



Start-up: istruzioni per l'uso

kpmg.com/it



Introduzione

Con 3.500 professionisti e 26 sedi sull'intero territorio nazionale, KPMG offre un portafoglio completo di servizi multidisciplinari per accompagnare le imprese nel processo di crescita.

Per rispondere alle esigenze degli imprenditori di oggi e di domani, KPMG ha arricchito la propria offerta, costituendo un *team* dedicato alle start-up in grado di assistere le iniziative imprenditoriali in rapida crescita.

Consapevoli delle sfide ambiziose che le imprese emergenti devono affrontare, i professionisti di KPMG sono in grado di assistervi e supportarvi in ogni fase del processo di sviluppo aziendale, aiutandovi ad affrontare le problematiche legate allo sviluppo del business e a raggiungere i vostri obiettivi.

KPMG vanta inoltre *team* dedicati al supporto alle start-up in diverse aree del mondo quali, ad esempio, Londra, Berlino, Dublino e Tel Aviv.

Scopo di questa guida è accompagnarvi passo dopo passo nel vostro viaggio imprenditoriale e rappresentare un utile riferimento per affrontare le problematiche operative e finanziarie più insidiose.

Indice

	Le start-up innovative	6
	Le PMI innovative	8
	Start-up innovative e PMI innovative a confronto	10
	1. Costituzione e finanziamento della società	12
	1.1 Scegliere la forma giuridica	13
	1.2 L'organizzazione della contabilità	19
	1.3 L'adozione di un modello finanziario	21
	1.4 Redigere un Business Plan	22
	1.5 Finanziare la vostra azienda	25
	1.6 Gestire il capitale circolante	30
	2. Attirare figure di talento	32
	2.1 Comporre il <i>team</i>	33
	2.2 Agevolazioni all'assunzione	38
	2.3 Motivare il <i>team</i>	39
	2.4 Incentivazioni basate su strumenti finanziari	40
	2.5 I requisiti per lavorare in Italia	41
	2.6 Cessazione del contratto di lavoro	43
	2.7 Le operazioni sulle azioni	44
	2.8 Il ruolo dell'imprenditore nell'azienda	45
	3. L'ecosistema delle start-up	46
	3.1 Gli elementi dell'ecosistema	47
	3.2 Programmi e competizioni per le start-up	49
	3.3 Il ruolo delle aziende - <i>Open Innovation</i>	50
	3.4 Incubatori e acceleratori	50
	3.5 <i>Marketplace</i>	51
	4. Compliance e agevolazioni fiscali	52
	4.1 <i>Compliance</i> fiscale	53
	4.2 IVA	56
	4.3 Agevolazioni fiscali per le imprese e per gli investitori	59
	4.4 Le agevolazioni fiscali per la ricerca e sviluppo (R&D)	62
	4.5 Super-ammortamento e iper-ammortamento per l'Industria 4.0	64
	4.6 Il Patent Box	68
	4.7 La revisione contabile	70
	5. Tutelare le attività immateriali e la proprietà intellettuale	72
	5.1 I diritti di proprietà intellettuale	73
	5.2 Tipologia dei diritti di proprietà intellettuale	74
	5.3 <i>Checklist</i> dei diritti di proprietà intellettuale	78
	Cosa può fare KPMG per voi	79

Le start-up innovative

La definizione

Le start-up innovative sono società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, che hanno come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico.

Il Legislatore Nazionale ha introdotto nel nostro ordinamento un *corpus* di norme completo ed articolato (D.L.179/2012, convertito in Legge 221/2012) allo scopo di favorire la nascita e lo sviluppo delle imprese innovative ad alto valore tecnologico, le cosiddette start-up innovative.

Successivamente, la *policy* sulle start-up innovative è stata interessata da numerosi interventi di potenziamento.

I requisiti

Al fine di poter accedere alle misure agevolative previste dalla normativa riguardante le start-up innovative, è necessario che la società sia in possesso dei requisiti di seguito riportati:



sia una società di **nuova costituzione** o comunque costituita da meno di 60 mesi



abbia un **totale** del valore **della produzione** annuo **inferiore a €5 milioni**, a partire dal secondo anno di attività



abbia **sede principale in Italia** o, avendo sede in altro paese membro dell'Unione Europea, **disponga di una sede produttiva o di una filiale in Italia**



non distribuisca e non abbia distribuito utili



abbia come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di **prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico**



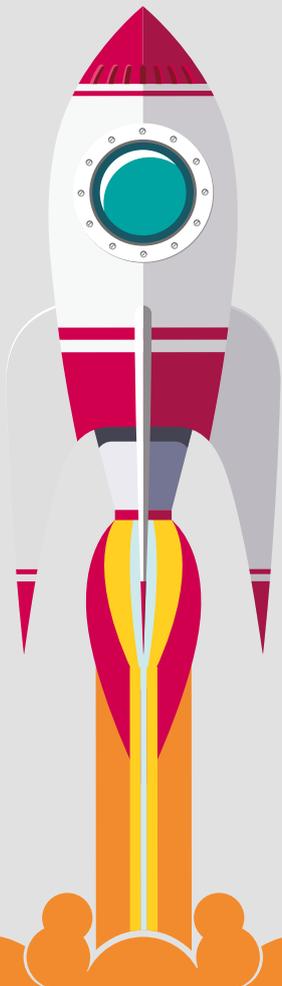
non sia costituita in seguito a fusione, scissione societaria o a seguito di **cessione** di azienda o di ramo di azienda



le quote e le azioni del capitale sociale non siano quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione



il **contenuto innovativo dell'impresa** sia identificato con il possesso di **almeno uno dei tre seguenti criteri:**



- una quota pari o superiore al 15% del valore maggiore tra fatturato e costi annui sia ascrivibile ad **attività di ricerca e sviluppo**
- impieghi **forza lavoro** con determinate caratteristiche. Si precisa che nella definizione di dipendenti sono inclusi i soci amministratori a condizione che gli stessi siano anche impiegati della società con la qualifica di soci lavoratori. Si ritengono inclusi anche gli stagisti, solo se retribuiti, mentre non possono essere inclusi i consulenti esterni e i titolari di partita IVA. In particolare l'impresa può impiegare:
 - dipendenti o collaboratori che rappresentino almeno 1/3 della forza lavoro complessiva che siano in possesso o (i) di un titolo di **dottorato di ricerca** (o che stiano svolgendo un dottorato di ricerca in un'università italiana o estera), oppure (ii) che siano **laureati** e abbiano svolto, almeno per tre anni, **attività di ricerca certificata** presso istituti di ricerca pubblici o privati (in Italia o all'estero)
 - dipendenti o collaboratori in possesso di **laurea magistrale** purché rappresentino almeno **i 2/3 della forza lavoro complessiva**
- l'impresa sia titolare, depositaria o licenziataria di un **brevetto registrato** (privativa industriale) oppure titolare di programma per elaboratore originario registrato.

Le PMI innovative

La definizione

Le PMI innovative sono imprese che impiegano meno di 250 dipendenti ed il cui fatturato annuo non supera €50 milioni o il cui totale attivo di bilancio non supera €43 milioni, caratterizzate da una forte componente innovativa.

Il D.L. 24 gennaio 2015, n. 3 (noto come 'Investment Compact'), convertito con modificazioni dalla L. 24 marzo 2015, n. 33, ha esteso le principali misure già previste a beneficio delle start-up innovative anche alle PMI innovative, prescindendo quindi dalla data di costituzione, dalla formulazione dell'oggetto sociale e dal livello di sviluppo dell'azienda stessa.

Tale misura ha anche ampliato l'orizzonte temporale delle agevolazioni previste per le start-up innovative in modo strutturale. Dopo il primo quinquennio di vita la start-up innovativa potrà proseguire il proprio sviluppo imprenditoriale come PMI innovativa.

I requisiti

Per poter accedere alle misure agevolative previste per le PMI innovative, è necessario che la società sia in possesso dei requisiti di seguito riportati:



abbia **meno di 250 dipendenti**



abbia un **fatturato annuo non superiore a €50 milioni** o un **totale attivo di bilancio non superiore a €43 milioni**



abbia **sede principale in Italia** o, avendo sede in altro paese membro dell'Unione Europea, **disponga di una sede produttiva o di una filiale in Italia**



sia costituita come **società di capitali**, anche in forma cooperativa



abbia **assoggettato a revisione contabile**

l'ultimo bilancio di esercizio e l'eventuale bilancio consolidato da parte di un revisore contabile o di una società di revisione che siano iscritti nel registro dei revisori contabili



non sia iscritta alla sezione speciale del Registro delle Imprese dedicata alle

start-up innovative e agli incubatori certificati

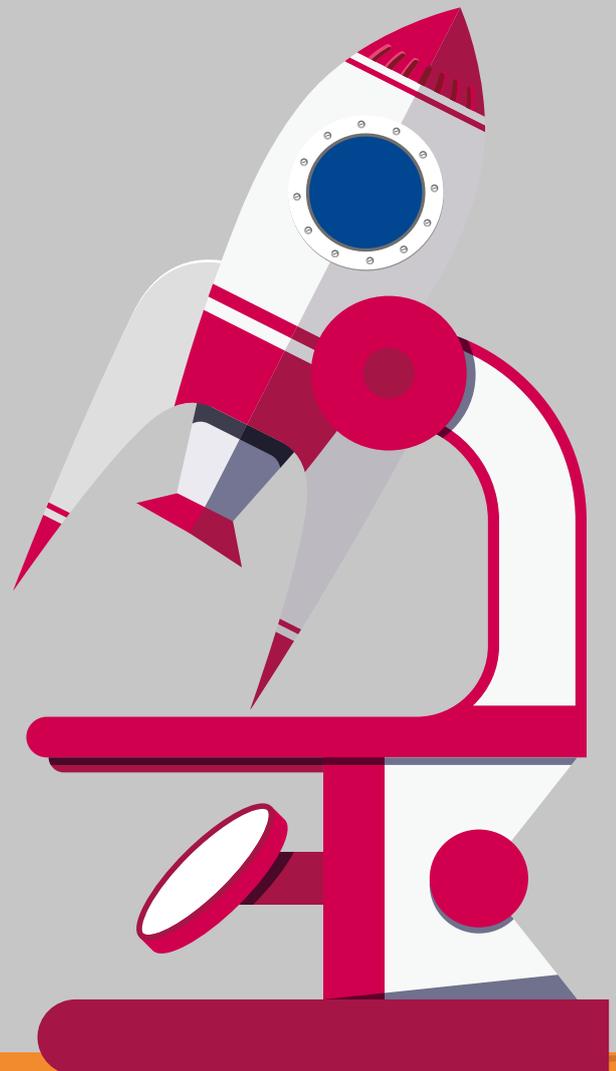


le proprie **azioni non siano quotate** in un mercato regolamentato



il **contenuto innovativo dell'impresa** sia identificato con il possesso di **almeno due dei tre seguenti criteri:**

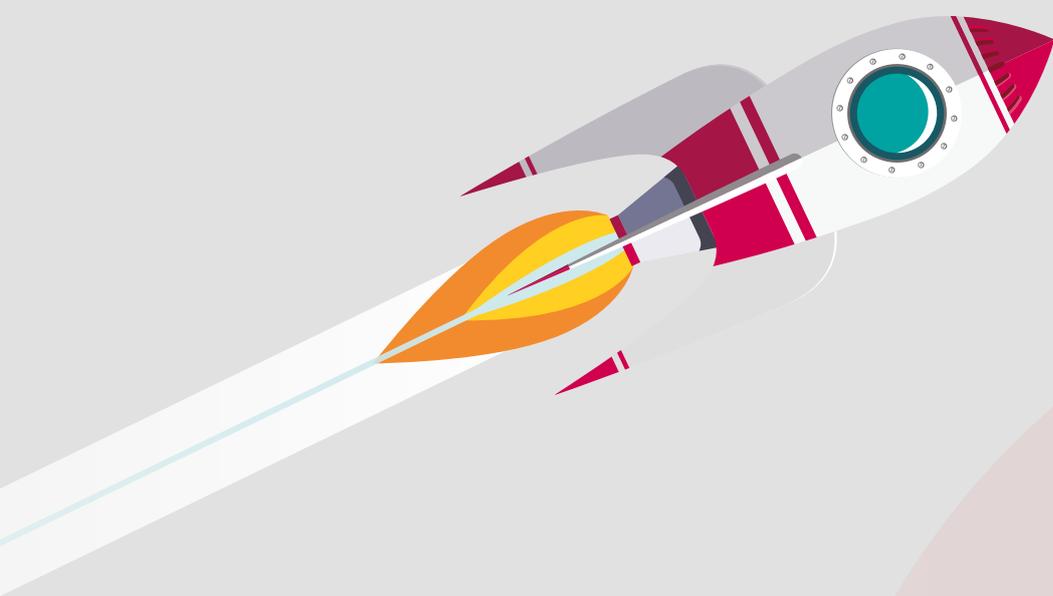
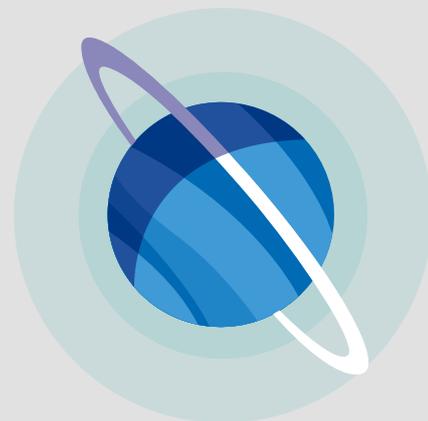
- volume di **spesa in ricerca, sviluppo e innovazione** in misura almeno pari al 3% della maggiore entità fra costo e valore totale della produzione
- impiego come **dipendenti o collaboratori** a qualsiasi titolo, in una quota almeno pari a 1/5 della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di **dottorato di ricerca** o che stia svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di **laurea** e che abbia svolto, da almeno tre anni, **attività di ricerca certificata** presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in una quota almeno pari a 1/3 della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di **laurea magistrale**
- titolarità, anche quali depositarie o licenziatarie, di almeno una **privativa industriale** relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero titolarità dei diritti relativi a un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tale privativa sia direttamente afferente all'oggetto sociale e all'attività di impresa.



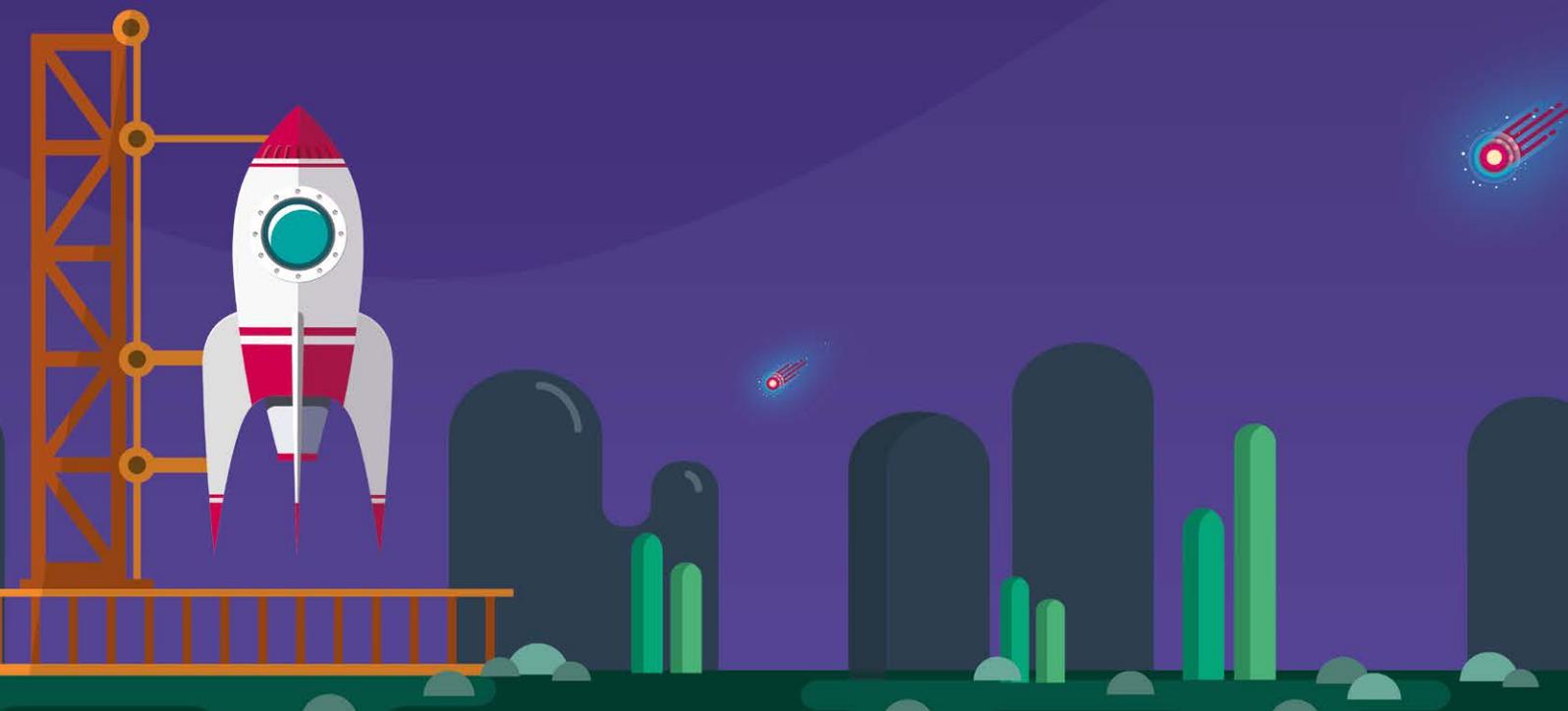
Start-up innovative e PMI innovative a confronto

Nella tabella sottostante, si riepilogano alcune differenze tra start-up innovative e PMI innovative:

	Start-up innovative	PMI innovative
Tipologia di società	Società di capitali, anche in forma cooperativa	Società di capitali, anche in forma cooperativa
Limiti dimensionali	Meno di 5 milioni di fatturato annui (a partire dal secondo anno di attività)	Meno di 250 dipendenti, fatturato annuo inferiore a €50 milioni, attivo stato patrimoniale inferiore a €43 milioni
Limiti temporali	Attiva da non più di 60 mesi	Non ci sono delimitazioni temporali
Spese in R&D	15% minimo del maggior valore tra fatturato e costi della produzione	3% minimo del maggior valore tra fatturato e costi della produzione
Personale qualificato	Almeno 1/3 con dottorato o 2/3 con laurea magistrale	Almeno 1/5 con dottorato o 1/3 con laurea magistrale



1. Costituzione e finanziamento della società





Come per ogni imprenditore, la vostra attenzione è rivolta ai risultati finanziari derivanti dalla costituzione e dallo sviluppo di un'azienda di successo. Tuttavia, gli aspetti finanziari, legali, contabili ed amministrativi da considerare sono numerosi.

È essenziale saper scegliere il quadro normativo appropriato, ponendo in essere sistemi chiari per tracciare i flussi finanziari in entrata ed in uscita della vostra azienda, così come è fondamentale comprendere l'impatto futuro di alcune delle principali decisioni finanziarie che prenderete.

1.1 Scegliere la forma giuridica

Al fine di poter ottenere la qualifica di start-up innovativa e di poter beneficiare dei relativi vantaggi, il Legislatore impone che la società debba rispettare i requisiti già analizzati nella sezione precedente e che la stessa sia costituita sotto forma di società di capitali o di società cooperativa.

Possono assumere la qualifica di start-up innovativa:

- **società per azioni**
- **società in accomandita per azioni**
- **società a responsabilità limitata**
- **società cooperative.**



La start-up innovativa deve essere costituita sotto forma di società di capitali o società cooperativa

La forma giuridica: scelte a disposizione

Anche tra le società di capitali, il panorama legislativo italiano mette a disposizione varie possibilità, con caratteristiche diverse tra loro.

È necessario scegliere la forma giuridica che si adatti maggiormente alle proprie esigenze: tale decisione deve essere ponderata seriamente viste le ripercussioni che avrà a livello personale, fiscale, aziendale e giuridico.

Come anticipato, solo l'adozione di una delle forme di società previste, consente l'accesso al regime privilegiato introdotto per le start-up innovative.



Il tratto distintivo delle società di capitali risiede nella cosiddetta 'autonomia patrimoniale perfetta'

Il tratto distintivo delle società di capitali risiede nella cosiddetta 'autonomia patrimoniale perfetta', in virtù della quale la società assume le proprie obbligazioni, rispondendone unicamente con il proprio patrimonio: i soci risponderanno delle obbligazioni sociali solo nei limiti delle azioni o quote sottoscritte, ed in caso di insolvenza della società i creditori sociali non potranno rivalersi sul patrimonio personale dei singoli soci.

All'interno del nostro ordinamento le forme di società di capitali più utilizzate sono:

- **società per azioni**
- **società a responsabilità limitata ordinaria**
- **società a responsabilità limitata semplificata.**

Società per azioni (S.p.A.)

La società per azioni è una società di capitali caratterizzata:

- dall'**autonomia patrimoniale**
- dalla **divisione del capitale in azioni**, che la distingue dalla società a responsabilità limitata.

In sede di costituzione, il capitale sociale minimo della S.p.A. non può essere inferiore ad €50.000, per espressa previsione di legge.

Il procedimento di costituzione ha avvio con la stipula dell'atto costitutivo.

L'atto costitutivo deve essere redatto per atto pubblico presso un notaio, a pena di nullità, ed il procedimento di costituzione si perfeziona con il deposito dell'atto costitutivo e l'iscrizione della società nel Registro delle Imprese.

Per procedere alla costituzione della società è necessario che:

- sia sottoscritto per intero il capitale sociale
- siano rispettate le previsioni relative ai conferimenti (che possono essere effettuati in denaro o in natura)
- sussistano le autorizzazioni e le altre condizioni richieste dalle leggi speciali per la costituzione della società, in relazione al suo particolare oggetto.



Società a responsabilità limitata ordinaria (S.r.l.)

La società a responsabilità limitata è caratterizzata dalla divisione del capitale sociale in quote.

La S.r.l. è regolata da un corpo di norme autonome e **si connota**, in generale, **per una maggiore flessibilità e per un più accentuato carattere personalistico della società che la rendono il modello maggiormente adottato da chi intende costituire una società.**

L'ampia autonomia statutaria riconosciuta ai soci consente di adottare un'organizzazione interna ed una gestione della società funzionale alle proprie esigenze concrete.

Il capitale sociale minimo per costituire una società a responsabilità limitata ordinaria è pari ad €1,00.

Qualora i soci decidano di costituire una S.r.l. avente capitale sociale compreso tra €1,00 ed €9.999,99 essi potranno conferire esclusivamente denaro da versarsi integralmente scegliendo una specifica modalità di pagamento da indicarsi nello statuto.

Nel caso in cui i soci decidano di costituire una S.r.l. avente capitale sociale superiore o pari ad €10.000,00, essi potranno conferire nella società tutti gli "elementi dell'attivo suscettibili di valutazione economica" e nello specifico:

- denaro
- beni in natura o crediti

- prestazione d'opera e servizi a favore della società
- ogni elemento considerato utile allo svolgimento dell'attività sociale (es. *know-how*).

Per le modalità di costituzione è possibile fare riferimento alle norme indicate per le società per azioni.

La società a responsabilità limitata **può assumere anche la forma unipersonale**, qualora venga costituita mediante atto unilaterale, oppure assumere tale forma anche in un secondo momento della vita della società.

La società a responsabilità limitata unipersonale presenta le medesime caratteristiche di una S.r.l. con pluralità di soci (sia a livello di costituzione sia di funzionamento).

In generale, il socio unico, sia esso persona fisica o giuridica, ha una responsabilità limitata al suo conferimento. Lo stesso socio unico diventa però illimitatamente responsabile per le obbligazioni contratte dalla società nel periodo in cui l'intera partecipazione risulta essergli appartenuta al verificarsi di entrambe le seguenti condizioni:

- la società diventa insolvente
- non sono stati rispettati gli obblighi relativi ai conferimenti ed alla pubblicità.

Società a responsabilità limitata semplificata (S.r.l.s.)

Nel 2012 il Legislatore, con lo scopo di incentivare l'attività imprenditoriale di piccole e medie dimensioni, ha introdotto la **società a responsabilità limitata semplificata, pensata specificatamente per le start-up.**

La S.r.l.s. può essere costituita in forma unipersonale o pluripersonale, a condizione che i soci siano persone fisiche. Il capitale sociale deve essere conferito in denaro e l'ammontare deve essere superiore a €1,00 ed inferiore a €10.000,00.

A differenza della S.r.l. ordinaria, l'atto costitutivo della S.r.l.s. deve essere conforme ad un modello standard il cui contenuto e le cui clausole risultano essere inderogabili (art. 2463-bis c.3 Codice Civile).

Inoltre il **Legislatore ha previsto particolari esenzioni:**

- l'atto costitutivo risulta essere esente da diritti di bollo e di segreteria (anche ai fini dell'iscrizione presso il Registro delle Imprese)
- non sono dovuti onorari notarili.



Obblighi pubblicitari

I fatti e gli atti delle imprese sottoposte agli obblighi pubblicitari sono soggetti ad iscrizione, deposito o annotazione nel Registro delle Imprese. Da un punto di vista pratico ciò si traduce nella necessità di produrre istanze o denunce agli uffici competenti seguendo modalità di contenuto, sottoscrizione e presentazione ben definite.

La costituzione di una nuova società comporta generalmente i seguenti costi:

- **spese legali**, qualora si intenda affidare ad un consulente legale la preparazione dei documenti costitutivi e la compilazione dei moduli di costituzione da presentare ad un consulente legale
- **spese di iscrizione presso il Registro delle Imprese, diritti annuali, diritti di segreteria ed imposte di bollo**
- **costi amministrativi.**



Esiste una sezione speciale del Registro delle Imprese dedicata alle start-up innovative

Regime di pubblicità delle start-up innovative

Le start-up innovative devono registrarsi in una sezione speciale del Registro delle Imprese, creata *ad hoc* presso le Camere di Commercio.

L'iscrizione avviene trasmettendo in via telematica alla Camera di Commercio territorialmente competente una dichiarazione di autocertificazione di possesso dei requisiti in precedenza indicati.

Questa flessibilità è bilanciata dalle seguenti previsioni:

- le Camere di Commercio competenti per territorio effettuano controlli sull'effettivo possesso dei requisiti previsti
- entro trenta giorni dall'approvazione del bilancio e comunque entro sei mesi dalla chiusura di ciascun esercizio, il rappresentante legale della start-up deve attestare il mantenimento del possesso dei requisiti.



Ogni anno deve essere attestato il mantenimento del possesso dei requisiti

La sezione speciale del Registro delle Imprese delle start-up innovative viene resa pubblica in formato elettronico e aggiornata su base settimanale dal sistema camerale.



Nuova modalità di costituzione digitale delle start-up innovative

Con l'introduzione dell'articolo 4 comma 10 bis del Decreto Legge n.3 del 2015, convertito in legge n. 33 del 2015 (cosiddetto 'Investment Compact') è stata introdotta la possibilità per le start-up innovative di redigere l'atto costitutivo mediante un modello standard tipizzato, facendo ricorso alla firma digitale. L'applicabilità della procedura con firma digitale è estesa anche alle successive modifiche dell'atto costitutivo.

La nuova modalità di costituzione presenta numerosi aspetti innovativi.

Il processo è caratterizzato da una forte semplificazione: l'intera procedura si svolge *online* su una piattaforma dedicata ed il riconoscimento dell'identità dei sottoscrittori dell'atto è garantito dall'utilizzo della firma digitale.

L'atto costitutivo viene compilato mediante un modello uniforme che consente allo stesso tempo controlli rigorosi e possibilità di alcune personalizzazioni.

Una volta compilato il modello, la piattaforma procede a trasmetterlo mediante posta elettronica certificata (PEC) al competente Ufficio delle Entrate.

È da notare, infine, come tale procedura agevolata rimanga una scelta volontaria. Per chi lo desidera, è sempre possibile costituire una S.r.l. con atto pubblico ordinario e contestualmente, oppure successivamente, iscriverla nella sezione speciale del Registro delle Imprese.

Esenzione dagli oneri per la costituzione

Le start-up innovative sono esonerate dal momento della loro iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese dal pagamento:

- dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria dovuti per gli adempimenti relativi alle iscrizioni nel Registro delle Imprese
- del diritto annuale dovuto in favore delle Camere di Commercio.

Tali esenzioni durano non oltre il quinto anno di iscrizione nel Registro delle Imprese e sono subordinate all'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese e al mantenimento degli altri requisiti di legge.



Le start-up innovative possono redigere l'atto costitutivo mediante un modello standard tipizzato, facendo ricorso alla firma digitale



Le start-up innovative godono di esenzioni sugli oneri dovuti al Registro delle Imprese ed alla Camera di Commercio



Alcune deroghe ed integrazioni alla disciplina societaria ordinaria facilitano l'esistenza delle start-up innovative anche nei momenti di crisi

Deroghe alla disciplina societaria ordinaria

Sono previste deroghe alla disciplina societaria ordinaria nel caso in cui la start-up innovativa sia costituita in forma di S.r.l. Più nel dettaglio, è consentito:

- **riduzione del capitale sociale:** in deroga alla disciplina ordinaria dettata dagli articoli 2246, 2482, 2447 e 2482 del Codice Civile, il Legislatore ha previsto un allungamento dei termini entro i quali deve essere diminuita la perdita ed entro i quali deve essere richiesto lo scioglimento della società
- **crisi da sovra-indebitamento:** in caso di crisi, il Legislatore ha previsto che alle start-up innovative non si possano applicare le procedure previste dalla legge fallimentare, operando esclusivamente le procedure di composizione della crisi in caso di sovra-indebitamento
- **fresh start:** al fine di consentire che lo startupper possa ripartire quanto prima con un nuovo progetto, il Legislatore ha previsto la possibilità di ridurre i tempi della liquidazione giudiziale della start-up in crisi senza il peso di un fallimento vero e proprio
- **gestione delle quote:** in deroga alla disciplina ordinaria le start-up innovative possono prevedere determinate categorie di quote dotate di particolari diritti (ad esempio, si possono prevedere categorie di quote che non attribuiscono diritti di voto o che lo attribuiscono in misura non proporzionale alla partecipazione). Inoltre le start-up innovative hanno la facoltà di sottoscrivere, cedere o acquistare proprie quote di partecipazione
- **crowdfunding:** le quote della start-up innovativa possono essere anche oggetto di offerta al pubblico, anche mediante l'utilizzo di apposite piattaforme *online*
- **work for equity:** i collaboratori ed i dipendenti possono vedersi assegnare delle quote della start-up innovativa a titolo di remunerazione per l'attività da questi ultimi svolta.



1.2 L'organizzazione della contabilità

La tenuta della contabilità

Il mantenimento di scritture contabili accurate ed aggiornate è ben più di un obbligo di legge: risulta infatti fondamentale per tenere traccia delle entrate e delle uscite e per comprendere la situazione finanziaria della società. Volendo concentrarsi sullo sviluppo dell'idea innovativa e sulla valorizzazione della stessa, è consigliabile affidarsi ad un consulente esterno: in questo modo si avrà una maggiore sicurezza di rispettare tutti gli obblighi di legge e di beneficiare delle agevolazioni fiscali disponibili.

Le principali leggi e regolamenti che disciplinano la contabilità e le pratiche di *reporting* in Italia sono le seguenti:

- **Codice Civile**
- **leggi fiscali generali**
- **principi contabili italiani (OIC)**
- **principi contabili internazionali (IAS / IFRS).**

La contabilità è basata sulla partita doppia: ogni transazione registrata riguarda sia un debito sia un credito e/o costi e ricavi; in termini generali, le registrazioni contabili devono essere complete, corrette e tenute in ordine strettamente cronologico. Tutte le scritture e registrazioni, anche se computerizzate, devono essere conservate per almeno 10 anni dopo la data dell'ultima registrazione, insieme a tutta la relativa corrispondenza aziendale.

I libri contabili

I libri contabili obbligatori della S.r.l. da completare e conservare attinenti alla contabilità sono i seguenti:

- libro giornale
- libro degli inventari
- le altre scritture richieste dalla natura e dalle dimensioni dell'impresa
- altri registri conservati ai fini IVA (registro delle fatture emesse, registro delle fatture ricevute).



Il mantenimento di scritture contabili accurate ed aggiornate è un obbligo di legge ed è fondamentale per comprendere la situazione finanziaria della società



Tutte le scritture e registrazioni, anche se computerizzate, devono essere conservate per almeno 10 anni



Gli adempimenti fiscali

I principali adempimenti fiscali annui da rispettare sono i seguenti:

- dichiarazione IVA annuale
- certificazione Unica annuale per attestare sia i redditi di lavoro dipendente e assimilati sia i redditi di lavoro autonomo, provvigioni e redditi diversi
- pagamento della tassa annuale sui libri sociali
- comunicazione trimestrale delle operazioni rilevanti ai fini IVA sia attive sia passive
- comunicazione obbligatoria annuale delle operazioni rilevanti ai fini IVA
- pagamento del saldo e degli acconti di imposta sul reddito
- dichiarazione annuale delle ritenute operate (Modello 770)
- dichiarazione annuale dei redditi (Modello Redditi e IRAP).

Bilancio di fine esercizio

Gli amministratori della società devono redigere i conti annuali, composti dal bilancio (stato patrimoniale, conto economico e nota integrativa) **e dalla relazione sulla gestione** (qualora prevista). I conti annuali devono essere redatti con chiarezza e devono rappresentare in modo veritiero e corretto le attività, le passività, la posizione finanziaria e l'utile o la perdita dell'esercizio.

I soci approvano il bilancio, adottando una delibera nel corso dell'Assemblea dei Soci convocata in conformità alle disposizioni dello statuto della società.



Il bilancio annuale deve essere approvato prima dagli Amministratori e poi dall'Assemblea dei Soci entro 120 giorni dalla data di fine esercizio

Il bilancio annuale deve essere approvato prima dagli Amministratori e poi dall'Assemblea dei Soci entro 120 giorni dalla data di fine esercizio, salvo il maggior termine di 180 giorni qualora sussistano specifiche esigenze connesse con la struttura e l'oggetto della società.

Il bilancio annuale ed i verbali d'assemblea dei soci devono essere depositati in formato elettronico presso il Registro delle Imprese entro 30 giorni successivi alla data di approvazione del bilancio.



1.3 L'adozione di un modello finanziario

Le caratteristiche del modello finanziario

Il modello finanziario è uno strumento pratico in grado di aiutare a decidere in modo strutturato il futuro della vostra azienda. Lo strumento racchiude tutte le informazioni di maggiore rilievo: ricavi, costi, investimenti ed i possibili effetti delle varie opzioni di finanziamento. Potrete rilevare dal modello il tempo necessario per la vostra azienda per diventare profittevole.



Il modello finanziario è uno strumento pratico in grado di aiutare a decidere in modo strutturato il futuro della vostra azienda

Il supporto informatico e la struttura del modello

Con riguardo al supporto informatico necessario allo sviluppo del modello finanziario è sufficiente un **comune foglio di calcolo dotato delle principali funzioni matematiche**.

La struttura del modello finanziario invece è un aspetto di maggiore complessità. È importante che il modello sia sufficientemente flessibile da cogliere tutte le principali peculiarità della vostra azienda con lo scopo di poter simulare un maggior numero di scenari, ipotizzando quindi le principali dinamiche aziendali (vendite, produzione, acquisti, ecc.) ed i relativi effetti (economici, patrimoniali, finanziari).

Integrità e semplicità

Il modello finanziario deve supportare la redazione di tutti i prospetti di bilancio: conto economico, stato patrimoniale e rendiconto finanziario.

Le attività devono equivalere alla somma tra il patrimonio netto e i debiti.

La struttura del modello finanziario deve essere semplice e basata su formule brevi. Ciò ne facilita il controllo e la correttezza matematica oltre alla verifica logica.



Attendibilità

Tutti i modelli hanno una caratteristica in comune: se vengono alimentati con informazioni errate o poco accurate, il modello produrrà risultati errati o poco accurati. **I dati e le informazioni con le quali si alimenta il modello devono essere ragionevoli e con un livello di accuratezza coerente alle finalità perseguite.**

1.4 Redigere un Business Plan

Il Business Plan è il documento che illustra le intenzioni dell'imprenditore in merito alle strategie competitive della start-up, le azioni che saranno intraprese per il raggiungimento degli obiettivi e l'evoluzione dei principali *driver* di sviluppo e dei risultati attesi. Il Business Plan ha un ruolo vitale nell'ambito dell'avvio e della gestione della start-up in quanto è uno strumento necessario per la rappresentazione della propria visione imprenditoriale che permette di attirare le necessarie risorse, umane e finanziarie.



Il principale obiettivo del Business Plan è la rappresentazione delle proiezioni economico-finanziarie in un orizzonte temporale compreso tra i tre e i cinque anni

Il Business Plan di una start-up deve contenere analisi di dettaglio sul contesto di mercato, sui principali *competitor* e sui potenziali clienti, oltre a descrivere accuratamente i servizi o i prodotti offerti.

Tali analisi di base sono fondamentali al fine di raggiungere il principale obiettivo del Business Plan, ovvero la rappresentazione delle proiezioni economico-finanziarie nell'arco di un orizzonte temporale compreso tra i tre e i cinque anni a seconda della tipologia di business.

Il Business Plan dovrà contenere, indicativamente, almeno le seguenti sezioni:

- **executive summary**
- **descrizione della start-up**
- **piano strategico commerciale e di marketing**
- **struttura organizzativa**
- **proiezioni economico-finanziarie.**



Executive summary

L'executive summary fornisce una descrizione sintetica del Business Plan e dei principali obiettivi della start-up, nonché una sintesi delle assunzioni e delle ipotesi sottostanti alle proiezioni economico-finanziarie. Tale sezione si pone l'obiettivo di rappresentare sinteticamente le informazioni cruciali dell'azienda ed i dati maggiormente rilevanti che si desidera mettere in evidenza per eventuali investitori e/o *stakeholder*.

In sintesi, l'*executive summary* deve presentare l'idea imprenditoriale ed il modello di business, il posizionamento prospettico della start-up nel mercato di riferimento, i principali investimenti e i risultati attesi.

Descrizione della start-up

In tale sezione, è opportuno descrivere il settore di riferimento della start-up e come la vostra azienda intende posizionarsi.

Nel descrivere il settore, è utile indicare l'**andamento storico** e le **prospettive future**, rappresentando anche informazioni su settori e prodotti complementari al fine di inquadrare il mercato di riferimento e la concorrenza che la vostra start-up si troverà a fronteggiare.

Occorre assicurarsi che le statistiche utilizzate provengano da dati di mercato affidabili, così da sostenere la credibilità del Business Plan.

Nella descrizione della vostra realtà occorre inoltre indicare quali sono i **clienti ai quali ci si intende rivolgere**, i **canali di distribuzione** che verranno utilizzati, le **aree geografiche** in cui si intende operare e quali **sistemi di supporto commerciale** si ha intenzione di sviluppare (ad esempio pubblicità, promozioni).

Dovranno inoltre essere descritti i **prodotti** o i **servizi** che si intende offrire e quali necessità si vogliono con essi soddisfare. La descrizione dovrà essere sintetica, ma allo stesso tempo sufficientemente dettagliata da permettere al lettore di individuare con chiarezza il vantaggio competitivo proposto.

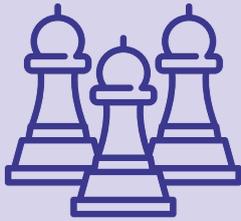
Occorre valorizzare il vostro **modello di business**, enfatizzando l'unicità del prodotto o del servizio offerto e soffermandosi sul modo in cui ci si intende differenziare dai potenziali *competitor*.





Piano strategico commerciale e di marketing

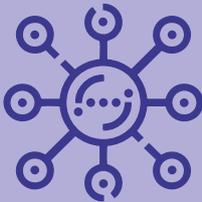
Per definire e contestualizzare la vostra strategia commerciale e di marketing è opportuno svolgere un'analisi del mercato di riferimento volta a delineare il perimetro d'azione e le potenzialità di sviluppo della start-up.



Al fine di definire la vostra strategia commerciale e di marketing è necessario chiarire i seguenti elementi:

- qual è il mercato complessivo a cui vi rivolgete
- come pensate di posizionare la vostra start-up sul mercato
- qual è la vostra strategia di prezzo
- qual è la quota di mercato che prevedete di ottenere
- quali canali di distribuzione intendete utilizzare
- quali sono le iniziative per promuovere il vostro prodotto / servizio
- quali sono i vostri concorrenti e in cosa vi differenziate da loro.

Struttura organizzativa



La struttura organizzativa è l'insieme di persone, competenze, attività e processi che permettono la gestione operativa della vostra azienda. Particolare enfasi va riservata alla descrizione delle competenze dei soci fondatori e delle figure chiave della start-up.

È necessario rappresentare nel documento una struttura flessibile in grado di far fronte alle esigenze future della start-up e di rispondere in modo efficiente, e con le necessarie competenze, alle potenzialità di sviluppo attese e rappresentate all'interno del Business Plan.

Proiezioni economico-finanziarie



Qualsiasi Business Plan viene valutato sulla base delle prospettive economiche, patrimoniali e finanziarie connesse alle scelte strategiche e di sviluppo della start-up. È quindi necessario includere previsioni coerenti con l'andamento storico del settore di riferimento, rappresentando anche simulazioni di scenari prospettici alternativi al variare di alcune ipotesi alla base del piano (ad esempio ipotesi macroeconomiche, ipotesi di sviluppo dei ricavi, costi e investimenti).

Tale sezione include il conto economico, lo stato patrimoniale e i flussi di cassa della start-up, necessari a rappresentare le dinamiche economico-finanziarie ed i fabbisogni finanziari attuali e prospettici della vostra azienda.



1.5 Finanziare la vostra azienda

Una volta individuata un'idea interessante e disegnato un progetto per metterla in pratica, è fondamentale reperire i finanziamenti per trasformare la vostra idea in realtà.

Idealmente, si dovrebbero raccogliere fondi da fonti esterne solo quando necessario. Se si riesce ad autofinanziare l'azienda quanto più possibile per arrivare ad ottenere l'approvazione del mercato e l'accettazione del proprio prodotto, sarà poi più facile reperire capitali in un secondo momento.

Si raccomanda di cercare la forma di finanziamento e la soluzione più adatta per l'azienda.

Non va dimenticato che **il processo di raccolta fondi richiede molto tempo, qualunque sia la modalità prescelta.** È necessario agire d'anticipo e disporre di tempo e capitali sufficienti per poter avviare la ricerca di finanziamenti prima di averne urgente bisogno, in modo da mantenere una maggiore capacità negoziale.

Per finanziare le attività dell'azienda non occorre necessariamente rivolgersi alla propria banca. Oggi infatti si dispone di una **vasta gamma di opzioni di finanziamento, che comprende modelli nuovi, come gli acceleratori d'impresa ed il crowdfunding.**

Accedere ai finanziamenti giusti al momento giusto è importante per la crescita di un'azienda di successo: è possibile ricorrere a fonti tradizionali, come scoperti bancari, prestiti e finanziamenti di capitale, oppure avvalersi di nuove forme, come gli acceleratori, i *business angel*, il *crowdfunding* (finanziamento collettivo) e il *venture debt* (finanziamenti con capitali di debito per le imprese sostenute da capitali di rischio).



Accedere ai finanziamenti giusti al momento giusto è importante per la crescita di un'azienda di successo



Opzioni di finanziamento

Scoperti di conto corrente

Uno scoperto di conto corrente è uno strumento di credito concordato con la banca per soddisfare esigenze di finanziamento nel breve termine. Rappresenta uno strumento agile per rispondere alle esigenze di finanziamento immediate (copertura delle spese di cassa).

Gli scoperti di conto corrente sono flessibili in quanto si pagano gli interessi solo sull'ammontare prestato. Tuttavia possono essere revocati dalla banca in qualsiasi momento, sono mediamente più onerosi di altre tipologie di prestiti e richiedono la prestazione di garanzie al momento dell'apertura.

Finanziamenti e prestiti

I finanziatori più comuni sono gli amici, la famiglia e le banche. Ci si può avvalere anche di iniziative statali, come i finanziamenti per le start-up che garantiscono prestiti ai singoli individui e a cui possono accedere i soci fondatori della società.

I prestiti, se non concessi su base infruttifera, maturano interessi che variano a seconda della durata del finanziamento, della presenza di un'eventuale garanzia sui beni della società o dell'imprenditore o di altri fattori economici di più ampia portata, come il tasso di interesse di base della BCE.

Finanziamenti di capitale

Un finanziamento di capitale implica la vendita di una parte della società per ottenere i fondi necessari. Le modalità variano a seconda dello stadio di sviluppo della start-up.

Finanziamenti di avviamento

Si usano per sviluppare un prodotto, creare una struttura gestionale, condurre ricerche di mercato, ecc. e si possono ottenere avvalendosi di acceleratori, investitori informali (*business angel*) o piattaforme di *crowdfunding*.

Tra i principali finanziamenti di avviamento vi è certamente il cosiddetto 'family and friends' proveniente da amici e parenti dello startupper. L'esistenza di tale forma di finanziamento è positivamente considerata nei successivi passaggi di investimento nella start-up. Essa infatti è testimonianza della credibilità imprenditoriale dello startupper da parte delle persone che lo conoscono personalmente.

Finanziamenti per la fase iniziale

Questi finanziamenti entrano in gioco quando si è in procinto di iniziare a commercializzare il prodotto. Se necessario, possono essere erogati in più *tranche*, tendenzialmente da investitori informali (*business angel*) e società con capitale di rischio (i cosiddetti *Venture Capital*).

Finanziamenti per la fase di espansione

La fase di espansione inizia una volta avviata la commercializzazione del prodotto e convalidato il modello aziendale. Questa fase è simile a quella iniziale, ma i finanziamenti arrivano tendenzialmente da *Venture Capital* e società di *Private Equity*, che solitamente sono interessati ad aziende più sviluppate.

Finanziamenti per la fase di uscita

Rappresentano il capitale necessario per continuare la fase di espansione e maturità dell'azienda negli anni e per sostenere i costi dell'uscita del titolare dall'azienda o degli investitori entrati nelle fasi precedenti. Si possono ottenere con la vendita ad un'altra impresa o con la quotazione sul mercato dei capitali.



Acceleratori

Gli acceleratori propongono programmi di sostegno alla start-up costituiti dalla disponibilità di utilizzo di aree ad uso ufficio, il sostegno di mentori e altri contatti aziendali ed in alcuni casi da finanziamenti per l'avviamento del progetto. Il modello standard è un

programma strutturato ed intensivo della durata di 3-6 mesi.

Tali programmi culminano solitamente in una giornata di presentazione (*pitch*), in cui i fondatori presentano le proprie start-up ad un gruppo di investitori allo scopo di convincerli a finanziare lo sviluppo del loro progetto.

Alcuni acceleratori sono sostenuti e promossi da grandi società interessate ad attingere al patrimonio di idee innovative delle start-up che supportano. Qualora si ritenga che l'acceleratore possa essere la soluzione giusta per la propria start-up, occorre esaminare le varie alternative, avvalendosi degli acceleratori che rispondono meglio alle proprie esigenze.

Corporate Venture Capital

Nel modello *Corporate Venture Capital* (CVC) le aziende investono in forma diretta per avere accesso a soluzioni innovative e ad un bacino di talenti su cui veicolare il processo di innovazione tecnologica. I CVC forniscono tipicamente anche supporto manageriale, tecnologico, amministrativo, regolamentare e commerciale alle start-up.

Benché assimilabile alle forme di finanziamento sopra descritte, la natura della relazione con un CVC implica un'intima collaborazione nella quale il CVC è interessato a valorizzare l'investimento nella start-up per ottenere un vantaggio competitivo anche di natura esclusiva.



Crowdfunding

Il *crowdfunding* è uno strumento di finanziamento che permette di raccogliere capitali sul mercato, sfruttando canali alternativi o complementari a quelli tradizionali.

Il termine *crowdfunding* si riferisce al processo mediante il quale più persone (*crowd* o folla) conferiscono, mediante l'utilizzo di appositi portali o piattaforme, somme di denaro per finanziare un progetto.

Tale modalità di finanziamento ha visto una grande espansione negli ultimi anni in quanto facilita l'accesso della popolazione ad investimenti nelle tecnologie e nelle idee più avanzate. Le aziende che si avvalgono di questo innovativo strumento di marketing finanziario devono essere in grado di presentare le proprie idee al grande pubblico, che, a sua volta, ha la possibilità di investire nella start-up ed essere primo utilizzatore e sostenitore del progetto.

Tuttavia, data la natura impersonale del *crowdfunding*, in questa forma di finanziamento mancano quel supporto strutturato e quel sostegno che invece possono essere offerti da acceleratori o *business angel* e che possono favorire il successo della start-up.

Il *crowdfunding* è disponibile in quattro modalità: per capitale azionario, finanziamento, donazione e ricompensa.

Le tipologie di piattaforme di *crowdfunding*

Piattaforme per capitale azionario (equity based)

Tale tipologia permette alle persone di procedere alla sottoscrizione di capitale di rischio (effettuata mediante azioni o titoli simili) di una start-up.

Piattaforme per finanziamento (lending based)

Tale tipologia permette di raccogliere finanziamenti tramite prestiti o altri strumenti di debito. Con questa soluzione si evita di cedere quote di proprietà della propria start-up per raccogliere fondi, ma occorre sostenere i costi e rispettare i termini di rimborso del finanziamento.

Si tratta di forme di prestito effettuate da soggetti privati nei confronti di altri privati oppure nei confronti di imprese.

Piattaforme per donazione (donation based)

Tale tipologia permette a dei donatori di versare denaro ad organizzazioni a capitale di rischio con un obiettivo sociale, filantropico o di mera sponsorizzazione, senza aspettarsi alcun ritorno se non la gratificazione morale di aver sostenuto la realizzazione dell'obiettivo di un'iniziativa.

Piattaforme per ricompensa (reward based)

Tale tipologia permette alle persone di offrire denaro in cambio di benefici o prodotti/servizi della start-up (ad esempio un prototipo, una serie limitata, una miniatura del prodotto). È un modo efficace per validare il prodotto funzionalmente e qualitativamente e viene utilizzato da un numero crescente di aziende come strumento di marketing. Come nel caso del *crowdfunding* per capitale azionario, i fondi diventano disponibili solo quando la campagna è stata interamente finanziata.



Venture debt

Il *venture debt* può essere considerato come una forma complementare al finanziamento di capitale per le start-up in fase avanzata. Il *venture debt* offre alle aziende ulteriore liquidità senza effetti diluitivi per gli azionisti e i soci fondatori esistenti. Solitamente, il *venture debt* è utile per le aziende che hanno già un modello aziendale collaudato, vantano finanziatori di capitale solidi e generano profitti.

Finanziamento basato sulla condivisione di ricavi da *royalty*

Una start-up può fare affidamento anche su una tipologia di finanziamento che prevede **la sottoscrizione di accordi di condivisione dei ricavi da *royalty* allo scopo di rimborsare i finanziamenti ottenuti**, senza alcun effetto diluitivo sulla proprietà né alcun coinvolgimento operativo del finanziatore.

Sovvenzioni

Le sovvenzioni possono essere un'eccezionale forma di finanziamento per le start-up; sono per lo più erogate da istituzioni pubbliche, ma possono essere erogate anche da soggetti privati.

Le sovvenzioni hanno il vantaggio di non avere alcun effetto diluitivo sulla proprietà della start-up, ma spesso comportano il completamento di protocolli di richiesta ed obblighi di rendicontazione relativamente complessi. I tempi di autorizzazione ed erogazione sono piuttosto lunghi.



1.6 Gestire il capitale circolante

Normalmente i principali costi correnti di un'azienda comprendono le utenze, le forniture di prodotti/servizi ed i costi generali come gli stipendi e gli affitti. **Una buona gestione del capitale circolante consiste essenzialmente nell'assicurare che la liquidità disponibile corrisponda alle effettive esigenze operative della start-up.**

La programmazione finanziaria



Per gestire il capitale circolante è essenziale stimare volumi e tempi degli incassi e dei pagamenti futuri

Per gestire il capitale circolante è essenziale stimare volumi e tempi degli incassi e dei pagamenti futuri. Risulta quindi importante assicurarsi di essere dotati di un modello finanziario in grado di supportare il progetto ed indicare in che modo l'azienda riuscirà a mantenere flussi finanziari equilibrati.

Uno degli obiettivi del modello finanziario è quello di identificare i potenziali rischi di squilibrio, prevedendone con anticipo le relative soluzioni, lasciando il tempo necessario per porre in essere i necessari rimedi.

Migliorare i flussi finanziari

Occorre innanzitutto considerare quanto tempo occorre per ricevere il denaro che vi è dovuto, cioè incassare i ricavi. Se non avete ancora ricevuto il pagamento per una vendita, la stessa non può definirsi completata.

Per ottimizzare i processi di tesoreria, le fatture devono essere inviate al cliente il prima possibile dopo aver venduto un prodotto o fornito un servizio, monitorando i tempi di incasso cercando di ridurli più possibile.



Per assicurare flussi finanziari regolari è fondamentale conoscere i clienti e negoziare le giuste condizioni di credito con loro

La riscossione del credito è essenziale: maggiori sono i tempi di pagamento dei debitori, più a lungo sarà necessario finanziare quella vendita con liquidità proveniente dalle casse dell'azienda.

Per assicurare flussi finanziari regolari è fondamentale conoscere i clienti e negoziare le giuste condizioni di credito con loro, definendole sulla base della loro solidità finanziaria e della loro storia. Tali condizioni vanno costantemente riviste, in quanto anche un singolo credito inesigibile di ingenti dimensioni potrebbe mettere in difficoltà la vostra azienda.



Quando si tratta di pagare i fornitori sarà invece necessario provare a **frazionare i pagamenti e negoziare condizioni di pagamento più favorevoli**, in modo da mantenere la liquidità in azienda quanto più a lungo possibile.

Idealmente, le condizioni di credito negoziate con i fornitori dovrebbero essere più favorevoli di quelle concesse ai clienti, ma la realtà è spesso ben diversa, soprattutto per una start-up che ha approcciato da poco il mercato e deve costruirsi una reputazione di solidità ed affidabilità.

La cessione dei crediti e le anticipazioni finanziarie sulle fatture sono due possibili soluzioni per accelerare gli incassi e liberare il capitale circolante 'bloccato' nei crediti verso i clienti.



Idealmente le condizioni di credito negoziate con i fornitori dovrebbero essere più favorevoli di quelle concesse ai clienti

La cessione dei crediti

Grazie alla 'cessione dei crediti', **un finanziatore** (una banca o un operatore *factoring*) **gestisce il credito e incassa gli importi dovuti dai vostri clienti**. Il finanziatore anticiperà circa l'85% dell'importo della fattura. Il rimanente (al netto degli interessi e i corrispettivi dovuti al finanziatore) sarà reso disponibile solo dopo che il finanziatore avrà riscosso l'intero importo dovuto dal cliente.

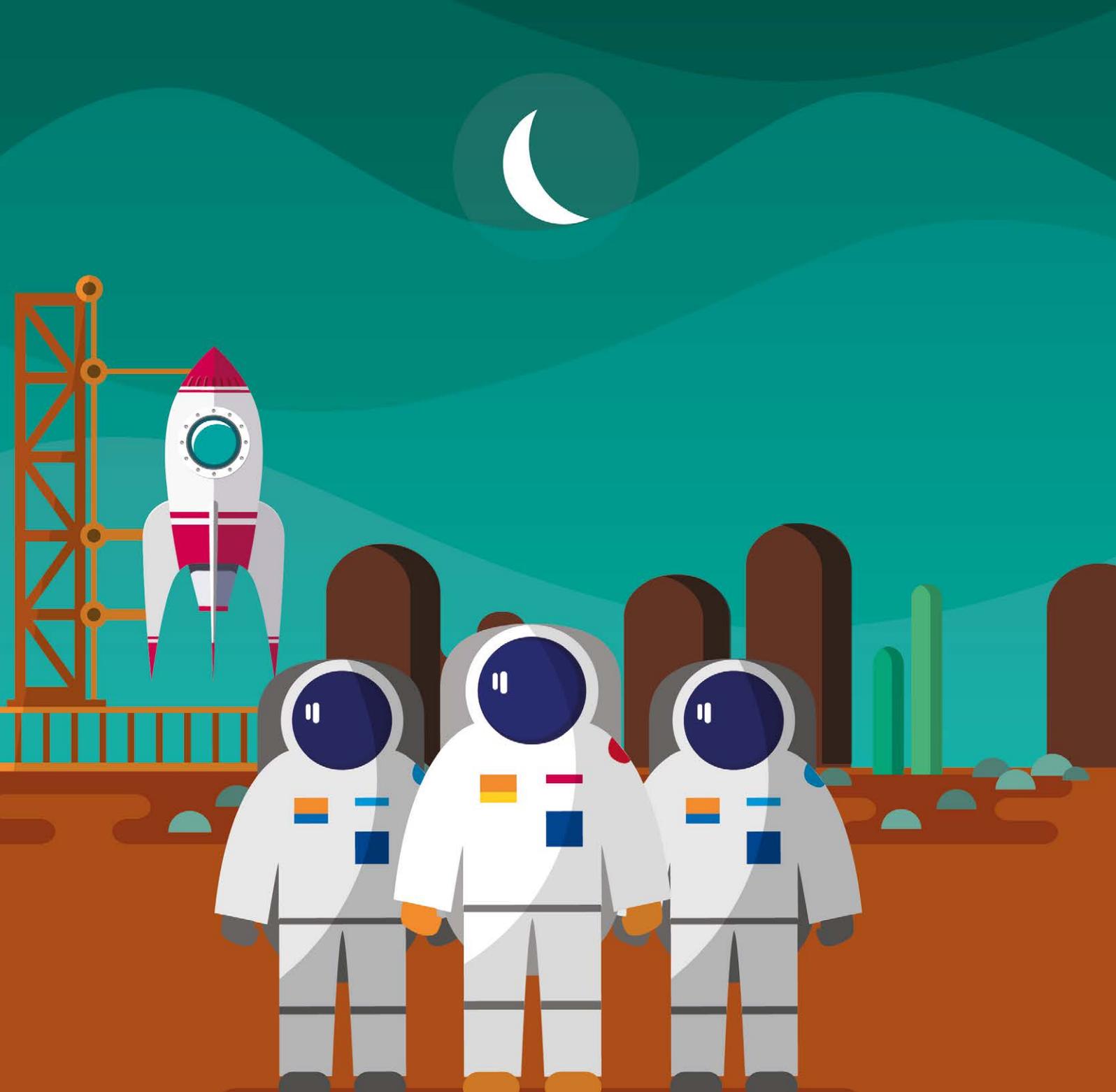
Le anticipazioni finanziarie sulle fatture

Nel caso delle 'anticipazioni finanziarie' **il finanziatore** (generalmente una banca) **anticipa il denaro corrispondente alle fatture senza gestire il credito verso il cliente o riscuotere gli importi dovuti per vostro conto**. Il finanziatore tende a concentrarsi sulle gestione delle fatture commerciali.

Con le anticipazioni finanziarie viene riconosciuta una percentuale concordata dell'importo totale riportato in fattura. Quando le fatture vengono saldate il denaro va al finanziatore, il quale riduce il vostro debito nei suoi confronti.

Le commissioni per le anticipazioni finanziarie tendono ad essere inferiori a quelle per la cessione dei crediti in quanto il finanziatore non gestisce il credito verso il cliente.

2. Attrarre figure di talento





La scelta dei collaboratori con cui avviare e sviluppare la start-up è fondamentale per il successo del vostro progetto. È importante scegliere le figure professionali giuste, ma anche individuare il corretto inquadramento all'interno dell'azienda, fornendo un sistema di incentivi in grado di motivare i vostri collaboratori per promuovere il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

2.1 Comporre il team

Avete trovato una risorsa adatta alla vostra azienda? Occorre decidere il tipo di accordo o contratto da offrire.

Sono possibili tre opzioni principali: dipendente, collaboratore o lavoratore autonomo. Inoltre, è possibile avvalersi di agenzie di lavoro interinale per usufruire direttamente di collaboratori, stagisti, lavoratori occasionali. Dato che la maggior parte delle aziende utilizza dipendenti o lavoratori autonomi, ci concentreremo su queste due opzioni.

Dipendenti

Assumere un dipendente

I dipendenti godono di una vasta gamma di diritti e tutele che sono disciplinati principalmente dalla legge, dai contratti collettivi e dai contratti individuali, ma anche dai regolamenti aziendali e dalla prassi aziendale. Allo stesso tempo, dal momento dell'assunzione, **il datore di lavoro acquista, nei confronti del dipendente, diversi poteri, fra i quali il potere direttivo e quello disciplinare**, mentre il dipendente è tenuto ad osservare alcuni obblighi, quali ad esempio l'obbligo di fedeltà, nonché a rispettare i regolamenti aziendali e le istruzioni del datore di lavoro.

Sin dal momento dell'assunzione, i dipendenti:

- devono garantire la propria disponibilità a lavorare nel periodo stabilito svolgendo il lavoro in prima persona
- hanno diritto al riconoscimento di tutti i trattamenti economici e normativi previsti dalla legge, dai contratti collettivi di lavoro applicabili nonché eventualmente dai regolamenti aziendali e dalla prassi aziendale.

Una particolare disciplina è prevista per le start-up innovative in tema di gestione del rapporto di lavoro. A tali società è riconosciuta la non applicabilità del limite del 20% previsto per le assunzioni a tempo determinato rispetto al numero complessivo di lavoratori a tempo indeterminato.



I dipendenti godono di una vasta gamma di diritti e tutele, ma anche di doveri ed obblighi disciplinati dalla legge



Alle start-up innovative non si applica il limite del 20% previsto per le assunzioni a tempo determinato rispetto al numero complessivo di lavoratori a tempo indeterminato



I diritti dei dipendenti

La legislazione sul lavoro conferisce ai dipendenti una gamma di diritti e tutele, come ad esempio:

- una **retribuzione** non inferiore al minimo salariale garantito dalla contrattazione collettiva nazionale applicabile
- l'indicazione di un **orario** e di un **luogo di lavoro** predefiniti e non modificabili unilateralmente dal datore di lavoro, salvo alcune eccezioni ed entro determinati limiti previsti dalle leggi e dai contratti collettivi
- il riconoscimento di un'**indennità in caso di assenza dal lavoro dovuta a malattia o infortunio**
- un **periodo di ferie minimo garantito e retribuito**
- il diritto di **astensione dal lavoro retribuita in caso di maternità, paternità e adozioni**
- un **periodo di preavviso minimo in caso di licenziamento**
- una **protezione in caso di licenziamenti illegittimi**, consistente in alcuni casi anche nella reintegrazione nel posto di lavoro.

I diritti del datore di lavoro

Il rapporto di lavoro dipendente presenta i seguenti vantaggi:

- il datore di lavoro può esercitare il **potere di direzione e controllo** sulle modalità di svolgimento del rapporto di lavoro
- salvo talune eccezioni, la **proprietà intellettuale** creata da un dipendente durante l'esecuzione del rapporto di lavoro è di proprietà dell'azienda, ma deve essere appositamente remunerata
- durante l'esecuzione del contratto di lavoro, i dipendenti sono soggetti ad un **obbligo di lealtà e fedeltà** nei confronti del datore di lavoro e non possono agire in concorrenza
- il contratto di lavoro può prevedere, a carico dei dipendenti, **obblighi di riservatezza e di non concorrenza** (in tale caso previa apposita remunerazione) anche per un periodo successivo alla cessazione del rapporto di lavoro.

Gli impegni derivanti dal rapporto di dipendenza

Il rapporto di lavoro dipendente implica i seguenti impegni:

- lo **stipendio è fisso** e deve essere versato a prescindere dal risultato del lavoro svolto
- il datore di lavoro è tenuto a fornire tutte le **attrezzature** e le **strutture** di cui i dipendenti hanno bisogno per svolgere il loro lavoro



- il datore di lavoro è tenuto a trattenere e pagare all'erario le **imposte** e i **contributi assicurativi** nazionali sui redditi di lavoro dei dipendenti
- in caso di **cessazione unilaterale del rapporto di lavoro** da parte del datore di lavoro, si dovranno affrontare costi basati su parametri differenziati.

I vantaggi del contratto di lavoro a tempo determinato per le start-up innovative

Per le start-up innovative il cosiddetto 'Jobs Act' (d.lgs. n. 81/15) prevede una disciplina 'su misura' in materia di rapporti di lavoro a tempo determinato.

In particolare, sono previste le seguenti agevolazioni:

- le start-up innovative possono superare il tetto delle assunzioni a termine (il 20% dell'intera forza lavoro) previsto in via ordinaria per tutti i datori di lavoro
- le start-up innovative, pur essendo soggette al limite generale della durata massima complessiva dei contratti a termine, pari a 36 mesi complessivi, hanno facoltà di rinnovare tali contratti senza dover rispettare il periodo di 10/20 giorni tra cessazione e rinnovo previsto dalla legge per tutti i datori di lavoro
- le start-up innovative non sono soggette al limite massimo di cinque proroghe dei contratti a termine nell'arco dei 36 mesi.

Tale disciplina agevolativa per le start-up innovative si applica per un periodo di quattro anni dalla costituzione della società.



Per le start-up innovative il Jobs Act prevede una disciplina 'su misura' in materia di rapporti di lavoro a tempo determinato

Lavoratori autonomi

Collaborare con lavoratori autonomi

I lavoratori autonomi forniscono dei servizi professionali alla vostra azienda. È possibile collaborare con un lavoratore autonomo direttamente tramite un contratto d'opera professionale o un contratto di consulenza.

Collaborare con un lavoratore autonomo implica che quest'ultimo non si trovi in una posizione gerarchicamente subordinata rispetto al committente - imprenditore, non essendo previsto per tale attività il vincolo di subordinazione, tipico dei contratti di lavoro dipendente. Pertanto il lavoratore autonomo non è soggetto al potere direttivo disciplinare del committente.

L'attività viene svolta da soggetti titolari di partita IVA ed è caratterizzata da grande flessibilità ed autonomia nella scelta delle modalità e dei tempi di esecuzione.



Per i lavoratori autonomi non è previsto il vincolo di subordinazione, tipico dei contratti di lavoro dipendente



Il confine tra un'attività prestata nell'ambito di un contratto di lavoro subordinato o di lavoro autonomo è molto sottile

Il corrispettivo del lavoratore autonomo viene liberamente stabilito in seguito a contrattazione con il committente.

L'oggetto del contratto di lavoro autonomo è rappresentato da un'opera consistente in qualsiasi attività di carattere manuale, tecnico o intellettuale idonea a produrre un risultato economico, delimitata nel tempo oppure continuativa.

Il confine tra un'attività prestata nell'ambito di un contratto di lavoro subordinato (dipendente) o di lavoro autonomo è molto sottile. Al fine di **evitare di incorrere nei rischi connessi alla riqualificazione del contratto di lavoro autonomo in lavoro subordinato**, è necessario evitare che in capo al lavoratore autonomo si vengano a configurare le seguenti condizioni:

- l'assegnazione di benefit aziendali e strumenti di lavoro (ad esempio telefono, indirizzo di posta elettronica, postazione fissa presso la sede aziendale (scrivania e pc), personal computer, *badge*, ecc.)
- il regime di attività esclusiva in favore del committente
- la richiesta al lavoratore autonomo di adeguarsi a *policy*, ordini e direttive
- l'osservanza da parte del lavoratore autonomo di un orario di lavoro fisso e predeterminato
- il versamento del corrispettivo a cadenza fissa mensile
- l'assenza di una, sia pur minima, struttura imprenditoriale da parte del lavoratore autonomo.



Il rapporto di lavoro autonomo presenta dei vantaggi per la start-up, ma anche dei rischi, derivanti dalla maggiore 'indipendenza' del lavoratore autonomo rispetto al dipendente

I vantaggi del lavoro autonomo

Il rapporto di lavoro autonomo presenta i seguenti vantaggi:

- i **corrispettivi dell'attività svolta**, le **spese** e i **tempi di consegna** sono concordati a priori tra le parti
- i corrispettivi sono predeterminati e non sono suscettibili, salvo diverso accordo tra le parti, di modifiche. Inoltre, i **corrispettivi sono versati solo al completamento del lavoro svolto**
- i lavoratori autonomi operano in **totale autonomia e indipendenza rispetto ai mezzi e agli strumenti di lavoro**
- i lavoratori autonomi sono tenuti a versare le **imposte** sui redditi e i **contributi assicurativi obbligatori** sul corrispettivo percepito. Se i loro ricavi superano un certo limite, sono tenuti ad aprire una posizione IVA.



I rischi del lavoro autonomo

Il rapporto di lavoro autonomo implica i seguenti rischi:

- salvo quanto altrimenti stipulato, la **proprietà intellettuale** creata da un lavoratore autonomo resta di sua proprietà
- coloro che lavorano per più aziende hanno più **probabilità di condividere con i concorrenti informazioni** sulla vostra azienda, anche involontariamente
- i **lavoratori autonomi non sono propriamente integrati nell'azienda**; è, quindi, più probabile che siano meno leali rispetto ai dipendenti, salva la previsione di appositi obblighi di riservatezza nell'ambito del contratto di lavoro autonomo
- il contratto di lavoro autonomo, se non eseguito in conformità alle norme, può essere soggetto ad un **rischio di riqualificazione in rapporto di lavoro subordinato**, con il sostenimento di costi ulteriori non preventivati.

Ingaggiare un lavoratore autonomo

Al fine di ingaggiare un lavoratore autonomo è necessario inviare e far firmare all'interessato un contratto che definisca i termini e le condizioni dell'incarico. Il contratto dovrà riportare:

- l'**oggetto dell'incarico**, ossia i dettagli dell'attività che dovrà essere eseguita dal lavoratore autonomo
- il **corrispettivo** per l'esecuzione dell'attività
- la data di **cessazione** del contratto
- alcune indicazioni di massima sulle **modalità di svolgimento** dell'incarico
- le clausole relative alla **riservatezza** e al **trattamento delle informazioni riservate**
- le clausole relative alla **proprietà intellettuale**
- le clausole relative alle modalità di **risoluzione** e di **recesso del rapporto**
- la richiesta della copia dell'**assicurazione** del collaboratore per verificarne la copertura nel caso di eventuali pretese derivanti dall'incarico
- l'**indicazione della natura autonoma del contratto**, con precisazione del fatto che il lavoratore non è assoggettato a nessun vincolo di subordinazione.



Il contratto di lavoro autonomo deve definire in modo chiaro e preciso i termini e le condizioni dell'incarico



Esistono contributi economici e sgravi contributivi concessi ai datori di lavoro per la stipula di determinate tipologie contrattuali o per l'assunzione di specifiche categorie di lavoratori

2.2 Agevolazioni all'assunzione

Al fine di favorire l'occupazione di specifiche categorie di soggetti, sono stati introdotti **incentivi e agevolazioni per le imprese che intendono assumere nuovi lavoratori**.

Si tratta soprattutto di contributi economici e sgravi contributivi concessi ai datori di lavoro per la stipula di determinate tipologie contrattuali o per l'assunzione di specifiche categorie di lavoratori (giovani, donne, disoccupati, soggetti svantaggiati, ecc.).

Si riporta di seguito una sintesi degli incentivi all'assunzione attualmente attivi: va sempre tenuto presente che alcune agevolazioni hanno una scadenza oppure vengono concesse a chi presenta prima la richiesta e fino all'esaurimento delle risorse stanziare, quindi si consiglia ai potenziali beneficiari di presentare le domande tempestivamente.

Donne

L'incentivo spetta a tutti i datori di lavoro privati per l'assunzione con contratto a termine o a tempo indeterminato di **donne prive di impiego da almeno 24 mesi**. Tale termine si abbassa a sei mesi se:

- residenti in aree svantaggiate
- impiegate in una professione o in un settore economico caratterizzati da una accentuata disparità occupazionale di genere.

L'agevolazione consiste in un **beneficio contributivo** pari a:

- riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro per la durata di 12 mesi, in caso di assunzioni a tempo determinato
- riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro per la durata di 18 mesi, in caso di assunzioni a tempo indeterminato.



Lavoratori over 50

L'incentivo spetta a tutti i datori di lavoro privati per l'assunzione di **lavoratori over 50 disoccupati da oltre 12 mesi**.

L'agevolazione consiste in un **beneficio contributivo** pari a:

- riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro per la durata di 12 mesi, in caso di assunzioni a tempo determinato
- riduzione del 50% dei contributi a carico del datore di lavoro per la durata di 18 mesi, in caso di assunzioni a tempo indeterminato.





2.3 Motivare il team

Non è facile decidere l'impegno economico necessario per assumere le persone giuste, in quanto i potenziali dipendenti prenderanno in considerazione un'ampia gamma di fattori oltre all'effettiva offerta economica.

Occorre costruire un pacchetto retributivo che spinga i dipendenti a dare il meglio di sé, promuovendo il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Il pacchetto retributivo

Occorre avere un'idea chiara degli obiettivi aziendali e del modo in cui la risorsa che intendete assumere può aiutarvi a raggiungerli. Se la risorsa è essenziale, la retribuzione deve aumentare di conseguenza.

È necessario domandarsi se sarebbe facile trovare un'altra risorsa con le stesse competenze: qualora così non fosse, proprio alla luce delle rare competenze vantate dal candidato, si dovrebbe valutare un adeguamento dell'offerta economica.

È necessario domandarsi quale sia l'offerta del mercato per una posizione simile, effettuando indagini ed approfondimenti. In questo modo sarà possibile anticipare le aspettative dei candidati proponendo loro un corrispettivo in grado di incontrare le loro attese.

Risulta importante domandarsi se i candidati sono interessati all'offerta solo per la retribuzione oppure hanno altri motivi per essere attratti dalla posizione offerta e dall'azienda. **Per un candidato, specialmente giovane ed ambizioso, è molto importante identificarsi con l'azienda immedesimandosi nel progetto.** Inoltre è fondamentale offrire al candidato una crescita professionale e personale basata anche sullo sviluppo di nuove competenze.

Nel caso delle start-up, la liquidità è spesso limitata: offrire le azioni della società o definire un'opzione su azioni per i dipendenti è un modo per attirare i talenti senza prosciugare le risorse aziendali, motivando i dipendenti allo sviluppo ed al successo della start-up.

Nel caso di offerta di opzione su azioni per i dipendenti occorre domandarsi se il pacchetto proposto è di facile comprensione. Se è troppo complesso o risulta difficile da valutare, è improbabile che sia percepito come un'offerta vantaggiosa.

Occorre poi valutare cosa potrà accadere quando i dipendenti lasceranno l'azienda, volontariamente o involontariamente, e qual è il grado di flessibilità del pacchetto nel caso in cui l'azienda decidesse di cambiare strategia di sviluppo.



Occorre costruire un pacchetto retributivo che spinga i dipendenti a dare il meglio di sé, promuovendo il raggiungimento degli obiettivi aziendali



Offrire le azioni della società o definire un'opzione su azioni per i dipendenti è un modo per attirare i talenti senza prosciugare le risorse aziendali, motivando i dipendenti allo sviluppo ed al successo della start-up



2.4 Incentivazioni basate su strumenti finanziari



Un piano di incentivazione basato su strumenti finanziari può aiutare le start-up ad attirare, trattenere e motivare i dipendenti

In fase di start-up, l'azienda non è sempre in grado di offrire stipendi a livelli di mercato.

Una soluzione possibile è rappresentata dall'**elaborazione di un piano di incentivazione basato su strumenti finanziari: Stock e Restricted Stock, Opzioni su Azioni, Restricted Stock Units.**

Lo strumento è utile per aiutare le start-up ad attirare, trattenere e motivare i dipendenti, offrendo loro un compenso di valore di gran lunga superiore al semplice stipendio.

Il piano di incentivazione

Un piano di opzioni su azioni per dipendenti permette ad un datore di lavoro di concedere ai dipendenti il diritto di acquistare in futuro azioni della società ad un determinato prezzo entro un determinato periodo di tempo.

Per esempio, è possibile prevedere che i dipendenti esercitino le loro opzioni trascorso un determinato periodo di tempo (solitamente tre o più anni) dopo aver soddisfatto criteri prestabiliti, oppure quando l'azienda ha raggiunto determinati risultati. Allo stesso modo la società può assegnare direttamente strumenti finanziari e sottoporre a restrizione la loro cessione fino a quando non sia trascorso un determinato periodo di tempo.

Inoltre, la società può anche promettere l'assegnazione futura di strumenti finanziari, se il dipendente avrà raggiunto determinati obiettivi entro un periodo di tempo stabilito.

I vantaggi fiscali

I vantaggi fiscali per i dipendenti sono i seguenti:

- l'assegnazione di strumenti finanziari, nonché l'assegnazione dall'esercizio di diritti di opzione attribuiti per l'acquisto di tali strumenti finanziari, non ha rilevanza ai fini fiscali e personali in quanto non genera reddito



- i dipendenti ai quali viene assegnata gratuitamente un'azione della start-up innovativa non devono versare sul corrispondente valore imposte sui redditi né i contributi
- quando si esercita un'opzione emessa da una start-up innovativa, sulla plusvalenza derivante dalla differenza tra valore dell'azione e prezzo d'esercizio non si paga né l'imposta sui redditi né i contributi
- quando si vendono le azioni di una start-up innovativa, si deve versare l'imposta sui redditi da capitale, il cui onere è generalmente inferiore a quello dell'imposta sui redditi e dei contributi.

Il vantaggio fiscale per il datore di lavoro è il seguente: fintanto che l'esercizio dell'opzione non è soggetto all'imposta sui redditi, il datore di lavoro non deve versare i contributi assicurativi obbligatori né la ritenuta alla fonte.

Assegnazione degli strumenti finanziari

Tra i soggetti beneficiari dell'incentivo sono compresi gli amministratori, i dipendenti (anche se a tempo determinato o *part-time*), **i collaboratori continuativi** il cui reddito viene normalmente qualificato come assimilato al reddito di lavoro dipendente.

Il beneficio opera a condizione che tali strumenti finanziari o diritti non siano riacquistati dalla start-up innovativa o da qualsiasi soggetto che direttamente controlla o è controllato dalla start-up innovativa, ovvero è controllato dallo stesso soggetto che controlla la start-up innovativa.

2.5 I requisiti per lavorare in Italia

Il mercato dei talenti è globale. Gli specialisti in possesso delle competenze di cui la vostra azienda ha bisogno potrebbero provenire da tutto il mondo e voi potreste decidere di attirarli in Italia per renderli parte della vostra storia di successo.

Tuttavia, **i regolamenti sui permessi di lavoro in Italia sono severi e in continuo aggiornamento**, il che rende tutto più complesso.



Il datore di lavoro è tenuto per legge a verificare che i propri dipendenti, di qualunque nazionalità essi siano, abbiano un regolare permesso di lavoro e risiedano nel Paese

Le responsabilità del datore di lavoro

L'impiego dei lavoratori stranieri extracomunitari è soggetto ad una speciale disciplina volta ad assicurare il controllo dei flussi migratori da parte dello Stato italiano, nonché a garantire una esistenza dignitosa agli stranieri regolarmente soggiornanti nel nostro Paese. Dal punto di vista pratico, in Italia la legge vieta di assumere individui sprovvisti di adeguato permesso di lavoro o non residenti nel Paese. Il datore di lavoro è tenuto per legge a verificare che i propri dipendenti, di qualunque nazionalità essi siano, possiedano questi requisiti e che quindi abbiano un regolare permesso di lavoro e risiedano nel Paese.

I documenti di ogni dipendente devono essere controllati in fase di assunzione o, al più tardi, il primo giorno di lavoro. È bene conservare copia di questi documenti per poter attestare di aver regolarmente svolto tutte le verifiche necessarie.

Chi può lavorare in Italia senza restrizioni

Generalmente, i seguenti soggetti hanno diritto di lavorare e vivere in Italia senza restrizioni:

- i cittadini italiani
- i cittadini comunitari
- i cittadini non comunitari titolari di permesso di soggiorno per lavoro in corso di validità, per motivi familiari o studio (con limitazioni temporali) per quanto riguarda l'attività lavorativa.

I datori di lavoro, che occupano alle proprie dipendenze lavoratori stranieri non appartenenti alla UE privi del permesso di soggiorno, sono puniti con pesanti sanzioni penali e civili.



Al fine di agevolare l'ingresso nel Paese di giovani talenti stranieri è stato introdotto il cosiddetto 'ITALIA Startup VISA'

Al fine di agevolare l'ingresso nel Paese di giovani talenti stranieri è stato introdotto il cosiddetto 'ITALIA Startup VISA' grazie al quale possono richiedere un visto d'ingresso per lavoro autonomo i cittadini di paesi non UE che intendono costituire sul territorio italiano una start-up innovativa (come definita all'art. 25, comma 2, del Decreto Legge 179/2012) e che dispongono di almeno €50.000 da investire nello sviluppo della stessa.

La procedura per ottenere il visto 'startup' costituisce una variante semplificata, digitalizzata e accelerata di quella normalmente prevista per l'emissione del visto per lavoro autonomo.



2.6 Cessazione del contratto di lavoro

La cessazione del contratto di lavoro subordinato può avvenire per volontà del dipendente (si parla, in tal caso, di dimissioni) o del datore di lavoro (si parla, in tal caso, di licenziamento), oppure per cause estranee alla volontà di entrambi.

La nostra analisi si concentrerà sulle ipotesi di licenziamento del dipendente.

Di regola, il licenziamento deve essere giustificato da specifici motivi che possono essere collegati alla condotta del lavoratore (licenziamento per giusta causa o per giustificato motivo soggettivo) o all'attività produttiva, all'organizzazione del lavoro e al suo regolare funzionamento (licenziamento per giustificato motivo oggettivo). In taluni casi specifici, il datore di lavoro può recedere liberamente dal rapporto di lavoro.

Licenziamento per giusta causa o per giustificato motivo soggettivo

Il datore di lavoro può licenziare per giusta causa quando il dipendente si rende responsabile di un inadempimento contrattuale talmente grave da impedire la prosecuzione, anche solo provvisoria, del rapporto di lavoro. In tali casi, il datore di lavoro è libero di recedere dal rapporto immediatamente e senza alcun preavviso.

Il datore di lavoro può licenziare per giustificato motivo soggettivo quando il dipendente si rende responsabile di un inadempimento contrattuale notevole, ma comunque in grado di consentire la prosecuzione provvisoria del rapporto di lavoro. In tali casi, il datore di lavoro può recedere dal rapporto di lavoro, ma è tenuto a rispettare un periodo di preavviso.

I termini di preavviso che il datore di lavoro deve rispettare nel caso di licenziamento per giustificato motivo soggettivo sono definiti dal contratto collettivo nazionale di lavoro applicato (definito anche 'CCNL') e dipendono, generalmente, dalla qualifica attribuita al lavoratore e dall'anzianità di servizio maturata.

Durante il periodo di preavviso, il lavoratore continua a prestare regolarmente l'attività lavorativa e ha diritto a percepire la relativa retribuzione. Qualora, al contrario, il datore di lavoro non sia interessato all'esecuzione della prestazione lavorativa e intenda recedere immediatamente dal rapporto di lavoro, è tenuto a corrispondere al dipendente licenziato una indennità sostitutiva del preavviso, equivalente all'importo della retribuzione che sarebbe spettata al lavoratore se avesse lavorato durante il periodo di preavviso.

La legge italiana non disciplina le singole ipotesi che, di fatto, legittimano il licenziamento per giusta causa o per giustificato motivo soggettivo.

Nel corso degli anni, la casistica giurisprudenziale ha individuato una serie di ipotesi in presenza delle quali è stata riconosciuta la legittimità del licenziamento: l'abbandono del posto di lavoro, la prolungata assenza ingiustificata, la violazione dell'obbligo di fedeltà o di riservatezza, la commissione di un reato.

Tuttavia, si segnala che la decisione del giudice si fonda su una valutazione effettuata caso per caso e tiene conto delle circostanze formali e sostanziali che caratterizzano la fattispecie concreta.

Il licenziamento per giustificato motivo oggettivo

Nella prassi, quando sorge una controversia in materia di licenziamento, il datore di lavoro e il dipendente, prima di procedere con un giudizio, tentano di definire i reciproci diritti ed obblighi nell'ambito di un accordo transattivo.

Tali accordi, di solito, prevedono la rinuncia da parte del dipendente a qualsiasi pretesa connessa al licenziamento e/o all'esecuzione del rapporto di lavoro, a fronte dell'impegno del datore di lavoro a corrispondere un incentivo all'uscita.

Affinché tale accordo sia valido ed efficace deve essere sottoscritto nell'ambito di una conciliazione presso le sedi individuate a norma della legge italiana.



L'eventuale plusvalenza generata dalla cessione della partecipazione, posseduta dal socio persona fisica, è assoggettata a differenti regimi fiscali in base alla natura della partecipazione

2.7 Le operazioni sulle azioni

Nelle aziende di recente costituzione accade spesso che ai fondatori si succedano nuove figure di soci per svariati motivi. Il cambiamento ha un impatto sulla compagine sociale dell'azienda e può manifestarsi principalmente in due modi: con l'uscita di un azionista esistente e/o con l'ingresso di un nuovo azionista.

Le considerazioni sotto riportate sono di carattere generale. Occorre sempre controllare lo statuto della società e gli accordi parasociali, in quanto possono limitare le opzioni disponibili.

Nel caso in cui un socio fondatore (persona fisica) **intenda uscire dalla società, questo può cedere la propria partecipazione ad altri soggetti.** In generale, l'eventuale plusvalenza generata dalla cessione della partecipazione, posseduta dal socio persona fisica, è assoggettata a differenti regimi fiscali in base alla natura della partecipazione.

In particolare:

- se la partecipazione è qualificata, la plusvalenza concorre alla formazione del reddito imponibile del socio nel limite del 49,72% per le plusvalenze realizzate fino al periodo d'imposta 2017 (del 58,14%, dal periodo d'imposta 2018)
- se la partecipazione non è qualificata, la plusvalenza è soggetta all'applicazione di un'imposta sostitutiva del 26% sull'ammontare totale della plusvalenza realizzata.

In generale, una partecipazione in una società non quotata si considera qualificata qualora garantisca una percentuale di partecipazione al capitale o al patrimonio superiore al 25% ovvero una percentuale dei diritti di voto esercitabili in assemblea ordinaria superiore al 20%.

Inoltre, si rileva che un differente trattamento fiscale potrebbe essere riservato nel caso in cui il socio uscente detenesse la partecipazione in regime d'impresa.



2.8 Il ruolo dell'imprenditore nell'azienda

Non è necessario che l'imprenditore abbia un ruolo operativo all'interno della propria azienda. Infatti potrebbe decidere di affidare ad un management esterno l'incarico di amministrare e/o gestire la società di cui egli è proprietario o socio.

Qualora l'imprenditore desideri avere un ruolo operativo nell'ambito della propria organizzazione aziendale, potrà decidere di assumere i ruoli di amministratore, collaboratore o dipendente.

In particolare, l'imprenditore può essere:

- **Amministratore:** l'imprenditore potrà essere nominato amministratore della società. A seconda della forma giuridica potrà essere Amministratore Unico oppure membro del Consiglio di Amministrazione e/o Amministratore Delegato. La nomina ad amministratore può prevedere un compenso per l'attività svolta oppure può essere a titolo gratuito. In quest'ultima ipotesi è necessario che l'imprenditore rinunci espressamente al compenso.
- **Collaboratore:** l'imprenditore potrà avere un incarico retribuito di collaborazione per lo svolgimento di determinate attività. L'imprenditore collaboratore potrà anche essere nominato Amministratore oppure potrà ricevere apposite procure per il compimento di determinati atti giuridici.
- **Dipendente:** l'imprenditore potrà essere anche un lavoratore dipendente della sua stessa società, divenendo di fatto titolare dei diritti e degli obblighi connessi a tale *status*. Anche in questo caso l'imprenditore potrà, allo stesso tempo, essere nominato amministratore oppure procuratore della società.



Qualora l'imprenditore desideri avere un ruolo operativo nell'ambito della propria organizzazione aziendale, potrà decidere di assumere i ruoli di amministratore, collaboratore o dipendente

3. L'ecosistema delle start-up





La gestione dell'innovazione digitale come priorità delle imprese e la maggiore rilevanza delle start-up innovative nel contesto di sviluppo macroeconomico hanno creato un terreno fertile per la nascita di un ecosistema dedicato all'innovazione. Tale ecosistema è costituito da operatori che, con finalità seppur diverse tra loro, sono interessati a collaborare con le start-up e a supportarne il percorso evolutivo.

3.1 Gli elementi dell'ecosistema

Se da un lato la reperibilità di finanziamenti costituisce uno dei focus principali delle start-up nella fase di avvio, la capacità di tessere relazioni nel contesto economico, di accedere a *know-how* e risorse, di promuovere e rendere visibile la propria idea imprenditoriale, garantisce un percorso di sviluppo e inserimento della propria idea nel mercato. Di seguito vengono elencate le principali tipologie di strutture a supporto delle start-up.

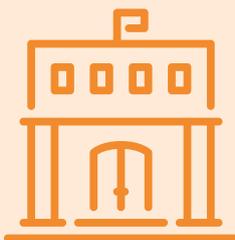


La capacità di tessere relazioni nel contesto economico, di accedere a *know-how* e risorse, di promuovere e rendere visibile la propria idea imprenditoriale, agevola il percorso di sviluppo e inserimento nel mercato della start-up

Strutture a supporto delle start-up

Science & Technology Park

Si tratta di enti pubblici o privati il cui obiettivo primario è la promozione della crescita e dello sviluppo di imprese ad alto contenuto innovativo/tecnologico. Essi facilitano il trasferimento di conoscenza e competenze tra le Università, i Centri di Ricerca ed il tessuto imprenditoriale dell'area locale di riferimento.



I parchi tecnologici forniscono un supporto diretto alle start-up ed alle aziende innovative sia in termini di competenze (tecnologiche, business, marketing, brevetti, ecc.) sia in termini di infrastrutture (spazi di *co-working*, laboratori, supporto logistico, eventi, ecc.) e facilitano la collaborazione con i soggetti economici operanti nel territorio.

L'APSTI (Associazione Parchi Scientifici e Tecnologici Italiana) è un *network* che comprende 23 tra i maggiori parchi tecnologici italiani, costituito al fine di facilitarne l'interazione e la collaborazione (www.apsti.it).



Distretti universitari per le start-up

Nati come incubatori universitari, i distretti universitari ospitano e supportano le start-up espressione del contesto accademico di riferimento (*spin-off* universitari). I distretti, oltre a fornire supporto logistico, di servizio e di competenze del mondo accademico, rappresentano un canale preferenziale di collaborazione con le aziende che già interagiscono con le iniziative promosse dalle università.



Spazi di co-working

L'idea alla base degli spazi di *co-working* è offrire accesso a infrastrutture e servizi per periodi limitati o continuativi in condivisione con altre start-up, garantendo economicità e scalabilità dei costi di ufficio e struttura organizzativa. Inoltre, le strutture di *co-working* offrono un ambiente collaborativo che permette di coltivare ed estendere una rete di relazioni multidisciplinari alla base del processo di crescita e sviluppo della start-up.



FabLabs

Spesso associati alla presenza di spazi di *co-working*, i FabLabs rappresentano centri di supporto per lo sviluppo della produzione digitale. Mettono a disposizione impianti e processi innovativi, difficilmente reperibili autonomamente da parte di una start-up (costi e *know-how*), da utilizzare per lo sviluppo di prototipi, semilavorati e produzioni limitate. Caratteristica di alcuni FabLabs è il legame con gli ambienti accademici e la disponibilità di risorse per la co-progettazione e la formazione.



Associazioni No Profit a supporto dell'innovazione

Associazioni che riuniscono, a vario titolo, differenti attori dell'ecosistema delle start-up (imprenditori, incubatori, acceleratori, aziende, enti pubblici, finanziatori, fornitori di servizi indirizzati alle start-up, ecc.) per promuovere la cultura delle start-up e offrire una piattaforma di facilitazione utilizzabile dagli operatori del settore (ad esempio www.italiastartup.it).



3.2 Programmi e competizioni per le start-up

I programmi e le competizioni per le start-up costituiscono strumenti di promozione finalizzati a reperire risorse materiali e immateriali o a inserire l'idea imprenditoriale presso gli enti promotori. Possono nascere nel contesto pubblico o privato e costituiscono un veicolo per avere un confronto con gli operatori economici e aumentare il grado di visibilità della start-up.

- **Call for Ideas** - eventi per raccogliere idee (*scouting*) promossi da aziende o enti per indirizzare le start-up su un percorso di innovazione all'interno dell'azienda/ente
- **Call for Tender** - bandi pubblici per poter accedere a finanziamenti e contributi pubblici (locali, regionali, nazionali o europei) destinati al lancio ed allo sviluppo delle start-up o al finanziamento di un progetto specifico
- **Start-Up Competition** - programmi e competizioni che valutano le start-up ed i progetti imprenditoriali e che premiano i vincitori attraverso finanziamenti, contributi, servizi di *mentorship*, *advisory* e di incubazione
- **Hackathon** - eventi dedicati allo sviluppo di *software* specifici per settori/servizi organizzati da incubatori in collegamento con distretti/reti di imprese
- **Empowerment program** - programmi di *training/mentoring* mirati a startupper e nuovi imprenditori che possono indirizzare differenti fasi di sviluppo o ambiti progettuali
- **Piattaforme di crowdsourcing** - piattaforme attraverso le quali gruppi di persone/esperti si rendono disponibili a supportare specifici *task*/attività proposte dalle start-up.



I programmi e le competizioni per le start-up costituiscono strumenti di promozione finalizzati a reperire risorse materiali e immateriali



Nel modello *Open Innovation* si attraggono e integrano aziende mature con soggetti esterni quali start-up, mondo accademico, parchi tecnologici e partner, abilitando veri e propri ecosistemi che risultano attrattivi sia per i fornitori di soluzioni sia per gli utilizzatori

3.3 Il ruolo delle aziende - *Open Innovation*

Con l'*Open Innovation* le aziende mature si propongono di valorizzare contributi innovativi esterni alla realtà aziendale per indirizzare e migliorare il processo di innovazione interna. Nel modello *Open Innovation* il vantaggio competitivo e la capacità di innovazione dell'azienda matura più che essere legati alla protezione della proprietà intellettuale e dell'esclusività di offerta, tipica di modelli chiusi, sono legati alla capacità di attrarre e integrare soggetti esterni quali start-up, mondo accademico, parchi tecnologici e partner, abilitando veri e propri ecosistemi che risultano attrattivi sia per i fornitori di soluzioni sia per gli utilizzatori.

Il livello di attenzione delle aziende verso il mondo delle start-up è progressivamente aumentato. Molteplici sono le motivazioni che spingono le aziende verso il mondo delle start-up: necessità di migliorare ed accelerare i processi di innovazione, accesso ad un bacino di idee e soluzioni innovative, disponibilità di soluzioni con tempi di sviluppo ridotti rispetto ai processi interni aziendali, accesso a risorse e talenti da inserire nelle proprie strutture, condivisione degli obiettivi e dei rischi di progetto con altri soggetti, sviluppo di *partnership* su prodotti/servizi, estensione del portafoglio di offerta, ecc.

Le modalità di ingaggio tra aziende e start-up sono riconducibili a due macro aree: investimento indiretto attraverso fondi o incubatori partecipati, investimento diretto attraverso strumenti controllati (*Corporate Venture Capital*) con partecipazione diretta dell'azienda ad aspetti operativi. Se il primo caso rappresenta principalmente una fonte di finanziamento per le start-up, i *Corporate Venture Capital* hanno un ruolo più rilevante nello sviluppo dell'idea imprenditoriale: accesso a risorse aziendali (commerciali, logistiche, infrastrutturali, tecnologiche), disponibilità di servizi dedicati da parte dell'azienda (finanziari, legali, contrattuali), sviluppo di business integrato, *mentoring* e supporto manageriale diretto.

Un ruolo significativo nell'arena dell'*Open Innovation* è giocato da SMAU, fiera itinerante sull'innovazione, punto di incontro per aziende mature e start-up e occasione di sviluppo dei modelli italiani di *Open Innovation* e *Corporate Venture Capital*.

3.4 Incubatori e acceleratori

Il Decreto Legge n. 179 del 18 ottobre 2012 ha introdotto la figura dell'incubatore di start-up quale "società di capitali [...] che offre [...] servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo di start-up innovative"



La legge stabilisce dei criteri che gli incubatori devono rispettare per essere certificati e usufruire di vantaggi fiscali tra i quali: disponibilità di spazi, relazioni con il mondo universitario, disponibilità di servizi per le start-up (internet, sale test, ecc.), adeguato livello del personale impiegato. **Gli incubatori offrono supporto diretto alla creazione ed allo sviluppo delle start-up quale servizio *on demand* e non costituiscono un canale di investimento diretto.**

Gli acceleratori sono anch'essi organizzazioni che supportano la crescita delle start-up nella fasi iniziali, ma, a differenza degli incubatori, hanno un ruolo attivo nella scelta dei settori di riferimento e delle start-up da inserire nel programma di accelerazione. Gli acceleratori di matrice bancaria possono inoltre partecipare quali soggetti finanziatori delle iniziative più interessanti.



Gli incubatori e gli acceleratori offrono supporto diretto alla crescita e allo sviluppo delle start-up

3.5 Marketplace

Con il termine *marketplace* si indicano piattaforme digitali dedicate alle start-up, spesso supportate da parte di associazioni finanziarie o imprenditoriali, finalizzate alla facilitazione dell'incontro fra domanda e offerta (ad esempio fra investitori e start-up, fra fornitori di servizi e utenti) ed alla promozione delle idee delle start-up.



I marketplace sono piattaforme digitali dedicate alle start-up, finalizzate alla facilitazione dell'incontro tra start-up e investitori/utenti

Esempi di piattaforme di *marketplace* in Italia

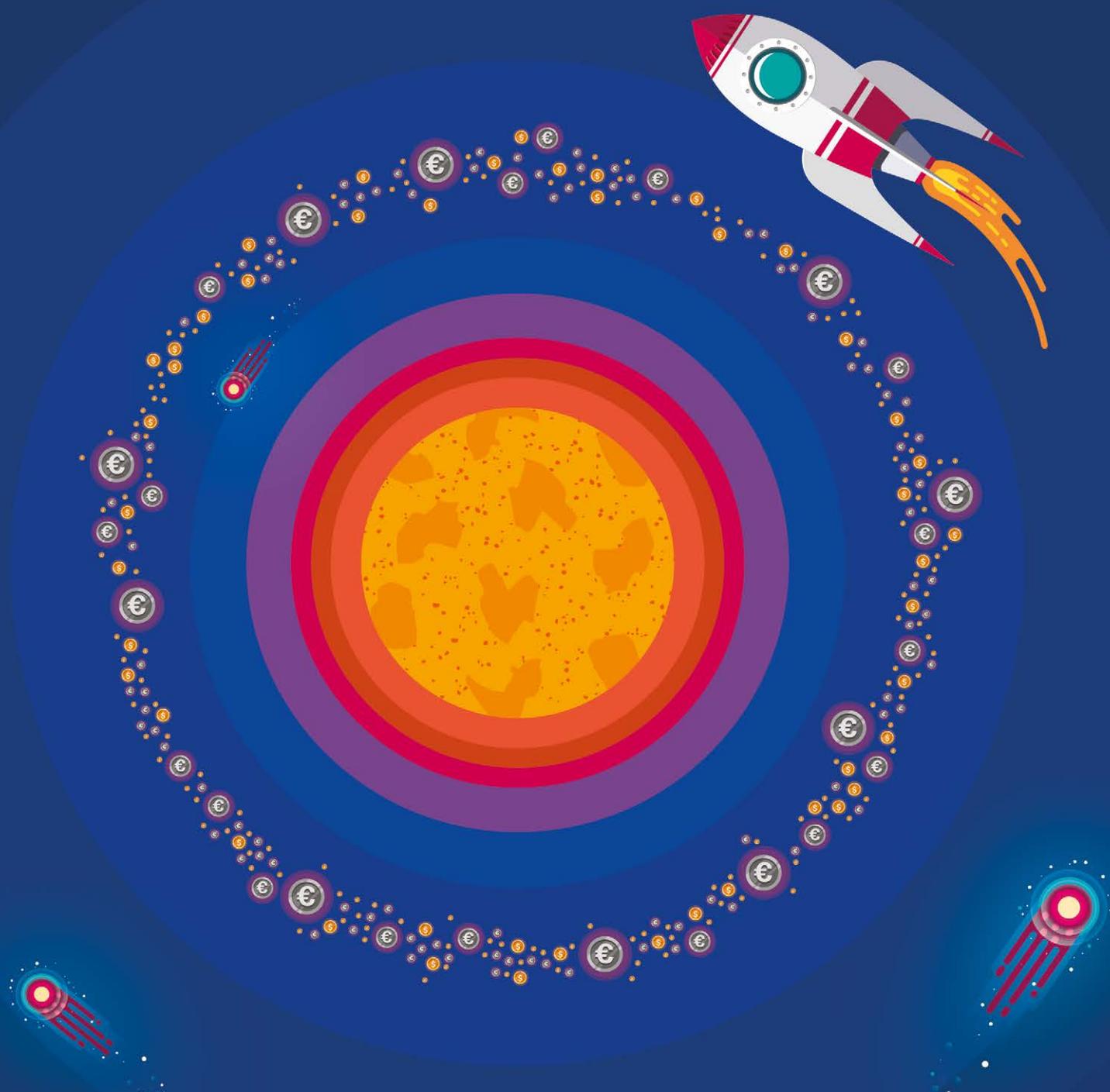
'Who-is-Who' di Italia StartUp

Who-is-Who di Italia Startup si prefigge di raccogliere, monitorare e comunicare i principali attori e protagonisti dell'ecosistema italiano delle start-up (www.italiastartup.it/who-is-who). Oltre a essere censite le start-up e gli investitori catalogati per tipologia, fornisce una mappatura georeferenziata degli attori e degli strumenti dell'ecosistema (Parchi scientifici e tecnologici, FabLabs, spazi di *co-working*, Associazioni, ecc.) e delle iniziative a favore delle start-up (*Call for Tender*, *Hackathon*, *Empowerment program*, ecc.).

VentureUp

VentureUp è una piattaforma digitale a supporto delle start-up promossa da AIFI (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt) e da Fondo Italiano di Investimento, che offre strumenti e linee guida per informare e orientare le start-up. VentureUp mette inoltre a disposizione un *marketplace* dedicato a supportare l'incontro fra start-up e investitori (www.ventureup.it).

4. *Compliance e agevolazioni fiscali*





La compliance fiscale può rappresentare un elemento di criticità per lo sviluppo della vostra start-up.

È importante comprendere con chiarezza le regole fiscali fin dall'inizio, ponendo in essere un sistema che permetta di gestire gli aspetti fiscali in modo corretto ed efficiente.

4.1 Compliance fiscale

Rispettare gli obblighi fiscali è parte integrante dell'attività di un'azienda.

Il carico fiscale di una start-up innovativa si può spesso ridurre, beneficiando delle agevolazioni fiscali previste dal Legislatore.

L'imposta sui redditi delle imprese: principi di base

L'operatività delle società residenti in Italia è gestita ai fini fiscali in regime di autocertificazione. Spetta quindi all'azienda inviare le relative comunicazioni alle autorità fiscali, presentare la dichiarazione dei redditi e versare le imposte nel rispetto delle scadenze prefissate.



L'operatività delle società residenti in Italia è gestita ai fini fiscali in regime di autocertificazione

Il codice fiscale

Con l'iscrizione al Registro delle Imprese, la società riceve un codice fiscale (o partita IVA) univoco composto da 11 cifre.

La dichiarazione dei redditi

La società deve compilare una dichiarazione dei redditi per ciascun esercizio di attività completato.

L'Agenzia delle Entrate richiede che la dichiarazione dei redditi venga presentata *online*, attraverso la compilazione del cosiddetto Modello Redditi. Oltre al Modello Redditi determinate categorie di soggetti (ad esempio le Società di Capitali e le Società di Persone) devono presentare anche il modello IRAP. La dichiarazione deve essere presentata entro nove mesi dalla chiusura dell'esercizio.

L'aliquota dell'imposta sui redditi delle imprese

L'aliquota standard per l'Imposta sul Reddito delle Società (IRES) è pari al 24% per tutte le società.



L'aliquota standard per l'Imposta sul Reddito delle Società (IRES) è pari al 24% per tutte le società



È inoltre prevista un'ulteriore imposta sui redditi delle imprese, l'Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP), che è calcolata su una base differente dal risultato di esercizio (aliquota base 3,9%).

Il calcolo dell'imposta sui redditi

I ricavi, le spese e gli altri componenti positivi e negativi concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza.



Il reddito imponibile è determinato partendo dall'utile o dalla perdita dell'esercizio e apportando le variazioni fiscali in aumento ed in diminuzione conseguenti all'applicazione delle norme fiscali

Il reddito imponibile è determinato partendo dall'utile o dalla perdita risultante dal conto economico relativo all'esercizio chiuso nel periodo d'imposta e apportando le variazioni fiscali in aumento ed in diminuzione (componenti positivi e negativi di reddito con trattamento fiscale differente nell'esercizio in corso, di natura permanente o temporanea) conseguenti all'applicazione delle norme fiscali. Tali variazioni sono riportate nella dichiarazione dei redditi.

Il reddito imponibile così ottenuto è assoggettato all'aliquota precedentemente indicata e viene così determinata l'imposta di competenza dell'esercizio.

Ricavi non imponibili/Costi non deducibili di natura permanente

Dal calcolo del reddito imponibile sono esclusi tutti i ricavi e i costi non inerenti. Tra i costi non deducibili, parzialmente o totalmente, ai fini dell'imposta sui redditi delle imprese figurano, ad esempio:

- le spese relative all'autovettura, le spese telefoniche, le spese di vitto e di alloggio
- tutte le spese relative all'acquisto di articoli che non vengono utilizzati esclusivamente e interamente per l'attività della società.

Ricavi non imponibili/Spese non deducibili di natura temporanea

I ricavi ed i costi non deducibili di natura temporanea sono normalmente quelli che non soddisfano requisiti di certezza e determinabilità. Le differenze temporanee derivano dalla differente competenza temporale dei componenti reddituali tra la normativa civilistica e la normativa fiscale. Ne deriva perciò uno spostamento della tassazione in esercizi differenti.



Agevolazioni fiscali

La normativa fiscale italiana prevede molteplici agevolazioni fiscali per le start-up e le PMI innovative.

Sono inoltre attive agevolazioni fiscali generalizzate che appaiono particolarmente interessanti per le società in fase di sviluppo come le start-up.

Nelle successive sezioni 4.3, 4.4, 4.5 e 4.6 viene descritto il funzionamento di tali agevolazioni.



La normativa fiscale italiana prevede molteplici agevolazioni fiscali per le start-up e per le PMI innovative

Il versamento delle imposte sui redditi

Il primo acconto ed il saldo dell'imposta sui redditi delle imprese devono essere versati entro l'ultimo giorno del sesto mese successivo a quello di chiusura del periodo d'imposta (ad esempio 30 giugno 2017 per i soggetti con periodo fiscale al 31 dicembre 2016) ed il secondo acconto entro l'ultimo giorno dell'undicesimo mese del periodo d'imposta (nell'esempio il 30 novembre 2017). Con riferimento al versamento di giugno, è prevista la possibilità di posticipare il pagamento di 30 giorni, applicando la maggiorazione dello 0,4% alle somme dovute.

La conservazione dei documenti

La normativa civilistica prevede l'obbligo per il contribuente di conservazione di tutta la documentazione a fini fiscali per un periodo di 10 anni. Tale documentazione deve includere i registri elettronici, le fatture, le ricevute delle vendite, degli acquisti e delle spese e tutta la documentazione di supporto all'attività svolta dalla società (compresi i registri contabili, i libri, gli atti, i contratti, le ricevute e gli scontrini).



4.2 IVA

Tutte le imprese in Italia hanno l'obbligo di possedere una posizione IVA e di adempiere a precisi obblighi di compliance previsti dalla normativa fiscale ai fini IVA

Tutte le imprese in Italia organizzate sotto forma di società di capitali, società di persone, stabili organizzazioni e ditte individuali hanno l'obbligo di possedere una posizione IVA e di adempiere a precisi obblighi di *compliance* previsti dalla normativa fiscale ai fini IVA.

L'IVA: principi di base

L'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) è un'imposta sui consumi di tipo indiretto che si applica sul valore aggiunto in ogni fase del processo produttivo e distributivo. Il meccanismo dell'imposta prevede l'obbligo, a carico del fornitore, di addebitare l'IVA al cliente ('rivalsa') in misura proporzionale al corrispettivo e riversarla all'Erario al netto dell'imposta pagata sugli acquisti ('detrazione'), con diritto di rimborso per l'eventuale eccedenza.

In linea generale l'IVA rimane a carico dei soggetti che non hanno diritto alla detrazione (come, ad esempio, i consumatori finali).



Nel caso si debba aprire una posizione IVA, occorre informare le autorità fiscali entro 30 giorni dall'inizio dell'attività di impresa

La posizione IVA

Tutte le imprese in Italia organizzate sotto forma di società di capitali hanno l'obbligo di possedere una posizione IVA.

Si considerano 'operazioni imponibili' ai fini IVA le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate nel territorio dello Stato nell'esercizio di imprese. Nel caso si debba aprire una posizione IVA, occorre informare le autorità fiscali entro 30 giorni dall'inizio dell'attività di impresa. Per aprire una posizione IVA è necessario compilare l'apposito modello di inizio attività.

Per i contribuenti tenuti all'iscrizione al Registro delle Imprese è possibile ottenere la partita IVA mediante la presentazione della 'Comunicazione Unica' di inizio attività, che consente di eseguire, mediante un unico invio, tutti i principali adempimenti amministrativi necessari all'avvio dell'impresa, ai fini della pubblicità legale nel Registro delle Imprese, ai fini fiscali (IVA), previdenziali (INPS) e assicurativi (INAIL).



La detrazione dell'IVA

Il diritto alla detrazione dell'IVA sorge nel momento in cui l'imposta diviene esigibile e può essere esercitato, al più tardi, con la dichiarazione relativa all'anno in cui il diritto alla detrazione è sorto. Il diritto alla detrazione è determinato applicando le percentuali stabilite dalla disciplina fiscale. Ad ogni modo, non è possibile richiedere la detrazione dell'IVA:

- **per i beni di uso personale**
- **per le spese di rappresentanza** (superiori ad €50)
- **per i beni esenti o comunque non soggetti all'imposta.**

Esistono, infine, casi in cui il diritto alla detrazione è limitato. Tra i beni più significativi, possiamo citare, ad esempio:

- **gli autoveicoli:** è prevista una detrazione pari al 40% qualora tali veicoli non siano utilizzati esclusivamente nell'esercizio dell'impresa. Se formano, invece, esercizio dell'attività propria, l'imposta relativa all'acquisto è detraibile per il 100%
- **le spese telefoniche:** è prevista una detrazione pari al 50% dell'IVA relativa ai costi della telefonia mobile ad uso non esclusivo (promiscuo) mentre è possibile procedere con una detrazione del 100% qualora l'uso sia definibile come esclusivo.

Esclusione ed esenzione IVA

Le operazioni escluse IVA sono le operazioni che non soddisfano i requisiti di applicazione del tributo e per le quali non sono previsti obblighi di natura formale e sostanziale. Le operazioni esenti sono operazioni in regime di IVA (che pertanto vanno registrate, annotate, ecc.) sulle quali però, per espressa disposizione di legge, non si applica l'imposta.

L'apertura di una posizione IVA e gli obblighi di compliance

La posizione IVA si apre con la presentazione di un apposito modello.

I soggetti passivi IVA devono adempiere a precisi obblighi di *compliance* previsti dalla normativa fiscale.



Il diritto alla detrazione dell'IVA sorge nel momento in cui l'imposta diviene esigibile e può essere esercitato, al più tardi, con la dichiarazione relativa all'anno in cui il diritto alla detrazione è sorto



Tali obblighi includono essenzialmente:

- la fatturazione
- la registrazione e tenuta dei registri
- la liquidazione dell'imposta
- il versamento dell'imposta a debito
- le comunicazioni nei confronti dell'Agenzia delle Entrate
- la dichiarazione IVA annuale, separata rispetto alla dichiarazione dei redditi, con riferimento all'anno d'imposta 'solare'.



La periodicità con cui il contribuente rileva la propria posizione IVA può essere mensile o trimestrale

Il versamento dell'IVA

La periodicità con cui il contribuente rileva la propria posizione IVA può essere mensile o trimestrale. Alla liquidazione trimestrale si accede solo su opzione e può essere esercitata da coloro che nell'anno solare precedente hanno realizzato un volume d'affari ridotto.

Trattandosi di una facoltà, se il contribuente non manifesta espressamente una volontà in tal senso, si applica la periodicità mensile.

L'IVA sulle vendite a clienti esteri

L'IVA, in linea generale, non viene applicata sulle cessioni di beni inviati all'estero o sulle prestazioni di servizi effettuate all'estero. I beni ed i servizi escono dal territorio nazionale in regime di non imponibilità IVA e saranno assoggettati alle imposte sugli scambi (IVA o altre imposte, se presenti) nel paese di arrivo.



La start-up all'inizio della propria attività si trova usualmente in una posizione di IVA a credito, per l'effetto dell'acquisto di beni strumentali e dei servizi per lo sviluppo iniziale dell'attività

L'impresa che cede beni inviati all'estero o effettua prestazioni all'estero, al fine di non applicare l'IVA, deve espletare specifiche procedure operative, in funzione del luogo di invio del bene o di prestazione del servizio (UE o extra-UE).

L'IVA nelle start-up

La start-up all'inizio della propria attività si trova usualmente in una posizione di IVA a credito. L'acquisto di beni strumentali e di servizi per lo sviluppo iniziale dell'attività generano infatti IVA a credito che non viene compensata dall'IVA a debito derivante da ricavi che saranno generati in una fase successiva.



In attesa dei futuri ricavi, l'IVA a credito può essere valorizzata alternativamente:

- attraverso compensazione immediata con altri debiti tributari o previdenziali
- attraverso richiesta di rimborso all'Erario.

In caso di richiesta di rimborso, come anche in caso di compensazione con altri debiti tributari o previdenziali, se il credito è superiore a €5.000 (limite elevato a €50.000 per le start-up innovative), deve essere ottenuta la relativa certificazione.

4.3 Agevolazioni fiscali per le imprese e per gli investitori

In Italia esistono agevolazioni fiscali a sostegno di chiunque voglia trasformare la propria idea in una start-up innovativa o la propria azienda in una PMI innovativa.

Tali agevolazioni trovano fondamento nel D.L. 179 del 2012 per quanto riguarda le start-up innovative e nel D.L. 3 del 2015 per quanto riguarda le PMI innovative. Tali norme hanno introdotto benefici per queste categorie di imprese a partire dal 2012 e dal 2015, tra cui semplificazioni burocratiche, vantaggi fiscali per l'azienda e per gli investitori.



In Italia esistono agevolazioni fiscali a sostegno di chiunque voglia trasformare la propria idea in una start-up innovativa o la propria azienda in una PMI innovativa

Gli incentivi fiscali per le imprese

Le **agevolazioni comuni tra le start-up innovative e le PMI innovative** sono le seguenti:

- esonero dall'imposta di bollo e dai diritti di segreteria
- incentivi fiscali agli investimenti
- accesso semplificato al Fondo di Garanzia delle PMI innovative
- utilizzo del *crowdfunding*.



Inoltre, **per le start-up innovative sono previste le seguenti ulteriori agevolazioni:**

- esonero dal pagamento degli oneri di costituzione e registrazione presso la Camera di Commercio fino al quinto anno dopo l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese (fatto salvo il mantenimento dei requisiti imposti dalla legge)
- credito di imposta per l'assunzione di personale altamente qualificato
- disapplicazione della disciplina sulle 'società non operative' (come ad esempio 'società di comodo' e 'società in perdita sistemica')
- possibilità di cedere le perdite fiscali prodotte nei primi tre esercizi a società quotate o controllate di quotate che detengono nella start-up innovativa una partecipazione pari ad almeno il 20% del capitale sociale
- deroghe alla disciplina sul diritto del lavoro (contratti a termine)
- sostegno all'internazionalizzazione.

Per le start-up innovative esistono inoltre alcune deroghe alla disciplina societaria ordinaria prevista per le società di capitali. Tra le principali si segnalano le seguenti:

- un'attenuazione delle regole previste in caso di perdite del capitale in misura superiore ad 1/3. Il termine entro il quale suddetta perdita deve essere diminuita a meno di 1/3 è posticipato al secondo esercizio successivo al suo verificarsi
- la non applicabilità delle procedure previste dalla Legge Fallimentare, ma l'esclusiva applicazione delle procedure di composizione della crisi da sovraindebitamento
- la definitiva liberazione dei debiti non pagati in caso di fallimento, potendo conseguentemente procedere alla cancellazione dal Registro delle Imprese, con la possibilità di ripartire subito con un'altra start-up innovativa (cosiddetto 'fresh start').



Per ottenere le agevolazioni le start-up innovative devono registrarsi in una sezione speciale del Registro delle Imprese, creato *ad hoc* presso la Camera di Commercio

Per ottenere queste agevolazioni le start-up innovative devono registrarsi in una sezione speciale del Registro delle Imprese, creato *ad hoc* presso la Camera di Commercio. Questa registrazione permette di dare pubblicità, effettuare controlli e garantire il monitoraggio delle start-up innovative.

Sono previste, inoltre, agevolazioni per tutte le società di capitali, costituite anche sotto forma di cooperativa, che offrono servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo delle start-up innovative (cosiddetti 'incubatori certificati').



Gli incubatori devono soddisfare i seguenti requisiti: disporre di strutture adeguate ad accogliere start-up innovative quali spazi riservati per poter installare strutture di prova, disporre di banda internet ultra-larga, avere a disposizione una struttura tecnica e di consulenza manageriale permanente di riconosciuta competenza in materia di impresa ed innovazione ed avere rapporti di collaborazione con Università, centri di ricerca ed organismi equiparati.

Gli incentivi fiscali per gli investitori

Sono previsti incentivi fiscali per gli investimenti effettuati in start-up innovative ed in PMI innovative. I conferimenti in denaro possono essere effettuati sia in sede di costituzione della società, sia in sede di aumento del capitale sociale nel caso di società già costituita. Le agevolazioni fiscali si applicano sia alle persone fisiche sia alle imprese.

Con riferimento ai soggetti IRPEF (persone fisiche), è prevista la deduzione del 30% della somma investita dal contribuente nel capitale di una o più start-up innovative (aliquota aumentata dalla Legge di Bilancio 2017, in luogo del precedente 19%).

Per i soggetti IRPEF, l'agevolazione è assoggettata al rispetto delle seguenti condizioni:

- il limite massimo dell'investimento annuo detraibile non può eccedere €1.000.000
- l'investimento deve essere mantenuto per almeno tre anni.

Con riferimento ai soggetti IRES (persone giuridiche), è prevista la deduzione del 30% della somma investita dalla società nel capitale di una o più start-up innovative.

Per i soggetti IRES, l'agevolazione è assoggettata al rispetto delle seguenti condizioni:

- il limite massimo dell'investimento annuo deducibile non può eccedere €1.800.000
- l'investimento deve essere mantenuto per almeno tre anni.

In sostanza, a fronte di un investimento agevolabile di importo massimo pari ad €1.800.000 per ciascun periodo di imposta, il soggetto IRES potrà godere di una deduzione dal proprio reddito imponibile di un importo pari a €540.000 (il 30% di €1,8 milioni) e, pertanto, il risparmio di imposta sarà pari a €129.600 (pari al 24% di €540.000).

Il risparmio di imposta maturato ma non utilizzato sia dai soggetti IRPEF sia dai soggetti IRES in riferimento ad ogni annualità, sarà utilizzabile dagli stessi entro la fine del quarto esercizio a partire da quello di maturazione.



Sono previsti incentivi fiscali per gli investimenti effettuati in start-up innovative ed in PMI innovative, applicabili sia alle persone fisiche sia alle imprese



4.4 Le agevolazioni fiscali per la ricerca e sviluppo (R&D)



Il Governo italiano offre delle agevolazioni fiscali alle società che effettuano attività di ricerca e sviluppo (R&D) in campo scientifico o tecnologico

Le aziende che investono tempo e denaro nello sviluppo di nuove tecnologie e di nuove modalità d'uso di tecnologie già esistenti possono beneficiare di agevolazioni fiscali per sostenere parte dei costi.

Il Governo italiano offre delle agevolazioni fiscali alle società che effettuano attività di ricerca e sviluppo (R&D) in campo scientifico o tecnologico, con l'obiettivo di favorire lo sviluppo delle attività tecnologiche da parte delle società del Paese.

Tali agevolazioni risultano particolarmente attraenti per le start-up.

Chi può richiedere l'agevolazione fiscale

Possono richiedere l'agevolazione fiscale per la R&D **tutti i titolari di reddito di impresa**, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore di attività, dal regime contabile e dalle dimensioni.

Le attività agevolabili sono **tutte le attività di R&D volte all'acquisizione di nuove conoscenze, all'accrescimento di quelle già esistenti e all'utilizzo di nuove conoscenze per nuove applicazioni.**

Il credito è cumulabile con le altre misure agevolative, anche se insistenti sulla stessa tipologia di costo.

Per quali attività si può richiedere l'agevolazione fiscale

Le attività agevolabili si possono raggruppare in quattro macro aree:

- **ricerca fondamentale:** lavori sperimentali o teorici aventi quale principale finalità l'acquisizione di nuove conoscenze sui fondamenti di fenomeni e fatti osservabili, senza che siano previste applicazioni o usi commerciali diretti
- **ricerca industriale:** ricerca pianificata o indagini critiche miranti ad acquisire nuove conoscenze da utilizzare per mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi o permettere un miglioramento dei prodotti, processi o servizi esistenti



- **sviluppo sperimentale:** acquisizione, combinazione e utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica, commerciale allo scopo di produrre piani, progetti o disegni per prodotti, processi o servizi nuovi, modificati o migliorati. Può trattarsi anche di altre attività destinate alla definizione concettuale, alla pianificazione e alla documentazione, purché non destinate ad uso commerciale
- **studi di fattibilità:** attività con le quali l'impresa valuta e analizza le potenzialità di un progetto di R&D in ambito di 'ricerca fondamentale', 'ricerca industriale' e di 'sviluppo sperimentale'.

Non sono considerate attività di ricerca e sviluppo le modifiche ordinarie o periodiche apportate a prodotti, linee di produzione, processi di fabbricazione, servizi esistenti e altre operazioni in corso, anche quando tali modifiche rappresentino miglioramenti.

Le **spese agevolabili** sono le seguenti:

- le spese per il personale impiegato nell'attività di R&D
- le spese per strumenti ed attrezzature di laboratorio aventi un costo unitario non inferiore ad €2.000
- le spese per competenze tecniche e per privative industriali che formano oggetto di brevetto o di registrazione (sia prodotte internamente sia acquisite esternamente)
- le spese per contratti di ricerca stipulati con Università, enti di ricerca ed organismi equiparati, con altre imprese (purché 'indipendenti') e professionisti
- le spese per attività di certificazione dei costi di R&D per le imprese non soggette a revisione legale e prive di un collegio sindacale.

A quanto ammonta l'agevolazione fiscale per la R&D

L'importo del credito è determinato nella misura del 50% sulla parte del valore incrementale delle spese in R&D rispetto alla media 2012-2014. Il credito è riconosciuto purché le spese sostenute per R&D siano di importo pari o superiore ad €30.000 e, a partire dal 2017, è stato aumentato da €5 a €20 milioni l'importo massimo annuale del credito di imposta riconoscibile a ciascun beneficiario.

Il metodo di calcolo delle agevolazioni si presenta particolarmente vantaggioso per le start-up che hanno iniziato da poco l'attività.

La media 2012-2014 delle spese di R&D può essere pari a zero se la start-up è stata costituita dopo il 2014, oppure di valore ridotto, considerata la fase di sviluppo della start-up.



L'agevolazione è determinata nella misura del 50% sull'incremento delle spese in R&D rispetto alla media 2012-2014 e si presenta particolarmente vantaggiosa per le start-up



Il credito è utilizzabile in compensazione orizzontale a decorrere dal periodo di imposta successivo a quello in cui sono stati sostenuti i relativi costi di ricerca e sviluppo

Come e quando richiedere l'agevolazione fiscale

È un incentivo automatico. **La determinazione e l'utilizzo del credito di imposta sono determinati direttamente dall'impresa e sono sottoposti ad eventuale verifica da parte dell'Amministrazione Finanziaria solo *ex post*.** Una volta ottenuta la certificazione, si dovrà procedere all'indicazione del credito nel quadro RU del Modello Redditi e conservare tutta la documentazione comprovante la spettanza del credito.

Il credito è utilizzabile in compensazione orizzontale a decorrere dal periodo di imposta successivo a quello in cui sono stati sostenuti i relativi costi di ricerca e sviluppo.

La compensazione orizzontale permette di compensare il credito di imposta con altri oneri fiscali e contributivi ricorrenti (IVA, contributi previdenziali) senza alcun limite annuale e tipologico.

La possibilità di compensazione orizzontale si presenta particolarmente vantaggiosa per le start-up, che nei primi anni di attività non hanno redditi imponibili per utilizzare il credito di imposta derivante dell'agevolazione.

4.5 Super-ammortamento e iper-ammortamento per l'Industria 4.0

Le agevolazioni fiscali del super-ammortamento e dell'iper-ammortamento sui beni materiali e immateriali descritte nel seguito hanno natura temporanea e si concluderanno al 31 dicembre 2017. Riteniamo comunque opportuno richiamare l'attenzione su tali agevolazioni perché presumibilmente saranno rinnovate nella medesima forma o in altra forma dopo tale data, continuando a permanere tra gli obiettivi del Governo l'incentivazione degli investimenti in beni strumentali a supporto dello sviluppo del settore industriale in Italia.



Super-ammortamento

L'agevolazione del super-ammortamento

Il regime del super-ammortamento consiste in una maggiorazione del 40% del costo fiscalmente riconosciuto, e quindi ammortizzabile, degli investimenti, in proprietà o in *leasing*, in beni materiali e strumentali nuovi.

L'agevolazione ha natura temporanea e si rivolge agli investimenti effettuati entro il 31 dicembre 2017 (ovvero entro il 30 giugno 2018 a determinate condizioni).

Chi può richiedere l'agevolazione fiscale

I soggetti che possono beneficiare dell'agevolazione sono i titolari di reddito di impresa, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore di attività, dal regime contabile e dalle dimensioni.

Per quali beni si può richiedere l'agevolazione fiscale

Oggetto dell'agevolazione sono i beni materiali strumentali nuovi, acquistati in proprietà o in *leasing*.

Sono i beni di uso durevole, atti ad essere impiegati come strumenti di produzione all'interno del processo produttivo dell'impresa e che non siano stati utilizzati precedentemente.

In caso di acquisto in *leasing* l'agevolazione spetta solo all'utilizzatore.

Sono esclusi i beni immateriali, i beni con coefficienti di ammortamento inferiori al 6,5%, i fabbricati e le costruzioni e le autovetture a deducibilità limitata.

A quanto ammonta l'agevolazione fiscale

L'agevolazione consiste in una maggiorazione del costo di acquisto nella misura del 40% del medesimo costo che si concretizza in una deduzione extra-contabile che si applica alle quote di ammortamento massime risultanti dall'applicazione dei coefficienti previsti dal D.M. 31 dicembre 1988. L'eventuale differenziale non dedotto non potrà essere recuperato in alcun modo nei periodi di imposta successivi.

Come richiedere l'agevolazione fiscale

L'agevolazione opera automaticamente.

La determinazione è calcolata direttamente dall'impresa in sede di calcolo delle imposte ed è sottoposta ad eventuale verifica da parte dell'Amministrazione Finanziaria solo *ex post*.



Iper-ammortamento

L'agevolazione dell'iper-ammortamento

Il regime dell'iper-ammortamento consiste in una maggiorazione del 150% del costo fiscalmente riconosciuto, e quindi ammortizzabile, degli investimenti, in proprietà o in *leasing*, in beni materiali e strumentali nuovi caratterizzati da un alto contenuto tecnologico (cosiddetta 'Industria 4.0').

L'agevolazione ha natura temporanea e si rivolge agli investimenti effettuati entro il 31 dicembre 2017. Mediante l'emanazione del Decreto Sud il Governo ha prorogato l'agevolazione dell'iper-ammortamento per le imprese che acquistano beni strumentali rientranti nel piano 'Industria 4.0'.

Tale novità prevede una proroga al 30 settembre 2018 del termine ultimo per la consegna dei beni ammessi all'agevolazione, a condizione che, entro la data del 31 dicembre 2017, il relativo ordine risulti accettato dal venditore e sia avvenuto il pagamento di acconti in misura almeno pari al 20% del costo di acquisizione.

Chi può richiedere l'agevolazione fiscale

I soggetti che possono beneficiare dell'agevolazione sono i titolari di reddito di impresa, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore di attività, dal regime contabile e dalle dimensioni.

Con riferimento agli iper-ammortamenti, sono invece esclusi dal beneficio gli esercenti arti e professioni.

Per quali beni si può richiedere l'agevolazione fiscale

Oggetto dell'agevolazione sono i beni materiali strumentali nuovi, acquistati in proprietà o in *leasing* ad alto contenuto tecnologico.

I beni agevolabili sono elencati nell'allegato A alla Legge di Bilancio 2017 e possono essere così individuati:

- beni il cui funzionamento è controllato da sistemi computerizzati o gestito tramite opportuni sensori ed azionamenti
- sistemi per l'assicurazione della qualità e della sostenibilità
- dispositivi per l'interazione uomo-macchina e per il miglioramento dell'ergonomia e della sicurezza del posto di lavoro.

Sono esclusi i beni con coefficienti di ammortamento inferiori al 6,5%, i fabbricati e le costruzioni.

A quanto ammonta l'agevolazione fiscale

L'agevolazione consiste in una maggiorazione del costo di acquisto ai fini del calcolo dell'ammortamento fiscale nella misura del 150% del medesimo costo. Tale maggiorazione si concretizza in una deduzione extra-contabile che si applica alle quote di ammortamento massime risultanti dall'applicazione dei coefficienti previsti dal D.M. 31 dicembre 1988.

Come richiedere l'agevolazione fiscale

L'agevolazione opera automaticamente: la determinazione è quantificata direttamente dall'impresa in sede di calcolo delle imposte ed è sottoposta ad eventuale verifica da parte dell'Amministrazione Finanziaria solo *ex post*.

È inoltre necessario che il bene acquistato sia 'interconnesso' al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura.

Segnaliamo che, per beneficiare dell'agevolazione dell'iper-ammortamento, deve essere prodotta una dichiarazione del legale rappresentante. Per i beni di costo unitario superiore ad €500.000 è necessaria una perizia tecnica giurata da parte di un ingegnere, avente lo scopo di attestare determinate caratteristiche tecniche del bene.



Super-ammortamento per i beni immateriali

L'agevolazione del super-ammortamento per i beni immateriali

Il regime del super-ammortamento per i beni immateriali consiste in una maggiorazione del 40% del costo fiscalmente riconosciuto degli investimenti, in proprietà o in *leasing*, in beni immateriali e strumentali nuovi funzionali alla trasformazione tecnologica in chiave 'Industria 4.0'.

L'agevolazione ha natura temporanea e si rivolge agli investimenti effettuati entro il 31 dicembre 2017 (ovvero entro il 30 giugno 2018 a determinate condizioni).

Chi può richiedere l'agevolazione fiscale

I soggetti che possono beneficiare dell'agevolazione sono i titolari di reddito di impresa, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore di attività, dal regime contabile e dalle dimensioni.

Per quali beni si può richiedere l'agevolazione fiscale

Oggetto dell'agevolazione sono i beni immateriali nuovi, acquistati in proprietà o in *leasing* ad alto contenuto tecnologico.

A quanto ammonta l'agevolazione fiscale

L'agevolazione fiscale consiste in una maggiorazione del costo di acquisto ai fini del calcolo dell'ammortamento fiscale nella misura del 40% del medesimo costo. Tale maggiorazione si concretizza in una deduzione extra-contabile che si applica alle quote di ammortamento fiscalmente deducibili. L'eventuale differenziale non dedotto non potrà essere recuperato in alcun modo nei periodi di imposta successivi.

Come richiedere l'agevolazione fiscale

L'agevolazione opera automaticamente. La determinazione è quantificata direttamente dall'impresa in sede di calcolo delle imposte ed è sottoposta ad eventuale verifica da parte dell'Amministrazione Finanziaria solo *ex post*.

Anche per questa agevolazione è necessario che il bene acquistato sia 'interconnesso' al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura.

Al fine di beneficiare dell'agevolazione prevista dal super-ammortamento per i beni immateriali, deve essere prodotta una dichiarazione del legale rappresentante. Per i beni di costo unitario superiore ad €500.000 è necessaria una perizia tecnica giurata da parte di un ingegnere, avente lo scopo di attestare determinate caratteristiche tecniche del bene immateriale.



**La disciplina del Patent Box
permette una detassazione
dei redditi derivanti
dall'utilizzo diretto o
indiretto di beni immateriali**

4.6 Il Patent Box

I beni immateriali prodotti dalla vostra azienda giuridicamente tutelabili possono tradursi in un vantaggio anche fiscale: gli utili generati dall'utilizzo di una proprietà intellettuale giuridicamente tutelabile possono essere soggetti ad un'aliquota ridotta.

La disciplina del Patent Box, introdotta nel 2015, permette ai soggetti che abbiano optato per essa una detassazione dei redditi derivanti dall'utilizzo diretto o indiretto di beni immateriali (brevetti, *know-how*, ecc.).

Tale regime è applicabile ai titolari di reddito di impresa che abbiano il diritto allo sfruttamento economico del bene immateriale e sostengano costi di ricerca e sviluppo previsti dalla normativa.

I beni materiali a cui si applica il Patent Box

Con l'introduzione in Italia del regime opzionale del Patent Box **viene detassato il reddito derivante dall'utilizzo diretto o indiretto di determinati beni immateriali:**

- *software* protetti da *copyright*
- brevetti industriali
- disegni e modelli
- processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico (cosiddetto *know-how*).

Tali redditi non concorrono a formare l'imponibile fiscale, in quanto esclusi per il 50% del relativo ammontare.

L'agevolazione si applica anche ai redditi derivanti dall'utilizzo congiunto dei beni immateriali collegati tra loro da vincoli di complementarità ai fini della realizzazione di uno o più prodotti o processi, sempre che si tratti di beni inclusi nella disciplina.

I requisiti di ammissione

I soggetti che possono esercitare l'opzione per il Patent Box sono tutti i titolari di reddito d'impresa, compresi i non residenti purché abbiano nel territorio dello Stato una stabile organizzazione e che siano residenti in stati nei quali è in vigore un accordo per evitare la doppia imposizione e vi sia un effettivo scambio di informazioni.

L'opzione deve essere comunicata formalmente all'Amministrazione Finanziaria in via telematica.



Per determinare il reddito derivante dall'utilizzo diretto è necessario definire un accordo con l'Amministrazione Finanziaria attraverso la procedura di *ruling*. Nel caso di utilizzo indiretto del bene immateriale l'agevolazione può essere goduta senza l'attivazione di una procedura di *ruling* che resta pertanto facoltativa.

L'agevolazione spetta a condizione che i soggetti che esercitano l'opzione svolgano attività di ricerca e sviluppo, anche con università, enti di ricerca e organismi equiparati o anche attraverso contratti di ricerca stipulati con società diverse da quelle che direttamente o indirettamente controllano l'impresa o ne sono controllate.

I vantaggi del Patent Box

I redditi che derivano dall'utilizzo del bene immateriale non concorrono a formare l'imponibile fiscale nella misura del 50%.

La quota di reddito agevolabile viene determinata attraverso l'identificazione della quota ascrivibile all'utilizzo diretto ed indiretto dei beni immateriali agevolabili e la sua moltiplicazione per il rapporto tra i costi di attività in ricerca e sviluppo sostenuti per il mantenimento, l'accrescimento e lo sviluppo del bene immateriale ed i costi complessivi sostenuti per produrre tale bene.

Il periodo di applicabilità del Patent Box

L'opzione per il Patent Box ha durata per cinque esercizi ed è irrevocabile.

La stessa deve essere esercitata nel periodo di imposta a partire dal quale si vuole godere della detassazione.

I redditi agevolabili

Il reddito agevolabile è quello derivante dall'utilizzo diretto o indiretto (ad esempio in concessione d'uso) dei beni immateriali considerati ai fini del Patent Box.

La documentazione necessaria

Nella procedura di *ruling* per la determinazione del reddito agevolabile deve essere fornita all'Amministrazione Finanziaria la documentazione atta a individuare in modo analitico i beni intangibili interessati con l'indicazione dettagliata del vincolo di complementarietà dei beni immateriali in caso di utilizzo congiunto. Deve inoltre essere fornita una descrizione chiara sull'attività di R&D che è stata svolta ed il suo collegamento diretto con i beni immateriali. Inoltre deve essere indicato dettagliatamente il metodo ed il criterio di calcolo per valutare il reddito addizionale agevolabile.



I redditi che derivano dall'utilizzo del bene immateriale non concorrono a formare l'imponibile fiscale nella misura del 50%



4.7 La revisione contabile

È opportuno assoggettare a revisione contabile il bilancio della società, anche se non vi è un obbligo legale o contrattuale, per aumentare la reputazione di attendibilità e di maturazione di cultura finanziaria della società nei confronti dei potenziali investitori, banche, fornitori e clienti.

La revisione contabile è un requisito richiesto per le società che vogliono acquisire lo *status* di PMI innovativa.



La revisione contabile consiste nell'espressione di un giudizio indipendente sul bilancio di esercizio da parte di una società di revisione o di un revisore indipendente

La revisione contabile

La revisione contabile consiste nell'espressione di un giudizio indipendente sul bilancio di esercizio da parte di una società di revisione o di un revisore indipendente. Il giudizio espresso dal revisore indica se il bilancio fornisce una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria della società ad una certa data per l'esercizio chiuso a tale data in conformità alle norme che ne disciplinano i criteri di redazione.

L'obbligatorietà della revisione contabile

Le **società per azioni** sono obbligate alla revisione legale dei conti.

Le **società a responsabilità limitata** sono obbligate nel caso in cui abbiano superato per due esercizi consecutivi i seguenti parametri:

- attivo dello stato patrimoniale maggiore di €4,4 milioni
- ricavi delle vendite e delle prestazioni maggiori di €8,8 milioni
- dipendenti occupati in media durante l'esercizio superiori a 50 unità.

Si ricorda che per acquisire lo *status* di PMI innovativa, l'ultimo bilancio d'esercizio deve essere assoggettato a revisione da parte di un revisore indipendente.



L'attività di revisione contabile

La revisione contabile viene svolta in accordo con i principi di revisione di riferimento che richiedono al revisore di acquisire, come base per il proprio giudizio, una ragionevole sicurezza che il bilancio d'esercizio nel suo complesso non contenga errori significativi, siano essi dovuti a frodi o a comportamenti o eventi non intenzionali. In generale gli errori, incluse le omissioni, sono considerati significativi qualora ci si possa ragionevolmente attendere che essi, singolarmente o nel loro insieme, influenzino le decisioni economiche prese dagli utilizzatori del bilancio.

La revisione contabile comporta quindi lo svolgimento di **procedure di verifica volte ad acquisire elementi probativi a supporto degli importi e delle informazioni contenuti nel bilancio**. Le procedure scelte dipendono dal giudizio professionale del revisore, inclusa la valutazione dei rischi di errori significativi nel bilancio. Nell'effettuare tali valutazioni del rischio, il revisore considera il controllo interno relativo alla redazione del bilancio d'esercizio della società al fine di identificare le tipologie di errori potenziali e i fattori che incidono sui rischi di errori significativi, nonché a determinare la natura, la tempistica e l'estensione delle procedure conseguenti.

La revisione contabile comprende inoltre la **valutazione dell'appropriatezza dei principi contabili adottati**, della **ragionevolezza delle stime contabili effettuate dagli Amministratori**, nonché la valutazione della presentazione del bilancio d'esercizio nel suo complesso.

I benefici della revisione contabile

Anche le società che non sono tenute per legge ad assoggettare il bilancio a revisione contabile possono trarre dei benefici dalla revisione che peraltro è spesso richiesta dagli investitori istituzionali.

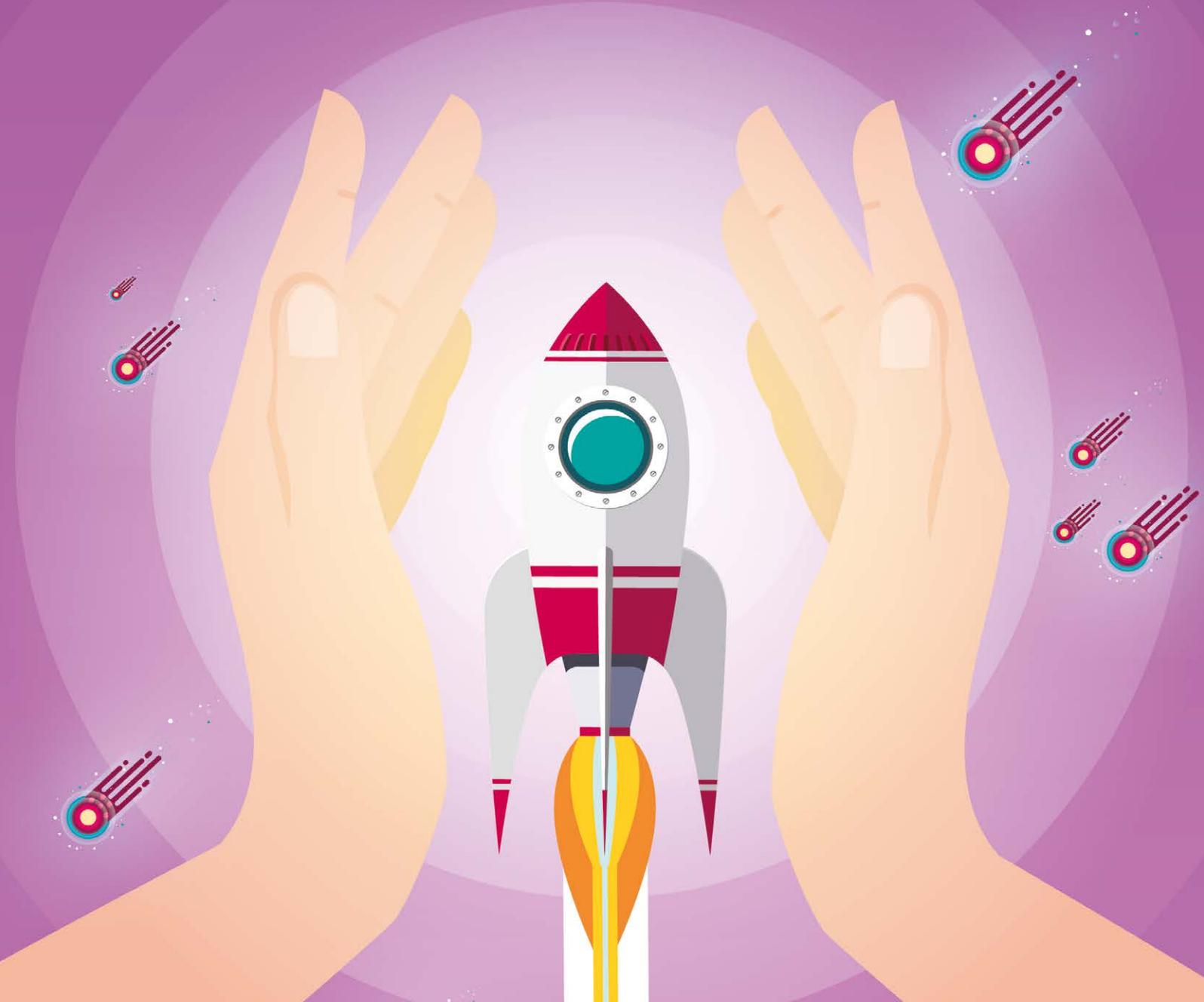
Molte società richiedono una revisione su base volontaria per supportare l'accuratezza delle informazioni finanziarie riportate nel bilancio. Questa scelta si rivela utile soprattutto per ottenere finanziamenti dagli investitori e nelle negoziazioni con banche, fornitori e clienti.

Dall'attività di revisione possono emergere raccomandazioni utili per migliorare i processi ed il sistema di controllo interno per ottimizzare e valorizzare i processi interni a fini gestionali e di *compliance*.



Anche le società che non sono tenute per legge ad assoggettare il bilancio a revisione contabile possono trarre dei benefici dalla revisione

5. Tutelare le attività immateriali e la proprietà intellettuale





Nella sua fase di sviluppo l'azienda crea attività immateriali come il marchio o il processo utilizzato per fornire un servizio innovativo o per vendere i prodotti. La tutela di tali attività, modalità di processo, conoscenze è volta ad evitarne l'utilizzo da parte di imitatori.

5.1 I diritti di proprietà intellettuale

I diritti di proprietà intellettuale conferiscono le tutele legali necessarie ad impedire a terzi di sottrarre le attività immateriali della società. Si tratta di un elemento fondamentale del perimetro di valore di ogni azienda, il che comporta sia la necessità di proteggere tale diritto adeguatamente, sia l'esigenza di assicurarsi di non violare il diritto altrui.

Di seguito vengono esposti i diritti di proprietà intellettuale tutelabili.

Proprietà intellettuale				
Area marketing	Area clienti	Area artistica	Contrattuale	Tecnologica
Marchi registrati (es. denominazione sociale o marchi di prodotti/servizi)	Diritti sulle banche dati (es. dati dei clienti)	Design di siti internet	Termini e condizioni del cliente, incluse le clausole di reso	Nuove invenzioni
Marchi e design non registrati (es. sottomarchi, nomi di personaggi)	Diritto d'Autore (es. <i>software</i>)	Design registrati (es. prodotti)	Licenze per l'uso da parte di terzi (es. applicativi, design di siti web)	Algoritmi (es. utilizzati per analizzare i dati dei clienti)
Nomi di domini (es. di primo o ultimo livello)	Informazioni riservate	Musica, <i>jingle</i> pubblicitari	Contratti con i fornitori (es. logistica di distribuzione)	<i>Software</i> - codici oggetto e fonte
	Metodo di fornitura di un servizio	Diritto d'Autore (es. <i>brochure</i> , contenuti di siti web, materiali per la formazione)	Accordi di non divulgazione	Strumenti di ricerca <i>online</i>
		Fotografie o immagini		Segreti commerciali e formule
		Materiali audiovisivi		Metodi e sistemi aziendali

La titolarità della proprietà intellettuale

Le risorse di proprietà intellettuale dell'azienda, create con il coinvolgimento di dipendenti, sono di proprietà dell'azienda medesima. Se le risorse di proprietà intellettuale sono create tramite collaboratori esterni, occorre disporre di un contratto scritto e firmato dal collaboratore che trasferisca all'azienda i diritti relativi alle risorse create dal collaboratore stesso.



Alcuni diritti di proprietà intellettuale si originano automaticamente, mentre altri devono essere registrati presso un ufficio della proprietà intellettuale nazionale. **La registrazione tutela il diritto solo a livello nazionale.**

L'utilizzo della proprietà intellettuale dell'azienda da parte dei clienti

Per permettere ai clienti di utilizzare la proprietà intellettuale dell'azienda occorre far sottoscrivere loro un accordo di licenza o inserire una clausola nei termini e condizioni contrattuali. Tale documento definirà gli usi consentiti ed i limiti di utilizzo della proprietà intellettuale dell'azienda da parte del cliente, nonché le responsabilità dell'azienda nel caso di rivalsa di terzi nei confronti dei clienti a seguito dell'utilizzo improprio della proprietà intellettuale dell'azienda da parte di questi ultimi.

5.2 Tipologia dei diritti di proprietà intellettuale



I diritti di proprietà intellettuale conferiscono le tutele legali necessarie ad impedire a terzi di sottrarre le attività immateriali della società

I diritti di proprietà intellettuale sono di vario tipo, da identificare di volta in volta a seconda del tipo di risorsa che si intende tutelare.

La tipologia dei diritti di proprietà intellettuale varia a seconda della tipologia delle risorse da tutelare:

- **diritto d'autore** - per tutelare opere, *software* e banche dati
- **marchi registrati** - per tutelare il nome dell'azienda, dei prodotti e dei servizi
- **registrazione del nome del dominio** - per tutelare l'indirizzo internet dell'azienda
- **segreti commerciali e know-how** - per tutelare informazioni riservate
- **brevetti** - per tutelare le invenzioni dell'azienda o le modifiche migliorative di un prodotto
- **modello ornamentale** - per tutelare disegni e modelli.



I diritti di proprietà intellettuale

Diritto d'autore - per tutelare opere, software e banche dati

Il diritto d'autore è un istituto che tutela le opere di carattere creativo che appartengono all'ambito della letteratura, musica, arti figurative, architettura, teatro e cinematografia.

Rientrano nell'ambito di protezione della legge sul diritto d'autore anche i *software* che vengono trattati come opere letterarie.

Quando una persona crea un'opera originale, fissata in un mezzo tangibile, ne possiede il diritto d'autore. Non sempre la registrazione è richiesta, ma è necessario dimostrare di esserne gli autori e di avere creato l'opera prima di altri.

A questo fine, è consigliabile effettuare un deposito dell'opera presso un ente che ne certifichi la data: in Italia questo ruolo è assunto essenzialmente dalla SIAE.

La tutela e l'utilizzo dei software

I programmi per elaboratore sono tutelati dalla legge sui diritti d'autore come opere letterarie purché originali e risultanti della creazione intellettuale dell'autore. L'oggetto della tutela è il programma sia in forma sorgente, sia in forma oggetto, ma anche il materiale preparatorio per la progettazione del programma stesso.

Marchi registrati - per tutelare il nome dell'azienda, dei prodotti e dei servizi

Una start-up avrà un nome nuovo e creativo che le darà risalto sul mercato. Inoltre, potrà avere anche un logo e dei nomi per i suoi prodotti e servizi: tutti questi nomi rappresenteranno *brand* e loghi che potranno essere tutelati da marchi registrati.

Per impedire a terzi di utilizzare il nome dell'azienda nello stesso settore o campo di attività è necessario richiedere la tutela del marchio registrato.

Scegliere il nome dell'azienda

Nello scegliere un nome per la vostra azienda, occorre assicurarsi che quel nome non sia già utilizzato da altri. Questo aspetto dovrebbe essere oggetto di una ricerca specifica da parte di un esperto in marchi registrati.

Tuttavia, è possibile anche effettuare per conto proprio una ricerca per vedere se il nome o il *brand* dell'azienda sono già presenti quali marchi registrati.

Requisiti di validità del marchio

Un marchio per essere valido deve avere le seguenti caratteristiche:

- nuovo - non esistono marchi identici o simili già registrati o molto diffusamente usati per gli stessi prodotti o servizi e non esistono identici marchi notori anche utilizzati per diversi prodotti e servizi
- lecito - non deve essere contrario all'ordine pubblico o al buon costume
- capacità distintiva - deve identificare in modo immediato i prodotti o i servizi di un'impresa rispetto a quelli di un'altra impresa.

Portata della tutela

Il titolare del marchio ne acquisisce il diritto di utilizzo esclusivo.

Essendo un diritto registrato, il marchio tutela il nome dell'azienda solo nel paese in cui è registrato.

Tuttavia, esistono sistemi di registrazione che estendono la portata della tutela a livello europeo e internazionale. Occorre quindi valutare in quali paesi si andrà ad operare e poi decidere in quale paese registrare il nome dell'azienda come marchio.



Costi e durata

In Italia, la registrazione del marchio individuale ha attualmente un costo di circa €100 a titolo di tassa di registrazione riferita ad una classe merceologica oltre ad €34 per ogni classe merceologica aggiuntiva.

La registrazione ha una durata di 10 anni dalla data di deposito. Se non viene rinnovato alla sua scadenza, si estingue e diventa di pubblico dominio. Non esistono limiti al numero di rinnovi.

Registrazione del nome del dominio - per tutelare l'indirizzo internet dell'azienda

Il nome del dominio permette di tutelare l'indirizzo internet dell'azienda. Per registrare il nome del dominio occorre presentare richiesta presso un registro accreditato e assicurarsi che il dominio non sia già stato registrato da un'altra azienda.

Segreti commerciali e know-how - per tutelare informazioni riservate

Una start-up genererà segreti commerciali e *know-how*, incluse specifiche modalità operative, produttive e di fornitura dei servizi dell'azienda.

Le informazioni riservate e i segreti commerciali cui hanno accesso il titolare e i dipendenti dell'azienda (ed eventualmente altri soggetti quali investitori e collaboratori) comprendono le modalità di conduzione dell'impresa o di gestione di beni e servizi. Tali informazioni possono comprendere, ad esempio, gli elenchi dei fornitori, clienti e dei processi.

È importante mantenere la riservatezza di tali informazioni. A tal fine è possibile:

- adottare controlli rigorosi che, per esempio, limitino i dipendenti che hanno accesso parziale o totale alle nuove invenzioni
- utilizzare efficaci sistemi di sicurezza dei dati
- inserire clausole di riservatezza nei contratti di lavoro
- adottare una *policy* di classificazione delle informazioni rispettata da tutti i dipendenti.

Quando si parla di segreti commerciali e *know-how* con terzi, quali investitori, fornitori e potenziali clienti, è necessario assicurarsi dell'esistenza di accordi di non divulgazione che limitino il possibile utilizzo delle informazioni condivise da parte dei terzi.

Brevetti - per tutelare le invenzioni dell'azienda e le modifiche migliorative di prodotti esistenti

La vostra azienda può avere prodotti o processi nuovi che sono unici al mondo. In tal caso, è opportuno valutare di brevettarli.

Un brevetto può tutelare la vostra invenzione escludendo chiunque altro dai benefici che ne possano derivare: nessuno potrà utilizzare lo stesso processo né vendere lo stesso prodotto senza il vostro accordo.

Prima di commercializzare prodotti che incorporano nuove soluzioni tecniche è altamente raccomandabile effettuare una 'freedom to operate'. Si tratta di una ricerca brevettuale finalizzata a identificare eventuali diritti di brevetto che possano ostacolare la commercializzazione di un prodotto in una data area geografica.

Requisiti di validità del brevetto

Un brevetto per essere valido deve avere le seguenti caratteristiche:

- nuovo - non deve essere mai stato prodotto o registrato in nessuna parte del mondo
- inventivo - un'invenzione per essere brevettabile deve essere non banale e rappresentare un passo in avanti rispetto allo stato della tecnica attuale
- lecito - non può essere contrario all'ordine pubblico o al buon costume
- industrialità - si possono brevettare solo soluzioni che possono essere riprodotte a livello industriale.



Come per i marchi registrati, anche i brevetti devono essere registrati. Il processo di registrazione è estremamente tecnico ed è opportuno rivolgersi ad un esperto in materia per presentare la richiesta. Un brevetto può essere sufficiente per scoraggiare l'utilizzo della vostra invenzione da parte di altri a loro beneficio, ma occorre anche essere consapevoli dei costi legati all'esercizio di questa tutela.

Tipi di brevetto

Esistono due tipi di brevetto:

- brevetto per invenzione - forma di protezione più forte che viene concessa a quelle invenzioni che hanno un alto grado di innovazione e che rappresentano una soluzione nuova ed originale ad un problema tecnico mai risolto prima. Il brevetto per invenzione ha una durata di 20 anni e non è rinnovabile
- modello di utilità - rappresenta una modifica migliorativa di oggetti esistenti. Dura 10 anni e non è rinnovabile.

Portata geografica della tutela

Un brevetto italiano tutela la vostra invenzione unicamente in Italia. Per estendere la copertura del brevetto è necessario utilizzare sistemi di registrazione e brevettazione europei ed internazionali.

Costi e durata

Per ottenere la registrazione di un brevetto occorre considerare i costi iniziali per la presentazione della richiesta che ammontano a circa €120, tenuto conto anche del numero di pagine e del numero delle rivendicazioni oltre alla tassa per il mantenimento del brevetto a partire dal quinto anno. Tale tassa varia da un minimo di €60 ad un massimo di €650 e garantisce una tutela per un periodo di quattro anni dalla data di deposito. A partire dal quinto anno successivo alla domanda di deposito sarà necessario versare una quota di mantenimento annuale.

Ottenere un brevetto è un processo lungo e costoso. Spesso conviene tutelare un'invenzione sotto forma di segreto commerciale, anche perché riportare i dettagli dell'invenzione nel registro dei brevetti equivale a renderli di dominio pubblico.

Modello ornamentale - per tutelare disegni e modelli

I nuovi disegni o modelli possono essere tutelati tramite la loro registrazione. La registrazione consente di tutelare il disegno o il modello da eventuali violazioni in quanto costituisce prova indipendente del proprietario del disegno e della data di creazione. I requisiti richiesti dalla legge per poter accedere a tale tutela sono:

- novità - nulla di uguale o simile nello stato della tecnica, ivi inclusi i prodotti con caratteristiche che differiscono solo per dettagli
- carattere individuale - inteso come il suscitare una impressione generale nuova e diversa rispetto a ciò che è già stato divulgato
- liceità - non può essere contrario all'ordine pubblico o al buon costume.

La domanda di registrazione di un brevetto italiano deve essere depositata presso l'Ufficio italiano brevetti e marchi di Roma (UIBM) ovvero presso le Camere di Commercio. La domanda di un disegno o di modello comunitario deve essere depositata presso l'Ufficio per l'armonizzazione nel mercato interno (UAMI) o presso uno degli uffici centrali della proprietà industriale degli stati membri dell'Unione Europea (per l'Italia l'UIBM).



5.3 Checklist dei diritti di proprietà intellettuale

Nel seguito si riassumono le azioni prioritarie da considerare da parte di una start-up con riferimento alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale.



- ✓ Assicurarsi che i contratti di lavoro dei dipendenti contengano clausole di riservatezza e di limitazione al trasferimento della proprietà intellettuale.
- ✓ Assicurarsi che i contratti con collaboratori esterni contengano clausole di riservatezza e di limitazione al trasferimento della proprietà intellettuale.
- ✓ Apporre su tutti i materiali il simbolo del *copyright*, l'anno di riferimento e il nome dell'azienda.
- ✓ Prima di decidere il nome di una nuova azienda, consultare i marchi *online* e successivamente valutare la possibilità di registrare il marchio per tutelare il nome dell'azienda.
- ✓ Richiedere un nome per il dominio.
- ✓ Stilare un accordo standard di non divulgazione da usare quando si comunicano informazioni riservate a terzi.
- ✓ Verificare i sistemi di sicurezza dei dati, soprattutto nello sviluppo dei *know-how* e dei segreti commerciali.

Cosa può fare KPMG per voi

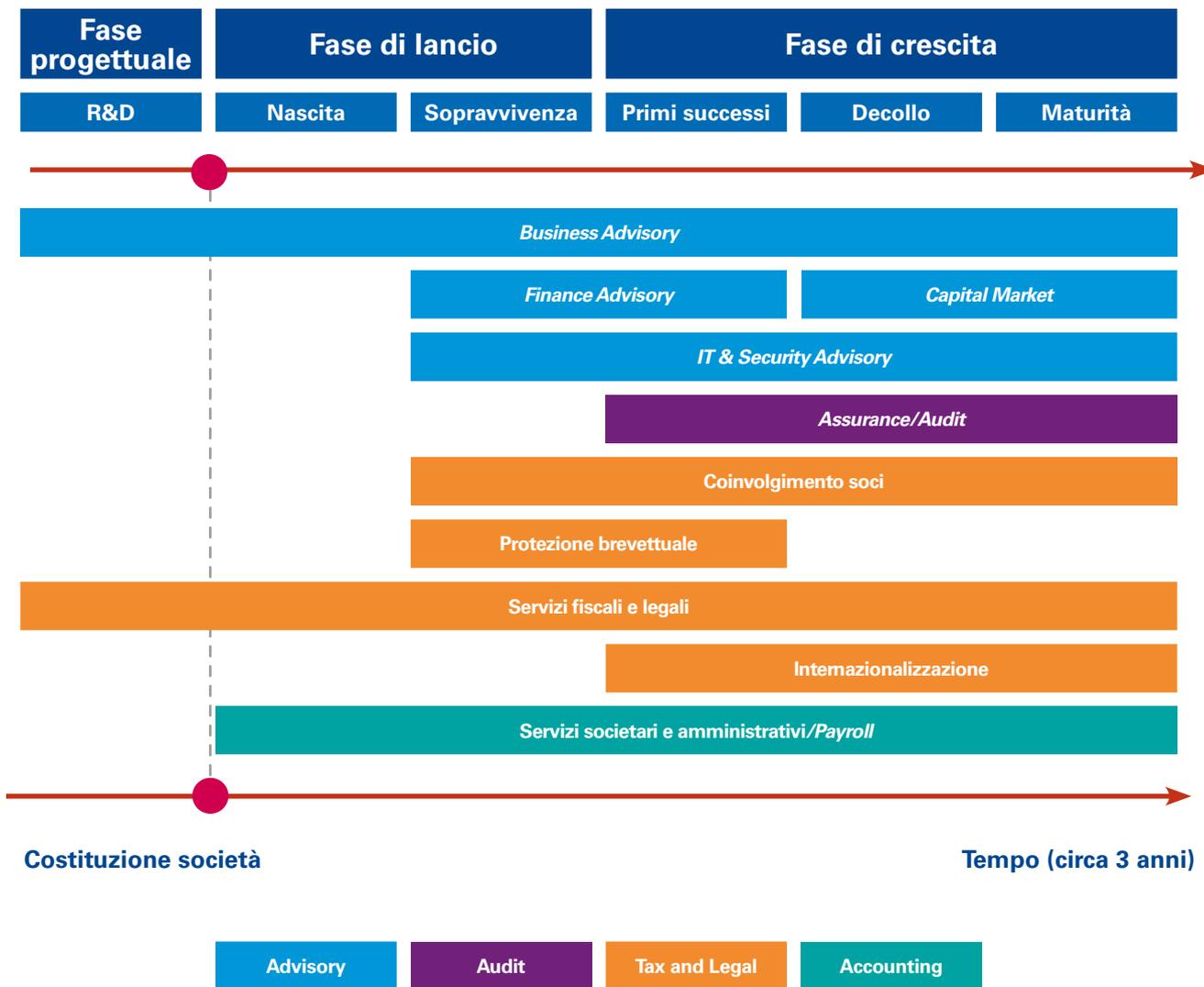
La varietà e la complessità degli aspetti che un imprenditore deve gestire nella costituzione e nello sviluppo di una start-up possono rappresentare un freno alla realizzazione dell'idea imprenditoriale. KPMG mette a disposizione delle start-up un *team* di professionisti con competenze specialistiche ed un approccio multidisciplinare, fornendo l'accesso ad un portafoglio completo di servizi e valorizzando le opportunità che l'ecosistema delle start-up mette a disposizione.

Il portafoglio di servizi KPMG nelle diverse fasi evolutive delle start-up

Il percorso di sviluppo di una start-up può essere suddiviso in tre macro-fasi: fase progettuale, fase di lancio e fase di crescita. Nelle diverse fasi di sviluppo della start-up cambiano le priorità dell'imprenditore, pur restando fondamentale la focalizzazione sul raggiungimento degli obiettivi di business.

Fase	Obiettivo	Focus
Progettuale	Definizione, validazione e predisposizione dell'idea imprenditoriale	<ul style="list-style-type: none"> • Business Model e Business Case • Promozione dell'idea • Reperimento di fondi e soci
Lancio	Sviluppo dell'idea imprenditoriale e avvio dell'attività	<ul style="list-style-type: none"> • Costituzione della società • Reperimento capitale finanziario • Reperimento competenze e risorse • Riconoscibilità nell'ecosistema start-up • Prototipizzazione • Lancio e marketing • Affinamento del Business Model
Crescita	Maturazione dell'idea imprenditoriale	<ul style="list-style-type: none"> • Reperimento capitale finanziario e umano • Espansione societaria • Sviluppo del business e dei ricavi • Razionalizzazione del Business Model • Sviluppo e miglioramento del prodotto/servizio • Accordi commerciali e di <i>partnership</i> • Internazionalizzazione

KPMG è in grado di fornire alle start-up un supporto in tutte le fasi di sviluppo attraverso un portafoglio di servizi completo e 'chiavi in mano': gestione contabile, fiscale e amministrativa; revisione e contabile; consulenza strategica, tecnologica e industriale; fiscalità e diritto societario.



Il portafoglio di servizi KPMG dedicato alle start-up

Servizi di Business Advisory	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Business modelling and business planning</i> • Strategia commerciale e di canale • <i>Budgeting e reporting</i> periodici gestionali e finanziari • <i>Mentorship/tutorship</i> di indirizzo e accompagnamento della start-up • <i>Exit Strategy</i>
Servizi di Finance Advisory	<ul style="list-style-type: none"> • Segnalazione ad operatori finanziari interessati • Segnalazione ad operatori industriali interessati • Istruzioni pratiche per l'ottenimento di finanziamenti/contributi erogati da istituti pubblici • <i>Due Diligence</i> su acquisto o vendita di iniziative di start-up
Servizi di Capital Market	<ul style="list-style-type: none"> • Informativa su mercati finanziari proponibili: AIM, progetto Elite di Borsa Italiana • Informativa sul <i>crowdfunding (equity/reward based)</i>
IT & Security Advisory	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Technology Architecture & Assessment</i> • <i>Cyber Security Assessment</i> • <i>Security Strategy</i>
Servizi di Assurance/Audit	<ul style="list-style-type: none"> • Revisione volontaria/legale • Rendicontazione delle spese di R&D, spese per il personale, altri costi riferiti a progetti finanziabili o agevolati • Bilancio sociale/misurazione del capitale intellettuale/indici di innovazione • <i>IFRS conversion</i>
Servizi per il coinvolgimento dei soci	<ul style="list-style-type: none"> • Patti parasociali per soci fondatori ed investitori • Contrattualistica con parti correlate • Piani di <i>stock option</i> e di partecipazione dei dipendenti, amministratori, collaboratori e fornitori agli sviluppi dell'iniziativa (<i>work for equity</i>)
Servizi di protezione brevettuale	<ul style="list-style-type: none"> • Identificazione delle idee/beni da proteggere • Registrazione del brevetto in Italia e nei mercati rilevanti per sviluppo e commercializzazione • <i>Asset management</i> degli <i>Intellectual Property Rights</i> (IPR) • Valorizzazione delle spese sostenute per IPR ai fini dell'agevolazione fiscale Patent Box
Servizi fiscali e legali	<ul style="list-style-type: none"> • Supporto gestione fiscale (inquadramento del servizio innovativo, internazionalizzazione, <i>transfer pricing</i>) • Agevolazioni in campo fiscale (start-up innovative, PMI innovative, credito di imposta alla R&D, Patent Box) • Agevolazioni in campo previdenziale/costo del lavoro • Istruzione pratiche per ottenimento di agevolazioni fiscali e previdenziali • Supporto legale normativo e regolamentare • Supporto legale commerciale e societario
Servizi societari e amministrativi/ Payroll	<ul style="list-style-type: none"> • Costituzione della società • Iscrizione al Registro delle start-up innovative o degli Incubatori Certificati • Iscrizione al Registro delle PMI Innovative • Supporto gestione amministrativa, contabile e fiscale • Supporto gestione <i>payroll</i> e contrattualistica delle collaborazioni professionali

Contatti

Francesco Spadaro

fspadaro@kpmg.it

Daniele Urso

durso@kpmg.it

Andrea Ferrario

aferrario@kpmg.it

Gaetano Correnti

gcorrenti@kpmg.it

Guido Arnone

garnone@kpmg.it

Stefano Cervo

scervo@kpmg.it

Francesco Salerno

fsalerno@kpmg.it

Alessandro Calastrini

acalastrini@kpmg.it

kpmg.com/it

kpmg.com/app



Le informazioni contenute in questo rapporto sono tratte da fonti pubblicamente disponibili, di cui KPMG non attesta né garantisce in nessun modo l'accuratezza, la completezza e la correttezza. Questo documento non rappresenta un'offerta di vendita né una sollecitazione all'acquisto di alcun servizio, né vuole fornire alcun suggerimento o raccomandazione operativa o in termini di investimento. KPMG non si assume alcuna responsabilità per la perdita o i danni che potrebbero derivare dall'uso improprio di questo rapporto o delle informazioni ivi contenute.

© 2017 KPMG S.p.A., KPMG Advisory S.p.A., KPMG Fides Servizi di Amministrazione S.p.A., KPMG Audit S.p.A., società per azioni di diritto italiano, e Studio Associato - Consulenza legale e tributaria, un'associazione professionale di diritto italiano, fanno parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), entità di diritto svizzero. Tutti i diritti riservati.

Denominazione e logo KPMG sono marchi e segni distintivi di KPMG International.

Stampato in Italia.

Data di pubblicazione: ottobre 2017

Grafica: New! srl - www.newadv.com