

## **4. L'IMPRESA GIUSTA PER TE: LE DIVERSE FORME D'IMPRESA**

Una delle prime decisioni che deve prendere un aspirante imprenditore riguarda la scelta del tipo di impresa.

Per "fare impresa" il modo più naturale è quello di avviare un'attività ex-novo, tuttavia molte volte è possibile in alternativa comprare/rilevare un'attività già esistente o, ancora, adottare la particolare formula del Franchising.

### **SUBENTRARE IN UN'ATTIVITÀ GIÀ ESISTENTE**

Subentrare in un'attività già esistente, ad esempio perché il titolare arriva all'età della pensione, rappresenta una possibilità troppo spesso trascurata.

I vantaggi sono relativi al fatto che l'azienda può contare su di una propria storia, su di un proprio mercato e su di una rete consolidata di clienti e fornitori.

Tale modalità è da considerare soprattutto per il settore artigiano, nel quale ogni anno sono migliaia le piccole imprese che sono destinate ad estinguersi perché non avviene il ricambio nella loro conduzione.

### **AVVIARE UN FRANCHISING**

Il Franchising è un modo interessante per fare impresa, che comprende una grossa varietà di soluzioni. Le probabilità di avere successo con il Franchising rispetto all'avvio di un'attività in completa autonomia sono spesso maggiori, tuttavia permane sempre il rischio economico d'impresa.

E' fondamentale valutare accuratamente la realizzabilità concreta in relazione allo specifico contesto territoriale.

In generale, con il contratto di Franchising (o affiliazione commerciale) un piccolo imprenditore (detto franchisee o affiliato), ottiene il diritto di sfruttare marchi, brevetti, ditta, insegna, formule imprenditoriali e di commercializzare beni o servizi fornitigli da un altro imprenditore più grande (detto franchisor o affiliante) entro un'area territoriale determinata.

Il corrispettivo economico dovuto all'affiliante è generalmente in parte fisso (una quota iniziale) ed in parte variabile in relazione alle vendite annuali.

Le tipologie più diffuse in Italia riguardano i Franchising di distribuzione relativi alla vendita al dettaglio (ad esempio nel settore abbigliamento) ed i Franchising di servizi ( ad esempio le catene di fast food nel settore della ristorazione). Sono invece più rari i Franchising di produzione, nei quali l'affiliato si dedica anche alla fase di produzione dei beni secondo le direttive e le metodologie impartite dall'affiliante.

I vantaggi per chi sceglie la strada del Franchising sono:

1. riduzione del rischio d'impresa, soprattutto nella fase iniziale, in quanto si usa una formula

imprenditoriale già collaudata;

2. assistenza e consulenza fornita dagli esperti di cui si avvale l'affiliante per tutta la sua rete distributiva;
3. strategie promozionali, pubblicità, ricerche di mercato, approvvigionamenti gestiti centralmente dall'affiliante, con notevole risparmio di costi ed incremento d'efficacia.

Per scegliere il franchisor a cui affidarsi, occorre acquisire più informazioni possibili sul settore economico di riferimento ed effettuare una comparazione tra le varie offerte presenti.

In ogni caso è opportuno tenere conto anche delle proprie caratteristiche personali: preparazione professionale ed aspirazioni, interessi e attitudini.

## LA FORMA GIURIDICA

Quando si inizia un'attività, l'imprenditore deve scegliere quale forma giuridica dare alla propria impresa (impresa individuale o società).

La scelta della forma giuridica da dare alla nuova impresa è importante perché comporterà rilevanti conseguenze sia giuridiche che economiche.

Innanzitutto sottolineiamo che non esiste una forma giuridica ideale: ogni tipologia presenta dei pro e dei contro che pesano in modo diverso a seconda dei casi.

Bisogna considerare diversi elementi tra cui il numero di soggetti coinvolti nel progetto d'impresa, il grado di responsabilità e coinvolgimento che questi intendono assumere, la natura dell'attività, la disponibilità di capitali ecc.

Esaminando le diverse forme presenti, la distinzione principale è tra imprese individuali e società (o imprese collettive).

## L'IMPRESA INDIVIDUALE

La costituzione di un'**impresa individuale** è adatta per chi vuole conservare la massima autonomia nella gestione dell'attività, infatti non si hanno soci.

E' usata per l'avvio di imprese di dimensioni limitate, molto spesso nell'ambito dell'artigianato.

I vantaggi riguardano la snellezza decisionale ed organizzativa derivante dall'unicità del titolare e la minore presenza di vincoli burocratici per l'avvio dell'impresa e per la successiva amministrazione.

Per contro, l'imprenditore è responsabile anche con il proprio patrimonio personale per le obbligazioni dell'impresa: deve perciò preventivare anche l'eventualità della fine dell'attività ed il fallimento.

Una forma particolare di impresa individuale è l'impresa familiare: oltre al titolare, nell'attività collaborano i familiari (coniuge, parenti o affini), che hanno diritto di partecipare anche alle decisioni più importanti, agli utili ed agli incrementi aziendali.

In tal modo è pertanto possibile far partecipare i propri familiari all'attività d'impresa senza dover costituire una società, e ripartire il reddito e i relativi oneri fiscali tra più persone.

## LE SOCIETÀ

Una società si configura quando due o più persone si accordano per svolgere insieme un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili.

I soci possono così suddividersi rischi, responsabilità, carico fiscale, e godere dell'apporto di più persone in termini produttivi, organizzativi, finanziari.

Le forme societarie sono suddivise in:

1. società di persone (Società Semplice, Società in Nome Collettivo, Società in Accomandita Semplice);
2. società di capitali (Società a Responsabilità Limitata, Società Per Azioni, Società in Accomandita Per Azioni);
3. società cooperative.

Nelle **società di persone** le caratteristiche personali (abilità tecnica, competenza, onestà, fiducia

reciproca) dei soci sono fondamentali, ed il loro apporto in termini di lavoro ha più rilevanza di quello finanziario.

Rispetto alle società di capitali, le procedure burocratiche per la costituzione e per la gestione dell'attività sono più semplici e meno onerose.

I soci rispondono però in modo illimitato e solidale con il proprio patrimonio personale e rischiano il fallimento, in caso di inadempimenti per le obbligazioni sociali verso terzi.

Le **società di capitali** hanno invece personalità giuridica ed autonomia patrimoniale, cioè la responsabilità dei soci è limitata alle quote di capitale apportate e non riguarda il loro patrimonio personale. Il capitale apportato assume dunque un ruolo centrale per i creditori della società.

Tali forme societarie sono più indicate per attività più grandi e complesse, dove sono richiesti investimenti maggiori e quindi il rischio finanziario aumenta. Le qualità personali dei soci hanno meno rilevanza, spesso essi si limitano solamente al versamento della quota sociale, mentre l'amministrazione della società è affidata a manager esterni.

Le società di capitali sono però più complesse ed onerose di quelle di persone, sia in fase di costituzione che di gestione.

Le **società cooperative** si differenziano dalle precedenti principalmente per lo scopo che perseguono: esso deve essere uno scopo mutualistico e non di lucro. L'attività è finalizzata ad offrire ai soci beni, servizi od occasioni di lavoro a condizioni più vantaggiose di quelle di mercato.

Sono previste delle agevolazioni fiscali, ma anche delle limitazioni alla distribuzione di utili e dei vincoli collegati alla natura di scopo mutualistico.

## **ELEMENTI PER LA SCELTA DELLA FORMA GIURIDICA**

Per prendere una decisione "calcolata" alcuni elementi che si devono considerare sono:

1. capitale necessario per la costituzione dell'impresa, e non solo dal punto di vista giuridico: ad esempio per una S.p.a. sono richiesti dalla legge almeno 100.000 Euro, ma spesso ne servono molti di più;
2. patrimonio e reddito personale dei soggetti coinvolti, per non trascurare il grado di rischio e di responsabilità che si vuole assumere, tenendo altresì conto dei diversi sistemi di tassazione degli utili;
3. grado di controllo sulla società: è ovvio che questo livello varia notevolmente confrontando il piccolo azionista di una S.p.a. ed il socio di una S.n.c con due o tre soci in totale;
4. grado di fiducia nelle altre persone aderenti alla società: nella società di persone i soci sono personalmente, illimitatamente e solidalmente responsabili, pertanto devono godere della massima fiducia reciproca;
5. trasferibilità della quota: la facilità di trasferimento delle quote, le formalità e gli oneri relativi (nelle società di persone è richiesta una modifica dell'atto costitutivo per ogni variazione inerente l'identità dei soci).