

Realizzare un piano di work for equity 4

Implicazioni contabili e fiscali del WFE

Nicola Vernaglione

Certified Startup Advisor & Specialist



O1 Di cosa parla

PANORAMICA

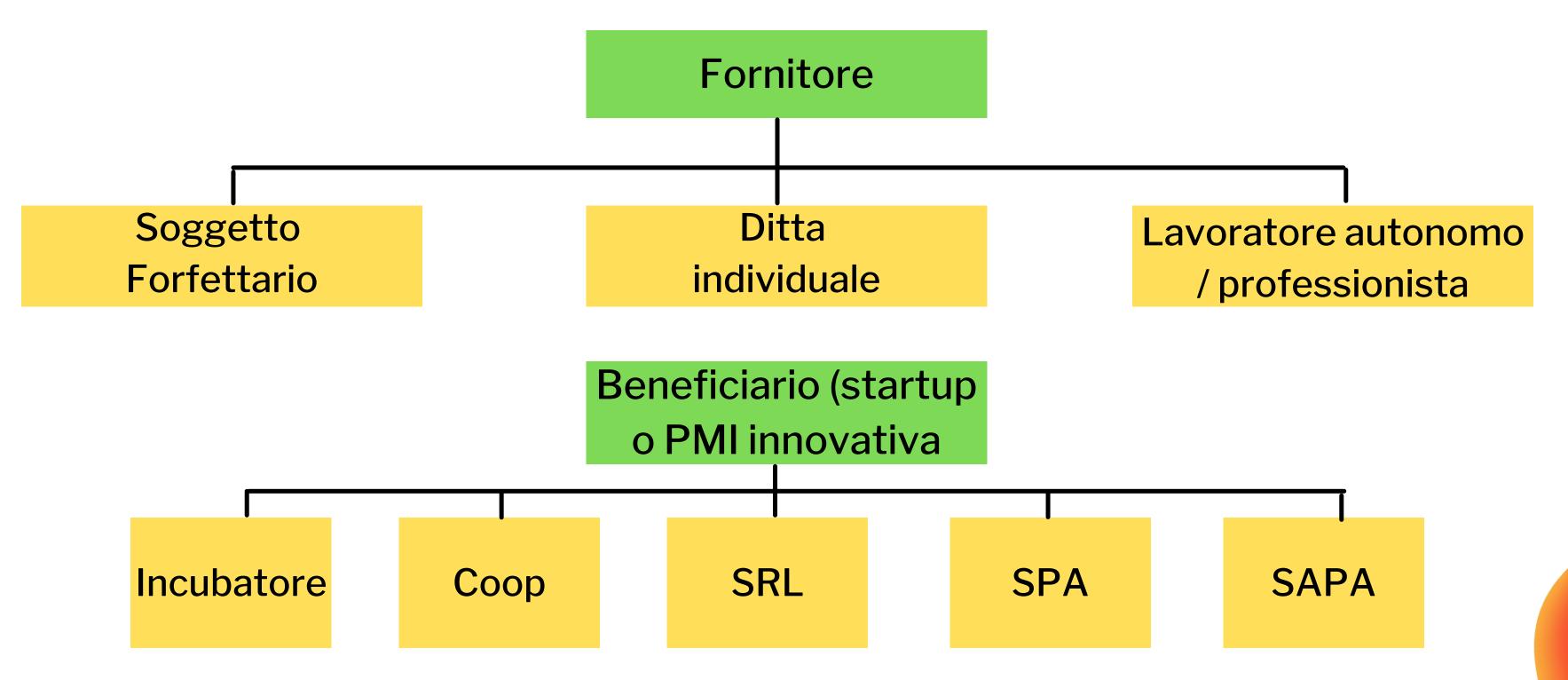
- La fattura del fornitore
- La registrazione della fattura da parte del beneficiario
- L'aumento del capitale del beneficiario e la detrazione fiscale 30% / 50%
- Le dichiarazioni fiscali

02

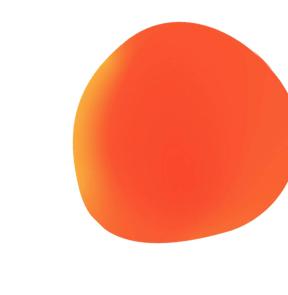
La fattura del fornitore e le scritture contabili



I soggetti del Work for Equity



Requisiti del soggetto forfettario



- Ricavi sotto i 65.000 euro
- No lavoro dipendente >
 2 30.000 euro nell'anno
 precedente (non se lavoro è cessato)
 - 3 No partecipazione in società di persone o associazioni professionali

- No partecipazioni in società di capitali (controllo e codice ATECO)
 - No spese per lavoro dipendente > 20.000 euro
- No regimi speciali (editoria, agricoltura, agenzie viaggi ecc...). Circolare n. 10/E/2016 dell'Agenzia delle Entrate

7 No cessione di fabbricati

La fattura dei forfettari.

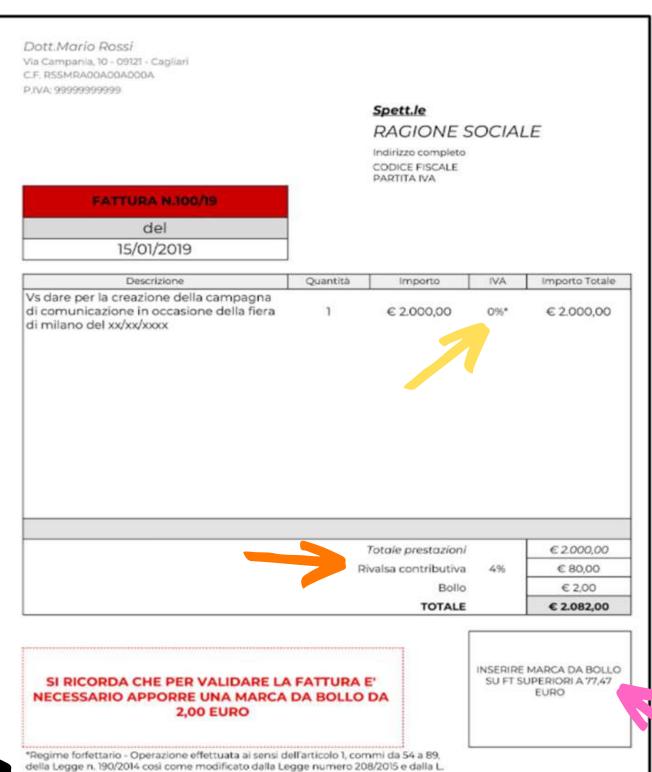
NO IVA

Esempio

NO **RITENUTA** D'ACCONTO

NO INPS, **SI CASSA PROFESSIONALE** NO FATTTURA **ELETTRONICA**

> MARCA DA **BOLLO**



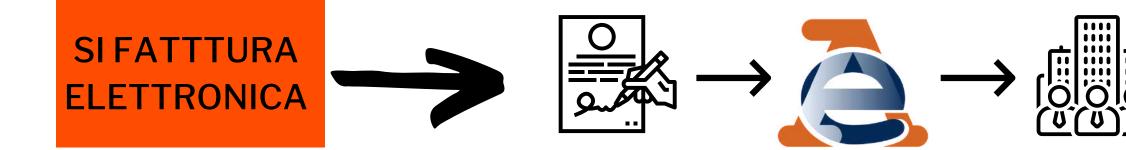
145/2018. Senza applicazione di IVA e ritenuta d'acconto

06 La fattura degli ordinari

SIIVA

NO INPS, SI CASSA PROFESSIONALE

NO MARCA DA BOLLO NO RITENUTA D'ACCONTO



La fattura elettronica va inviata al portale fatture e corrispettivi. Lo SDI la consegna al destinatario

Profili fiscali (1)

Per il fornitore, il work 4 equity è completamente esente sia dalle imposte sul reddito sia dalla contribuzione INPS o casse professionali.

Quindi la prestazione erogata non deve essere assoggettata a ritenuta d'acconto nemmeno dai contribuenti ordinari.

08 Profili fiscali (2)

Per quanto riguarda i professionisti, la fattura deve essere assoggettata al 4% in quanto questa maggiorazione (a differenza del 4% INPS) deve essere riversata dal professionista alla propria cassa professionale.

La fattura dei contribuenti ordinari va assoggettata ad IVA, che il beneficiario dovrà versare all'erario...

Iva (e 4% per i professionisti) vanno quindi pagati dal beneficiario al fornitore affinchè questo possa versarli agli enti competenti.

09 Focus Inps

A chiarire ogni dubbio al riguardo (ovvero sulla mancanza del presupposto oggettivo per la imponibilità ai fini INPS) ci vengono in aiuto l'art. 2 comma 29 Legge 335/95 e la circolare INPS 32 del 7/2/2001.

(<u>Legge 335/95</u>) Il contributo alla Gestione separata di cui al comma 26 è dovuto nella misura percentuale del 10 per cento ed è applicato sul reddito delle attività determinato con gli stessi criteri stabiliti ai fini dell'imposta sul <u>reddito delle persone fisiche</u>"

Circolare INPS). "Resta comunque fermo il disposto dell'art.2, comma 29, della legge n.335/1995, in base al quale il contributo previdenziale deve essere applicato sul reddito delle attività determinato con gli stessi criteri stabiliti ai fini dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, quale risulta dalla relativa dichiarazione annuale dei redditi e dagli accertamenti definitivi"

La descrizione della fattura

La descrizione della fattura deve fare un espresso richiamo alla normativa del work 4 equity:

DESCRIZIONE	IMPORTO	IVA	TOTALE
Saldo per le attività svolte per il periodo dal 03/06/2020 al 30/11/2020 per un			
totale ore 452 distribuite come da timesheet in vostre mani. Riferimento			
incarico del 3.06.2020	30.250,00 €	22%	30.250,00 €
la presente fattura viene emessa in applicazione del disposto dell'art 27 del D.L. n. 2014, che fornisce adeguati chiarimenti in termini di modalità di applicazione del V parte delle competenze sarà totalmente compensato attraverso la c.d. procedura e partecipazione in equity al valore minimo del 16,16% del capitale post money Gli il oggetto di compensazione, del credito. Saranno oggetto di liquidazione a mezzo bi Cassa professionale e IVA per un totale di € 8131,20.	Work for Equity. L'intero d del Work For Equity aven importi previsti agli artico	corrispettivo ndo quantifica oli precedenti	e per la sola ato la saranno



11

La registrazione della fattura da parte del beneficiario



Registrazioni contabili del beneficiario (1)

Per il beneficiario la registrazione contabile è una normale scrittura in partita doppia:

Sottoconti dare	Imp.dare		Sottoconti avere	lmp.avere
Costi di sviluppo (immob.immateriale)	32.250,00	(a)	Nome fornitore	40.381,20
Costi di sviluppo (immob. Immateriale) (4%)	1.210,00			
Erario conto iva	6.921,20			

Descrizione: rilevazione fattura fornitore in w4e

Registrazioni contabili del beneficiario (2)

Al pagamento dell'iva e del 4%:

Sottoconti dare	lmp.dare		Sottoconti avere	lmp.avere				
Nome fornitore	8.131,20	31,20 (a) Banca		8.131,20				
Descrizione: pagamento iva e inps a fornitore in w4e								

Il fornitore resta «aperto» per 32.250, che rappresenta il credito che sarà oggetto di compensazione con il debito per il versamento del capitale.

Registrazioni contabili Costo vs Capitalizzazione

COSTO 🔾 IMMOBILIZZAZIONE

PRINCIPI TO REQUISITE STARTUP

Riferimenti:

- OIC 24: differenza tra ricerca di base e sviluppo
- Art. 25, comma 2, lettera h, del D.L. n° 179/2012
- MISE guida alle startup innovative: «Ai fini del presente provvedimento, in aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, sono altresì da annoverarsi tra le spese di ricerca e sviluppo: ...»

15

L'aumento del capitale del beneficiario e la detrazione fiscale 30%/50%



Registrazioni contabili del beneficiario

In concomitanza con l'atto notarile di aumento di capitale, le scritture saranno le seguenti:

Sottoconti dare	lmp.dare		Sottoconti avere	lmp.avere
Nome Fornitore	32.250,00	(a)	Capitale sociale	2.250,00
			Riserva sovrapprezzo	30.000,00
B		٠		

Descrizione: aumento capitale come da assemblea straordinaria del 15/12/2020

La situazione contabile (1)

Affinchè possa darsi esecuzione alla compensazione del debito vs il fornitore e del credito per la sottoscrizione del capitale (esemplificata nella slide precedente), il debito deve risultare da una situazione contabile approvata dall'assemblea (anche in sede di aumento del capitale) tale da garantire che il debito sia certo, liquido ed esigibile, affinchè sia evitato il rischio del c.d. annacquamento del capitale sociale.

La situazione contabile (2)

Nella situazione contabile saranno quindi presenti:

- Nell'attivo dello stato patrimoniale, il credito vs i fornitori (già soci o che diventeranno tali) per il versamento del capitale sottoscritto
- Nel passivo dello stato patrimoniale, il debito vs i fornitori per le prestazioni erogate in forzo del contratto di w4e, per la sola parte non pagata

19

La detrazione fiscale

La detrazione fiscale per chi investe nel capitale delle startup è prevista nella misura ordinaria del 30% o in quella maggiorata del 50%.

DETRAZIONE 30%

- Sia per costituzione che per aumento di capitale;
- Serve piano di investimento e autocertificazione;
- Limite di 1.000.000 per ciascun periodo di imposta;
- Non concorre al de minimis;

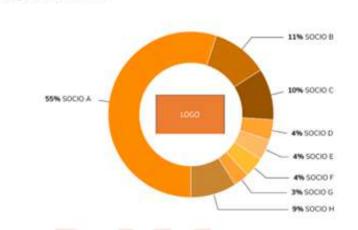
DETRAZIONE 50%

- Solo per aumenti di capitale;
- Serve preventiva procedura di autorizzazione presso il sito del MISE;
- Limite di 100.000 euro in ciascun periodo di imposta;
- Concorre al de minimis:

PER LE STARTUP SONO ALTERNATIVE

20 La procedura SITUAZIONE SOCI AL 31-12-2020. FISSA: Di seguito viene riportata la situazione delle partecipazio informazioni sul tipo di quote assegnate e in genere sulla captable.

FiSSA: Di seguito viene riportata la situazione delle partecipazioni al 31/12/2020. Maggiori nformazioni sul tipo di quote assegnate e in genere sulla captable possono essere richieste



Nome inizia le sue attività come prototipo nel 2018, realizzando la prima versione del sito web per capire e analizzare il mercato di riferimento. Sono state ricevute oltre 15 000 richieste di preventivo. senza investimenti in marketing ma sfruttando soltanto la SEO - Search Engine Optimization. Abbiamo così intrapreso gli accordi con i fornitori e sistemato la parte legale del sito, attivando tutti il servizio cliente e ricercando i partner ideali per lo sviluppo nei vari comuni italiani.

Da Luglio 2020, per analizzare il match domanda-offerta e testare i prezzi sui consumatori abbiamo iniziato a vendere i primi abbonamenti a Milano, registrando 31 nuovi clienti e effettuando 62 ordini in soli 4 mesi. Ogni cliente ha acquistato 2 volte in questo breve lasso temporale.

Sono stati registrati ricavi per €2.300 (iva esclusa), con un margine operativo per +25%. Il chum rate o tasso di abbandono è stato dello 0%, con clienti super soddistatti. Per velocizzare il tasso di ritenzione abbiamo siglato accordi con corrieri locali, in modo da non avere costi fissi nella fase iniziale e modellare Nome il business con costi variabili.

Da Ottobre 2020, avendo ricevuto altri ordini in zone strategiche, si è deciso di attivare le Roma, Pisa e Livorno. In ogni città vengono testati prezzi diversi, in relazione all'analisi di mercato che viene svolta in ogni comune.

1.4 Road Map a 12 mesi

Nome srl nei prossimi 12 di propone di:

Realizzare le seguenti partnership (descrizione)

Lanciare i seguenti servizi (descrizione)

Migliorare il servizio (descrizione)

Ampliare il mercato (descrivere come)

Altro (descrizione)

Il tutto avendo definito un piano che prevede:

Nuovo personale (descrivere mansioni)

Ingresso nuovi soci (descrivere se in Work for equity o di Capitale riportando il valore)

Investimenti in marketing (descrivere importo e modalità)

Investimenti nello sviluppo tecnologico (descrivere)

Altro che riguardi la finanza, il marketing il personale la produzione

1.5 La SWOT ANALISYS propetitors da molti anni. Poca visibilità sui Stategia integrante: commerciale e sociale Sosiabilità e partners di valore, con possibilità di lavorare su tutto il territorio nazionale. marketing office. Minore attenzione alla Manca di profiti junior e Conoscenza approfondita degli argomenti sulle Startup e PMI innovative. Innovation Manager Software proprietario ProbPlan 2.0 accademico Esperienze del soci Fondi per l'emergenza covid e riserva per le Startup innovative e benefit. Maggiore accesso al web e clienti più "digital" Maggiore visibilità sul narketing online e social isttuti bancari e enti pubblici

I.L'ATTIVITÀ

1.1 Descrizione analitica del business

Nome trasferisce online un business marcatamente tradizionale con la finalità di digitalizzare tutti i

A differenza dei suoi competitors, oltre a sviluppare una strategia commerciale capillare sul territorio, integra tutti i servizi e aggiunge una strategia sociale, con l'obiettivo di avere un impatto notevole sulla sostenibilità ambientale ponendo l'azienda come "Amica dell'ambiente". L'attività principale di Nome sarà quella di facilitare la vita del proprio cliente:

- Anticipare le richieste grazie all'intelligenza artificiale
- V Sito web e App che ti rendono facile la vita con un click
- √ Consegna al piano, anche senza ascensore

L'obiettivo è quello di dare un servizio al cliente completo a 360°, offrendo un'esperienza nuova di acquisto. L'intento sarà non solo quello di guidare il consumatore nella scetta della migliore del servizio e del prodotto, ma anche quello di vivere uno stile di vita sano ed equilibrato, facilitando la vita delle persone con un occhio all'ambiente.

Avere la migliore scelta a casa, senza fatica e soprattutto senza doversi ricordare di riordinare. Un servizio di abbonamento annuale (calcolato sulla base dei consumi medi delle famiglie). consegna gratis sempre al piano (all'orario e al giorno preferito di consegna), riassetto, ritiro, ordine automatico basato su algoritmo di intelligenza artificiale.

Il cliente dovrà fare l'ordine sul sito e scegliere tra le diverse marche preferite, completando il pagamento online. Nome porterà direttamente a casa la "il distributore intelligente" composto da 72 slot. Il distributore sarà riempito con i prodotti della marca scelta e quando sta per finire, in automatico, la vetrina invia una notifica di ordine. Tramite Intelligenza artificiale ci sarà il distributore domestico pieno nell'orario e nel giorno di consegna preferito.

1.2 Partnership strategiche e operative attivate

Il successo di Nome si basa sulla presenza di professionisti, fornitori di qualità, collaboratori e supporto costante da tutte quelle realtà che possono affiliarsi e condividere il concept aziendali.

Tra questi riportiamo:

(elenco delle partnership attività e dell'ambito)

1.3 Attività realizzate e prossimi step

5. EXIT STRATEGY

- Previsione opzioni put e call con diritto di vendita e riacquisto a prezzo stabilito della partecipazione
- Previsione di cessione della maggioranza con clausole di trascinamento
- Restituzione dell'investimento a data e rendimenti definiti
- Exit totale e quasi exit con cessione delle partecipazioni a gruppo industriale o big company
- Cessione totale o in licenza dei diritti di sfruttamento e relativo pagamento di royalties
- Altro (descrivere)

Non vi è alcuna protezione possibile alla limitabilità da parte degli attuali competitors o di nuovi entranti. Questo è un vantaggio competitivo da costruire con investimenti in marketing e in commerciale, vi è tuttavia da considerare che è prevista una protezione brevettuale relativamente al portale ed alle applicazioni in Saas

Scalabilità

Inizialmente acquisiremo credibilità indotta concentrandoci sulla vocazione e l'esperienza dei soci fondatori nel settore e nei pregressi rapporti istituzionali trattando il solo mercato italiano. Il progetto sarà successivamente scalato in termini di offerta complessiva ed in termini di offerta geografica, avendo messo a punto le procedure per il coinvolgimento e la partecipazione degli attuali e di futuri

Riproducibilità

E' evidente che considerando la forza economica e le dimensioni di possibili concorrenti internazionali, le possibilità che possano sviluppare sistemi analoghi o uguali, sono molto concrete, teoricamente, di fatto, lo sforzo economico e i tempi consiglierebbero di partecipare o acquisire quote sul nostro progetto che si caratterizza su ambiti molto specialistici.

2. MODELLO DI BUSINESS

2.2 Le nostre problem, solution

I comportamento di consumo di prodotti ha registrato un drastico aumento: si stimano c. 600 niliardi di litri nel 2020. A spingere i volumi è la domanda della nuova classe media in cerca di un maggiore benessere e l'effetto del lockdown causato dall'epidemia COVID-19.

Problema 1. Attualmente i prodotti vengono trasportati con cestini di plastica e distribuiti in maniera verticale

Problema 2. Quando terminano le scorte in casa, bisogna "ricordarsi" di rifare l'ordine o andare al supermercato. Chi si fa portare il prodotto è costretto a fare ordini telefonici o pagare in contanti in

Soluzione - Grazie ad una vetrina "intelligente" dal design accattivante si possono stoccare i prodotti in qualsiasi parte della casa creando ambienti chic e confortevoli. Grazie a dei sensori e a

3. IL MERCATO

3.1 Ambito geografico e misurazione del mercato potenziale

Il digitale è diventato una componente fondamentale nelle imprese, ha guidato il cambiamento dei modelli di business delle imprese e ha contribuito alla internalizzazione dei mercati.

L'approccio perseguito dalle aziende è stato quello di intensificare il dialogo con i consumatori, per meglio percepire e rispondere alle loro esigenze.

Questo è quanto sta accadendo anche nel settore di nostra competenza, dove la curiosità e la volontà di apprendere ulteriori informazioni sul prodotto che si sta acquistando pongono maggiore attenzione sullo studio e l'attenzione alle caratteristiche nutrizionali della stessa, con un occhio di riguardo anche al luogo di produzione, al canale di vendita, fino ad arrivare all'area finanziaria.

L'e-commerce è uno dei mercati con maggiore potenzialità. Al mondo il numero di coloro che accedono a internet è pari a 4,3 miliardi, il 6% in più rispetto all'anno precedente. Di questi, secondo

population, 3.9 miliardi fruiscono della rete mobile e il 59% effettua

in un anno è aumentata dal 53% al 55,1%. Sono nel 2018 il 40% miliardi di persone, ha effettuato un acquisto online e si stima che raggiungeranno quota 3,20 miliardi1.

enteranno fino al 2022, e raggiungerà il valore di 4.035 miliardi di ssità di tutelare il consumatore hanno spinto 75 Paesi a incontrarsi discussione volta a "creare un ambiente commerciale che sia stabilire regole internazionali sull'e-commerce.

trando sempre maggior flessibilità a favore dell'utente, mediante le reazione di una rete di ritiro di prossimità, tramite shop di Gruppo,

ente, l'e-shopper italiano predilige i pagamenti tramite wallet e a carta di credito, anche prepagata o virtuale. Il pagamento diviene

06 litri all'anno, l'Italia è, prima in Europa² per consumo del nostro a brevissima distanza dal Messico. Analizzando i trend storici di

no d'acqua in Italia, The European House, Antonnetti, 2016.

6.2 Piano degli investimenti

Descrizione		Importo	
	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Investimenti in immobilizzazioni immateriali		•	
Spese di costituzione	3.000		
Spese sviluppo software	4.000	5.000	5.000
Altre immobilizzazioni			
Totale immobilizzazioni immateriali	7.000	5.000	5.000
Investimenti in immobilizzazioni materiali			
Hardware e software	5.000		
Altre attrezzature	2.000	1.000	5.000
Totale immobilizzazioni materiali	7.000	1.000	5.000
Immobilizzazioni finanziarie			
Partecipazioni			
Depositi cauzionali per affitti o utenze	150		
Totale immobilizzazioni immateriali	150		
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI	14.150	6.000	10.000

CERTIFICAZIONE AI SOCI	DI (denominazione startup)
Periodo di imposta [inserire anno d	di data effettuazione investimento]
Rilasciata ai sensi dell'art. 29 del D.L. 17	9/2012 e dell'art. 5 del Decreto 7 maggio
2019 del Ministero dell'economia e delle	finanze recante "Modalità di attuazione
degli incentivi fiscali all'investimento in	start-up innovative e in PMI innovative "
II/La sottoscritto/a	
il/, di cittadinanza	
residente a	()
in via	n
oodice fiscale_ in qualità di legale rappresentante della societ	tà .
oon sede a	
in via	n.
codice fiscale impresa _ codice attività prevalente (classificazione ATE indirizzo PEC	
CERT	
	1100
che il Sig. [dati investitore persona fisica]	W NOT SUPPLEMENT NEWSFILM
	() codice fiscale
residente in via	n°a
 che la società [dati investitore persona giur 	idica]
Denominazione, codice fiscale	, Iscritta alla Camera di
Commercio di con sede legale	in via n° a
	10 / 10 mm
ha effettuato un investimento nella società [no	ome startup]
2) che l'investimento effettuato è così dettagli:	sto:
- capitale sociale sottoscritto nel periodo di in	posta (periodo di imposta) per Euro (capitale
sociale sottoscritto]	and and the same and an experience of the same and the same
- capitale sociale versato nel corso del perio	do di imposta [periodo di imposta] per Furo
[capitale sociale versato]	Warner Manager Manager Manager Manager
- sovrapprezzo sottoscritto e contestualmen	te versato per un importo di Euro [importo
sovrapprezzo]	

- pertanto l'importo del versamento complessivo agevolabile ammonta ad Euro
3) che vengono rispettati i limiti di cui all'art. 4 comma 7 del Decreto 7 maggio 2019, in
quanto
a) l'ammontare complessivo dei conferimenti in denaro ricevuti da
(nome startup) non è superiore ad € 15.000.000,00.
b) non è impresa in difficoltà;
 c) non opera nel settore delle costruzioni navali né del carbone e dell'acciaio
 d) non ha ricevuto aiuti di Stato illeciti che non siano stati integralmente recuperati
Ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b. del Decreto 7 maggio 2019 si allega altresì copia
del piano di investimento (business plan) di [nome startup] contenente, tra
l'altro, informazioni dettagliate sull'oggetto della prevista attività della medesima impresa,
sui relativi prodotti, nonché sull'andamento, previsto o attuale, delle vendite e dei profitti.
Si raccomanda di conservare la presente comunicazione perché potrebbe esseme chiesta
l'esibizione, congiuntamente al business plan, da parte dell'Agenzia delle Entrate nel corso
delle normali attività di controllo formale svolte annualmente, ai sensi dell'art.36-ter del DPR
600/1973, sui dati esposti dai contribuenti nelle loro dichiarazioni dei redditi.
Luogo e data
Il legale rappresentante
[Cognome e nome legale rappresentante]
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·

https://sso-padigitale.invitalia.it/Account/Login?ReturnUrl=%2F



Login SPID

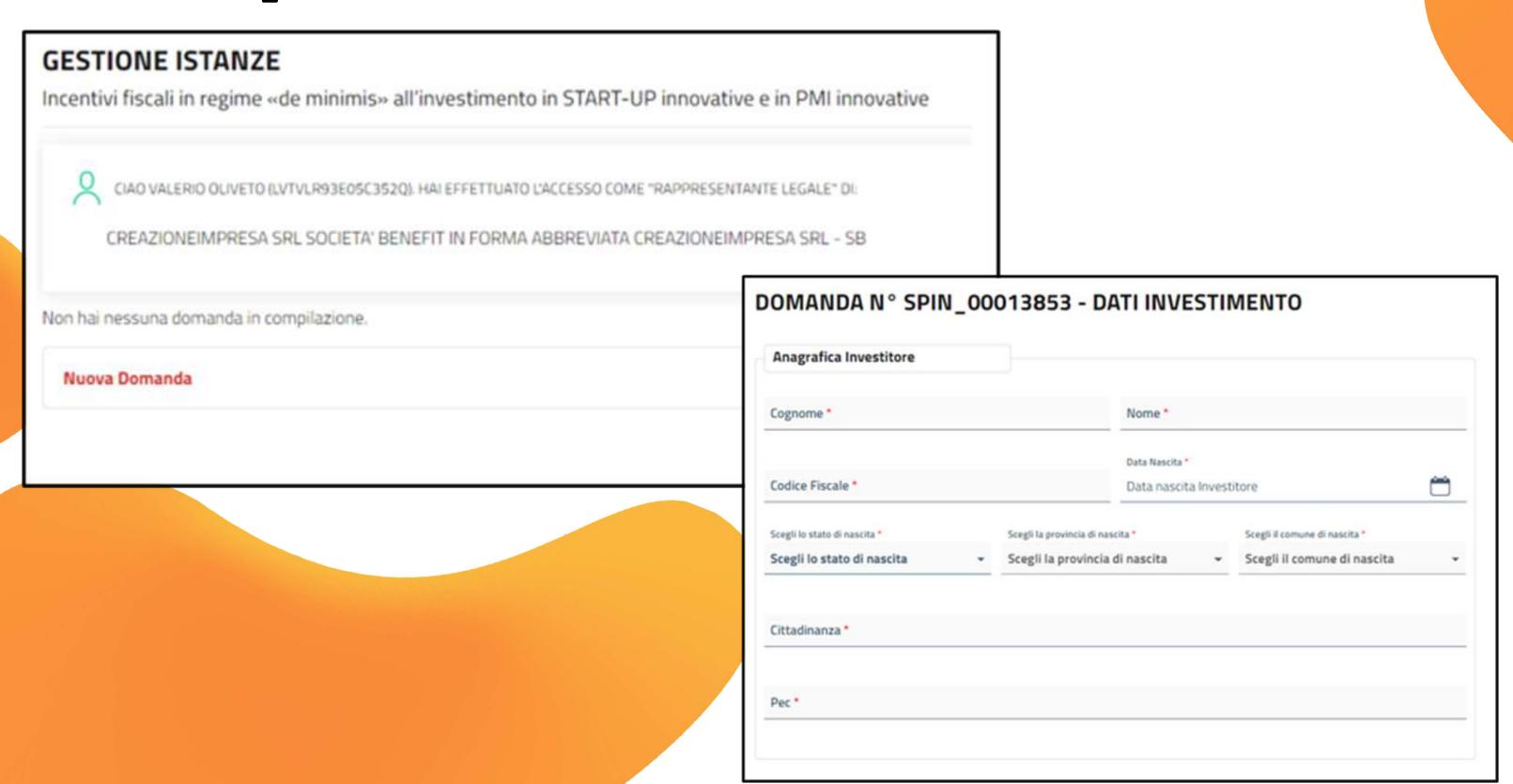
SPID è il sistema di accesso che consente di utilizzare, con un'identità digitale unica, i servizi online della Pubblica Amministrazione e dei privati accreditati. Se sei già in possesso di un'identità digitale, accedi con le credenziali del tuo gestore. Se non hai ancora un'identità digitale, richiedila ad uno dei gestori.

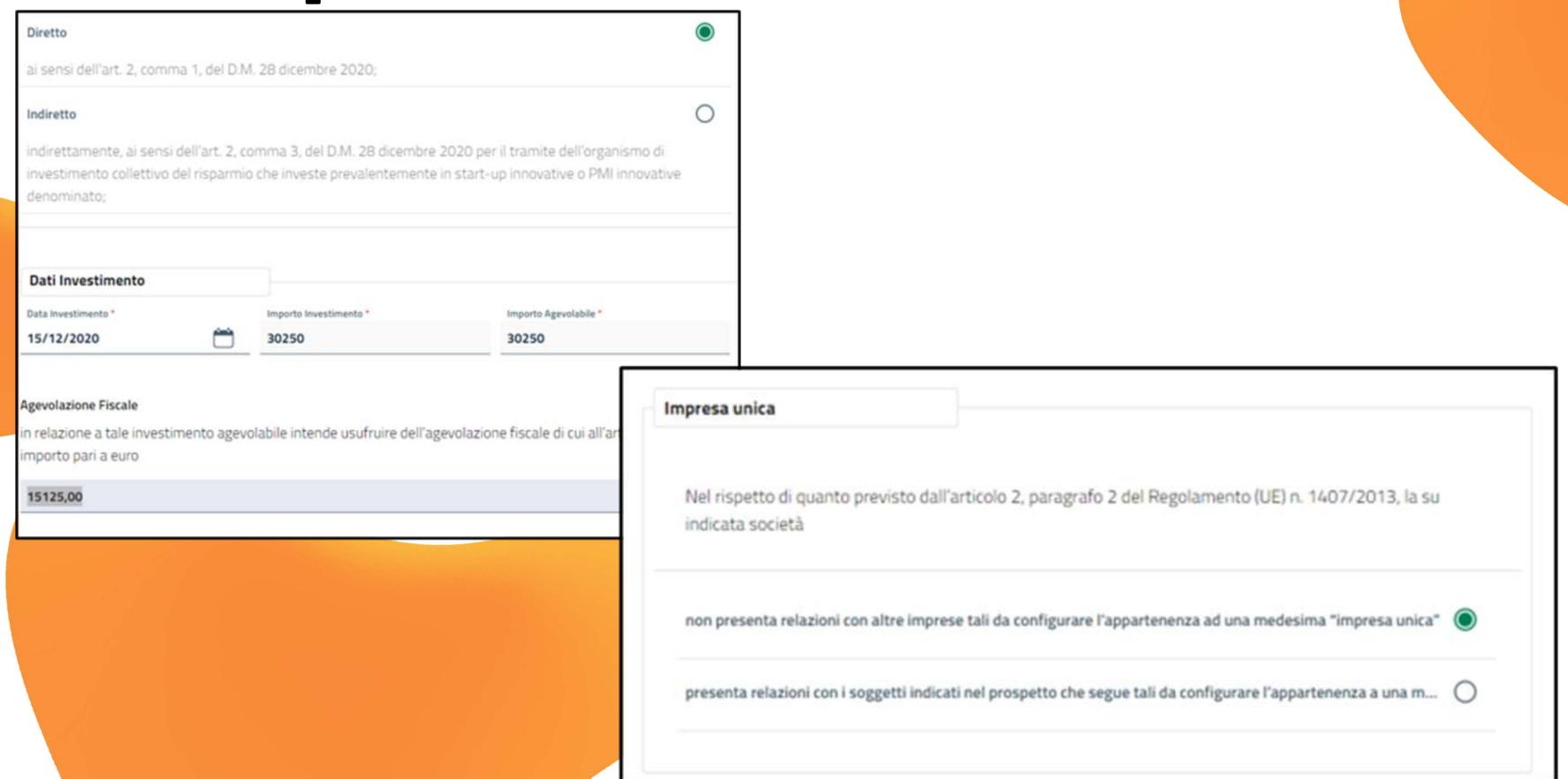
Il corretto funzionamento del sistema di identificazione digitale rientra nella competenza e responsabilità del tuo gestore, pertanto Invitalia non risponde di eventuali problemi, malfunzionamenti e disservizi relativi a SPID ai fini dell'autenticazione sulle nostre piattaforme e dell'accesso ai nostri servizi.

Maggiori informazioni su SPID Non hai SPID? Serve aiuto?











27

Le dichiarazioni fiscali



Le dichiarazioni fiscali del fornitore

7 II modello redditi (autonomo ed impresa)

3 La certificazione unica

La dichiarazione IVA

☐ II modello redditi del beneficiario

La dichiarazione IVA

Sez. 2 -				
Operazioni imponibili	VE20		,00 4	,00,
agricole e operazioni imponibili	VE21	Operazioni imponibili diverse dalle operazioni di cui alla sezione 1	,00 5	,00,
imponibili commerciali o	VE22	distinte per aliquota, tenendo conto delle variazioni di cui all'art. 26, e relativa imposta	,00 10	,00
professionali	VE23		31.460.00 22	6.921.00
	VE24	TOTALI (somma del righi da VE1 a VE12 e da VE20 a VE23)	31.460.00	6.921.00
imponibile o imposta	VE25	Variazioni e arrotondamenti d'imposta (indicare con il segno +/-)		,00,
e imposta	VE26	TOTALE (VE24± VE25)		6.921.00

30 Il modello redditi

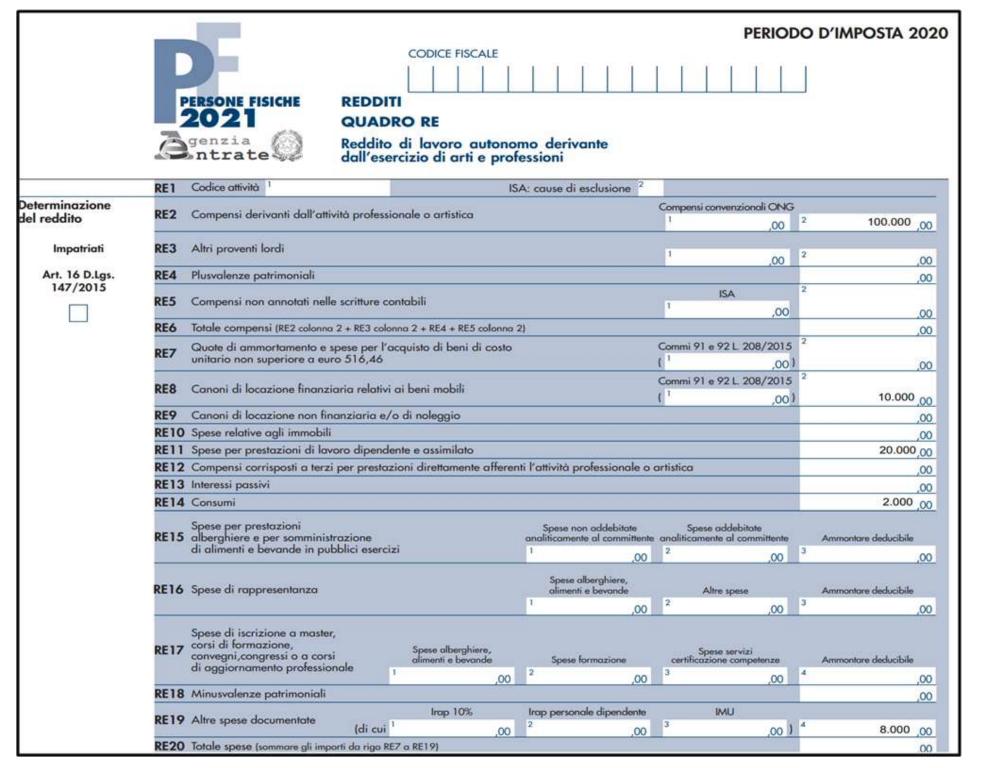
LAVORATORI AUTONOMI E IMPRESE IN CONTABILITÀ SEMPLIFICATA

Il modello redditi dei lavoratori autonomi/professionisti prevede l'indicazione dei soli redditi imponibili. Pertanto, i compensi da w4e non vengono evidenziati in alcun modo, né nel quadro RE né nel quadro RR. Non devono nemmeno essere indicati nelle comunicazioni reddituali che i lavoratori autonomi effettuano alle proprie casse professionali.

Lo stesso può dirsi per quanto riguarda le ditte individuali in contabilità semplificata (quadri RG e RR).

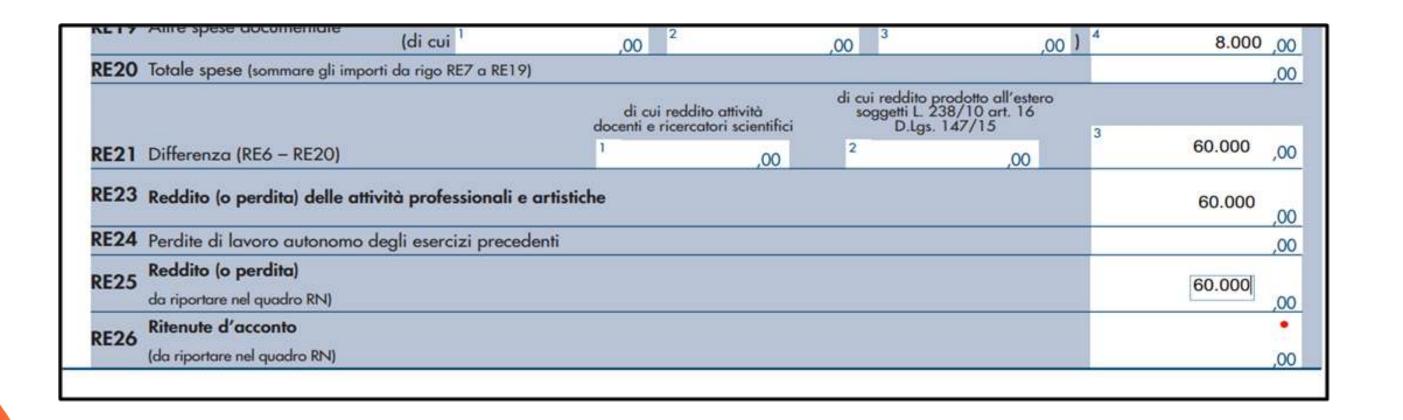
Il modello redditi

IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA



32 II modello redditi

IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA





33 Il modello redditi

IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA

Risultato del	RF4	A) UTILE			130.250	,00
conto economico	RF5	B) PERDITA				,00
	RF6	C) COMPONENTI POSITIVI Ammortamenti Altre rettifiche Accantonament	fi			
	KFO	EXTRACONTABILI ,00 ² ,00 ³	,00	4		,00
Variazioni	RF7	Quote costanti delle plusvalenze patrimoniali e delle sopravvenienze attive imputabili all'esercizio	,00	2		,00
in aumento	RF8	Quote costanti dei contributi o liberalità costituenti sopravvenienze attive imputabili all'esercizio (art. 88, comma 3, let	era b)			,00
	RF9	Reddito determinato con criteri non analitici				,00
	RF10	Redditi di immobili non costituenti beni strumentali né beni alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività				,00
	RF11	Spese ed altri componenti negativi relativi agli immobili di cui al rigo RF10				,00
	DE12	Ricavi non annotati				
	KFIZ	Kicavi non annotati	,00	2		,00
	RF13	Rimanenze non contabilizzate o contabilizzate in misura inferiore a quella determinata ai sensi del Tuir (artt. 92, 92-bis	93, 94)		,00
	RF14	Compensi spettanti agli amministratori ma non corrisposti (art. 95, comma 5)		0		,00

Variazioni in diminuzione

			Quote deducibili riserva sinist	ri		
RF42	Variazione riserva sinistri e ramo vita	Presente periodo	Periodi precedenti	Riserve tecniche		
		,00	2 ,00	,00)	4	,0
F42	Spese di cui agli artt. 108, 109, comma ed altri componenti negativi non dedotti i	5, ultimo periodo,				
F43	o non imputati a conto economico	in precedenii esercizi	,00	,00	3	,0
F44	Proventi non computabili nella determina	zione del reddito (art. 91,	comma 1, lett. a) e b))			30.250
F45	Differenze su cambi (art. 110, comma 3)					,0
				Plusvalenze da cessione da Stati o territori a fiscalità privilegiata		
F46	Plusvalenze relative a partecipazioni eser	nti (art. 87)		(1 ,00)	2	,0
			Utili da Stati o territori a fiscalità privilegiata			
F47	Quota esclusa degli utili distribuiti (art. 8	9)	(1 .00	2 ,001	3	,0
	Utili distribuiti da soggetti residenti o loca	dispert in Station to reliant of		700		



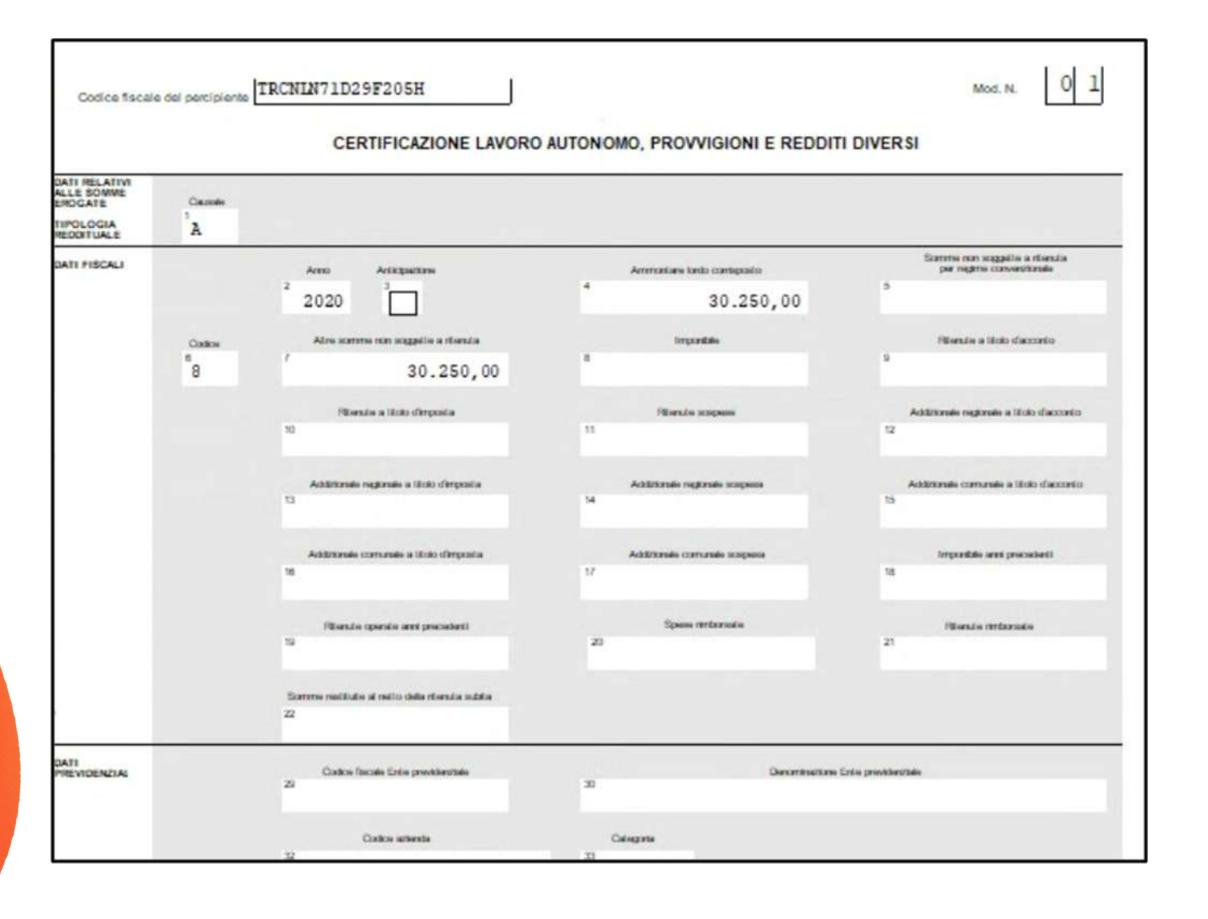
34 II modello redditi

IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA

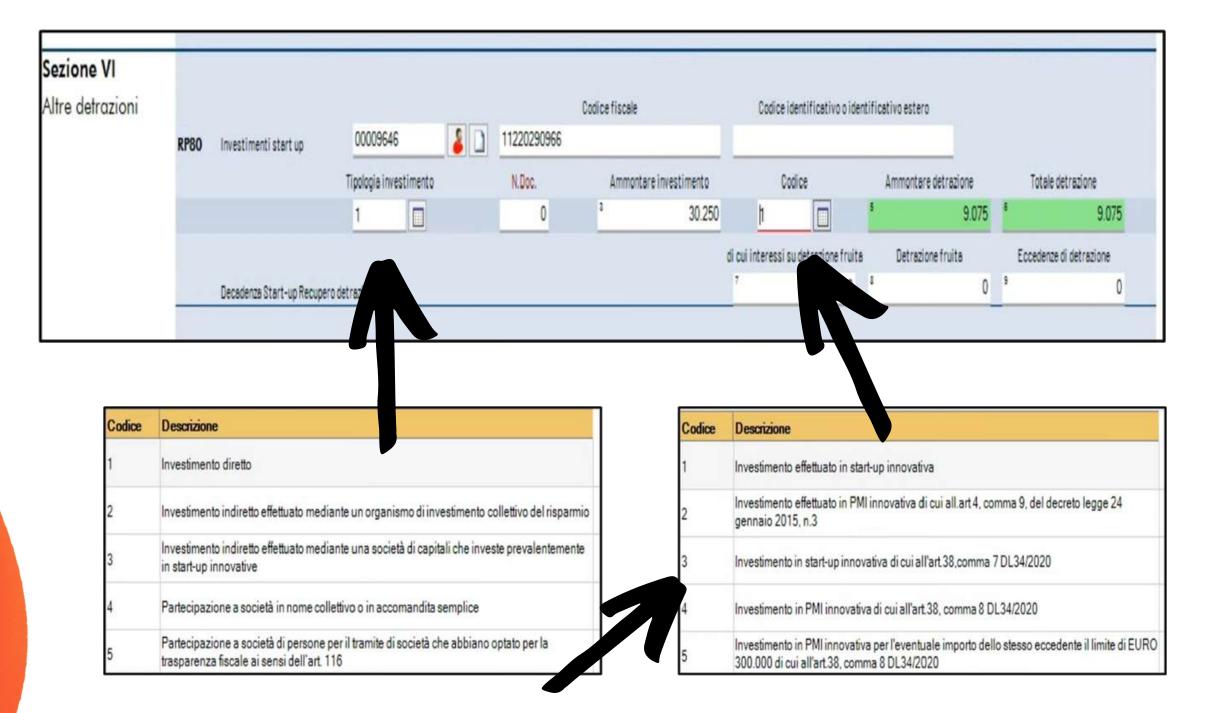
Determinazione	RF57	SOMMA ALGEBRICA	(A o B) + C + D - E						100.000 ,00
del reddito	RF58	Redditi da partecipazione	1 ,0	2	,00	reddito minimo ³	,00	4	,00
	RF59	Perdite da partecipazione	,0() 2	,00			3	,00
	RF60	REDDITO AL LORDO DELL	E EROGAZIONI LIBERAL	(o perdita)	perdite	non compensate 1	,00	2	100.000 ,00
	RF61	1 Erogazioni liberali						,00	
	RF63	REDDITO (o PERDITA)							100.000 ,00
	RF65	Agevolazione ACE							,00



35 Certificazione unica



36 Modello redditi del fornitore



DETRAZIONE AL 50%

37

Conclusioni

I VANTAGGI IN DEFINITIVA SONO NUMEROSI E IMPORTANTI MA ANCHE I RISCHI E LE TRAPPOLE FISCALI, GIURIDICHE E CONTABILI OLTRE CHE CONCETTUALI 38

LIVE LAB: Question Time

