

La costituzione di un'azienda individuale

Esercitazione di economia aziendale per la classe terza ITE

di Mariagrazia Migale

Applicazione pratica

Leggi il caso e svolgi le attività

La sig.ra Monica Di Blasi abita in provincia di Bolzano ed è appassionata di studio della natura e delle relazioni tra questa e il benessere dell'uomo. Vive in una piccola fattoria dove coltiva biologicamente erbe e fiori medicinali e ha seguito corsi sulla produzione di decotti, tisane e creme ottenuti con le erbe secondo le antiche ricette della tradizione altoatesina. Lavora come addetta alle relazioni commerciali presso un'azienda che esporta prodotti per l'igiene personale; in precedenza ha svolto per la stessa azienda un'attività di amministrazione (fatturazione, relazioni amministrative con i dipendenti, contabilità) e di supporto alla funzione di bilancio nella stesura del documento informativo annuale dell'azienda.

La sig.ra Di Blasi desidera aprire un'attività propria che commercializzi prodotti biologici per l'igiene e la cura della persona. Dispone, accanto alla sua fattoria, di un locale libero e di 300.000 euro investiti in titoli e prontamente liquidabili, e può contare anche sull'aiuto finanziario del coniuge. Per la produzione e per la scelta delle materie prime, può inoltre affidarsi alla sorella Anna, che lavora presso un'erboristeria e che conosce le proprietà delle erbe e il loro utilizzo nella farmacologia e nella cosmesi.

La sig.ra Di Blasi effettua con il proprio commercialista un'analisi del prodotto e del mercato. Il prodotto dovrà essere di qualità e rivolto a una clientela attenta al benessere della persona, che conosce e ricerca la relazione natura-benessere e che è disposta ad avere un prodotto adeguato a un prezzo più elevato rispetto a quello dei prodotti per la cura della persona commercializzati dalla grande industria. Il mercato di riferimento è in espansione sia a livello nazionale (in particolare nel Nord Italia) sia all'estero, soprattutto nei paesi del Nord Europa.

Poiché la sua fattoria è vicina a Bolzano e facilmente raggiungibile, la sig.ra Di Blasi decide di localizzare la propria attività nel fabbricato adiacente all'abitazione, che viene valutato per 50.000 euro. Nella stessa zona, inoltre, è attiva un'azienda che si occupa della commercializzazione di prodotti per la cosmesi; il proprietario, il sig. Gustavo Zanetti, ha deciso di ritirarsi dall'attività e sta cercando un acquirente.

Il commercialista della sig.ra Di Blasi consiglia alla propria cliente di prendere in considerazione l'acquisto dell'attività del sig. Zanetti: in questo modo avrebbe a disposizione personale competente, beni strumentali adeguati e un buon bacino di clienti e fornitori. Il sig. Zanetti fissa come prezzo di cessione dell'azienda 200.000 euro. La sig.ra Di Blasi accetta la proposta del sig. Zanetti.

L'azienda individuale del sig. Zanetti presenta i seguenti elementi:

- attrezzature per 110.000 euro;
- arredamento per 45.000 euro;
- automezzi per 25.000 euro;
- merci per 30.000 euro;
- clienti per 120.000 euro;
- fornitori per 85.000 euro;
- debiti TFR per 25.000 euro;
- debiti diversi per 40.000 euro.

La sig.ra Di Blasi costituisce in data 10/04/n la sua azienda apportando un AB di 300.000 euro e il fabbricato di sua proprietà. Il giorno seguente apre un conto corrente presso una banca locale versando il valore dell'assegno al netto di 5.000 euro che restano in cassa, e acquisisce l'azienda del sig. Zanetti (pagamento con AB emesso il 13/04/n).

Dopo aver concluso tutte le procedure per la costituzione dell'attività, il commercialista, in data 15/05/n, invia la fattura per le proprie competenze: la fattura evidenzia l'onorario di 3.900 euro, IVA ordinaria, spese documentate e anticipate dal commercialista in nome e conto della sig.ra Di Blasi per 4.800 euro. La fattura viene pagata a mezzo banca in data 25/05/n.

Presenta:

1. una breve relazione da cui emergano le valutazioni fatte dalla sig.ra Di Blasi, individuando l'oggetto della nuova attività, i punti di forza e i punti di debolezza;
2. le rilevazioni in PD dei fatti sopra esposti;
3. l'inventario di costituzione, redatto in data 11/04/n.

Domande aperte

Rispondi alle seguenti domande

1. A quale categoria di impresa appartiene l'attività della sig.ra Di Blasi?
2. Come si classificano le aziende commerciali?
3. Quali sono le procedure necessarie per iniziare un'attività economica d'impresa?
4. Cosa sono gli apporti e come si possono classificare?
5. Cos'è l'avviamento?
6. Cos'è l'inventario?
7. Cosa sono i costi d'impianto?

Svolgimento

Applicazione pratica

1. Relazione

Oggetto dell'attività: commercializzazione di prodotti biologici di qualità per l'igiene e la cura della persona.	
Punti di forza: <ul style="list-style-type: none"> • Interesse personale della proprietaria; • esperienza professionale della proprietaria nell'ambito delle relazioni commerciali e dell'amministrazione in un'azienda che esporta prodotti per l'igiene della persona; • possibilità di avere consulenza e supporto professionali dalla sorella; • supporto finanziario del coniuge; • localizzazione dell'attività in una zona dove è particolarmente sentita la relazione fra natura e benessere; • localizzazione dell'azienda in una località facilmente raggiungibile; • mercato di riferimento in espansione. 	Punti di debolezza <ul style="list-style-type: none"> • Ampia concorrenza, a causa della crescente ricerca di prodotti naturali per la cura della persona; • difficoltà nel mantenere alta la qualità del prodotto; • costi consistenti per la ricerca di prodotti adeguati alle richieste di una clientela esigente; • costi da sostenere per una efficace attività di promozione, sia iniziale sia continuativa; • investimenti da sostenere per un ambiente aziendale in linea con le caratteristiche del prodotto (ambiente rispettoso della natura, utilizzo di materiali naturali).

2. Rilevazioni in PD

Data	Codice	Denominazione dei conti e descrizione	Dare	Avere
10/04	08.21	<i>Assegni</i>	Apportato AB	350.000,00
	02.01	<i>Fabbricati</i>	Apporto del proprietario	
	10.01	<i>Patrimonio netto</i>	Conferimento misto	
11/04	18.20	<i>Banca c/c</i>	Aperto c/c	300.000,00
	08.20	<i>Denaro in cassa</i>	Denaro in cassa	
	08.21	<i>Assegni</i>	Versato AB	
dd	01.08	<i>Avviamento</i>	Acquisto azienda	85.000,00
	02.04	<i>Attrezzature</i>	Acquisto azienda	
	02.06	<i>Arredamento</i>	Acquisto azienda	
	02.07	<i>Automezzi</i>	Acquisto azienda	
	04.04	<i>Merci</i>	Acquisto azienda	
	05.01	<i>Crediti v/clienti</i>	Acquisto azienda	
	14.01	<i>Debiti v/fornitori</i>	Acquisto azienda	
	12.01	<i>Debiti TFR</i>	Acquisto azienda	
	15.40	<i>Debiti diversi</i>	Acquisto azienda	
	15.22	<i>Zanetti c/cessione</i>	Prezzo di cessione impresa	

	30.05 04.04	<i>Merci c/apporti Merce</i>	Giro dal c/Merci Giro al conto Merci c/apporti	30.000,00	30.000,00
13/04	15.22 18.20	<i>Zanetti c/cessione Banca c/c</i>	Emesso AB AB a favore Zanetti	200.000,00	200.000,00
15/05	01.01 06.01 14.01	<i>Costi impianto IVA ns credito Debiti v/fornitori</i>	Fattura n. 67 commercialista Fattura n.67 commercialista Fattura n. 67 commercialista	8.856,00 892,32	9.748,32
25/05	14.01 15.02 18.20	<i>Debiti v/fornitori Debiti ritenute da versare Banca c/c</i>	Pagata fattura n° 67 Pagata fattura n° 67 Pagata fattura n° 67	9.748,32	780,00 8.968,32
16/06	15.02 18.20	<i>Debiti ritenute da versare Banca c/c</i>	Versamento ritenuta Versamento ritenuta	780,00	780,00
Fattura n° 67 del commercialista					
<i>Onorario</i>					3.900,00
<i>Contributo Cassa Nazionale Assistenza /Previdenza dottori commercialisti 4%</i>					156,00
<i>Imponibile IVA</i>					4.056,00
<i>Costi anticipati in nome e per conto dell'impresa Di Blasi come da documenti allegati</i>					4.800,00
<i>Totale costi</i>					8.856,00
<i>Iva 22% su 4.056</i>					892,32
<i>Totale fattura</i>					9.748,32
<i>Ritenuta fiscale 20% su 3.900</i>					780,00
<i>Netto da pagare</i>					8.968,32

3. Inventario di costituzione redatto in data 11/04/n

Attività		Passività	
Immobilizzazioni immateriali		Patrimonio netto	350.000,00
<i>Avviamento</i>	20.000,00		
Immobilizzazioni materiali		Debiti	
<i>Fabbricati</i>	50.000,00	<i>Debiti per TFR</i>	25.000,00
<i>Attrezzature</i>	110.000,00	<i>Debiti v/fornitori</i>	85.000,00
<i>Arredamento</i>	45.000,00	<i>Debiti diversi</i>	40.000,00
<i>Automezzi</i>	25.000,00	<i>Zanetti /cessione</i>	200.000,00
Attivo circolante			
<i>Merce</i>	30.000,00		
<i>Crediti v/clienti</i>	120.000,00		
<i>UniCredit c/c</i>	295.000,00		
<i>Denaro in cassa</i>	5.000,00		
Totale attività	700.000,00	Totale passività e netto	700.000,00

Domande aperte

1. L'impresa avviata dalla sig.ra Di Blasi è un'azienda commerciale al dettaglio che ha per oggetto la commercializzazione di prodotti biologici per l'igiene e la cura della persona; è strutturata come un'azienda individuale, di cui la sig.ra Di Blasi è soggetto giuridico ed economico.
2. Le aziende commerciali, o mercantili, si classificano in:
 - Aziende all'ingrosso (grossisti): aziende che acquistano e vendono a soggetti IVA, quindi ricevono fattura per acquisto di merci dai fornitori (per lo più aziende industriali e/o venditori di materie prime) e vendono con emissione di fattura ad altre aziende mercantili e/o aziende industriali.
 - Aziende al dettaglio (dettaglianti): aziende che ricevono fattura per acquisti di merci dai fornitori (per lo più aziende industriali) e vendono ai consumatori finali emettendo scontrino.
Le aziende al dettaglio possono essere specializzate, di piccole dimensioni, molto attente al cliente e alla sua soddisfazione: sono le aziende del **piccolo dettaglio**, spesso strutturate in aziende individuali. Alcuni esempi sono le profumerie, le erboristerie, le farmacie, le panetterie.
Ci sono poi le aziende del **grande dettaglio**, di medie/grandi dimensioni, per lo più strutturate in società di capitali, che vendono più tipologie di merci a prezzi competitivi. Alcuni esempi sono i supermercati, gli ipermercati, i minimarket.
3. Oggi aprire un'azienda è abbastanza semplice: il DL 201/11, art 31 e 34, prevede "*libertà di apertura di nuove attività nel territorio*" e, per tutte le aziende, il "*principio della libertà di accesso, organizzazione e svolgimento*". Gli adempimenti burocratici sono semplificati: prima di iniziare l'attività, l'imprenditore predispose la Comunicazione Unica d'Impresa (CUI), che deve essere spedita per via telematica all'**Ufficio Registro Imprese** c/o CCIAA (Camera di commercio Industria, Artigianato e Agricoltura); viene subito attribuito il CF e la P.IVA. Quindi con la CUI il soggetto d'impresa comunica la sua esistenza alla CCIAA, agli uffici fiscali, agli enti giuridici, al Comune e alla Provincia di appartenenza. Per via telematica si spedisce anche la SCIA (Segnalazione Certificata Inizio Attività) allo Sportello Unico per le Attività Produttive (Suap) del Comune di residenza: con tale dichiarazione l'imprenditore autocertifica il possesso di tutti i requisiti previsti dalla tipologia di attività iniziata. Il comune, entro 60 giorni dal ricevimento della SCIA, deve accertare quanto dichiarato (e, in caso di esito negativo, adottare i provvedimenti per vietare la prosecuzione dell'attività e sanzionare l'imprenditore responsabile di dichiarazioni false). La SCIA può far parte della Comunicazione Unica; in tal caso la CCIAA che riceve la domanda deve trasmetterla al Suap, che rilascia all'impresa una ricevuta telematica che consente all'imprenditore di avviare l'attività.
4. Gli apporti dell'imprenditore si classificano in:
 - apporti in denaro: l'imprenditore dispone di mezzi liquidi da investire nell'attività aziendale; in tal caso i beni apportati sono valutati al valore nominale, cioè quello iscritto sul titolo (per esempio banconote, AC, AB, c/c bancari e postali);
 - apporti in natura: l'imprenditore apporta beni materiali o immateriali che faranno parte del patrimonio aziendale; in genere si ha un apporto misto, cioè una parte in denaro e una parte in natura. In questo caso sorge il problema della valutazione, ossia di quale valore attribuire al bene che entra a far parte del patrimonio aziendale. È un problema marginale per le aziende individuali, perché l'imprenditore rischia non solo il patrimonio apportato ma anche quello personale, quindi i terzi che collaborano con l'impresa saranno garantiti sia dal patrimonio aziendale sia da quello dell'imprenditore. Il problema è più complesso per le società di capitali, dove l'unica garanzia dei terzi, avendo la società personalità giuridica, è il patrimonio aziendale. La norma giuridica prevede modalità precise di valutazione, che deve essere effettuata da un perito; i criteri di valutazione previsti sono: costo effettivo, costo corrente, costo di riacquisto, costo di riproduzione.

Gli apporti in natura possono essere:

- **disgiunti**, quando i beni apportati non sono tra loro collegati (per esempio, un fabbricato in cui svolgere l'attività e un automezzo di proprietà dell'imprenditore);
- **coniunti**, quando i beni apportati sono collegati da un vincolo di complementarietà per cui sono ceduti tutti insieme (per esempio un'azienda già attiva).

5. Nel caso di apporto in natura congiunto, si acquisiscono tutte le attività e le passività dell'azienda preesistente e i beni tra loro collegati hanno un valore superiore alla somma dei valori dei singoli beni: tale maggior valore si chiama **avviamento**. L'avviamento misura le qualità dell'azienda acquisita, cioè la clientela fidelizzata, la produzione già iniziata, le caratteristiche del prodotto già presente sul mercato, il "nome" già noto sul mercato. È tecnicamente un costo pluriennale che va ammortizzato nei 5 esercizi successivi (quota ammortamento 20%); si determina per differenza tra tutte le attività apportate e le passività accollate.
6. È un documento che l'imprenditore deve predisporre subito dopo la costituzione dell'attività, dichiarando quali beni costituiscono l'azienda e qual è il loro valore: dal saldo tra tutte le attività inizialmente presenti e le passività si determina il Patrimonio di costituzione, cioè la ricchezza di cui l'azienda dispone all'atto della sua nascita. Inoltre, durante la sua vita l'azienda, al termine di ogni esercizio, deve predisporre l'Inventario di esercizio, con cui determina il Patrimonio di funzionamento, cioè la ricchezza dell'azienda; il documento che descrive la ricchezza aziendale al termine di ogni esercizio è lo SP (Stato Patrimoniale), parte integrante insieme al CE (Conto Economico) e alla NI (Nota Integrativa) del bilancio.
7. Sono i costi che l'azienda sostiene per la sua costituzione (imposte di registro, tasse e contributi a CCIAA, autorizzazioni per determinate attività, tasse per la produzione di certi beni, onorario al commercialista ecc.), considerati pluriennali in quanto hanno competenza per più esercizi.
Per le fatture ricevute da un libero professionista (per esempio avvocato, notaio, commercialista), si registra la fattura con IVA e all'atto del pagamento l'azienda deve trattenere a titolo di acconto imposte il 20% dell'onorario e versarlo entro il 16 del mese successivo con F24. Se il libero professionista è un commercialista, l'onorario va aumentato del 4% per contributi casse previdenziali; pertanto l'imponibile IVA sarà dato dall'onorario + 4% di contributi; la ritenuta fiscale, invece, si calcola sul puro onorario.

Appendice didattica

Conoscenze

- Azienda come sistema
- Tipologie di aziende e caratteristiche della loro gestione
- Elementi del sistema azienda
- Classificazione delle aziende
- Strumenti e modalità di rappresentazione dei fenomeni economici
- Strategie aziendali di localizzazione, delocalizzazione e globalizzazione dell'azienda
- Funzione, struttura, contenuto dei preventivi di impianto
- Strumenti di rappresentazione, descrizione e documentazione delle procedure e dei flussi informativi
- Regole e tecniche della contabilità generale

Abilità

- Riconoscere gli elementi che compongono il sistema azienda
- Riconoscere le tipologie di aziende e la struttura elementare che le connota
- Riconoscere le funzioni economiche delle diverse tipologie di aziende e descriverne le caratteristiche e le correlazioni
- Individuare le esigenze fondamentali che ispirano le scelte nella localizzazione delle aziende
- Riconoscere nella realtà circostante le istituzioni esaminate
- Reperire rappresentare e commentare dati economici in funzione di specifiche esigenze conoscitive
- Riconoscere le interdipendenze tra sistemi economici e le strategie di localizzazione, delocalizzazione e globalizzazione
- Produrre e commentare preventivi d'impianto
- Rappresentare e documentare procedure e flussi informativi
- Rilevare secondo la procedura contabile le operazioni proprie della contabilità generale
- Esprimersi in modo chiaro
- Comunicare, utilizzando un linguaggio adeguato, quanto appreso

Competenze

- Riconoscere nella realtà circostante le istituzioni esaminate
- Individuare le strategie appropriate per la soluzione dei problemi, anche utilizzando la propria esperienza personale
- Esaminare, interpretare ed utilizzare la metodologia contabile in casi specifici e concreti
- Individuare le strategie appropriate per la soluzione di problemi
- Motivare scelte e percorsi operativi individuati

Descrittori di prestazione

	Indicatore (v. legenda)	Livello non raggiunto		Livello base		Livello intermedio		Livello avanzato		Punteggio
		punteggio	Livello raggiunto	punteggio	Livello raggiunto	punteggio	Livello raggiunto	punteggio	Livello raggiunto	
1	Conoscenza	0 – 3		4 – 5		6 – 8		9 – 10		.../30
	Abilità	0 – 3		4 – 5		6 – 8		9 – 10		
	Competenza	0 – 3		4 – 5		6 – 8		9 – 10		
	Totale									
2	Conoscenza	0 – 6		7 – 13		14 – 19		20 – 25		.../50
	Abilità	0 – 4		5 – 9		10 – 14		15 – 20		
	Competenza	0 – 0,90		1 – 2,90		3 – 4		5		
	Totale									
3	Conoscenza	0 – 0,90		1 – 2,90		3 – 4		5		.../10
	Abilità	0 – 0,40		0,50 – 1,60		1,70 – 3		4		
	Competenza	0 – 0,20		0,30 – 0,90		1 – 1,50		2		
	Totale									
4	Conoscenza	0 – 3,90		4 – 7,90		8 – 11,90		12 – 15		.../30
	Abilità	0 – 3		4 – 5		6 – 8		9 – 10		
	Competenza	0 – 0,90		1 – 2,90		3 – 4		5		
	Totale									

Legenda

Conoscenze

- *Livello non raggiunto*: lo studente non ha svolto l'esercitazione e/o l'ha svolta in modo sommario, dimostrando di non possedere le conoscenze fondamentali ed essenziali sull'azienda, le sue caratteristiche e le sue dinamiche
- *Livello base*: lo studente ha svolto solo le esercitazioni semplici, immediate e presentate in situazioni note, dimostrando di possedere le conoscenze fondamentali ed essenziali sull'azienda, le sue caratteristiche e le sue dinamiche; *livello intermedio*: lo studente ha svolto esercitazioni complesse in situazioni note, dimostrando di possedere conoscenze buone sull'azienda, le sue caratteristiche e le sue dinamiche
- *Livello avanzato*: lo studente ha svolto esercitazioni complesse anche in situazioni non note, dimostrando di padroneggiare le conoscenze ottime, ben strutturate e personalizzate sull'azienda, le sue caratteristiche e le sue dinamiche

Abilità

- *Livello non raggiunto*: lo studente ha dimostrato di non saper eseguire le esercitazioni proposte, di non riconoscere gli elementi dell'azienda, i suoi elementi costitutivi e le sue classificazioni né di esprimersi in modo chiaro utilizzando un linguaggio tecnico adeguato
- *Livello base*: lo studente ha svolto compiti semplici in situazioni note, dimostrando di possedere le abilità essenziali nel riconoscere gli elementi dell'azienda, i suoi elementi costitutivi e le sue classificazioni e di utilizzare un linguaggio tecnico non sempre corretto e molto essenziale
- *Livello intermedio*: lo studente ha svolto compiti anche complessi in situazioni note, dimostrando di saper utilizzare le conoscenze acquisite e di saper riconoscere in modo sicuro gli elementi dell'azienda, i suoi elementi costitutivi e le sue classificazioni e di utilizzare un linguaggio tecnico corretto ed appropriato
- *Livello avanzato*: lo studente ha svolto compiti complessi anche in situazioni non note, dimostrando di padroneggiare in modo autonomo e personale le ottime conoscenze acquisite e di saper riconoscere gli elementi dell'azienda, i suoi elementi costitutivi e le sue classificazioni, utilizzando anche abilità ed autonomia personali. Ottimo e sicuro l'utilizzo del linguaggio tecnico

Competenze

- *Livello non raggiunto*: lo studente ha dimostrato di non saper individuare soluzioni appropriate alle problematiche poste dalla traccia, di non saper riconoscere le caratteristiche e le classificazioni dell'azienda nonché le sue problematiche né motivare scelte e percorsi operativi individuati e collocati in specifiche realtà aziendali
- *Livello base*: lo studente ha dimostrato di saper svolgere compiti semplici in situazioni note e di saper riconoscere le caratteristiche e le classificazioni essenziali dell'azienda e di comprendere le principali dinamiche gestionali; è inoltre in grado di motivare semplici ed immediate scelte effettuate nello svolgimento del compito assegnato
- *Livello intermedio*: lo studente è in grado di svolgere compiti anche complessi in situazioni note, dimostrando di saper compiere scelte consapevoli ed appropriate, di saper riconoscere in modo sicuro le caratteristiche e le classificazioni dell'azienda, individuandone le dinamiche gestionali anche in specifiche situazioni e di motivare, utilizzando un linguaggio appropriato, le scelte effettuate
- *Livello avanzato*: lo studente è in grado di svolgere compiti complessi anche in situazioni non note, dimostrando di padroneggiare in modo autonomo e personale le ottime conoscenze acquisite e di saper riconoscere, comprendere ed interpretare, utilizzando anche abilità ed autonomia personali, l'azienda, le sue caratteristiche e le sue dinamiche. Lo studente sa anche proporre e sostenere proprie soluzioni ed opinioni, sa individuare strategie appropriate nella risoluzione dei problemi, sa esprimere con sicurezza e con linguaggio chiaro e tecnicamente appropriato le scelte effettuate

Tipologia di esercizio	Punteggio massimo conseguibile	Punteggio ottenuto
Relazione valutativa	30	
Rilevazioni in PD	50	
Inventario di costituzione	10	
Domande a risposta aperta	30	
Totale	120	

La soglia di adeguatezza può essere individuata nei 2/3 del punteggio (80 punti), che espresso in quindicesimi rappresenta la sufficienza (10 punti).

Intervallo	Giudizio	Voto in decimi	Voto in quindicesimi
0 - 59	Negativo (livello non raggiunto)	3	4,5
60 - 69	Gravemente insufficiente (livello non raggiunto)	4	6
70 - 79	Insufficiente (livello non raggiunto)	5	8,5
80 - 89	Sufficiente (livello base)	6	10
90 - 99	Discreto (livello intermedio)	7	11,5
100 - 109	Buono (livello intermedio)	8	13
110 - 120	Ottimo (livello avanzato)	9/10	15