assemblea, amministratore/i; controllo oltre soglie	Limitata al conferimento	IRES 24% + IRAP; dividendi tassati ai soci
S.r.l.s.	Art. 2463-bis c.c.	1–9.999 € (solo denaro)	Organi semplificati; statuto standard	Limitata al conferimento	Come S.r.l.
S.p.A.	Artt. 2325–2451 c.c.	50.000 €	Assemblea; CdA/dual./monist.; controllo obblig.	Limitata al conferimento	IRES + IRAP; dividendi tassati agli azionisti

### 8.3 Cooperative, imprese sociali, fondazioni e associazioni con attività economica

Accanto alle forme tradizionali, l'ordinamento riconosce enti collettivi che svolgono attività economica perseguitando finalità mutualistiche o sociali, con regimi di governance e fiscali dedicati.

**Società cooperative – artt. 2511–2545-octiesdecies c.c.** Perseguono lo scopo mutualistico (cooperative di consumo, lavoro, agricole, edilizie, credito). Vige il voto capitario (“una testa, un voto”), sono previsti limiti alla distribuzione degli utili e obblighi di reinvestimento. Possono accedere a

agevolazioni fiscali (art. 12 L. 904/1977, come modificato) e finanziamenti agevolati. Esempio: una cooperativa edilizia costruisce abitazioni per i soci a prezzi calmierati, reinvestendo gli utili.

**Imprese sociali – D.Lgs. 112/2017.** Hanno come obiettivo l'utilità sociale in ambiti come assistenza, sanità, educazione, inserimento lavorativo. Vige il divieto (o la forte limitazione) di distribuzione degli utili, con obbligo di reinvestimento e stringenti vincoli di trasparenza. Non sono automaticamente esenti da imposte, ma possono beneficiare di agevolazioni e strumenti di finanza sociale.

**Fondazioni e associazioni con attività economica – artt. 14–42 c.c. e D.Lgs. 117/2017 (Terzo Settore).** Le fondazioni sono enti patrimoniali finalizzati a uno scopo; le associazioni si basano sul vincolo tra persone e possono essere riconosciute o meno. Se iscritte al RUNTS, possono accedere a regimi agevolati, nel rispetto dei vincoli di destinazione e reinvestimento. Esempio: una fondazione culturale che gestisce un teatro reinveste gli avanzi per nuove attività.

**Tabella comparativa – Enti a finalità mutualistica/sociale**

Forma	Riferimenti	Finalità	Distribuzione utili	Governance	Tassazione
Cooperative	Artt. 2511–2545 c.c.	Mutualità (soddisfare bisogni dei soci)	Limitata; prevalente reinvestimento	Voto capitario	Regime IRES agevolato (parziale esenzione a riserva indivisibile)
Imprese sociali	D.Lgs. 112/2017	Utilità sociale	Vietata/limitata (max 50%)	Trasparenza e controllo	IRES + possibili agevolazioni e fondi dedicati
Fondazioni	Artt. 14–42 c.c. + D.Lgs. 117/2017	Scopi culturali/educativi/scientifici/assistenziali	Nessuna distribuzione	Basata sul patrimonio e organo di gestione	Agevolazioni se ETS (RUNTS); tassazione variabile
Associazioni	Artt. 14–42 c.c. + D.Lgs. 117/2017	Scopi comuni dei soci	Nessuna distribuzione	Assemblea dei soci	Agevolazioni se ETS; altrimenti tassazione ordinaria

## Parte IV – Strumenti per la crescita: business plan e start-up

### Capitolo 9. Business plan e percorsi di sviluppo

La crescita di un'impresa dipende dalla qualità dell'offerta e dalla capacità di pianificazione e comunicazione verso banche, investitori ed enti pubblici. Il business plan è la "carta d'identità" del progetto, con una duplice funzione: bussola interna per l'imprenditore e strumento di valutazione esterna della fattibilità e sostenibilità.

**Struttura essenziale.** Un executive summary chiaro; un'analisi di mercato su target, bisogni, concorrenti e trend; la descrizione del prodotto/servizio con canali e vantaggi competitivi; l'organizzazione e le competenze del team; il piano economico-finanziario con previsioni di ricavi, costi, investimenti, margini e break-even; le strategie di marketing e i canali; le fonti di finanziamento (capitale proprio, credito bancario, bandi, capitale di rischio). Il documento dovrebbe collegare ipotesi e numeri, esplicitare rischi e mitigazioni e tradursi in fabbisogni realistici. Nella partecipazione a bandi contano

requisiti formali e criteri di merito (innovazione tecnologica, sostenibilità ambientale, impatto sociale, digitalizzazione).

**Start-up innovative.** Introdotte dal D.L. 179/2012, devono essere costituite da meno di 5 anni, avere sede in Italia, non distribuire utili, avere come oggetto prevalente lo sviluppo di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico e soddisfare almeno uno fra: spese in R&S  $\geq 15\%$  del fatturato; capitale umano qualificato (laureati magistrali/dottori di ricerca); titolarità di brevetti o diritti su software. I vantaggi includono incentivi fiscali agli investitori (detrazioni/deduzioni), procedure di assunzione semplificate, accesso agevolato al Fondo di garanzia PMI e possibilità di equity crowdfunding; inoltre sono previste esenzioni da alcune imposte di registro e bollo in fase di avvio.

**Ecosistemi di supporto.** Incubatori offrono spazi, servizi e mentoring per validare l'idea nelle prime fasi; acceleratori propongono programmi intensivi di 3–6 mesi per la crescita rapida con networking e accesso a investitori; il venture capital investe in cambio di quote, apportando capitali e competenze manageriali, ma richiedendo obiettivi di crescita ambiziosi.

#### **Esempio applicativo – Business plan semplificato**

“DolceArtigiano S.r.l.s.” mira ad aprire un laboratorio di pasticceria con vendita in sede ed e-commerce. I punti di forza sono qualità artigianale, materie prime locali e packaging sostenibile. Il target principale sono famiglie e giovani adulti in una città medio-grande; i competitor sono pasticcerie tradizionali con limitata presenza digitale; il trend di domanda predilige prodotti “premium” e personalizzati. L'offerta comprende pasticceria fresca, biscotti confezionati e torte su misura, con canali fisico + online.

L'organizzazione prevede due soci (pasticcere e responsabile marketing), un commesso e un apprendista.

Il piano economico-finanziario stima 120.000 € di ricavi nel primo anno, 40.000 € di costi fissi e 50.000 € di costi variabili, con MOL di 30.000 € e break-even al decimo mese.

La strategia di marketing utilizza social media e partnership con wedding planner; le promozioni includono sconti di lancio e fidelity card digitale.

Le fonti di finanziamento combinano 20.000 € di capitale proprio, 40.000 € di microcredito garantito e 10.000 € di contributo regionale.

#### **Tabella comparativa – Strumenti per start-up**

Strumento	Funzione	Benefici	Criticità
Business plan	Pianificazione/presentazione	Chiarezza interna; credibilità esterna	Richiede tempo/competenze; dati realistici
Start-up innovativa	Forma speciale (D.L. 179/2012)	Agevolazioni fiscali; Fondo garanzia; equity crowdfunding	Requisiti stringenti; vincoli su utili e durata
Incubatori	Supporto iniziale	Spazi, mentoring, networking	Costi; durata limitata
Acceleratori	Crescita rapida	Programmi intensivi; accesso investitori	Selezione competitiva; focus su scalabilità
Venture capital	Capitale di rischio	Capitali e competenze	Cessione quote; pressione a crescere

## Esercitazione – Calcolo del Break-even Point

**Definizione.** Il punto di pareggio (break-even) è il livello di ricavi in cui l'impresa copre esattamente i costi totali (fissi + variabili), senza utili né perdite. Indica quante unità occorre vendere, o quale fatturato occorra raggiungere, per l'equilibrio economico.

**Formula.**  $Q_{BE} = \frac{CF}{p - CV_u}$ , dove:  $Q_{BE}$  è la quantità di pareggio,  $CF$  i costi fissi,  $p$  il prezzo unitario di vendita e  $CV_u$  il costo variabile unitario.

### Dati del caso.

Start-up artigianale di biscotti confezionati:

- ✓ prezzo 5 €;
- ✓ costo variabile unitario 2 €;
- ✓ costi fissi annui 30.000 €.

**Richieste.** (1) Margine di contribuzione unitario; (2) Quantità di pareggio; (3) Fatturato minimo di pareggio; (4) Effetto di un aumento del prezzo a 6 € a costi invariati.

### Soluzione guidata.

Margine unitario:  $5 - 2 = 3$  €.

Quantità di pareggio:  $Q_{BE} = 30.000 / 3 = 10.000$

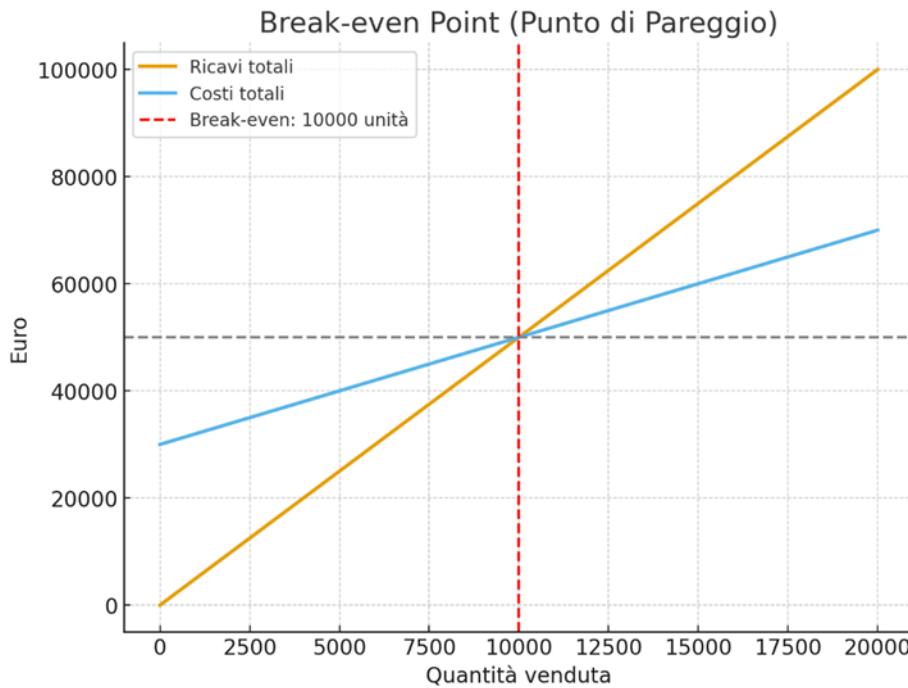
Fatturato minimo:  $10.000 \times 5 = 50.000$  €.

Con prezzo a 6 €,

Quantitativo per il pareggio =  $30.000 / (6 - 2) = 7.500$  unità:

il pareggio si raggiunge prima.

**Rappresentazione grafica.** Il punto di intersezione tra la retta dei ricavi totali e quella dei costi totali individua il break-even.



### Conclusioni

La sostenibilità dell'autoimprenditorialità dipende dalla capacità di scegliere la forma giuridica adeguata, pianificare gli obblighi fiscali e previdenziali, strutturare relazioni bancarie trasparenti e valorizzare gli strumenti di crescita. Le prestazioni occasionali sono utili in avvio ma hanno funzione limitata; l'impresa individuale è agile ma espone il patrimonio personale; le società, specie di capitali, offrono protezione a fronte di oneri gestionali maggiori. La partita IVA e la scelta del regime fiscale incidono in modo determinante sul reddito netto. Infine, business plan credibili, ecosistemi di supporto e strumenti dedicati alle start-up trasformano l'iniziativa in un progetto competitivo, in grado di attrarre risorse e creare valore economico e sociale.