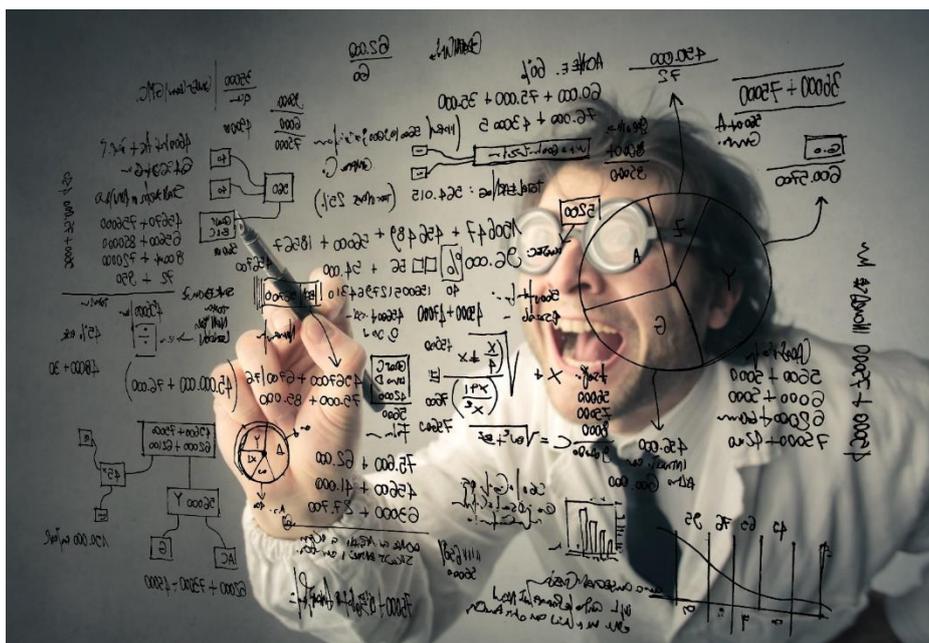




VOGLIO PAGARE MENO TASSE: 3 RAGIONI PER CUI NON DEVE ESSERE QUESTO L'OBIETTIVO PER LA TUA IMPRESA



“Il mio commercialista mi ha detto di fare meno fatture così chiudiamo il bilancio a zero e non paghiamo tasse”.

Quante volte, parlando con chiunque gestisca un'attività commerciale, hai sentito questa frase? E spesso hai anche pensato: *“effettivamente potrei farlo anche io così risparmio qualcosa”.*

Ragionamento legittimo ma non proprio giusto: certo, nessun ti nega di utilizzare questi stratagemmi per avere un **risparmio economico** - nota bene: **nell'immediato** - ma sei così sicuro che sia questo il sistema che ti permetterà di **ACCRESCERE IL VALORE DELLA TUA IMPRESA** e **INCREMENTARE IL TUO BUSINESS?**

In questo articolo ti evidenzierò **TRE PUNTI FONDAMENTALI** troppo spesso sottovaluti e che possono arrecare grave danno a te e alla tua impresa.



Brevissima premessa: **LE TASSE SONO DETERMINATE PER LEGGE**, con norme specifiche e casi di attuazione.

Un esperto in materia conosce il “campo d’azione”, e sa come **INTERPRETARE A PROPRIO FAVORE LA NORMATIVA...** ma non ha la bacchetta magica: le leggi sono quelle, può cercare di “adattarle” alla situazione, ma **NON ELIMINARLE!**

Ti dirò di più: concentrare i propri sforzi sull’artificio per eludere il fisco, non fa altro che **AUMENTARE I RISCHI DI CONTROLLO** da parte delle autorità e ti distrae dal tuo obiettivo primario: **CREARE VALORE ED ACCRESCERE IL TUO BUSINESS** – pensi che Steve Jobs concentrasse i suoi sforzi per trovare un modo per pagare meno tasse?

Esatto: perché le tasse **SI PAGANO SUGLI UTILI!** Se la tua attività non è in grado di creare valore, non produce utili, le tasse saranno l’ultimo dei tuoi problemi.

Hai raggiunto il tuo obiettivo – zero tasse da pagare – ma quanto potrà durare la tua attività?

I CONTROLLI AUTOMATIZZATI DELL’AGENZIA DELLE ENTRATE

Fino a qualche anno fa, le procedure e gli strumenti di controllo a disposizione dei funzionari dell’Agenzia delle Entrate erano abbastanza macchinosi: una persona avrebbe dovuto analizzare quella singola posizione, ricercare incongruenze (manualmente) e informazioni a supporto della sua indagine. Solo a quel punto iniziava l’iter di accertamento e veniva richiesto il pagamento di eventuali somme evase.





In quel periodo, sedicenti esperti fiscali, hanno sguazzato liberamente creando sistemi sempre più complessi per rendere difficoltoso questo tipo di controlli – solo per citartene uno: avrai sentito parlare del sistema delle “*Scatole Cinesi*”.

Tutto questo non è più possibile e chi ha utilizzato questi sistemi - o peggio ancora: sta continuando ad utilizzarli – ne sta pagando pegno.

Oggi l’Agenzia delle Entrate **UTILIZZA SISTEMI AUTOMATIZZATI**: con un click ottiene le informazioni per verificare la tua posizione tributaria e con una funzione di *alert* viene avvisata delle posizioni incongruenti.

SPESOMETRO, REDDITOMETRO, STUDI DI SETTORE, sono solo alcuni dei sistemi utilizzati dall’Agenzia delle Entrate per **OTTENERE INFORMAZIONI SULLO STATO E LE ABITUDINI DI SPESA DEI CONTRIBUENTI** – capisci bene che anche il più lento e impreparato funzionario è in grado di reperire le informazioni per avviare una procedura di accertamento nei tuoi confronti, basta un semplice click su una schermata del computer.

Cercare di **OCCULTARE PARTE DEL TUO FATTURATO** o **UTILIZZARE COSTI NON INERENTI** alla tua attività, ti farà senza dubbio risparmiare nel breve termine – e su questo è possibile lavorare rimanendo sempre nel campo della liceità – ma a lungo termine l’Agenzia delle Entrate potrebbe accorgersi di queste anomalie e venire a presentarti il conto... MOLTO SALATO.



PRESTITI DA BANCHE E ISTITUTI DI CREDITO

Non ho alcun dubbio: hai messo in piedi la tua attività con i RISPARMI A DISPOSIZIONE, magari ti hanno dato una mano parenti e/o amici con un PICCOLO PRESTITO, ed ora sei in grado di FINANZIARTI CON I PROFITTI DEL TUO BUSINESS – o comunque il tuo piano imprenditoriale prevede questi step.



Tutto molto bello, e lo spero per te, ma purtroppo la realtà è spesso differente: per comprare quel macchinario che ti farà triplicare la produzione HAI BISOGNO DI UN FINANZIAMENTO, per acquistare quel locale proprio in quella via in cui sognavi da tempo e che sarebbe perfetta per la tua attività, HAI BISOGNO DI UN MUTUO di una banca... Te ne posso elencare decine di situazione di questo tipo – ripeto: se non hai bisogno di finanziamenti esterni buon per te, significa che hai un grosso capitale a disposizione o hai centrato al primo tentativo il business perfetto.

Ed è qui che sorgono i problemi: *“ho parlato con la banca e mi ha richiesto la situazione contabile degli ultimi 3 anni... ma io ho sempre CHIUSO IN PERDITA, COSI' NON PAGAVO LE TASSE”*.

Il famoso fatturato che il tuo consulente ti ha “consigliato” di evitare o tutte quelle cene e viaggi che hai intestato alla società, non hanno fatto altro che gravare sul bilancio della tua attività ed ora, agli occhi di un soggetto terzo, verrà rappresentata come **NON IN GRADO DI GARANTIRE LA COPERTURA DEL PRESTITO**.

E sarà inutile ricorrere a rimedi dell'ultima ora: ci vogliono prove certe, non basterà sottoporre fantasiosi business plan e piani di sviluppo previsionali con ricavi più che triplicati... al momento le tue “carte” saranno solo le tante dichiarazioni dei redditi “sistematiche” per risultare a TASSE ZERO.



Anche perché parliamoci chiaro: tu presteresti mai dei soldi a qualcuno che, numeri alla mano, sei certo non sarà in grado di far fede alla promessa data? I banchieri non sono benefattori, sono imprenditori a tutti gli effetti, come te e me.

LA VALUTAZIONE DELLA TUA ATTIVITA'

Sono anni che svolgi la tua attività, hai un business che funziona, finanziariamente riesci a conciliare le spese necessarie con quelle accessorie, ogni anno chiudi il tuo bilancio a zero e non paghi tasse.



ATTENZIONE: riguarda comunque ai punti precedente, i pericoli sono dietro l'angolo.

Arriva il giorno in cui vuoi **MONETIZZARE L'INVESTIMENTO FATTO** e decidi di CEDERE LA TUA ATTIVITA' – o decidi di far entrare un nuovo socio per affiancarti nella gestione del tuo business.

Descrivi tutti i pregi di quello che hai duramente costruito, presenti un bel business plan in cui evidenzi gli sviluppi previsti per i prossimi anni, ma poi arriva LUI: quel fatidico bilancio, che tanto *“vabbè, cosa importa di quello che c'è scritto dentro?! Alla fine a me importa non pagare tasse”*.

E sarà proprio quel bilancio a fermare quella trattativa che avevi sapientemente messo in piedi: perché i RICAVERI COPRONO A MALAPENA I COSTI DI GESTIONE, perché ci sono PERDITE DEGLI ANNI PRECEDENTI da coprire con nuovi finanziamenti, perché quel FATTURATO PROSPETTICO NON POTRÀ TRIPLICARSI all'improvviso dopo anni allo stesso livello.

Tutto quel **VALORE CHE PENSAVI AVER CREATO, SVANIRÀ ALL'IMPROVVISO** davanti gli occhi di un soggetto estraneo.



Negli anni hai risparmiato in tasse pagate, ma queste equivalgono all'importo che avevi ipotizzato per la cessione della tua attività o per l'ingresso di un nuovo socio?

LE TASSE COME INDICATORE DI SALUTE DELLA TUA ATTIVITA'

No, non hai sbagliato a contare: questo è il quarto punto del mio articolo, ma è diverso dai precedenti.

No, tranquillo, non sono nemmeno impazzito: PAGARE LE TASSE NON È MAI BELLO e NESSUNO È FELICE DI FARLO.



Ma le tasse sono strettamente collegate al parametro più importante per valutare la tua attività: IL RISULTATO.

Prendiamo l'esempio più semplice, l'IVA: è collegata direttamente al tuo fatturato, tanto saranno alti i tuoi ricavi rispetto i costi e tanto sarà alto l'importo dell'IVA da pagare.

Stesso discorso per le IMPOSTE DIRETTE: un risultato di esercizio positivo comporta tasse da pagare, risultato negativo nessuna imposta da pagare.

È quindi semplice la questione: il primo e più evidente **INDICATORE PER VALUTARE LA TUA ATTIVITA'** sono proprio loro, le tanto – a ragion veduta – odiate tasse.



**Matteo
Frosi
Consulting**

COSA PUOI FARE?

Come hai ben capito **LE TASSE SONO UN COSTO**, determinato per legge, al quale non puoi sottrarti.

È un costo che però può essere **PIANIFICATO E OTTIMIZZATO, CON STRATEGIE LECITE E LEGALI.**



**Matteo
Frosi
Consulting**

Non smetterò mai di ripeterlo: il chiodo fisso del risparmio sulle tasse fa perdere la bussola ad ogni imprenditore: **HAI AVVIATO UN'ATTIVITA' PER CREARE VALORE, IL TUO OBIETTIVO DEVE ESSERE QUELLO DI MASSIMIZZARE IL RISULTATO DEL TUO BUSINESS, RENDENDOLO REMUNERATIVO E FINANZIARIAMENTE SOSTENIBILE.**

Ti saluto con una provocazione: e se tutti gli sforzi che fai per cercare di abbattere il carico fiscale, li utilizzassi per investimenti remunerativi?

E se non sai come risolvere la tua situazione o da dove cominciare, NON ESITARE A CONTATTARMI!

Puoi farlo tramite il mio sito www.frosiconsulting.it o tramite la pagina Facebook FrosiConsulting