

**Esame di Stato 2018**  
**Istituto Professionale – Settore servizi**  
**Indirizzo Servizi commerciali**  
**Svolgimento Tema di Tecniche professionali**  
**dei servizi commerciali**

## **PRIMA PARTE**

L'analisi attenta e ponderata di tutti gli elementi relativi allo sviluppo di un'idea imprenditoriale, in grado di influenzare l'esito dell'iniziativa, trova la sua formalizzazione nel business plan.

Il **business plan** (o **piano di impresa**) è il documento nel quale vengono sintetizzati gli elementi del progetto imprenditoriale che si intende sviluppare e può riferirsi all'*impresa* nel suo complesso oppure a *singoli progetti o iniziative* che in essa vengono sviluppati.

Il business plan svolge una duplice funzione:

- **interna** all'impresa, in quanto permette di rendere partecipi tutti i soggetti interni coinvolti in una determinata iniziativa o progetto degli obiettivi e delle strategie a essi legate. Mettendo in evidenza i *fattori di successo* e i *punti di criticità* dell'iniziativa, consente di realizzare una *compartecipazione* e *responsabilizzazione* della struttura, che permette di effettuare aggiornamenti e correzioni derivanti dalla conoscenza comune del progetto e degli obiettivi cui esso vuole condurre;
- **esterna** all'impresa, in quanto permette di valutare il progetto o l'iniziativa da parte di coloro che possono *appoggiarlo* o *esserne coinvolti*, in particolare i finanziatori esterni quali le banche.

I finanziatori esterni trovano nel business plan la descrizione non solo del progetto imprenditoriale, ma anche delle *motivazioni* che portano l'impresa a credere in una determinata iniziativa. Si tratta, in sostanza, di un'azione che porta a un *coinvolgimento* di altri soggetti e a un'opera di *convinzione* nei loro confronti, supportata da dati e risultati attesi sul piano economico e finanziario, in particolare per quanto concerne l'impatto con il mercato su cui opera l'impresa.

Il business plan è composto da tre parti:

1. **parte descrittiva**, che sintetizza il progetto o l'idea imprenditoriale (*business idea*) e contiene i seguenti elementi :
  - *tipo di attività o progetto specifico*;
  - *soggetti da coinvolgere nel progetto*, con particolare riferimento alle esperienze passate, alle motivazioni, ai ruoli da svolgere nell'ambito del progetto stesso;
  - *analisi e descrizione del mercato*;
  - *analisi e descrizione della concorrenza*;
  - *posizionamento dell'impresa e descrizione del prodotto o servizio da realizzare*;
  - *ubicazione dell'impresa o delle unità produttive che nell'ambito dell'impresa saranno coinvolte nel progetto*;
  - *decisioni sulle leve di marketing e formulazione del piano di marketing* relativo all'impresa o al progetto.
2. **parte numerica**, costituita da una serie di documenti, nei quali vengono riportate le proiezioni economico-finanziarie relative all'attività da intraprendere o al progetto da iniziare:
  - *piano degli investimenti*;

- piano *finanziario*;
  - piano *economico*;
  - analisi dei *flussi finanziari*;
  - piano *patrimoniale*;
  - analisi del *punto di pareggio*.
3. **studio di fattibilità**, in cui si analizzano i *potenziali fattori di successo* dell'idea imprenditoriale e si compie un'*analisi critica* degli elementi illustrati nella parte descrittiva.

Nell'ambito del business plan un ruolo molto importante è svolto dal **marketing plan** (o **piano di marketing**), che rappresenta la traduzione a livello operativo degli *obiettivi* e delle *strategie* di *marketing*. In particolare, in esso vengono analizzate la situazione interna ed esterna utilizzando la matrice **SWOT**, che serve a individuare i punti di **forza** (*Strenghts*) e di **debolezza** (*Weaknesses*), le **opportunità** (*Opportunities*) e le **minacce** (*Threats*).

## Business plan

### Analisi SWOT

<b>STRENGTHS (punti di forza)</b>	<b>WEAKNESSES (punti di debolezza)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• sfruttamento delle esperienze maturate da alcuni di essi in imprese del settore</li> <li>• conoscenze acquisite nei percorsi scolastici di alternanza scuola-lavoro</li> <li>• elevata professionalità e abilità della forza lavoro della zona di produzione</li> <li>• vantaggio economico grazie ai finanziamenti disponibili per le start up a livello nazionale e di Unione Europea</li> <li>• sfruttamento dell'e-commerce per la promozione e distribuzione dei prodotti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• prodotti/servizi difficilmente differenziabili rispetto alla concorrenza</li> <li>• concorrenza da parte di prodotti low-cost</li> <li>• difficile accesso ai canali tradizionali di distribuzione</li> <li>• saturazione dei mercati</li> </ul>
<b>OPPORTUNITIES (opportunità)</b>	<b>THREATS (minacce)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• accesso a mercati geograficamente lontani grazie alla scelta di puntare sull'e-commerce</li> <li>• apertura di nuovi mercati internazionali</li> <li>• ingresso in nuovi segmenti di mercato in crescita</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• guerra di prezzi</li> <li>• concorrenza molto radicata sui prodotti proposti</li> <li>• possibile imposizione di dazi doganali su alcuni grandi mercati (per esempio USA)</li> <li>• ridottissimo valore aggiunto dei prodotti realizzati</li> </ul>

### Progetto imprenditoriale

Per avviare l'attività di produzione di abbigliamento casual, mirata a un target giovanile, sono stati presi in considerazione i seguenti elementi:

- diversificare la produzione realizzando proposte destinate a target individuabili secondo fasce di età;
- utilizzare materie prime di qualità di provenienza nazionale, che riflettano l'impronta ed il gusto del "made in Italy";
- rispettare un equo utilizzo delle risorse umane e ambientali nel processo produttivo in linea con la responsabilità sociale richiesta alle imprese;

- vendere prodotti a prezzi contenuti per attrarre e fidelizzare anche i consumatori con reddito medio basso;
- puntare fortemente sull'e-commerce, sia direttamente che attraverso la presenza sui più importanti market place, quali Amazon, E-bay ecc.
- sviluppare a servizio della clientela un sistema di pagamenti on line che consenta di effettuare ordini e regolamenti con la massima facilità, anche mediante smartphone, sfruttando tutte le piattaforme più diffuse (Paypal, Satispay, carte di credito ecc.)

### **Forma giuridica dell'impresa**

L'impresa avrà come forma giuridica, perché ritenuta consona all'inizio dell'attività, quella di *società a responsabilità limitata*, avendo come denominazione sociale "Alfa srl".

### **Analisi del mercato attuale e futuro**

Il mercato in cui andrà a operare la startup è ricco di proposte che soddisfano già il target a cui la nuova impresa si rivolge. Il mercato potenziale sembra però particolarmente interessato all'offerta di questi prodotti in quanto si intende puntare sulla qualità, mantenendo prezzi abbordabili e competitivi, per distinguersi dalla concorrenza. Proprio la decisione di puntare con forza sull'e-commerce intende fare in modo che la riduzione dei costi di promozione e conoscenza del prodotto permettano di mantenere una qualità più elevata rispetto ai *competitors*.

La società intende acquistare le materie prime direttamente da cooperative e da altre startup.

Per queste motivazioni i neodiplomati della Alfa srl ritengono di avere successo e di poter quindi essere competitivi con le altre imprese già presenti sul mercato.

### **Analisi della concorrenza**

Dall'analisi dei *competitors*, i giovani hanno rilevato la non totale copertura delle esigenze espresse da *fasce di utilizzatori che desiderano effettuare essenzialmente acquisti on line*, abbandonando i canali di distribuzione classici e superati. Per questo, sarà necessario organizzare al meglio la distribuzione, puntando anche su tempi di consegna molto veloci, appoggiandosi a imprese di logistica di primaria importanza.

### **Analisi dei mercati di approvvigionamento**

Come già esposto nell'idea imprenditoriale, i giovani si rivolgeranno direttamente ai produttori, puntando su soggetti nazionali e su startup, cercando di creare una "rete" coi fornitori che possa costituire un elemento di vantaggio competitivo.

### **Le caratteristiche dei prodotti offerti**

I prodotti risponderanno a quanto i giovani desiderano, con particolare attenzione alla versatilità e alla qualità, nel rispetto dell'idea di fondo che anche a prezzi competitivi si possano offrire proposte qualitativamente interessanti.

### **Il marketing plan**

Nel rispetto della propria *mission*, l'impresa intende fornire abbigliamento casual di qualità a prezzo contenuto.

Dopo aver analizzato la situazione interna ed esterna al fine di individuare opportunità e minacce, sono state concepite diverse linee.

Il prodotto sarà presentato attraverso il ricorso a un catalogo on line, nel quale poter scegliere direttamente il tipo di capo di abbigliamento, il colore e la misura.

Sarà messa a punto un'app da utilizzare con lo smartphone che consenta di poter ordinare con grande velocità i prodotti, inserendo i dati necessari e i tempi di consegna da parte dell'impresa.

Il prodotto dovrà essere conosciuto. Questo potrà avvenire attraverso abbinamenti a personaggi del mondo dello spettacolo, in particolare a cantanti e musicisti emergenti che indosseranno gli abiti promossi nel corso dei loro concerti.

### Struttura tecnico-produttiva

La struttura organizzativa dovrà tenere presente il numero dei dipendenti da impiegare nelle seguenti attività:

- produttiva/organizzativa;
- commerciale;
- amministrativa.

I soci stessi saranno i responsabili della produzione, dell'organizzazione dei servizi, della commercializzazione e amministrazione.

Il modello organizzativo sarà di tipo *funzionale* basato quindi sulla divisione del lavoro e della specializzazione.

### Stato patrimoniale previsionale

Impieghi		Fonti	
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>		<i>Capitale proprio</i>	380.000
Costi di impianto	20.000		
Software	30.000		
<i>Immobilizzazioni materiali</i>		<i>Debiti a media-lunga scadenza</i>	70.000
Impianti e macchinario	210.000		
Attrezzature industriali e commerciali	85.000		
Automezzi	40.000		
Altri beni	15.000		
<i>Attivo corrente</i>		<i>Debiti a breve termine</i>	60.000
Rimanenze	30.000		
Crediti	70.000		
Disponibilità liquide	10.000		
<b>Totale impieghi</b>	<b>510.000</b>	<b>Totale fonti</b>	<b>510.000</b>

### Conto economico previsionale

Valore della produzione	1.300.000
Costi per consumo materie, costi per servizi, altri costi di gestione	1.077.000
<b>Valore aggiunto</b>	<b>223.000</b>
Costi del personale	140.000
<b>Margine operativo lordo (EBITDA)</b>	<b>93.000</b>
Ammortamenti	50.000
Svalutazioni e accantonamenti	5.000
<b>Reddito operativo (EBIT)</b>	<b>38.000</b>
Risultato della gestione finanziaria	- 4.000
<b>Risultato prima delle imposte</b>	<b>34.000</b>
Imposte dell'esercizio	8.500
<b>Utile d'esercizio</b>	<b>25.500</b>

## SECONDA PARTE

### Punto 1

La composizione dei finanziamenti della Alfa srl risulta, in base ai dati dello Stato patrimoniale di previsione, la seguente:

Fonti	
Capitale proprio	380.000
Debiti a media-lunga scadenza	70.000
Debiti a breve termine	60.000
Totale fonti	<b>510.000</b>

Per valutare la convenienza di attingere a ulteriori finanziamenti, al fine di sfruttare un eventuale effetto leva positivo, occorre considerare l'**indice di indebitamento**, dato dal rapporto tra il totale degli impieghi e il capitale proprio:

$$\text{Indice di indebitamento} = \frac{\text{totale impieghi}}{\text{capitale proprio}} = \frac{Ti}{Cp}$$

Se l'indice è uguale a 1, significa che l'azienda non ricorre a finanziamenti di capitale di debito, ma si finanzia esclusivamente con il capitale di rischio. Se l'indice non è superiore a 2, l'azienda presenta un equilibrio tra capitale proprio e capitale di debito; se è superiore a 2, l'azienda è sottocapitalizzata.

L'indice di indebitamento assume anche la denominazione di **leverage** (effetto leva) per il suo ruolo di moltiplicatore. Infatti, l'andamento dell'indebitamento incide sulla misura del ROE (indice di redditività del capitale proprio, dato da: utile d'esercizio/capitale proprio x 100), attraverso il ROI (indice di redditività del capitale investito, dato da: margine operativo netto (EBIT)/totale impieghi x 100), in relazione all'andamento del costo medio del denaro che l'azienda prende a prestito (ROD, ovvero indice del costo medio dell'indebitamento, dato da: oneri finanziari/capitale di debito x 100).

Se il ROD è inferiore al ROI, l'azienda ha convenienza a indebitarsi; tale convenienza può essere aumentata quanto più è elevato l'indice di indebitamento che esercita un effetto di moltiplicazione (effetto leva) sul ROI, il quale, a sua volta, fa aumentare il ROE.

L'effetto leva è espresso dalla seguente equazione:

$$\text{ROE} = \text{ROI} + (\text{ROI} - \text{ROD}) \times \frac{Cd}{Cp}$$

Le relazioni sono le seguenti:

- se  $\text{ROI} = \text{ROD}$ , la struttura finanziaria dell'azienda è neutrale rispetto al ROE;
- se  $\text{ROI} > \text{ROD}$ , il ROE aumenta al crescere dell'indice di indebitamento;
- se  $\text{ROI} < \text{ROD}$ , il ROE diminuisce al crescere dell'indice di indebitamento.

### Esempio – Effetto leva

a) Consideriamo la situazione che emerge dallo Stato patrimoniale di previsione per Alfa srl. Presentiamo il calcolo del ROE e del ROI:

$$\text{ROE} = \frac{25.500}{380.000} \times 100 = 6,71\%$$

$$\text{ROI} = \frac{38.000}{510.000} \times 100 = 7,45\%$$

Ipotizzando che la gestione finanziaria sia costituita solo da oneri e i proventi siano pari a zero, calcoliamo il ROD:

$$\text{ROD} = \frac{4.000}{130.000} = 3,08\%$$

La Alfa srl presenta un basso livello di dipendenza finanziaria (il rapporto capitale di debito/capitale proprio risulta pari a 0,34) che, in presenza di una *differenza positiva* ROI – ROD di 4,37% (7,45% – 3,08%), consente di sfruttare l'effetto leva.

- b) Consideriamo ora l'ipotesi che Alfa srl presenti, a parità di totale fonti di finanziamento, la seguente situazione previsionale in termini di finanziamenti, oneri finanziari e reddito d'esercizio:

Capitale proprio	150.000
Debiti a media-lunga scadenza	250.000
Debiti a breve termine	110.000
Reddito operativo	30.000
Oneri finanziari	24.000
Utile d'esercizio	4.800

Presentiamo il calcolo di ROE, ROI e ROD:

$$\text{ROE} = \frac{4.800}{150.000} \times 100 = 3,20\%$$

$$\text{ROI} = \frac{30.000}{510.000} \times 100 = 5,88\%$$

$$\text{ROD} = \frac{24.000}{360.000} = 6,67\%$$

La Alfa srl presenta in questo caso un elevato livello di dipendenza finanziaria (il rapporto capitale di debito/capitale proprio risulta pari a 2,4) che, in presenza di una *differenza negativa* ROI – ROD di 0,79% (5,88% – 6,67%), non consente di sfruttare l'effetto leva.

## Punto 2

La **break even analysis** (BEA), o *analisi dei costi-volumi-risultati*, è una tecnica di programmazione e di controllo basata sulla variabilità di costi e ricavi, dei quali permette di evidenziare l'andamento in determinate ipotesi e di individuare il **punto di equilibrio** (*break even point*).

Il **punto di equilibrio** esprime la *quantità* (produzione, vendite, fatturato) in corrispondenza della quale i costi totali (costi fissi + costi variabili) sono uguali ai ricavi totali.

L'analisi del punto di equilibrio permette di determinare a quale ammontare di ricavi deve *mirare* l'impresa per ottenere dei profitti e consente di analizzare la redditività globale o di singole produzioni, *sia in fase preventiva sia a consuntivo*. Utili informazioni si possono trarre in merito alle conseguenze sul reddito derivanti da variazioni nei costi variabili unitari, nelle quantità vendute, nei prezzi di vendita, nei costi fissi.

Per calcolare il punto di equilibrio (q) occorre considerare la seguente uguaglianza:

$$\mathbf{RT = CT}$$

$$\mathbf{\text{ricavi totali} = \text{costi totali}}$$

Dopo aver sostituito a  $RT = CT$  i singoli elementi che li compongono, si ha:

$$p \times q = CF + cv \times q$$

$$p \times q - cv \times q = CF$$

da cui:

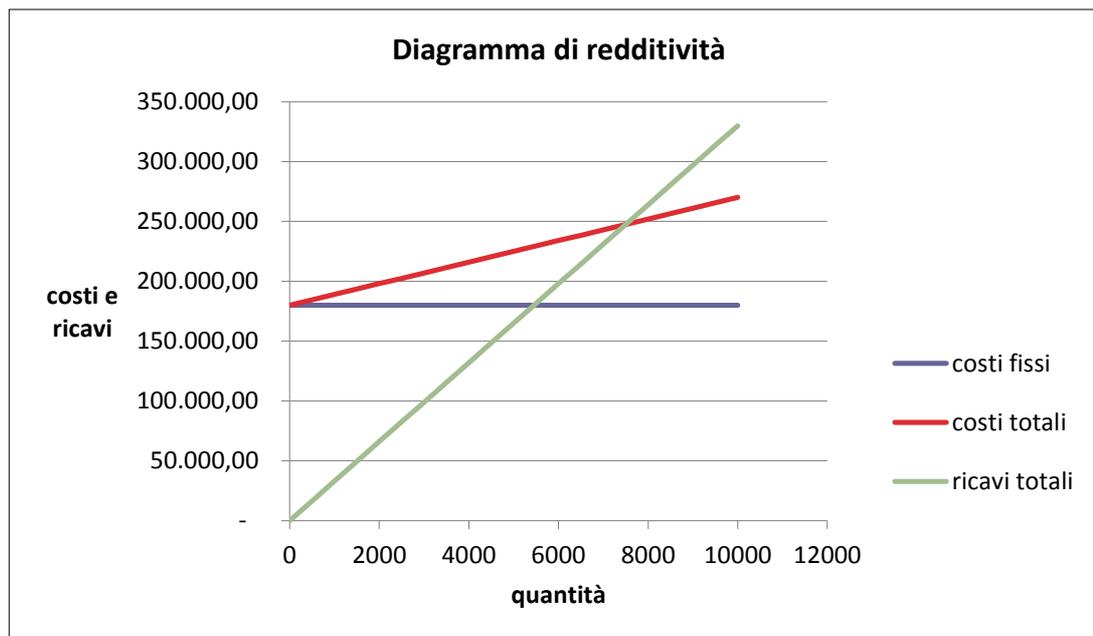
$$q = \frac{CF}{p - cv}$$

La differenza tra prezzo (p) e costo variabile unitario (cv), posta a denominatore, costituisce il  **margine di contribuzione unitario** (mc) ed esprime il contributo di ogni unità prodotta (o venduta) alla copertura dei costi fissi totali (CF).

Nel caso proposto dal tema, si ricava il seguente risultato:

$$q = \frac{180.000}{33 - 9} = \frac{180.000}{24} = \mathbf{7.500 \text{ unità}} \text{ di jeans modello } \mathit{Wap}$$

Il **diagramma di redditività** è la rappresentazione grafica del punto di equilibrio mediante le rette dei costi totali e dei ricavi totali.



È possibile calcolare il **risultato economico** che si può ottenere con una determinata produzione e vendita.

Se indichiamo con **RE** il risultato economico, si può scrivere la seguente relazione:

$$\mathbf{RE = RT - CT} \quad \text{da cui} \quad \mathbf{RE = p \times q - (CF + cv \times q)}$$

Dato un **risultato economico RE prefissato**, è possibile determinare la quantità prodotta o venduta in corrispondenza della quale questo si realizza, risolvendo la precedente equazione:

$$\mathbf{q = \frac{RE + CF}{p - cv}}$$

Nel caso proposto dal tema, dato un utile prefissato di 60.000 euro, si ottiene il seguente risultato:

$$q = \frac{RE + CF}{p - cv} = \frac{60.000 + 180.000}{33 - 9} = \frac{240.000}{24} = \mathbf{10.000 \text{ unità di jeans modello Wap}}$$

### Punto 3

I costi **suppletivi** (o **costi differenziali**) vengono sostenuti dall'impresa per *aumentare* la produzione di una determinata quantità.

Nel caso in cui l'impresa riceva da un cliente un **nuovo ordine** per una fornitura di prodotti, è necessario stabilire se sia conveniente o meno accettare tale richiesta. Il nuovo ordine, infatti, richiede un incremento di produzione che determina il sostenimento di un costo suppletivo.

Se l'incremento di produzione non richiede nuovi investimenti e rientra nella capacità produttiva dell'impresa, *il costo suppletivo coincide con il costo variabile* richiesto dall'aumento di

produzione. Basterà, quindi, confrontare il costo variabile di produzione con il prezzo di vendita (ricavo netto).

Se invece l'accettazione dell'ordine comporta *nuovi investimenti in struttura* (impianti, macchinari, attrezzature ecc.) e quindi il sostenimento di **maggiori costi fissi**, è necessario calcolare il costo suppletivo unitario e confrontarlo con il prezzo di vendita.

Per lo svolgimento del punto 3 è necessario ipotizzare il prezzo di vendita del prodotto XZ; fissiamo il prezzo unitario a 20 euro, sia nell'ipotesi della produzione di 120.000 unità che in quella di aumento della produzione.

Consideriamo la situazione in cui l'incremento di produzione non determina un aumento dei costi fissi, dal momento che la capacità produttiva di 150.000 unità viene sfruttata al massimo.

Calcoliamo il costo totale nelle due ipotesi.

	Produzione 120.000 unità		Produzione di 150.000 unità	
	Costo complessivo	Costo unitario	Costo complessivo	Costo unitario
Costi variabili	1.440.000,00	12,00	1.800.000,00	12,00
Costi fissi	720.000,00	6,00	720.000,00	4,80
Costo totale	2.160.000,00	18,00	2.520.000,00	16,80

Procediamo al calcolo del costo suppletivo:

costo totale di 150.000 unità di prodotto	euro	2.520.000,00
- costo totale di 120.000 unità di prodotto	euro	2.160.000,00
		-----
costo suppletivo di 30.000 unità di prodotto	euro	360.000,00

Calcoliamo il costo suppletivo unitario di ognuna delle 30.000 unità di prodotto realizzate in più:

costo suppletivo totale	=	360.000,00	=	euro 12,00 per ogni unità in più
-----		-----		
aumento di produzione		30.000		

L'aumento di produzione mediante sfruttamento massimo della capacità produttiva, senza aumento di costi fissi, con vendita del prodotto XZ al prezzo di 20 euro, è conveniente per l'impresa dal momento che il costo suppletivo unitario è di 12 euro.

L'accettazione della produzione aggiuntiva si ripercuoterebbe positivamente sul risultato economico complessivo, che passerebbe da 240.000 euro a 480.000 euro come dimostrano i calcoli che seguono:

	Produzione 120.000 unità		Produzione di 30.000 unità		Totale 150.000 unità
	Importi totali	Importi unitari	Importi totali	Importi unitari	
Ricavi	2.400.000	20,00	600.000	20,00	3.000.000
Costi variabili	-1.440.000	- 12,00	- 360.000	- 12,00	- 1.800.000
Margine di contribuzione	960.000	8,00	240.000	8,00	1.200.000
Costi fissi	- 720.000				- 720.000
Risultato economico	240.000				480.000

L'aumento di costi fissi per una produzione pari a 180.000 unità, eccedente l'attuale capacità produttiva, risulta di 360.000 euro.

Anche in tal caso è necessario determinare il costo suppletivo, che deve tenere conto del diverso ammontare dei costi fissi nelle due ipotesi produttive: quella senza aumento di capacità produttiva e quella con l'aumento di capacità produttiva.

	Produzione 120.000 unità		Produzione di 180.000 unità	
	Costo complessivo	Costo unitario	Costo complessivo	Costo unitario
Costi variabili	1.440.000,00	12,00	2.160.000,00	12,00
Costi fissi	720.000,00	6,00	1.080.000,00	6,00
Costo totale	2.160.000,00	18,00	3.240.000,00	18,00

Procediamo al calcolo del costo suppletivo:

costo totale di 180.000 unità di prodotto	euro	3.240.000,00
- costo totale di 120.000 unità di prodotto	euro	2.160.000,00
		-----
costo suppletivo di 60.000 unità di prodotto	euro	1.080.000,00

Calcoliamo il costo suppletivo unitario di ognuna delle 60.000 unità di prodotto realizzate in più:

costo suppletivo totale	=	1.080.000,00	=	euro 18,00 per ogni unità in più
-----		-----		
aumento di produzione		60.000		

L'aumento di produzione mediante incremento della capacità produttiva passando da 120.000 a 180.000 unità, con aumento di costi fissi e con vendita del prodotto XZ al prezzo di 20 euro, appare comunque conveniente per l'impresa dal momento che il costo suppletivo unitario è di 18 euro. Tuttavia, tale soluzione sarebbe meno conveniente rispetto al massimo sfruttamento della capacità produttiva senza aumento di costi fissi (150.000 unità) perché l'incremento del risultato economico sarebbe inferiore, come dimostrano i calcoli che seguono:

	Produzione 150.000 unità		Produzione di 180.000 unità	
	Importi totali	Importi unitari	Importi totali	Importi unitari
Ricavi	3.000.000	20,00	3.600.000	20,00
Costi variabili	-1.800.000	- 12,00	- 2.160.000	- 12,00
Margine di contribuzione	1.200.000	8,00	1.440.000	8,00
Costi fissi	- 720.000		- 1.080.000	
Risultato economico	480.000		360.000	

Dunque, la soluzione più conveniente in termini di incremento di risultato economico risulta lo sfruttamento al massimo della capacità produttiva di 150.000 unità del prodotto XZ, senza nuovi investimenti con conseguente aumento dei costi fissi.

#### Punto 4

Il **principio della progressività delle imposte** (art. 53 della Costituzione) deve essere riferito al sistema tributario nel suo insieme. Alla base di tale principio vi sono:

- *ragioni economiche*, le persone ricche hanno una maggiore capacità contributiva delle persone meno abbienti;
- *ragioni politico-sociali*, la progressività delle imposte consente di modificare la distribuzione del reddito tra le classi sociali.

I **tributi** sono le prestazioni obbligatorie in denaro che lo Stato e gli altri enti pubblici territoriali (regioni, province, città metropolitane, comuni) impongono ai singoli contribuenti per poter erogare i servizi pubblici.

I tributi si suddividono in tasse, imposte e contributi:

- **tassa**, controprestazione pecuniaria dovuta in base a una norma di legge per un servizio pubblico istituzionale e divisibile, prestato a chi ne ha fatto richiesta (per esempio la tassa scolastica);
- **imposte**, prelievi coattivi in denaro effettuati dallo Stato e dagli altri enti pubblici territoriali per la prestazione di servizi pubblici generali e indivisibili (per esempio l'IRPEF e l'IVA);
- **contributi**, controprestazione pecuniaria a carico di determinati cittadini che beneficiano in maniera particolare di attività o servizi pubblici specifici realizzati nell'interesse collettivo (per esempio i contributi o oneri di urbanizzazione).

### Esempio – Calcolo dell'IRES e scritture in P.D.

Ai fini della determinazione del reddito fiscale e dell'IRES dovuta, consideriamo la Gamma spa che presenta, all'inizio dell'esercizio, i seguenti beni strumentali:

Fabbricati	euro 1.125.000 (valore dell'edificio euro 787.500)
Impianti e macchinario	euro 603.000
Arredamento	euro 64.500
Automezzi	euro 152.500

Tutte le immobilizzazioni sono in possesso dell'impresa da più di un anno.

La Situazione economica al 31/12, dopo le scritture di assestamento, presenta, tra gli altri, i seguenti conti ed evidenzia un utile al lordo delle imposte di 520.000 euro:

Ammortamento fabbricati	euro 31.500
Ammortamento impianti e macchinario	euro 90.450
Ammortamento arredamento	euro 11.610
Ammortamento automezzi	euro 30.500
Costi di manutenzione e riparazione	euro 90.000
Svalutazione crediti	euro 10.200
Plusvalenze	euro 20.000
Interessi attivi bancari	euro 350

Calcoliamo il reddito fiscale e l'IRES (aliquota 24%) dovuta e da versare a saldo, sapendo che:

- prima delle scritture di assestamento il Fondo rischi su crediti è 29.400 euro e il valore nominale dei crediti commerciali è 980.000 euro;
- i coefficienti fiscali di ammortamento dei beni strumentali sono i seguenti: fabbricati 3%; impianti e macchinario 12,50%; arredamento 15%; automezzi 20%;
- la plusvalenza, che si riferisce a beni strumentali in possesso da sei anni, viene ripartita in 5 anni;
- sono stati versati a titolo di acconto IRES 96.000 euro;
- la ritenuta fiscale sugli interessi attivi bancari è 26%.

### Svalutazione crediti

Rapporto % tra fondo rischi su crediti e crediti commerciali:

$$\frac{29.400}{980.000} \times 100 = 3\%$$

inferiore al 5%, quindi la svalutazione fiscale ammessa è 0,50% del valore nominale dei crediti:  
euro (980.000 x 0,50%) = euro 4.900 svalutazione fiscale dei crediti

Variazione in aumento: euro (10.200 – 4.900) = **euro 5.300**

**Ammortamenti**

Bene strumentale	Ammortamento		Variazioni fiscali
	civilistico	fiscale	
Fabbricati (*)	31.500	23.625	+ 7.875
Impianti e macchinario	90.450	75.375	+ 15.075
Arredamento	11.610	9.675	+ 1.935
Automezzi	30.500	30.500	-
		<b>Totale</b>	<b>+24.885</b>

(\*) La quota di ammortamento dei fabbricati industriali va calcolata su 787.500 euro.

In relazione agli ammortamenti viene quindi determinata una variazione in aumento di **24.885 euro**.

**Costi di manutenzione e riparazione**

Costo complessivo dei beni risultanti all'inizio dell'esercizio dal registro dei beni ammortizzabili:  
euro (787.500 + 603.000 + 64.500 + 152.500) = euro 1.607.500

Limite di deducibilità 5% dei costi di manutenzione e riparazione:

euro (1.607.500 x 5%) = euro 80.375

Variazione in aumento: euro (90.000 – 80.375) = **euro 9.625**

**Plusvalenza**

euro (20.000 : 5) = euro 4.000 quota fiscale di imputazione annua della plusvalenza

Variazione in diminuzione: **20.000 euro**; variazione in aumento **4.000 euro**

**Reddito fiscale e IRES**

Reddito di bilancio al lordo delle imposte	euro	520.000
+ svalutazione eccedente lo 0,50% del valore nominale dei crediti commerciali	euro	5.300
+ quote di ammortamento eccedenti i limiti stabiliti dalle norme fiscali	euro	24.885
+ manutenzioni e riparazioni eccedenti il 5% del costo storico dei beni	euro	9.625
- plusvalenza	euro	20.000
+ quota annua plusvalenza (1/5)	euro	4.000
		-----
<b>Reddito fiscale</b>	<b>euro</b>	<b>543.810</b>

euro (543.810 x 24%) = euro 130.514,40 IRES arrotondata a **130.514 euro**

**Rilevazioni contabili sul libro giornale**

31/12	35.01	IMPOSTE DELL'ESERCIZIO	IRES	130.514,00	
31/12	15.04	DEBITI PER IMPOSTE	IRES		130.514,00
31/12	15.04	DEBITI PER IMPOSTE	storno acconto e ritenute	96.091,00	
31/12	06.04	IMPOSTE IN ACCONTO	storno acconto		96.000,00
31/12	06.05	CREDITI PER RITENUTE SUBITE (*)	storno ritenuta fiscale 26%		91,00

(\*) euro (350 x 26%) = euro 91 ritenuta fiscale d'acconto sugli interessi attivi maturati sul c/c bancario

30/06	15.04	DEBITI PER IMPOSTE	versamento saldo IRES	34.423,00	
30/06	17.03	BANCA X C/C	versamento saldo IRES		34.423,00