## SOMMARIO


**Premessa** ..... **6**

**Capitolo 1 - Come aprire una tabaccheria** ..... **8**
1.1 Disciplina generale ..... 9
1.2 Apertura e regole da seguire ..... 9
1.2.1 Redazione del business plan ..... 9
1.2.2 Aprire una tabaccheria nuova o acquistare una licenza già attiva? ..... 13
1.2.3 Rispetto dei requisiti necessari ..... 13
1.2.4 Ubicazione del locale ..... 13
1.2.5 Registrazione dell'attività ..... 14
1.2.6 Gestione della tabaccheria 📎 ..... 14
1.3. L'iter d'avvio e i relativi adempimenti ..... 20

**Capitolo 2 - Le quattro tipologie di rivendite** ..... **21**
2.1 Disciplina generale ..... 22
2.2 Rivendite ordinarie ..... 22
2.2.1 Presentazione della domanda per l'istituzione di una rivendita ordinaria 📎 ..... 23
2.3 Criteri per l'istituzione di rivendite speciali ..... 25
2.3.1 Modalità di apertura di una rivendita speciale ..... 25
2.3.2 Presentazione telematica della richiesta di rivendita speciale ..... 26
2.4 Criteri per il rilascio di patentini ..... 32
2.4.1 Modalità di rilascio dei patentini 📎 ..... 33
2.5 Distributori automatici (installati dal rivenditore nei pressi del locale oggetto di suddetta rivendita) ..... 39
2.6 Procedura per la commercializzazione dei tabacchi lavorati ..... 40
2.7 Aspetti da considerare ..... 42
2.7.1 Specifica disciplina Iva ..... 42
2.7.2 No al regime forfetario ..... 43
2.7.3 Contabilità semplificata ..... 43
2.7.4 Richiesta della partita Iva, iscrizione al Registro delle Imprese e iscrizione all'Inps ..... 43

**Capitolo 3 - Iscrizione al Registro delle Imprese** ..... **44**
3.1 Disciplina generale ..... 45
3.2 Avvio impresa individuale e Comunicazione Unica al Registro delle Imprese ..... 45
3.3 Quali strumenti utilizzare ..... 45
3.3.1 Come utilizzare "DIRE" ..... 46
3.3.2 ComunicaStarweb ..... 47

**Capitolo 4 - Impresa individuale** ..... **49**
4.1 Obbligo di utilizzare la forma giuridica dell'impresa individuale ..... 50
4.2 Caratteristiche dell'impresa individuale ..... 50
4.3 Impresa familiare ..... 51
4.3.1 Ruoli e diritti del titolare e dei familiari ..... 51
4.4 Impresa coniugale ..... 53
4.4.1 Differenza tra impresa coniugale e impresa familiare ..... 53
4.4.2 Imputazione reddito ..... 54
4.4.3 Azienda cogestita di proprietà di un solo coniuge ..... 54
4.4.4 Azienda gestita da un solo coniuge ..... 54
4.5 Impresa individuale e problematiche fiscali ..... 55

**Capitolo 5 - Contabilità ordinaria o semplificata** ..... **59**
5.1 La tipologia contabile da scegliere ..... 60
5.1.1 Contabilità semplificata ..... 60
5.1.2 Contabilità ordinaria per obbligo ..... 61
5.1.3 Titolari reddito d'impresa e adozione del regime di contabilità ordinaria ..... 61
5.1.4 Scritture contabili e contabilità semplificata ..... 62
5.1.5 Bilancio e inventario ..... 62
5.1.6 Registro dei beni ammortizzabili ..... 63
5.1.7 Passaggio alla contabilità ordinaria ..... 63
5.1.8 Adempimenti per contabilità ordinaria ..... 64

**Capitolo 6 - L'imposta sul valore aggiunto** ..... **73**
6.1 Applicazione dell'Iva ..... 74
6.2 Iva e pro-rata ..... 78

**Capitolo 7 - Reddito d'impresa** ..... **80**
7.1 Definizione di reddito d'impresa e qualifica civilistica ..... 81
7.2 Territorialità ..... 82
7.3 Regime ordinario ..... 82
7.4 Attività miste (art. 18, c. 1 D.P.R. 600/1973) ..... 83
7.5 Determinazione e tassazione del reddito ..... 83
7.6 Periodo di imposta ..... 83
7.7 Patrimonio dell'impresa ..... 83
7.8 Impresa in contabilità semplificata ..... 84
7.9 Deducibilità degli interessi passivi ..... 84
7.10 Compensi dell'imprenditore e dei familiari ..... 84
7.11 Determinazione del reddito d'impresa ..... 84
7.12 Reddito d'impresa e principio di competenza economica ..... 85
7.13 Quali attività producono reddito d'impresa? ..... 85
7.14 Calcolo del reddito nelle imprese in contabilità ordinaria ..... 86
7.15 Differenza tra reddito d'impresa e reddito fiscale ..... 86
7.16 Come è tassato il reddito d'impresa? ..... 86
7.17 Esenzione Irap per le persone fisiche esercenti attività commerciali ..... 87

**Capitolo 8 - Isa - Indice sintetico di affidabilità fiscale ..... 89**
8.1 Modello Isa ..... 90
8.1.1 Approvate le modifiche con i correttivi congiunturali ..... 90
8.1.2 Regime premiale contribuenti Isa: soglie di accesso ai benefici ..... 90
8.1.3 Indicazioni per il periodo d'imposta 2022 ..... 92
8.2 Definizione ..... 95
8.3 Soggetti coinvolti ..... 95
8.4 Soggetti esonerati ..... 96
8.5 Prospetto Imprese multiattività ..... 97
8.6 Periodo di non normale svolgimento dell'attività ..... 98

**Appendice - Domande frequenti ..... 100**

## *Premessa*

Aprire una tabaccheria è un'idea imprenditoriale per entrare in un settore particolare che è da sempre considerato molto redditizio. Spesso questa attività può essere affiancata ad altre già esistenti.

Ad oggi la legge italiana permette di scegliere tra 4 licenze di tabacchi, tutte gestite dall'AAMS (Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato).

Per iniziare questo tipo di attività è necessario prepararsi seguendo alcuni **passaggi essenziali:**

1. **fare un business plan**: prevedere tutti i costi che si dovranno affrontare pianificando ogni aspetto dell'attività;
2. **rispettare i requisiti necessari**: scegliere un luogo adeguato all'apertura della tabaccheria e procurarsi le autorizzazioni obbligatorie;
3. **registrare l'attività**: aprire una ditta individuale ed effettuare gli adempimenti necessari.

**Il problema della tassazione dei redditi per tabaccherie o ricevitorie del lotto deriva direttamente dalla forma di inquadramento dell'impresa.**

In effetti, come indica il regolamento per i servizi di distribuzione e vendita dei generi di monopolio (L. 22.12.1957, n. 1293) all'art. 6, dove si indicano le cause di esclusione dalla gestione, si indicano i requisiti in mancanza dei quali non può essere affidata la concessione per la gestione di una rivendita che, di fatto, resta affidabile solo a una persona fisica. Dunque, la forma ammessa per la gestione della tabaccheria è l'impresa individuale.

Considerato che la concessione può essere assegnata solo ad un soggetto persona fisica (in pratica una ditta individuale), l'unica forma partecipativa prevista nella ripartizione del reddito è l'istituto dell'impresa familiare, con tutti i limiti previsti da tale forma di inquadramento.

*Prima parte*

# Adempimenti per l'avvio dell'attività

*Capitolo 1*

# Come aprire una tabaccheria

## 1.1 Disciplina generale

L'apertura di una tabaccheria è un'idea d'impresa molto interessante visto l'elevato reddito che si può ottenere.
Segnaliamo che l'attività di rivendita dei tabacchi si può affiancare ad altre che già sono esistenti.
Ma andiamo con ordine e illustriamo gli adempimenti.

## 1.2 Apertura e regole da seguire

Cominciamo con il chiarire che la rivendita di sigarette o tabacchi in generale è un'attività soggetta a determinate disposizioni normative. In termini concreti, significa dover richiedere e ottenere le autorizzazioni speciali, definite come "licenze", in quanto i tabacchi rientrano nei monopoli di Stato.

**Quali i passaggi iniziali per avviare l'attività?**
Per iniziare questa tipologia di attività imprenditoriale è consigliabile seguire i seguenti step:
- redazione di un business plan: quantificando tutti i costi che si dovranno sostenere;
- rispetto dei requisiti necessari con la selezione di una localizzazione adeguata all'apertura della tabaccheria e l'ottenimento della relativa licenza;
- scelta e costituzione di un'impresa individuale effettuando l'iscrizione alla Camera di Commercio competente e agli altri enti interessati (Agenzia delle Entrate, Inps, Inail e Suap);
- gestione della tabaccheria: con la scelta delle forme contrattuali più adeguate.

Di seguito forniamo una prima panoramica dei punti elencati.

### 1.2.1 Redazione del business plan

**Prima di aprire una tabaccheria è necessario analizzare la fattibilità del progetto.**

È consigliabile redigere un **business plan** in quanto questo permette di valutare bene la convenienza in base alle spese che si dovranno affrontare ed essere sicuri di poter sostenere i costi di avviamento e di gestione dell'attività.

In concreto, possiamo affermare che questa è la fase in cui prende forma l'idea imprenditoriale nei particolari. Ed è proprio in questo momento che si crea un fascicolo con tutta la documentazione necessaria per partire.

Possiamo dire che in questo momento si dovrà scegliere se **aprire una tabaccheria semplice o con altra attività**. Quando si decide di aprire una rivendita di tabacchi possiamo scegliere di aprire una rivendita di soli tabacchi e articoli da fumo. In tal caso l'attività intrapresa sarà da un lato più semplice e dall'altro appare come un'impresa più specializzata solo su questo tipo di prodotti. Se si sceglie, di impostare l'attività specializzandosi, è necessario trovare la giusta ubicazione.

L'altra strada che è possibile percorrere è quella di **aprire una rivendita di tabacchi insieme ad un'altra attività** compatibile, nello stesso locale. Ad esempio, è frequente che le tabaccherie forniscano anche il servizio di ricevitoria oppure che si trovino all'interno di un bar.

La scelta di tale tipologia di attività permette di attirare più clientela procurando alla rivendita di tabacchi una naturale affluenza di clienti.

Oggi il mondo del fumo non si limita solo ai prodotti provenienti dal tabacco. È però importante non confondere le tabaccherie con le attività che commerciano sigarette elettroniche e prodotti per il vaping. Infatti, questo tipo di negozi non sono sottoposti alle stesse limitazioni delle rivendite di tabacchi per la loro apertura.

**Linee guida per la redazione di un business plan**

1. **Descrizione sintetica della business idea**
   Questa sezione è importante per la redazione di un buon business plan in quanto costituisce il pilastro dell'idea imprenditoriale.
   Particolare importanza deve essere data agli obiettivi che si intendono perseguire.
   *Consigliamo di trattare i seguenti punti:*
   - **Il prodotto o servizio offerto**
     Descrivere i prodotti/servizi offerti, le loro caratteristiche, le particolarità, l'originalità e, in generale, tutte le informazioni che ritenete importanti per descriverli.
   - **La clientela**
     Descrivere il mercato e la clientela a cui ci si rivolge cercando di identificarla nel miglior modo possibile individuandone la dimensione, la tipologia, la localizzazione, l'appartenenza sociale ed economica e la fascia di età.
   - **Motivazione all'acquisto**
     Le motivazioni della clientela all'acquisto del prodotto/servizio. Quali le esigenze che vengono soddisfatte dal prodotto/servizio.
   - **Organizzazione dell'attività**
     Indicare brevemente come è organizzata l'impresa individuale (può assumere anche la forma dell'impresa familiare).
   - **Risorse umane e singole esperienze**
     Indicare chi sono le persone coinvolte nella rivendita di tabacchi, quali sono le loro esperienze e il loro curriculum vitae.
   - **Risorse finanziarie**
     Indicare quali sono le risorse economiche necessarie per realizzare la business idea e come sono suddivise tra capitale proprio e capitale di terzi.
   - **Risultati finanziari attesi e rendimento dell'investimento**
     La descrizione sintetica deve evidenziare i risultati economici e finanziari attesi, in termini di fatturato, di utili e di cash flow e, soprattutto, deve evidenziare le risorse necessarie ad avviare e gestire l'impresa e il rendimento che l'azienda potrà offrire agli investitori e ai finanziatori esterni.
2. **Il mercato**
   In questa sezione, chiarire il mercato di riferimento e i potenziali clienti.
   L'imprenditore dovrà anche valutare se il mercato reagirà e come, alla sua entrata in campo.

- **Evoluzione del mercato**
  Ove possibile, descrivere quale sarà la presumibile evoluzione del mercato, anche in relazione all'entrata dell'impresa stessa. I dati sulle previsioni del mercato, a seconda delle dimensioni dell'azienda, potranno essere recuperati da ricerche effettuate da terzi o commissionate in proprio. Descrivere anche il rischio di influenze esterne, nel breve e nel lungo periodo, sul mercato stesso che potrebbero essere di origine legislativa, regolamentare, politica, ambientale, demografico, ecc. Ad esempio, un'attività potrebbe essere danneggiata o favorita da variazioni del traffico, ordinanze antirumore che obbligano alla chiusura oltre certi orari, limitazioni alla circolazione in determinate aree, aumento del prezzo di determinate materie prime per accadimenti politici, ecc.
- **La concorrenza**
  Indicare quali sono i competitor e cioè gli altri operatori che sono in concorrenza con l'impresa nel o nei segmenti di interesse. Illustrare come si svolge la concorrenza e come reagiranno i concorrenti all'entrata dell'impresa nel mercato. Indicare se esistono barriere all'ingresso e la loro tipologia (abbassamento dei prezzi, saturazione del mercato), come s'intende superarle e come s'intende svilupparle una volta entrati nel settore. Individuare i punti di forza e debolezza dei prodotti/servizi in concorrenza e gli eventuali limiti presenti nell'offerta dei concorrenti sui quali s'intende puntare per acquisire quote di mercato. Fare un'analisi sulla concentrazione del settore, indicare chi sono i concorrenti più importanti e che quota di mercato detengono. Eventualmente approfondire l'analisi con un profilo dei principali concorrenti: chi sono, dove operano, a quali segmenti si rivolgono, con quale offerta. Per determinati prodotti e servizi può essere utile un'analisi della struttura economica del settore individuandone le economie di scala, l'importanza dell'esperienza maturata, le economie di scopo (il risparmio derivante dalla produzione congiunta di prodotti diversi o il perseguimento di obiettivi diversi con i medesimi fattori produttivi), il raggio d'azione dei competitor, costi, tempi e resistenza di passaggio da un fornitore all'altro, differenziazione dei prodotti e dei servizi.

3. **Il prodotto/servizio**
   Descrivere il o i prodotti e i servizi offerti.
4. **Il prezzo di vendita**
   Descrivere come si è arrivati a fissare il prezzo di vendita.
   Il prezzo può essere stabilito sulla base dei prezzi di mercato praticati dalla concorrenza oppure in base al costo di produzione.
5. **La distribuzione dei prodotti/servizi**
   Descrivere accuratamente come si intende vendere il proprio prodotto/servizio e cioè se con vendita diretta oppure tramite distributori. Se la vendita è diretta indicare come avviene e cioè tramite propri punti vendita. Se invece avviene tramite distributori indicare su quali basi è avvenuta la selezione dei distributori o rivenditori, in quale circuito sono stati immessi, se è stata concessa un'esclusiva, ecc. Deve essere tenuto ben presente che la fruibilità dell'offerta per il compratore è fondamentale per la massimizzazione delle vendite.

6. **Il piano organizzativo**
   Descrivere brevemente come è organizzata la rivendita dei tabacchi. Se oltre al titolare dell'impresa individuale collaborano dei familiari.
   Di seguito sviluppare i singoli punti con maggior dettaglio.
   - **Le risorse umane a disposizione dell'impresa**
     Indicare i familiari che fanno parte dell'organizzazione descrivendone le capacità, il ruolo e le mansioni affidategli riportando un sintetico curriculum vitae.
   - **La forma giuridica**
     Descrivere la forma giuridica dell'impresa individuale.
7. **Il piano economico-finanziario**
   - **In questa sezione indicare sinteticamente le ipotesi di base che sono state fatte e quindi:**
     - come sono stati individuati i prodotti (alcuni prodotti potrebbero essere stati raggruppati in categorie omogenee, altri prodotti potrebbero non essere stati considerati in quanto non significativi, ecc.);
     - come è stato definito il prezzo di vendita ed in base a quali calcoli;
     - come sono stati determinati gli investimenti necessari e perché si è scelto di utilizzare il leasing o il noleggio piuttosto che l'acquisto diretto;
     - su quali basi sono stati definiti i volumi di produzione e i volumi di vendita;
     - come sono stati determinate le materie prime necessarie alla produzione dei prodotti e servizi e i relativi prezzi di approvvigionamento;
     - come si è scelto di far fronte al fabbisogno finanziario emerso nella redazione del budget (capitale proprio, finanziamenti, venture capital);
   - **Stima dei ricavi**
     Previsione dei ricavi totali sulla base delle dimensioni del mercato, delle esigenze della clientela, della classificazione dei clienti, dello stato di sviluppo del mercato e dei punti di forza e debolezza dei concorrenti. Bisogna essere molto specifici: quanti clienti compreranno, quanti prodotti e a che prezzo.
   - **I costi**
     Riportare la previsione dei costi totali da sostenere, suddivisi nelle varie categorie di spesa: costi variabili di produzione e vendita, costi fissi.
   - **Stima degli investimenti**
     Illustrare gli investimenti materiali e immateriali che si ritiene necessario effettuare per la realizzazione della Business Idea.
   - **Analisi del punto di pareggio**
     Fare un'analisi sul punto di pareggio.
   - **Il fabbisogno finanziario**
     Andrà illustrato come l'azienda intende sopperire al proprio fabbisogno finanziario e cioè se tramite capitale proprio oppure tramite capitale o finanziamenti di terzi.
8. **Rendiconto finanziario**
   Stilare un rendiconto finanziario su base annua relativo ai 5 anni di riferimento del business plan.

## 1.2.2 Aprire una tabaccheria nuova o acquistare una licenza già attiva?

**A chi va fatta la richiesta di una licenza per aprire una tabaccheria?**
Per aprire una tabaccheria è necessario ottenere una licenza dall'AAMS (Agenzia delle Dogane e dei Monopoli).

Il primo modo per ottenere una di queste licenze è partecipare a un bando pubblico per l'assegnazione oppure acquistare direttamente la licenza tramite un'asta dell'AAMS.

L'ottenimento di una licenza nuova in queste modalità può essere una procedura lunga e incerta. Infatti, si potrebbe non vincere né il bando di assegnazione né l'asta.

**La modalità più economica pe aprire una tabaccheria?**
La maniera più economica per ottenere la licenza è quella di rivolgersi all'AAMS.

**Qual è l'alternativa all'ottenimento di una licenza nuova?**
L'altra strada oltre all'ottenimento di una licenza "nuova" è l'acquisto di una tabaccheria già attiva. In questo modo si azzera l'alea di non poter aprire la propria attività a causa di un rifiuto dell'AAMS.

Acquistare una tabaccheria già avviata è però più costoso. Tuttavia, si potrà beneficiare dei vantaggi di un'attività già funzionante e del relativo bacino di clientela.

## 1.2.3 Rispetto dei requisiti necessari

Per aprire una tabaccheria è necessario seguire un preciso iter burocratico e rispettare alcuni requisiti riguardo al locale dove si intende avviare l'attività.

**Quali i nuovi passaggi per ottenere una nuova licenza?**
Per ottenere una nuova licenza (direttamente dall'AAMS) bisogna rispettare i seguenti adempimenti:
- aprire un'impresa individuale per lo svolgimento dell'attività;
- presentare una richiesta all'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli;
- ottenere la licenza tramite il bando o vincere l'asta bandita dall'AAMS;
- frequentare un corso di formazione specifico.

Se insieme alla rivendita di tabacchi si vogliono svolgere anche altre attività, come aprire un bar o avviare un centro scommesse, sarà necessario verificare i requisiti anche per queste e richiedere le relative autorizzazioni.

## 1.2.4 Ubicazione del locale

Segnaliamo subito che l'apertura di una nuova rivendita di tabacchi può essere effettuata solo se si rispettano specifiche distanze tra il proprio punto vendita e le altre tabaccherie.
Le distanze da rispettare variano a seconda del numero di abitanti del Comune dove si troverà il negozio.

Oltre al requisito della distanza bisogna rispettare un requisito di produttività delle tabaccherie della zona, detto aggio. Riguardo a questo requisito, i parametri da considerare vengono rivisti e aggiornati periodicamente dall'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli.

## 1.2.5 Registrazione dell'attività

**La rivendita di tabacchi è un'attività commerciale particolare.**
La licenza per la rivendita dei tabacchi può essere intestata solo ad una persona fisica. Di conseguenza, si dovrà ricorrere alla forma giuridica dell'impresa individuale.
Questa attività non può essere svolta utilizzando la forma giuridica delle società sia di persone che di capitali.

Con l'impresa individuale si potranno anche svolgere eventuali altre attività parallele come la gestione di un bar o di una ricevitoria.

## 1.2.6 Gestione della tabaccheria

Una volta aperta la tabaccheria, soprattutto se si decide di aprire la rivendita svolgendo anche altre attività, sarà molto importante gestire il proprio business con i contratti giusti per tutelarsi in ogni situazione. Ad esempio:
- i contratti di lavoro per dipendenti per regolare i rapporti con i collaboratori assunti;
- un contratto di locazione commerciale per l'affitto del locale;
- i contratti di somministrazione per la fornitura dei prodotti utilizzati o rivenduti.

**Formulario 1** **Fac-simile proposta di assunzione**

**Oggetto: Proposta di assunzione**
Facciamo seguito alle intese intercorse per formularle la proposta di assunzione alle dipendenze della nostra società con decorrenza dal .....
La proposta riguarda l'assunzione (a tempo indeterminato/determinato/altro) presso la nostra azienda, sede di ....., a decorrere dal ....., con mansioni di .....
Le precisiamo che il rapporto di lavoro sarà regolato, sia per gli aspetti economici che normativi, dal vigente contratto collettivo di lavoro del settore ..... e successivi rinnovi.
Le anticipiamo altresì:
- che le mansioni assegnate comportano l'attribuzione della qualifica di ..... e l'inquadramento nel livello ..... della classificazione contrattuale;
- che l'orario normale di lavoro è di ..... ore settimanali, distribuite dal lunedì al venerdì dalle ore ..... alle ore .....;
- che la retribuzione mensile - da erogarsi per ..... mensilità - è complessivamente pari a € .....;
- che la sede di lavoro può variare in funzione delle esigenze aziendali.

La presente proposta decadrà qualora non venga accettata alle condizioni sopra esposte entro il .....
Voglia restituirci l'unita copia della presente lettera, sottoscritta in segno di integrale accettazione e per conferma.
Luogo e data .....
Firma del datore di lavoro ..... Per accettazione .....
Firma del lavoratore .....

**Formulario 2** **Dati pre-assunzione**

**Oggetto: Dati lavoratore**
Da: datore di lavoro
A: lavoratore

Al fine di poter adempiere correttamente agli obblighi di natura legale, contrattuale, fiscale e previdenziale connessi alla Sua assunzione che decorrerà dal ..... Le chiediamo di volerci restituire compilato e sottoscritto entro il ..... il seguente formulario:

- ❒ Cognome e nome ..... nato a ..... il .....; codice fiscale ..... residente in ..... e domiciliato in ..... .....; cittadinanza (allegare copia documento di identità, copia tesserino di attribuzione del numero di codice fiscale, certificato di residenza).
- ❒ Cittadinanza ..... (se extracomunitario allegare copia passaporto o documento equipollente).
- ❒ Numero di telefono .....
- ❒ Indirizzo e-mail .....
- ❒ Stato civile .....
- ❒ (Se lavoratore minorenne) ho adempiuto/sono stato prosciolto dall'obbligo scolastico (l'età minima per l'ammissione al lavoro non può essere inferiore ai 16 anni compiuti).
  si [_] no [_]
- ❒ (Se lavoratore extracomunitario o neocomunitario rumeno o bulgaro) sono in possesso del seguente titolo di soggiorno: ..... (allegare copia del titolo di soggiorno).
- ❒ Il mio titolo di studio è ..... (allegare copia del titolo di studio o di idonea certificazione).
- ❒ Sono disoccupato dal ..... e iscritto presso il Centro per l'impiego di ..... ..... (allegare certificazione rilasciata dal competente centro per l'impiego).
- ❒ Sono inoccupato.
- ❒ Sono occupato a tempo pieno per complessive ..... ore settimanali così distribuite: dal ..... al ..... dalle ..... alle .....
- ❒ Sono occupato part-time:
  - verticale
    si [_] no [_]
    n. ..... ore settimanali/mensili/annuali così distribuite: dal ..... al ..... dalle ..... alle .....;
  - orizzontale
    si [_] no [_]
    n. ..... ore settimanali così distribuite: dal ..... al ..... dalle ..... alle .....; misto si [_] no [_] per n. ..... ore settimanali/mensili/annuali così distribuite: dal ..... al ..... dalle ..... alle .....;
- ❒ Sono pensionato - categoria pensione ..... (indicare eventuale trattenuta pensionistica).
- ❒ Sono iscritto in una delle seguenti liste speciali: mobilità, disabili, gente di mare- specificare quale.

❒ L'ultimo/l'attuale (cancellare l'ipotesi che non ricorre) lavoro si configura come segue:

[_] lavoro dipendente; [_] lavoro autonomo;

[_] collaborazione coordinata e continuativa; [_] altro .....;

❒ Denominazione/ragione sociale datore di lavoro .....
Sede .....
[_] tempo indeterminato: dal ..... al .....;
[_] tempo determinato: dal ..... al .....;
[_] qualifica .....;

❒ Altro .....

Luogo, data .....

Firma ..... Firma del lavoratore .....

per i minori di 18 anni firma del genitore o di chi ne esercita la potestà.

| **Formulario 3** | **Patto di prova (eventualmente da inserire nella lettera di assunzione)** |
|---|---|

**Oggetto: Patto di prova**

È previsto un periodo di prova pari a ..... giorni/mesi durante il quale entrambe le parti potranno valutare la reciproca convenienza all'instaurazione del rapporto di lavoro. In particolare, il datore di lavoro potrà valutare il lavoratore dal punto di vista della professionalità e attitudine nello svolgimento delle mansioni assegnategli.
Entro tale periodo entrambe le parti avranno la facoltà di risolvere il contratto, senza obbligo di preavviso.
Superato il periodo con esito positivo, il servizio prestato sarà considerato come anzianità utile a tutti gli effetti contrattuali.

Luogo e data .....

Firma del datore di lavoro ..... Per accettazione .....

Firma del lavoratore .....