

MOLTI GESTORI ARRIVANO A RIDOSSO DEI VERSAMENTI DI GIUGNO E NOVEMBRE SENZA SAPERE QUANTO DOVRANNO PAGARE. PER MAGARI SCOPRIRE DI NON AVERE LIQUIDITÀ SUFFICIENTE. IL MOTIVO? MANCA UNA CORRETTA ANALISI DEI FLUSSI

di *Andrea Mongilardi*

IMPOSTE DA PAGARE COME RISPETTARE LE SCADENZE SENZA AFFANNI

★ IN SINTESI ★

SINTOMO

Arrivare alle scadenze di giugno e novembre e scoprire di non aver liquidità sufficiente per pagare le imposte dovute è segno di una gestione dell'attività non sotto controllo. Anche dover ricorrere alla rateizzazione, se non lo si è scelto in anticipo, è un segnale da non sottovalutare.

★ ★ ★

PREVISIONI

Con l'aiuto del proprio commercialista, è fondamentale conoscere con sei mesi di anticipo quali presumibilmente saranno le imposte da pagare alla scadenza. In questo modo, sulla base delle previsioni di entrate, si potrà prevedere un accantonamento mensile per il pagamento delle imposte alle scadenze prestabilite.

★ ★ ★

ACCANTONAMENTI

Per un'attività a gestione familiare, l'ideale è versare su un conto corrente apposito, separato dal principale, la quota mensile necessaria per pagare le imposte.



Se il 30 giugno vi ha tolto più di una notte di sonno e al solo pensiero del 30 novembre vi sale l'ansia, questo è l'articolo che fa per voi. «Arrivare al momento di pagare acconti e saldi senza un'idea degli importi da versare, per poi magari scoprire che non si ha la liquidità necessaria, è un campanello d'allarme forte - afferma Giovanni Vitale, commercialista e consulente -. Significa: non ho sotto controllo il mio business. Ma anche dover usare la dilazione del ministero per pagare le imposte è un chiaro segnale di una gestione non ottimale. Vuol dire che sto usando

gli incassi di quest'anno per pagare le imposte dell'anno scorso».

L'ANALISI DEI FLUSSI

Per evitare di cadere nella trappola, la soluzione è fare un'analisi dei flussi finanziari costante e continua, in anticipo rispetto agli eventi: «Un bar deve prevedere i flussi di denaro almeno due volte l'anno - spiega Vitale -. Suggestivo di verificare nell'ultimo trimestre dell'anno i dati dei nove mesi passati per confrontarli con quelli dell'anno prima, in modo da prevedere se l'utile sarà superiore o inferiore a quello dell'anno

OTTOBRE: IL MOMENTO DELLA VERITÀ

«Per una gestione corretta, è assolutamente necessario programmare un check nel mese di ottobre, novembre al massimo - spiega Vitale -. Occorre fare una comparazione tra un anno e l'altro, capire gli scostamenti dell'anno, le motivazioni e gli eventuali correttivi da prendere. Infine, si dovrà pianificare l'ultimo bi/trimestre dell'anno in modo da avere una idea del reddito che verrà raggiunto. Fatto ciò, si potrà stabilire il gettito d'imposta e fare tutte le strategie opportune per indirizzare l'eventuale

redditività a vantaggio della crescita della propria azienda». Chi lo deve fare? «Tutte le attività - risponde Vitale -. Un bar che fattura fino a 200mila euro l'anno deve pretendere dal proprio professionista un adeguato supporto, specie sulla previsione dei flussi di denaro. Fino a 500mila euro si può gestire il tutto con l'aiuto di un buon professionista, ma oltre quella cifra diventa necessario per l'imprenditore creare al proprio interno la funzione di controllo di gestione». Per queste ultime

attività, che sono vere e proprie aziende, diventa fondamentale programmare gli obiettivi di natura quantitativa e ipotizzare come cambiano i numeri in funzione delle possibili decisioni che si vogliono prendere. «È un lavoro che si può fare a marzo - spiega Vitale - quando si ha la certezza della chiusura dei numeri dell'anno precedente e il tempo per orientare l'anno in corso. Ogni investimento, specie se impegnativo, va analizzato per capire quali risultati porterà e se l'azienda lo può sostenere».

prima. A quel punto si può sia elaborare una strategia sugli investimenti funzionali all'azienda sia stabilire per i sei mesi successivi gli accantonamenti necessari per pagare le imposte l'anno successivo. Se siamo stati così bravi da accantonare i soldi necessari a pagare le imposte di giugno, in quella sede posso sapere quale sarà la cifra da pagare a novembre; di conseguenza posso continuare ad accantonare ciò che mi serve per il 30 novembre».

l'esperto



Giovanni Vitale

Torinese, classe '70, studio a Rivoli (To), è commercialista e consulente specializzato nel controllo di gestione per pubblici esercizi e nella creazione e gestione di catene di locali. È iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed esperti contabili di Torino.

Il versamento del 30 novembre sarà calcolato sullo storico dell'anno prima, quindi come se l'utile fosse uguale: «Ma l'imprenditore a giugno ha già un trend sull'andamento dell'anno rispetto all'anno prima - spiega Vitale - e quindi può decidere come programmare l'accumulo dei sei mesi successivi in funzione dell'andamento dell'attività». Fin qui, tutto bene. Ma se il bar ha sulle spalle debiti pregressi? «Occorre creare un flusso di ripianamento del debito mensile che sia sostenibile - spiega Vitale - e pianificare i costi correnti tenendo conto di quel dato e delle previsioni di incasso. Se alla luce di queste previsioni mi accorgo che non potrò pagare i fornitori a 30 giorni come sarebbe ottimale, lo prevedo e lo programmo anziché subirlo».

LA PREVISIONE DEI FLUSSI

Prevedere i flussi, quindi, è la chiave per una gestione sana. Come si fa? «Ci sono due possibilità - spiega Vitale -. La prima, più strutturata, prevede di fare un business plan a inizio anno nel quale, sulla base dei numeri dell'anno prima e delle previsioni dell'imprenditore, si definiscono i ricavi e i costi dell'anno; ciò genererà l'utile previsto, sul quale ipotizzare le imposte da pagare e di con-

sequenza le somme da accantonare mensilmente. Una seconda possibilità, più "artigianale", è di considerare solo i flussi di denaro; le imposte si pagano a maggio/giugno e novembre, scadenze che sono a sei mesi una dall'altra. A maggio, in sede di pagamento delle imposte, il gestore viene a conoscenza delle imposte che dovrà pagare al 30 novembre e provvederà a un accantonamento della cifra in quota mensile. Nel mese di ottobre/novembre, si prevede con il commercialista o consulente esterno la chiusura dell'esercizio in corso; in quel momento il professionista sarà in grado di fornire l'importo delle imposte che - con uno scostamento non superiore al 10% - il gestore andrà a pagare a giugno dell'anno dopo. Il gestore potrà riprendere da dicembre ad accantonare mensilmente la quota parte stabilita».

Un ultimo consiglio? «Un'azienda a gestione familiare deve imparare a gestire i flussi su due conti correnti separati; sul conto "B" bisogna girocontare la quota mensile necessaria al pagamento delle imposte e anche dell'Iva, se si è optato per il versamento su base trimestrale. Solo così le scadenze per il pagamento delle imposte smetteranno di togliere il sonno ai gestori». ★