

Aprire partita iva ecommerce

Aprire partita iva ecommerce: cosa fare?

Recenti studi dimostrano che ormai l'essere umano passa circa il 60% della giornata su internet, nel mondo surrogato dei social network e delle piattaforme interattive.

Questo spostamento del concetto di "realtà" vale anche per l'economia in se. Oggi le attività vincenti sono quelle che viaggiano online.

La meccanica degli acquisti online è anche dettata dal fattore aumento del ritmo di vita, specialmente per noi "millenials". La vita ci pone obiettivi sempre più distanti ed irraggiungibili, tali da limitare il nostro tempo per vivere la giornata.

Ovviamente non vogliamo spendere l'unico giorno libero della settimana per fare compere.

Da qui il successo delle piattaforme di vendita online. Ormai si compra tutto su internet, con garanzie ottime e spedizioni veloci., in qualsiasi parte del mondo grazie agli **smartphone**.

Alla luce di tale premessa aprire un **E-Commerce** può essere un'ottima idea di business.

Aprire partita iva ecommerce: cosa serve?

Innanzitutto individuare il prodotto giusto. Grazie a piattaforme online come Google Trend, Amazon ecc abbiamo la possibilità di analizzare le statistiche degli ultimi anni dei prodotti maggiormente richiesti con i maggiori profitti.

E' sempre la domanda a creare l'offerta, la cosa da fare è

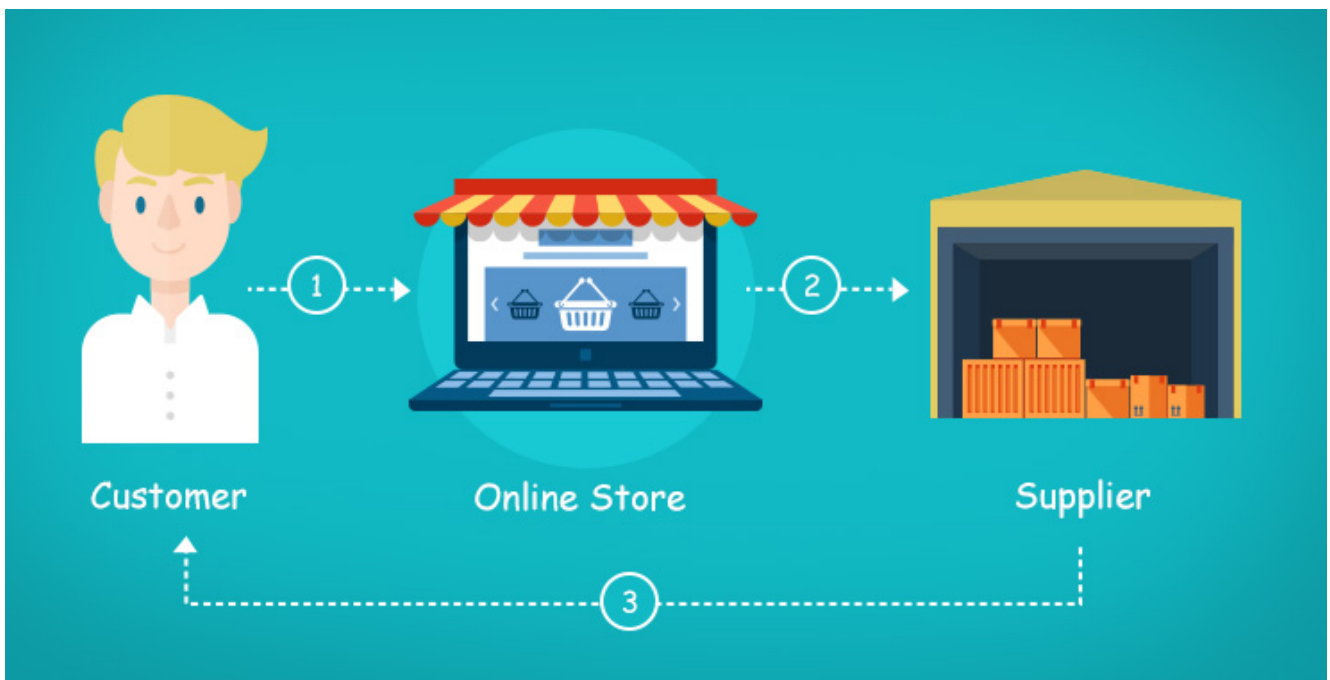
annidarsi in un settore giusto e di tendenza, naturalmente seguendo sempre la propria idea ed etica.

Una volta fatto lo studio di mercato bisogna valutare i costi iniziali; elencarli in un foglio di calcolo può aiutare.

Che cos è il drop shipping?

Una volta individuati i costi fissi di apertura è utile, in base alla ricerca di mercato effettuata, capire il fabbisogno merci da acquistare e rivendere.

Per iniziare si può optare per un metodo di vendita particolare, che non darà grossi margini, ma sicuramente potrà permettere uno studio del mercato: **il drop-shipping**.



Schema drop-shipping

Il drop-shipping è una forma di vendita basata sulla triangolazione della merce ovvero si contatta un fornitore che mette a disposizione un catalogo di merce, si firma un contratto con esso di esclusività in cambio della possibilità di vendere la sua merce sulla piattaforma appena creata. Si applica un plusvalore che sarà il margine.

Una volta fatto ciò si inizia a vende. Ad ogni ordine pagato si contatta il fornitore, lo si paga e gli si dice di inviare

la merce all'indirizzo del consumatore.

Con questo metodo non si avranno grossi margini ma il rischio è quasi 0 perché non vi sono investimenti a monte per il magazzino iniziale, affitto, utenze ecc

Nota bene: se è il fornitore a rilasciare una **provvigione** al distributore diventa **intermediazione** e non più commercio.

Oggi molti grossi distributori e produttori si avvalgono di **Drop Shipper** per aumentare i loro guadagni, offrendogli anche soluzioni che includono la creazione del sito e dei corsi appositi.

Aprire partita iva ecommerce: quali sono i passaggi?

Per prima cosa, dopo aver individuato tutti gli obiettivi elencati nelle premesse, va **aperta la partita iva**.

Ecommerce e prestazione occasionale: è possibile?

Come già visto ampliamene in numerose guide proposte nel blog, la prestazione occasionale presuppone che la tipologia di business non sia né abituale né continuativa. Inoltre la prestazione occasionale vale fino ad euro 5000 di fatturato.

L'ecommerce è tutt' altro che una professione occasionale, in quanto presuppone costanza ed organizzazione, pertanto è fortemente raccomandato aprire fin da subito la partita iva.

Ecommerce: aprire la partita iva

La partita iva si può aprire in qualsiasi Ufficio delle Entrate, mediante l'apposito modello AA9/12.

Il modello va compilato in ogni sua parte, inserendo il **codice ATECO** (codice attività) più adatto.

Per l'ecommerce il codice ATECO più adatto è il **47.91.10**.

Una volta compilato e firmato, il modello va inviato all'Agenzia delle Entrate. La procedura è fattibile in due modi, i quali non comportano costi:

- Portare il modello a vidimare direttamente all'Agenzia delle Entrate;
- Inviare il modello telematicamente attraverso un intermediario abilitato (commercialista o tributarista).

In poche ore si avrà la disponibilità del numero di partita iva.

Non finisce qui: entro 30 giorni dall'apertura della partita iva vanno eseguiti i seguenti passaggi:

- Iscrizione della PEC (posta elettronica certificata) la quale per i commercianti è obbligatoria dal 2013. La pec servirà agli enti per notificarvi i vari atti sia di inizio attività che successivamente durante l'operato.
- Predisporre la SCIA (segnalazione certificata di inizio attività) presso il comune dove ha sede fisica la ditta. La scia è possibile reperirla direttamente al comune oppure mediante l'applicativo online "Impresa in un giorno". La scia va compilata in ogni sua parte e va inserita la partita iva e la PEC.
- Iscrizione al Registro Imprese della Camera di Commercio; questo passaggio va fatto una volta avuta la ricevuta di inizio attività rilasciata dal Comune, senza di essa la procedura non vi permette di procedere. Serve inoltre la PEC e la partita iva.
- Iscrizione all'INPS: parallelamente all'iscrizione al Registro Imprese e all'attivazione della ditta, vi viene proposta l'iscrizione all'INPS gestione artigiani e commercianti. L'ecomemrce paga i contributi fissi per € 3.700 annuali (ridotti di 1/3 per chi si trova nel regime forfettario), oltre al contributo eccedente al minimale oltre i 15.710 € di reddito.

Nel caso in cui l'e-commerce tratta anche merci alimentari o comunque merci soggette a normative sanitarie, parallelamente alla SCIA va comunicata l'inizio attività all'ASL locale.

Il titolare inoltre deve essere in possesso dei requisiti professionali per il trattamento delle merci.

In ogni caso, sia trattasi di merci alimentari che non, il titolare deve essere in possesso di tutti i **requisiti morali** allo svolgimento di attività commerciali.

E-commerce: è possibile lavorare con un'azienda estera?

Ci sono varie casistiche che presuppongono l'impossibilità o la possibilità di avere una sede all'estero:

- E-commerce italiano con sede all'estero: se l'e-commerce ha base dell'attività in Italia (magazzino, hosting del dominio, titolari e dipendenti), ma sede all'estero con tutta probabilità sta commettendo un reato detto di **esterovestizione**, dove un'azienda italiana per i suoi elementi ha una sede "fittizia" all'estero. In caso di controlli il titolare è passibile di sanzioni oltre che una denuncia penale per evasione.
- Titolare italiano con residenza all'estero e sede estera: in questo caso se il titolare e tutti gli elementi dell'attività si trovano all'estero (magazzino, hosting, dipendenti ecc), indipendentemente da dove si vendono i prodotti, la ditta può avere sede estera.

La possibilità o meno di avere un'azienda all'estero o meno, dipende non tanto da dove vengono i prodotti o dove vengono venduti, ma da dove si trova la sede fisica e dove si svolge abitualmente l'attività.

Ecommerce: bisogna avere la partita iva comunitaria?

Se si vuole vendere in paesi UE sì. La partita iva va iscritta negli elenchi VIES. La procedura è gratuita e richiede pochi minuti.

È possibile richiedere la partita iva comunitaria attraverso un intermediario abilitato (commercialista o tributarista) iscritto a Entratel.

Ecommerce: contabilità e tasse

L'e-commerce è un'attività commerciale che può essere svolta in molte forme:

- Come ditta individuale, dove c'è un unico titolare persona fisica;
- Come società o di persone (snc o sas) o di capitali (srl o spa).

Sicuramente per iniziare, se si pensa di non muovere un grosso volume d'affari è più indicato partire da una **ditta individuale**.

La ditta individuale è più semplice da aprire e costa decisamente meno di una società.

La ditta individuale può decidere di gestire la propria contabilità in due modi:

Most Popular

Regime Forfettario

€ 299 all'anno

Non obbligatorietà della tenuta delle scritture contabili, in quanto i costi non sono deducibili;

Non si ha l'IVA in fattura;

Tasse al 5% (per le start-up) e al 15% sulle restanti;

Nessuna ritenuta d'acconto in fattura;

NO fattura elettronica B2B.

Possibilità di avere dei dipendenti

Nessun limite di spesa per i beni strumentali

Il regime forfettario ha un limite di fatturato annuo di € 65.000

APPROFONDISCI

Regime semplificato

€ 600 all'anno

Tenuta delle scritture contabili obbligatoria;

IVA in fattura;

Tasse a partire dal 23%;

Ritenuta d'acconto in fattura;

Fattura elettronica B2B obbligatoria;

APPROFONDISCI

Ecommerce: conviene il regime forfettario?

Il regime forfettario è molto conveniente perchè in confronto al regime semplificato le tasse sono del 5% (massimo del 15), mentre per il semplificato partono dal 23% a salire fino al 43%.

Tuttavia nel regime semplificato è possibile usufruire delle detrazioni e delle deduzioni dei costi, cosa che nel regime forfettario non è possibile, in quanto viene determinata una base di calcolo percentuale a seconda del codice ATECO.

Per l'e-commerce il coefficiente di redditività (base di calcolo) è del 40%. Vuol dire che il legislatore presuppone che un commerciante al dettaglio potrebbe avere circa un 60% di costi.

Nel regime forfettario è inoltre previsto uno sconto contributivo del 35% sia sui contributi fissi che percentuali.

Ecommerce: come si calcolano le tasse?

Partiamo da un esempio dove un nuovo imprenditore decide di aprire un ecommerce a inizio 2019, non ha mai avuto la p.iva. Decide di avvalersi del regime forfettario

Realizza a fine anno un fatturato di 50.000, pagando contributi fissi per 1800 € fino al 31/12/2019.

Nella tabella sottostante riportiamo i calcoli completi per il pagamento delle tasse e dei contributi.

	2019
RICAVI	€ 50.000,00
BASE IMPONIBILE 40%	€ 20.000,00
CONTRIBUTI PAGATI	€ 1.800,00
BASE IMPONIBILE FINALE	€ 18.200,00
TASSE 5%	€ 910,00
CONTRIBUTI ECCEDENTI	€ 1.029,60

Tenendo conto dei contributi fissi, tra tasse e contributi variabili la pressione fiscale totale è di **€ 3.739**.

I contributi fissi vengono pagati in 4 rate annuali (maggio, agosto, novembre e febbraio)

Le tasse e i contributi variabili si pagano nell'estate del 2020, fino a 6 rate.

I contributi variabili vanno poi sommati ai contributi fissi pagati nel 2020, i quali verranno sottratti nella base imponibile.

PROIEZIONE 2019-2020

	2019	2020
RICAVI	€ 50.000,00	€ 58.000,00
BASE IMPONIBILE 40%	€ 20.000,00	€ 23.200,00

CONTRIBUTI PAGATI	€ 1.800,00	€ 3.429,60
BASE IMPONIBILE FINALE	€ 18.200,00	€ 19.770,40
TASSE 5%	€ 910,00	€ 988,52
CONTRIBUTI ECCEDENTI	€ 1.029,60	€ 1.797,60

Se siete curiosi di sapere quanto avreste pagato con il regime semplificato, potete verificarlo grazie al nostro software gratuito di simulazione "convenienza regime forfettario".

Ecommerce: come si fanno le fatture e le ricevute fiscali?

Chiaramente, come per qualsiasi attività commerciale, anche l'e-commerce deve tenere i conti delle proprie vendite tramite corrispettivi e fatture.

Tuttavia l'e-commerce gode di alcuni privilegi, in particolare per l'emissione di scontrino o fattura al cliente privato (B2C). In questo caso non c'è l'obbligo di certificare i corrispettivi, ossia non si deve emettere alcuna ricevuta di incasso, ma è sufficiente trascrivere il totale giornaliero entro la fine del giorno successivo.

Mentre nel caso di vendita verso un cliente con partita iva, dovrà essere emessa regolare fattura.

Ti servono più informazione sull'e-commerce?

[contact-form-7 id="121" title="Modulo di contatto 1"]