

**Ci siamo lasciate l'ultima volta parlando dell'emozione che si può provare davanti all'idea di mettersi in proprio e aprire una partita Iva. Ora ci siamo: sei pronta? Io sì, andiamo. Capiamoci bene, se vuoi diventare indipendente non puoi usare la ritenuta d'acconto per prestazioni occasionali.**

Perché? Perché sono occasionali, appunto. Puoi utilizzare la ritenuta d'acconto quando fai un lavoro che non è il tuo, ma per il quale vuoi farti pagare. Esempio: aiuti un'amica a organizzare un evento ma il tuo lavoro non è organizzare eventi? È una tua prestazione occasionale quindi la ritenuta d'acconto è la scelta corretta. Dai una mano a degli amici a inscatolare per benino una casa per un trasloco, loro ti vogliono pagare ma il tuo lavoro non è la "traslocatrice"? Chiedi di essere retribuita in ritenuta d'acconto. Ma se la tua intenzione è presentarti a dei clienti come professionista, devi esserlo al 100 per 100 (compresa la parte fiscale). Se vuoi lanciarti nel business, dovrai aprire partita IVA per poter fare delle fatture proprio come si conviene a una PRO. **La partita IVA può avere regimi diversi dei quali puoi parlare con il /la commercialista che si occuperà delle tue dichiarazioni dei redditi** e devi

sapere che esistono molte soluzioni di inquadramento che consentono anche di non procedere subito con il versamento dell'IVA e che possono essere ideali per iniziare. La partita IVA non è un mostro ma uno strumento fiscale per fare sul serio. È utile sapere che puoi modificare la tipologia di partita IVA anche più avanti: ad esempio se fai prodotti e scegli la versione forfettaria, potresti in seguito renderti conto che è più conveniente poter scaricare le fatture delle materie prime o fare un leasing per una macchina aziendale. Tutte cose che vanno ad abbattere l'IVA e che puoi mettere come spese da detrarre alla tua dichiarazione dei redditi per diminuire l'utile sul quale pagare le tue tasse. E sarebbe? In pratica quello che entra è il fatturato: entrate lorde. Vendi una borsa per 122 euro e non puoi spenderne 122: intanto 22 € pari al 22% vanno accantonati per l'IVA trimestrale (diventa mensile dopo i 400mila euro di fatturato, io te lo auguro!). Dei 100 euro restanti una parte sono i costi che hai sostenuto per creare quella borsa, il packaging, più il tuo tempo, ossia le tue effettive ore di lavoro. Poi

**TROVATI un  
bravo commercialista  
MA PRIMA DI  
ANDARE DA  
LUI STUDIA e  
fai bene i compiti**



**SPORA**

All'anagrafe Veronica Benini, è imprenditrice e digital strategist. Qui, dà consigli di lavoro.

abbiamo una parte percentuale per elettricità, internet, il commercialista, insomma tutte le spese necessarie al buon funzionamento del business. Soltanto dopo aver sottratto tutti quei costi ti rimarrà una cifra "pulita" di utile su ogni singola borsa. Ed è solo a questo punto che interviene il fisco: **pagherai le tasse in una percentuale sulla cifra utile rimasta, che può variare, fra una voce e l'altra, dal 5% al 60% dell'utile rimasto a seconda del regime di partita**

**IVA che hai scelto.** Se hai aderito a un regime forfettario, non paghi IVA ma non puoi neanche detrarre i costi dei materiali che hai usato per fabbricare la tua borsa: pagherai le tasse anche tu. Ecco perché è utilissimo farsi una bella chiacchierata con il/la tua commercialista. Non prima, però, di aver fatto i compiti: innanzitutto occorre calcolare tutte le spese vive che hai per creare il tuo prodotto o servizio. Quindi devi fare una simulazione di entrate e uscite con semplici calcoli su un documento Excel. **Tranquilla, è tutto molto più**

**semplice di quanto possa apparire, ma soprattutto queste operazioni ti permetteranno di valutare quale tipologia di Partita IVA o società aprire.**

Puoi scegliere una partita IVA da indipendente, puoi avere il tuo numero di partita IVA se apri un qualsiasi tipo di società: SRLs, SRL, SNC, SPA: puoi iniziare con una partita IVA forfettaria da indipendente o una SRL semplificata da 1 euro e poi evolvere a SRL con capitale sociale. Anche la progettualità a fasi è importante per fare evolvere il tuo business e per farlo crescere!