

Iniziamo l'anno con un buon proposito (da portare a termine): pianificazione

di Alessandro Mattavelli

Publicato il 10 gennaio 2018



Quando si lavora sui budget e sui business plan ci si dimentica spesso e volentieri di un fattore fondamentale che assorbe una buona fetta delle uscite di cassa aziendali: il fisco.

Data la pervasività del fisco italiano, le numerose scadenze e la non sempre facile gestione degli adempimenti, **una corretta pianificazione economica e finanziaria non può ignorare la previsione dell'impatto fiscale sull'attività imprenditoriale o professionale.** Un caso eclatante è quello delle scadenze periodiche IVA, che sembra aver colpito un nervo scoperto di tanti contribuenti: l'impossibilità di riversare l'IVA alle scadenze previste. Ma se un'impresa programma un business plan che prevede un certo ammontare di vendite, un budget che prevede

incassi e pagamenti, dovrebbe programmare anche il versamento dell'IVA dovuta.

Le cosiddette *"vittime di Equitalia"*, fatte le dovute eccezioni, sono spesso vittime di sè stessi e qualche volta anche dei loro consulenti che fanno coincidere con le canoniche scadenze, e solo con quelle, la preoccupazione per l'esborso fiscale. Spesso e volentieri, solo a giugno o a novembre l'imprenditore sembra ricordarsi improvvisamente che le tasse oltre a criticarle (spesso a ragione) ed evitarle (possibilmente senza cadere nell'illecito) occorre anche pagarle, predisponendo per tempo le risorse necessarie. Spesso si assiste tristemente a quella che potremmo definire una **"programmazione a posteriori", un'assurdità già nella definizione**: al posto di versare le imposte alle scadenze, si programmano i ravvedimenti e/o le rateazioni future con conseguente incremento del già notevole carico fiscale e con epiloghi spesso drammatici. Lo strepitoso successo delle varie rottamazioni dimostrano questa incapacità di programmazione dei flussi finanziari nella maggior parte delle attività economiche.

Il 2017 è appena terminato, le *"bocce sono finalmente ferme"*, la fotografia dell'ultimo anno si è cristallizzata nel momento in cui stappavamo allegri le nostre bottiglie, ma abbiamo già un'idea, senza necessità di essere precisi al centesimo, di quanto dovrà pagare la nostra azienda o i nostri clienti?

Troppo presto? Non credo, molte delle informazioni necessarie le abbiamo già e altre le possiamo ipotizzare con ragionevole approssimazione. Certo per farlo occorre avere impostato, il sistema amministrativo in maniera corretta e avere educato l'azienda che **il bilancio non si fa una volta l'anno ma tutti i trimestri** (meglio ancora se tutti i mesi al crescere delle dimensioni) e così pure il budget finanziario e della tesoreria.

L'anno nuovo potrebbe essere proprio l'occasione per cominciare questo percorso virtuoso che parte da **cinque semplici regole**. **Leggi l'articolo integrale nel PDF qui sotto —>**

*Tutte le immagini sono tratte dal **software Vision360** un tool del Commercialista Telematico che consente **anche a chi non conosce Excel** di gestire una gamma di analisi estremamente completa: dall'analisi per indici contestualizzata in base ai valori riscontrati, utilissima per chi non conosce il significato degli indici di bilancio, allo scoring, allo studio del punto di pareggio, fino alle simulazioni in base a differenti scenari. Oltre che naturalmente la previsione dell'IRES e IRAP di periodo.*

Scopri qui il tool Vision

Scarica il documento allegato

