



Professionista con partita

IVA:

cosa fare per partire?



A cura di: **Sergio Bevilacqua, Alfonso Miceli, Anna Soru di ACTA**



Indice

<u>PRESENTAZIONE</u>	4
PERCHÉ UN MANUALE?	4
A CHI È DIRETTO IL MANUALE	4
LA SPECIFICITÀ DEL LAVORO AUTONOMO PROFESSIONALE	5
UN MANUALE SCRITTO DA PROFESSIONISTI PER ALTRI PROFESSIONISTI	6
UN'ESPLORAZIONE CHE SUPERI I LUOGHI COMUNI.....	6
UNA PROFESSIONE A DUE CONTENUTI: LAVORO PRODUTTIVO E GESTIONE/SVILUPPO	7
<u>CAPITOLO 1 L'APERTURA DI UNA PARTITA IVA</u>	9
LE SITUAZIONI TIPICHE DI APERTURA DELLA PARTITA IVA	9
L'ACQUISIZIONE DI AUTONOMIA	12
<u>CAPITOLO 2 CONDIZIONI INDISPENSABILI PER LAVORARE COME AUTONOMI</u>	15
LE COMPETENZE	16
L'INCERTEZZA.....	16
LA FLESSIBILITÀ	18
ATTIVITÀ AUTONOMA COME ORGANIZZAZIONE DI PIÙ FUNZIONI	18
SISTEMA FISCALE E PREVIDENZIALE NON FAVOREVOLE	19
<u>CAPITOLO 3 IL JOB PLAN</u>	21
QUALE DIFFERENZA CON IL BUSINESS PLAN	21
1. TIPO DI ATTIVITÀ	23
2. SPAZI DI MERCATO E TARGET DI CLIENTI	23
3. MODALITÀ UTILIZZATE PER RAGGIUNGERE I TARGET PREFISSATI	24
4. CRITERI DI SCELTA DELLA FORMA CONTRATTUALE.....	24
5. ALTERNATIVE CONTRATTUALI	25
LA PRESTAZIONE AUTONOMA OCCASIONALE.....	25
LA MINI CO.CO.CO. (COLLABORAZIONE COORDINATA E CONTINUATIVA OCCASIONALE).....	26
COLLABORAZIONE COORDINATA E CONTINUATIVA	27
LA COLLABORAZIONE A PROGETTO.....	28
DITTA INDIVIDUALE	30
6. PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	31

7. ORGANIZZAZIONE DELL'ATTIVITÀ.....	32
ALCUNE DOMANDE PER RIFLETTERE PRIMA DI SCEGLIERE IL LAVORO AUTONOMO	33

CAPITOLO 4 LE 10 COSE DA SAPERE PER IMPOSTARE LA NUOVA ATTIVITÀ

<u>AUTONOMA.....</u>	<u>34</u>
1. COME APRIRE LA PARTITA IVA?	34
2. LA GESTIONE PREVIDENZIALE	36
3. GLI ADEMPIMENTI FISCALI	39
4. LE PRINCIPALI SCADENZE.....	42
5. I COSTI DEDUCIBILI	43
6. COME SI CALCOLA IL PESO DI FISCO E CONTRIBUTI.....	44
7. IL REGIME DEI CONTRIBUENTI MINIMI.....	46
8. I CONTRATTI	49
9. COME FARE UNA FATTURA	50
10. LA DEFINIZIONE DEL PREVENTIVO	51

CAPITOLO 5. OLTRE LA COMPETENZA SPECIALISTICA.....

LA PROGETTAZIONE COME PARTE DEL SERVIZIO	53
ANDAMENTO ECONOMICO E CONTO CORRENTE.....	54
APPROCCIO COMMERCIALE E RELAZIONE CON IL CLIENTE.....	55
NETWORKING	57
AGGIORNAMENTO E CRESCITA PROFESSIONALE.....	58

Presentazione

Perché un manuale?

Quando si apre una partita IVA l'unico punto di riferimento è il commercialista, il cui apporto è effettivamente importante per orientarsi nel sistema fiscale e previdenziale. Solitamente però questo aiuto non è sufficiente a comprendere come la nuova forma contrattuale impatterà sul nostro modo di lavorare e sulla nostra vita professionale.

Né servono a questo scopo i numerosissimi libri che trattano dei temi del lavoro e sviluppano analisi economiche o politiche. In genere questo tipo di testi sono focalizzati sulla dimensione sociale e collettiva e riservano poca attenzione a quella individuale che riguarda il singolo lavoratore, la cui necessità è quella di comprendere nell'immediato la nuova situazione e i problemi e le opportunità che emergono.

Per questo abbiamo deciso di proporre uno strumento agile e di facile lettura, un manuale che fosse di effettivo aiuto nel facilitare la scelta e nel programmare con un minimo di consapevolezza i primi passi dell'attività. Abbiamo constatato più di una volta come aspetti centrali dell'attività autonoma vengano percepiti solo a distanza di anni dall'apertura della Partita IVA. Le situazioni di difficoltà prodotte da questo ritardo nell'acquisizione di consapevolezza spingono il professionista a rivedere superficialmente il proprio modo di lavorare, le relazioni con i clienti, la modalità di gestione dei costi e dei ricavi, la gestione della propria crescita professionale, come se mancasse una visione strategica.

Il manuale, frutto dell'esperienza di tre professionisti autonomi impegnati nelle politiche attive del lavoro, come ricercatori, orientatori e consulenti organizzativi, intende fornire una prima mappa per orientarsi e imparare fin da subito a focalizzare e sviluppare le numerose opportunità legate a una scelta consapevole di lavoro autonomo.

A chi è diretto il manuale

Ci rivolgiamo a chi sta pensando di aprire una partita IVA e di avviare un'attività autonoma come informatico, traduttore, formatore, grafico, art director, consulente d'impresa, ci rivolgiamo ai giovani che sono all'inizio della loro vita lavorativa ma anche ai meno giovani

che hanno perso il lavoro e stanno pensando di rimettersi in gioco con un'attività di consulenza.

Negli ultimi dieci anni il fenomeno del lavoro autonomo è cresciuto costantemente in termini quantitativi e di importanza. In alcuni settori del terziario avanzato, animati da una miriade di piccole aziende di servizi alle imprese l'unica forma di inserimento lavorativo è ormai da tempo quella della collaborazione. L'avanzamento di "carriera" invece è rappresentato dallo sviluppo dell'autonomia lavorativa come professionista o imprenditore, all'interno di reti e comunità professionali fortemente interconnesse. In questi settori, la scelta di fare il grafico, il pubblicitario, il designer, il progettista di siti web, equivale a una scelta di lavoro autonomo.

In altre situazioni, legate a occupazioni più tradizionali è ancora possibile trovarsi a scegliere fra percorsi di lavoro dipendente o autonomo. Però dopo alcuni anni di esperienza ci si accorgerà delle differenze tra un'attività autonoma e un lavoro alle dipendenze di un'unica organizzazione.

Lavorare come autonomo consente di entrare in contatto con diversi contesti e di acquisire una "specializzazione in flessibilità" che il professionista può proporre sul mercato, e che andrà a costituire il suo elemento distintivo.

Le opportunità possono essere tante, ma è importante rendersi conto al più presto che la scelta di aprire una partita IVA potrà avere un'influenza profonda sul carattere della vostra attività e gli equilibri della vostra vita.

In ogni caso il manuale intende fornire la possibilità di essere consapevoli dei pro e dei contro, cosa conviene e cosa invece è oneroso nel lavoro del professionista autonomo.

Il manuale sarà inoltre un aiuto pratico e concreto per capire alcuni aspetti tipici ma poco noti dell'attività autonoma e per governare il vostro futuro professionale.

La specificità del lavoro autonomo professionale

Siamo convinti che il lavoro autonomo professionale sia caratterizzato da un modo di lavorare diverso da quello del dipendente e anche dal lavoro dell'imprenditore perché comporta cicli temporali e assunzione di rischi completamente differenti.

In particolare nel nostro paese il professionista autonomo si ritrova ad operare in un contesto legislativo complesso, perché non sono state recepite le caratteristiche generali di una figura relativamente nuova. Il legislatore esprime un atteggiamento di ambiguità nel momento in cui alterna l'interpretazione di questo ruolo equiparandolo a volte ad

un'impresa e sottoponendolo quindi a forme di tassazione rivolte al mondo imprenditoriale, altre volte ad un lavoratore dipendente mascherato ritenendo che il rapporto di lavoro sia autonomo esclusivamente per la mancanza di volontà dell'impresa ad assumere il professionista.

Un manuale scritto da professionisti per altri professionisti

Questo manuale è anche il frutto della nostra biografia, delle nostre esperienze dirette e delle nostre competenze professionali. Siamo professionisti autonomi, ci occupiamo da più di dieci anni di politiche attive del lavoro, ricerca, orientamento professionale, sviluppo e diffusione dell'imprenditorialità: da alcuni anni approfondiamo le nostre riflessioni sull'identità e lo sviluppo della nostra professione all'interno di ACTA, Associazione Consulenti del Terziario Avanzato, la prima associazione italiana nata per dare rappresentanza alla categoria dei professionisti autonomi, collocati al di fuori degli albi e degli ordini professionali tradizionali e che hanno in misura prevalente clienti imprese.

Da questo osservatorio privilegiato abbiamo potuto sperimentare sulla nostra pelle le problematiche e le soluzioni del lavoro professionale autonomo, fornire consulenza alle aziende e alle persone e avviare una riflessione più ampia sul lavoro professionale autonomo grazie allo scambio dei casi e delle storie fra i soci dell'associazione.

Un'esplorazione che superi i luoghi comuni

In questo manuale il lettore troverà un quadro agevole che delinea le caratteristiche di questo universo, evitando le banalizzazioni e gli stereotipi che a volte ricadono sul professionista autonomo.

Per questo motivo entreremo nel merito di temi "caldi" che evidenziano le differenze del lavoro autonomo da quello dipendente e dell'imprenditore, il modo di lavorare e di organizzarsi nel raggiungimento degli obiettivi professionali. Le fatiche e le ansie che caratterizzano il lavoro del professionista quando le scadenze si avvicinano, quando i pagamenti non arrivano o quando un cliente comunica che il Progetto non interessa più perché gli obiettivi sono improvvisamente cambiati.

Ma anche l'ambizione di decidere gli obiettivi, di definire le strategie e di gestire autonomamente il proprio percorso professionale, sapendo che da esso dipenderà la

propria crescita lavorativa, la possibilità di attingere alla propria creatività e alle proprie motivazioni per realizzarsi professionalmente, la libertà di organizzare la propria attività senza rendere conto del proprio tempo e degli orari .

L'esplorazione affronterà inoltre il tema della relazione con il cliente cercando di comprendere caratteristiche, modalità e convenienze, ridimensionando l'immagine del consulente che cambia ogni giorno cliente, un cliente magicamente caduto dal cielo o incontrato per strada, saltando trafelato da una stazione all'altra o da un aeroporto all'altro.

Il lettore disporrà di criteri ed elementi che lo mettano in grado di valutare convenienze e opportunità, rischi e vincoli con i quali fare i conti ogni giorno nella propria attività professionale.

Una professione a due contenuti: lavoro produttivo e gestione/sviluppo

L'enfasi con cui vengono trattati i vincoli e le opportunità del lavoro autonomo nasce da una semplice constatazione: gestire una partita IVA comporta un lavoro a sé stante. Il professionista è obbligato a dotarsi di una competenza a parte, non meno importante di quella che riguarda il proprio lavoro "direttamente produttivo" (o fatturabile).

La gestione dei costi, dell'amministrazione, la ricerca dei clienti, l'aggiornamento sugli sviluppi e le innovazioni che riguardano il proprio mestiere, il recupero dei crediti da parte di aziende o enti locali che non pagano o pagano con ritardi esasperanti non sono attività marginali o delegabili ad altri. Riguardano il lavoro del professionista e ne costituiscono a tutti gli effetti il "secondo contenuto" o la seconda sfera di attività. E di questa il designer, il formatore, il consulente di organizzazione, il pubblicitario, il manager in affitto dovranno occuparsi facendolo diventare parte integrante del proprio mestiere, al fine di garantire un livello di qualità adeguato alle aspettative del cliente e garantire la propria crescita e sviluppo professionale.

Così nell'agenda gli incontri con i clienti si alterneranno alle scadenze che riguardano i pagamenti trimestrali dell'IVA, l'attenzione data alla redazione del report che conclude un importante lavoro non sarà minore alla raccolta della documentazione sui costi. Non per evitare rimproveri e discussioni con il collega dell'amministrazione o il proprio commercialista, ma per salvaguardare il valore del reddito e della qualità prodotti con il proprio lavoro.

Nel manuale intendiamo descrivere questi aspetti e dare il giusto peso alle diverse sfere di attività che compongono l'identità del professionista. Crediamo infatti che la prima competenza richiesta a un bravo professionista, oltre a quella di essere bravo nel suo lavoro, sia quella di essere in grado fin dai primi passi di dare il giusto valore alla sua attività, valore che trasmette alle organizzazioni pubbliche e private a cui presta la sua competenza, contribuendo in maniera sostanziale allo sviluppo economico e sociale del nostro paese. È questo il “*secondo contenuto*” della professione, *secondo* nella consapevolezza del lavoratore che si appresta a diventare autonomo, ma *primo* in ordine di importanza per il suo sviluppo professionale.

Capitolo 1 L'apertura di una partita IVA

Nel momento in cui si apre la partita IVA generalmente non si ha consapevolezza dei cambiamenti e delle trasformazioni che questa scelta comporterà per noi. Soprattutto i più giovani sono – giustamente – concentrati sul contenuto del lavoro che stanno per intraprendere piuttosto che sulle modalità contrattuali.

Un giovane laureato può preferire un lavoro fortemente instabile e senza garanzia rispetto a un posto ipertutelato, se il primo si presenta più interessante, più rispondente alle proprie inclinazioni o con maggiori prospettive di crescita professionale: il lavoro da dipendente in ambiente stabili ma caratterizzati dalla mancanza di autonomia non è necessariamente il sogno di tutti.

Oppure può essere l'unico modo per lavorare o quanto meno per svolgere una data professione, ma non è detto che questa rimanga solo una modalità di ingresso nel mercato del lavoro, una condizione transitoria, destinata prima o poi a rientrare nei binari della stabilità garantita da un lavoro dipendente a tempo indeterminato.

Le situazioni tipiche di apertura della partita IVA

Possiamo individuare alcune situazioni tipiche che possono portarvi all'apertura della partita IVA:

Possiamo individuare alcune situazioni tipiche che possono portarvi all'apertura della partita IVA:

1. la situazione del **forzato dal datore di lavoro**: la partita IVA vi è richiesta da un'impresa che vi propone in tutto e per tutto un lavoro dipendente ma che non vuole farsi carico dei costi connessi all'assunzione a tempo indeterminato;
2. la situazione del **forzato dalla legge (new entry!)**: l'amministrazione pubblica a cui eravate legati da un rapporto di collaborazione coordinata e continuativa, nell'impossibilità di rinnovarvi tale contratto in seguito a quanto disposto dalla

finanziaria 2008¹, ma anche nell'impossibilità di assumervi a causa dei vincoli di bilancio,(a meno che non rientrate nel novero dei fortunati dei piani di stabilizzazione) vi lascia come unica possibilità per continuare a lavorare l'apertura di una partita IVA, che sarà per voi più onerosa del vecchio contratto di collaborazione;

3. la situazione del **licenziato** (reale o potenziale): dopo anni di lavoro, vittima di una ristrutturazione o di una cessazione di impresa, non riuscite a trovare un nuovo lavoro da dipendente. Non siete più molto giovani, il vostro costo è elevato, anche perché molti di voi erano dei dirigenti e decidete di diventare consulenti, mettendo a disposizione di altre imprese le competenze acquisite come dipendenti;
4. la situazione del **"dipendente mancato" che si trasforma in professionista**: dopo aver sperimentato una o più forme flessibili tra quelle presenti nel nostro mercato del lavoro (stage, apprendistato, somministrazione, tempo determinato, prestazione occasionale), stanchi di aspettare un lavoro dipendente a tempo indeterminato che non arriva mai o non interessati alle altre opzioni possibili anche da dipendente stabile, decidete di mettere a frutto le esperienze sino ad ora accumulate e avviare un'attività autonoma professionale;
5. la situazione di chi vuole la **flessibilità**: avete altri impegni che sono prioritari (studi da completare, figli da crescere, passioni da coltivare..) e optate per una modalità lavorativa che vi permetta di decidere tempi e luoghi di lavoro;
6. La situazione in cui **la domanda è frammentata**. Lavorate per imprese di piccole dimensioni nell'informatica, nella comunicazione nelle attività di traduzione, di formazione e dovete coprire il vostro tempo di lavoro con più commesse provenienti da diverse imprese;
7. la situazione di chi collabora con uno studio o una società professionale nella prospettiva di diventarne partner o di avviare successivamente una sua attività, in cui quindi l'apertura di una partita Iva rientra in un **progetto professionale chiaro**;
8. La situazione di chi vuole gestire in **completa autonomia** il proprio percorso professionale e la sua attività, alla ricerca di una maggiore realizzazione

¹ L'art.3 co.94-96 della finanziaria 2008 stabilisce l'obbligo per le amministrazioni pubbliche di predisporre entro il 30 aprile 2008 per gli anni 2008, 2009 e 2010, piani per la progressiva stabilizzazione dei lavoratori con contratti a tempo determinato e con contratti di collaborazione coordinata e continuativa, in essere alla data di entrata in vigore della finanziaria e che alla stessa data abbia già espletato attività lavorativa per almeno tre anni, anche non continuativi.

professionale ed economica ed allo stesso tempo senza capi e gerarchie, mansionari e ordini da rispettare, cartellini da timbrare, ferie da concordare...

Nella realtà la scelta della forma contrattuale è spesso correlata al contenuto del lavoro . In particolare entro alcuni ambiti produttivi che sono tipici delle nuove professioni è spesso difficile trovare lavoro e sviluppare professionalità come lavoratori dipendenti. Ciò non significa che l'apertura della Partita IVA sia obbligata. Al contrario quasi sempre c'è una scelta ma non necessariamente è una scelta tra due modalità con cui svolgere la stessa professione, può essere una scelta tra professioni diverse.

Vogliamo sottolineare che il problema della scelta è legato anche al **rafforzamento della nostra capacità negoziale**. Se riteniamo di non avere altre possibilità siamo necessariamente “deboli” agli occhi dei possibili committenti²: ci rendiamo disponibili ad accettare qualunque condizione pur di ottenere del “lavoro” . E' una strategia perdente perchè non esiste un limite inferiore al prezzo e alle condizioni delle nostre prestazioni. Siamo noi a dover definire dei limiti al di sotto dei quali è meglio non avventurarsi per doverli poi rispettare in situazione di mancanza di tempo o scarsa motivazione, quando scopriamo che il tempo richiesto per l'attività è superiore a quello che avevamo immaginato. Dall'altra parte, se accettiamo qualunque condizione, facciamo arrivare indirettamente il messaggio di essere i primi a non credere nelle nostre competenze e, peggio ancora, nella nostra capacità di impegnarci a fondo nell'attività che ci viene richiesta e di contribuire con essa al valore prodotto dall'organizzazione.

Nella nostra esperienza come consulenti di orientamento, più di una volta abbiamo avuto modo di constatare che il solo fatto di mandare in giro un Curriculum Vitae e di ricevere qualche richiesta, abbia l'effetto di ampliare la percezione delle proprie possibilità, alzare il livello di autostima e la fiducia nelle proprie competenze, la sensazione di “essere in grado di...”. In alcune occasioni, questa semplice azione ha avuto un effetto “rigenerante”. La

² Usiamo volutamente qui il termine “committente” al posto di quello di “datore di lavoro”. Il primo ricorre alle nostre competenze all'interno di un progetto definito, in cui la nostra prestazione sarà valutata in relazione a degli obiettivi definiti; il secondo “assume” un lavoratore, vale a dire i rischi e la direzione della sua attività, nonché la responsabilità del suo sostentamento e del suo sviluppo. Dal momento in cui aprite una partita IVA, avete a che fare con committenti, non con datori di lavoro.

scoperta di non essere totalmente “dipendenti” dall’organizzazione può portare a riscoprire capacità ed energie nascoste.

Molti tra coloro che lavorano come autonomi, che l’abbiano scelto o no, finiscono per preferire un lavoro gestito in modo indipendente. Quando si accetta la condizione di autonomo, ci si abitua a organizzare la propria attività professionale senza lasciare al caso o ad altri il compito di farlo. Così si scopre di non essere più interessati o disposti a cambiare la propria condizione di autonomia, sicuramente più instabile e attualmente meno tutelata, con la sicurezza del posto fisso.

Qualunque sia la motivazione che vi ha portato ad aprire una partita IVA, potrebbe essere un’opportunità per costruire un percorso diverso da quello che avevate immaginato, a volte più interessante e con migliori prospettive.

L’acquisizione di autonomia

Perché questa situazione si verifichi occorre però che il rapporto di lavoro non sia solo formalmente autonomo, come può succedere quando si muovono i primi passi, ma sia realmente gestito in autonomia.

Pur avendo la partita IVA molti possono continuare a svolgere un’attività di fatto da dipendente: diretti e controllati nella loro attività dal committente o da qualcuno da lui designato, sono pagati per mettere il proprio tempo a disposizione e non per garantire una data prestazione/risultato.

Molti di noi hanno lavorato a lungo con rapporti di parasubordinazione, ma con la crescita professionale hanno progressivamente acquisito autonomia sia nello svolgimento del proprio lavoro e che nella progettazione di nuove attività, diventando realmente sempre più autonomi.

Questo passaggio può avvenire in maniera graduale ed è un passaggio in gran parte psicologico, legato all’identità dell’individuo; lo status di autonomo implica la consapevolezza del mutato ruolo e della necessità di attivarsi per la ricerca di commesse, il mantenimento e lo sviluppo delle proprie professionalità.

Dal momento in cui accettate la condizione di autonomi la vostra situazione lavorativa cambia radicalmente: non avete più un “datore di lavoro” ma un “cliente”, non venite più pagati per il tempo della prestazione, ma per i risultati che riuscite a produrre in relazione

agli obiettivi assegnati, non avete un potere di rivalsa contrattuale, ma un potere negoziale.

E' allora importante chiedersi come accelerare il processo di autonomia. Ecco alcuni consigli pratici presi dalla nostra esperienza e da quella delle persone che abbiamo incontrato:

- Imparate ad essere effettivamente autonomi nella gestione della vostra attività, colmando le lacune e superando le incertezze; è importante provare a fare da soli, analizzare con disincanto i risultati, farsi aiutare se serve a capire come fare, trovare colleghi disponibili o interessati a sperimentare insieme.
- Cercate di acquisire potere contrattuale rendendo la vostra collaborazione importante. E' difficile essere insostituibili, ma non è difficile acquisire capacità e competenze che rendono prezioso il vostro contributo.
- Lavorate e continuate a cercare mentre lavorate più committenti: questo vi dà la possibilità di avere più alternative e quindi di scegliere quale lavoro vi conviene fare. Quando potete rifiutare una proposta il vostro potere contrattuale aumenta immediatamente.
- Fatevi pagare sulla prestazione/servizio e non sul tempo di lavoro. Dovete valorizzare la vostra specifica professionalità, la vostra expertise, ed anche le attività accessorie, non visibili al cliente, ma comunque indispensabili.
- Appropriatevi dei diritti connessi ad un rapporto di lavoro autonomo: gestite in autonomia il vostro lavoro, non accettate di rispettare orari fissi e sede fissa perché la natura giuridica del rapporto non lo prevede. Se il cliente vi chiede di rispettare sempre degli orari fissi pensa che siate a tutti gli effetti un dipendente e che la partita IVA sia una modalità esclusivamente formale. Non è una situazione favorevole alla vostra autonomia né alle vostre prospettive professionali o di carriera.

- Imparate a dare valore al vostro lavoro e a negoziare: è molto importante, anche se è una fase delicatissima e impegnativa della relazione con il vostro cliente. Dare valore vuol dire comprendere le fatiche e le difficoltà che ci sono nel nostro modo di lavorare. L'aspetto economico non è disgiunto dalle competenze che utilizziamo, dalla cura e dalla passione che mettiamo nel nostro lavoro.
- Oltre all'aspetto economico, considerate il contributo che il lavoro può dare in termini di apprendimento, di apertura di nuovi mercati, di conquista di un nuovo cliente o di fidelizzazione di un cliente già acquisito. Se sussistono alcune di queste condizioni, potete decidere di accettare delle condizioni economiche meno convenienti nell'immediato, ma parte del tempo della vostra attività va considerata un investimento che dovrà dare i suoi frutti nel futuro (ma c'è sempre un limite, non si può lavorare gratis!). Ricordate che, come in tutti gli investimenti, è importante considerare il rischio e il momento del ritorno dell'investimento.
- Considerate la vostra attività come il momento presente di un progetto professionale in via di sviluppo e investite sulle vostre competenze e sulle vostre relazioni. Evitate di farvi guidare dagli eventi, da commesse che arrivano e che non scegliete in base a precisi criteri. E' importante decidere perché vi aiuta ad avere in mano il pallino della situazione.

La capacità di considerare tutti gli aspetti inerenti la vostra attività di lavoratori autonomi farà di voi dei veri professionisti, competenti nello svolgimento di un'attività lavorativa particolare ma anche in grado di:

- muoversi sul mercato, cogliendo i bisogni dei clienti e ragionando in termini di gestione dei problemi e sviluppo delle opportunità;
- coltivare una propria rete di contatti e promuoversi verso nuovi clienti;
- curare il proprio aggiornamento e la costruzione di un'identità professionale;
- gestire gli aspetti burocratici, amministrativi
- gestire il valore del proprio lavoro e quindi il tariffario.

Capitolo 2 Condizioni indispensabili per lavorare come autonomi

Lavorare come autonomo non è di per sé meglio o peggio che lavorare come dipendente. Non è nostra intenzione stilare improponibili graduatorie sul valore di una scelta o dell'altra, ci interessa invece segnalare che le differenze fra i due modi di lavorare sono molte e ciascuno di noi deve capire quale modalità è più adatta al proprio modo di essere, alle proprie attitudini e alla propria personalità.

In genere la professione intellettuale, sia essa esercitata in autonomia o alle dipendenze, richiede:

- competenze, principale strumento per la produzione di servizi;
- capacità di adeguare la propria professionalità alle richieste;
- capacità di organizzare la propria attività definendo programmi e tempi e capacità di rispettarli;
- disponibilità alle relazioni, fondamentali per accedere alle informazioni, per cercare e coltivare contatti utili allo svolgimento del proprio lavoro e al suo sviluppo.

Tali caratteristiche diventano assolutamente indispensabili se si intende esercitare la professione in autonomia, pena il rischio di essere esclusi dal mercato. Ma tutto ciò non basta.

E' possibile individuare alcune condizioni minime necessarie per avviare un'attività autonoma.

Sono condizioni che in parte riguardano la persona, in parte il settore/mercato in cui si intende operare.

Sulla base delle nostre esperienze per poter esercitare il lavoro professionale da autonomi è essenziale che:

- le competenze siano state maturate non solo con un percorso formativo, ma anche attraverso esperienze lavorative. Gli ambiti in cui si sono sviluppate possono essere diversi: lavoro dipendente, collaborazione parasubordinata, volontariato, è importante però disporre di competenze sperimentate nella

dimensione lavorativa e non solamente acquisita in un contesto scolastico o universitario;

- le competenze devono essere utilizzabili in autonomia, come abbiamo spiegato nel capitolo precedente;
- è importante essere capaci di reggere l'incertezza e lo stress che deriva dalla condizione di solitudine in cui molto spesso il professionista si trova;
- essere attenti al cambiamento e flessibili. Situazioni diverse da quelle che auspicavamo non ci devono trovare impreparati perché in questo caso è più difficile gestire la nuove condizioni e i rischi sono molti;
- essere capaci di presidiare non solo la funzione produttiva vera a propria ma anche tutte le attività funzionali alla vendita dei servizi e alla gestione amministrativa dell'attività;
- essere consapevoli di operare entro un contesto fiscale e previdenziale non favorevole, anche in termini burocratici ed essere molto attenti a documentare tutte le spese deducibili.

Le competenze

Nelle professioni regolate dagli ordini è generalmente previsto che prima di accedere alla professione sia necessario svolgere un periodo di apprendistato oltre all'esame di Stato. Si ritiene infatti che l'apprendimento del mestiere richieda in aggiunta agli studi teorici anche l'esercizio pratico.

Questo è vero per tutte le attività lavorative e soprattutto per quelle più complesse, non meramente esecutive, che richiedono sia l'apporto di elevate specializzazioni, sia la loro combinazione sinergica.

Diventare professionisti autonomi esige innanzitutto un buon livello di sicurezza professionale che può essere conquistato solo con l'esperienza.

Dalla sicurezza nelle proprie capacità deriva l'abilità di proporsi come specialisti e l'altra grande abilità di organizzare competenze specialistiche diverse.

L'incertezza

Lavorare come professionisti autonomi significa lavorare con:

- a) poche garanzie sociali, pressoché assente la copertura in caso di malattia o infortuni, solo la maternità è abbastanza tutelata;
- b) nessuna garanzia occupazionale, ovvero nessuna garanzia di avere delle commesse e nessuna copertura in situazioni di disoccupazione. Elementi questi che possono risultare destabilizzanti ma che, come abbiamo visto possono essere compensati dal maggior controllo sulla propria autonomia lavorativa, sulla qualità del proprio lavoro, sulla propria crescita professionale, in definitiva sulla propria occupabilità. Peraltro è necessario tener presente che nell'attuale contesto il rischio disoccupazione può essere elevato anche per il dipendente di una microimpresa, intrinsecamente a forte rischio di chiusura, o di una grande impresa che quando "ristruttura" effettua pesanti tagli nell'occupazione;
- c) nessuna garanzia di reddito minimo: non esiste una contrattazione collettiva che fissi minimi di reddito orari o giornalieri e comunque non esiste alcuna garanzia di raggiungere con le ore lavorare un reddito minimo che copra le necessità di sussistenza; d'altra parte la remunerazione a prestazione può permettere maggiori margini di guadagno di un lavoro dipendente.
- d) tempi di pagamento dilatati e non garantiti: anche se esiste una legge che impone il pagamento a 30 giorni³, moltissimi committenti non pagano neppure a 90 giorni.

Tutto ciò si traduce in profonda incertezza: rischio di restare senza lavoro, rischio di non poter lavorare perché malati, insicurezza di reddito, incertezza di incasso.

Queste situazioni possono essere gestite solo se si è capaci di controllare l'ansia che ne può derivare e la cosa che ci aiuta di più è l'abilità di individuare più interlocutori a cui le nostre competenze possono tornare utili. L'abilità di trovare nuovi clienti è l'elemento che ci pone al riparo dall'incertezza e che rende affrontabile il rischio. Ma ricordiamoci che è più facile trovare clienti se siamo capaci di dare valore delle nostre competenze.

Un altro elemento che consente di gestire l'incertezza legata alla professione autonoma è la capacità di strutturare la propria attività in modo da minimizzare il rischio. E' utile sapere chi ci ha pagato e chi no, da quanto tempo e perché non l'ha fatto. Ovviamente queste informazioni le avremo con grande difficoltà se non ci siamo organizzati per avere il telefono della persona che in amministrazione segue la nostra fattura.

³ Dal 2002 anni esiste una normativa D. Legislativo del 9 ottobre 2002 n. 231, [pubblicato sulla *Gazzetta Ufficiale* n. 249 del 23 ottobre 2002] che chiarisce il principio del pagamento delle prestazioni lavorative dei professionisti fissandolo entro 30 giorni dalla data di emissione della fattura.

La competenza specialistica, è bene ricordarlo ancora una volta, non è sufficiente per ridurre l'incertezza, siamo noi i nostri addetti alla riscossione dei crediti, siamo noi che possiamo sapere come andrà il lavoro con quel cliente, siamo noi che dobbiamo cercarne altri e siamo sempre noi che dobbiamo gestire la negoziazione commerciale.

Anche se queste cose preferiremmo non farle, pagando magari qualcuno che le faccia al nostro posto, è utile imparare a confrontarsi con questi aspetti. E' importante porsi il problema di "crescere" anche su questo genere di abilità. E' importante perché riguardano il nostro lavoro, sono indispensabili per la nostra professione.

La flessibilità

L'estrema velocità del cambiamento dei mercati, delle imprese, del contesto istituzionale e legislativo, delle tecnologie richiede non solo continui aggiornamenti, ma anche una grande flessibilità, in modo da adeguare la propria professionalità alle nuove esigenze. Restare fermi significa condannarsi all'obsolescenza, al contrario essere capaci di cogliere il cambiamento è importante per sfuggire alla pressione competitiva che in molti settori di attività è sempre più soffocante.

Ma flessibilità è anche elasticità di tempi e luoghi in tutte le sue declinazioni: non c'è il cartellino da timbrare all'ingresso e all'uscita, è il professionista che decide tempi e orari del proprio lavoro oppure quando andare in vacanza.

Questa possibilità di decidere le forme di flessibilità del proprio lavoro consente maggiori possibilità di conciliazione con altre esigenze di tipo familiare o personale.

Attività autonoma come organizzazione di più funzioni

Il lavoro autonomo non prevede schemi di carriera o sistemi gerarchici tipici delle imprese, ma allo stesso tempo ogni attività autonoma, in aggiunta alla produzione dei servizi, richiede "in nuce" anche il presidio di attività di relazione, comunicazione, promozione e vendita. Queste attività non sono legate alla specializzazione e all'attività specifica ma sono assolutamente necessarie per monitorare il mercato e i cambiamenti in atto, per reperire nuovi clienti o commesse e per far risaltare il lavoro svolto.

E' inoltre necessario dedicarsi alle attività di amministrazione, in modo da essere capaci di dare il giusto valore alle proprie attività e allo stesso tempo di porre la dovuta attenzione al sistema fiscale.

Sistema fiscale e previdenziale non favorevole

Le nuove professioni autonome non sono mai state oggetto di interventi politici organici, a causa della non chiara identificazione di questo segmento lavorativo e soprattutto a causa di un deficit di rappresentanza politico-sindacale. Per questo motivo sono state oggetto di misure inadeguate, dirette a segmenti contigui.

L'esito è assolutamente contraddittorio dal momento che sotto il profilo dell'onere previdenziale le professioni autonome sono sempre più assimilate al lavoro dipendente, infatti i versamenti all'INPS attualmente al 24,7% cresceranno ulteriormente sino a raggiungere il 26,8% nel 2011⁴.

La mancanza di rappresentanza ha inciso in modo significativo e la riprova è data dal fatto che i professionisti con ordini versano circa la metà dei contributi delle loro casse previdenziali private e in molti casi riusciranno ad avere una pensione che valorizza adeguatamente quanto versato.

Pur essendo assimilati al lavoro dipendente i professionisti non ordinisti non fruiscono delle stesse tutele dei dipendenti.

Il ragionamento è invece differente sotto il profilo fiscale perché i professionisti sono assimilati alle imprese. Di conseguenza sono tenuti al pagamento dell'IRAP e alla maggiorazione dell'Iva dell'1% a titolo di interesse per poter usufruire delle liquidazioni trimestrali; hanno diritto a minori detrazioni sui redditi bassi⁵; sono tenuti alla gestione di una contabilità complessa e quindi costosa perché è necessario ricorrere al commercialista.

Infine, a differenza di quanto avviene per le aziende, i professionisti autonomi non usufruiscono di incentivi né di un adeguato sistema di deduzione dei costi legati all'attività.

⁴ In base al protocollo sul welfare approvato nel 2007 i contributi pensionistici (che erano già stati aumentati con la finanziaria 2007 del 5,3%) sono aumentati dell'1% nel 2008 e aumenteranno ancora dell'1% nel 2009, dell'1% nel 2010 e dello 0,1% nel 2011.

⁵ Il nostro sistema fiscale prevede delle detrazioni per i redditi più bassi (no tax area) che aumentano al decrescere del reddito. A parità di reddito, tali detrazioni sono più elevate per i dipendenti.

E' utile essere consapevoli di questa situazione perché crea ulteriori elementi di difficoltà che occorre essere in grado di affrontare.

Capitolo 3 Il job plan

Quale differenza con il business plan

Vogliamo affrontare un tema che riteniamo essere fondamentale per avviare un'attività imprenditoriale, la predisposizione di un piano che consenta di raccogliere una serie di elementi che aiutino a preparare la nascita della nuova attività professionale.

Volutamente abbiamo chiamato questo capitolo job plan, l'utilizzo delle due parole inglesi intende parafrasare quello che solitamente viene definito come business plan.

Non si tratta di un inutile gioco di parole ma di due concetti molto diversi. Il business plan è uno strumento diffuso presso le agenzie ed i consulenti che supportano il neoimprenditore nell'avvio della propria attività imprenditoriale. Si tratta di raccogliere dati e informazioni per analizzare le condizioni e valutare se il Progetto imprenditoriale ha possibilità di riuscita. Inoltre il business plan consente di pianificare l'avvio delle attività del neoimprenditore per evitare scelte che non siano coerenti con l'idea di business.

Il Job plan intende enfatizzare l'attività di pianificazione, ma essa non attiene gli investimenti e il piano dei costi poiché un neo professionista molto probabilmente avrà limitati costi relativi a sedi, impianti, tecnologia e personale.

Non per questo, il concetto di job deve far pensare al lavoro dipendente, dal momento che il professionista che decide di lavorare in autonomia si assume tutti i rischi della sua scelta.

Usando il termine job e non business intendiamo "fare ordine" su un concetto che è sempre stato avvolto dall'ambivalenza. **Il lavoro del professionista autonomo non è la stessa cosa del lavoro dell'imprenditore.** Le similitudini sono molte, il professionista ha un'identità che lo rende più vicino ai problemi di un imprenditore, ma conserva caratteristiche ed elementi che lo rendono una figura a sé stante nel panorama del lavoro. Pensiamo inoltre che l'ambivalenza di cui abbiamo parlato sia stata fortemente alimentata anche da molte istituzioni che hanno "sorvegliato" il mercato del lavoro e che hanno fatto fatica a riconoscere le novità che stavano emergendo.

Gli enti di rilevazione statistica da una parte, ma anche gli studiosi del mercato dall'altra, non hanno ancora una percezione esatta del fenomeno "professionisti autonomi", infatti non esistono rilevazioni scientifiche in grado di dire quanti siano i professionisti fra i milioni (quanti esattamente?) di partite IVA esistenti.

Il mondo politico con le proposte che abbiamo esaminato nelle pagine precedenti segnala un'analogia difficoltà a comprendere l'identità del professionista autonomo. Emerge un panorama di novità legato alla figura del professionista che risulta ancora inafferrabile da parte di chi si occupa di statistica, di analisi sociologica e della classe dirigente del nostro paese. Per questi motivi è importante cominciare ad affermare gli elementi costitutivi dell'identità del professionista a partire dalle modalità operative che consentono l'avvio della propria attività.

Come abbiamo cercato di spiegare l'apertura di una partita IVA come professionisti non equivale all'avvio di un'impresa perchè sotto molti aspetti è più semplice.

Lo è dal punto di vista burocratico ma soprattutto perché normalmente non richiede una sede dedicata, infatti è spesso sufficiente un angolo della casa di abitazione. Non richiede la ricerca di soci, né rilevanti investimenti iniziali, in molti casi sono sufficienti una scrivania, un PC e un collegamento internet.

Il job plan richiede comunque una pianificazione, un piano di attività all'interno del quale andranno indicate con grande chiarezza alcuni aspetti che risultano fondamentali per non perdere la rotta e dare coerenza ai passi che di volta in volta farete.

Nel job plan è utile identificare

1. tipo attività che intendete svolgere
2. elementi conoscitivi che vi aiutino a capire se esistano spazi di mercato adeguati e che aiutino ad identificare il target di clienti a cui vi rivolgete
3. modalità utilizzate per raggiungere i target prefissati
4. criteri di scelta della forma contrattuale
5. alternative contrattuali
6. pianificazione finanziaria che preveda la disponibilità di un cash flow per i primi mesi di attività
7. organizzazione delle attività.

Proviamo ora a spiegare perché è importante trovare una risposta ai sette punti indicati nel job plan e ad identificare dei punti di attenzione di cui il professionista deve dotarsi.

1. Tipo di attività

Per definire il tipo attività che intendete avviare dovete riflettere sui servizi che intendete offrire, valutando innanzitutto se disponete di tutte le competenze necessarie. Nel caso in cui emergessero deficit nelle competenze è necessario predisporre un piano di acquisizione oppure individuare partner che dispongano delle competenze ricercate con cui definire modalità operative sinergiche (partnership).

Occorre inoltre riflettere sulle specificità della vostra offerta, sugli elementi che la differenziano oppure la qualificano rispetto ad altri professionisti. Avere la consapevolezza degli elementi distintivi è importante nel momento in cui andiamo a proporci a nuovi clienti. Ci consente di essere precisi nei messaggi che daremo ai nostri interlocutori.

Punto di attenzione: è utile rispondere a questa domanda, cosa fa la differenza tra il mio servizio e quello dei miei colleghi? Cosa distingue il mio modo di offrire il servizio?

2. Spazi di mercato e target di clienti

E' importante raccogliere elementi conoscitivi che ci aiutino a capire se il servizio che abbiamo in mente è troppo o troppo poco avanzato rispetto alla realtà oppure se risponde ai bisogni dei nostri clienti.

Nel momento in cui verifichiamo l'esistenza di spazi di mercato adeguati diviene altrettanto importante un'altra operazione, si tratta di capire le caratteristiche dei clienti a cui ci rivolgiamo.

Il servizio che avete in mente va bene ad un'azienda, ad un ente locale o ad una associazione? Oppure va bene per un dato settore o per più settori? Da un'analisi attenta potrebbe emergere che il servizio leggermente rivisto potrebbe diventare appetibile per più target.

Punto di attenzione: che cosa contraddistingue i vostri clienti? Riuscite a descrivere in poche parole le caratteristiche? Con quali adattamenti potete allargare il vostro target?

3. Modalità utilizzate per raggiungere i target prefissati

Una volta che abbiamo identificato gli spazi di mercato e le caratteristiche del target è utile definire le modalità per raggiungere i target prefissati. E' utile rivedere le esperienze passate cercando di capire cosa ha funzionato e cosa invece non vi ha aiutato nel prendere contatti con le persone che potrebbero d'ora in avanti diventare i vostri futuri clienti.

Valutare le esperienze, anche se sviluppate con altri tipi di lavoro, vi aiuterà a capire che cosa ha funzionato e cosa invece si è rivelato poco efficace. Sarà utile fare tesoro delle esperienze e affrontare con metodo una pianificazione delle attività da gestire per raggiungere il target prefissato. Cercate di acquisire informazioni attraverso la vostra "rete" per capire meglio il vostro target e progettare la modalità più idonea a raggiungerlo.

Punto di attenzione: qual è il modo più efficace per raggiungere i vostri target? Se ci sono delle differenze sapete indicarle?

4. Criteri di scelta della forma contrattuale

Occorre considerare le diverse alternative contrattuali, ovvero verificare che l'apertura della partita IVA sia la modalità più adeguata tra quelle possibili.

I criteri da considerare sono sostanzialmente quattro:

1. convenienze dei diversi sistemi fiscali e previdenziali;
2. aspetti normativi, ovvero vincoli esistenti e flessibilità delle diverse tipologie contrattuali;
3. sistema di rischi e tutele.

La continua variazione del sistema contributivo e fiscale e più in generale dell'intero impianto normativo richiede un'attenta valutazione delle alternative e può portare a ridiscutere le scelte compiute. La valutazione deve essere condotta con l'ausilio di un commercialista o di un esperto. In questo paragrafo vi forniamo un quadro di alcune alternative possibili alla partita IVA, che potrete valutare considerando in parallelo le caratteristiche normative della partita IVA, riportate nel capitolo 4.

5. Alternative contrattuali

Tra le alternative va considerata la prestazione occasionale, la collaborazione coordinata e continuativa occasionale, la collaborazione coordinata e continuativa e la collaborazione a progetto e accenneremo anche alla ditta individuale (tralasciamo le forme societarie, che in genere rappresentano un'opzione da considerare in un secondo tempo).

La prestazione autonoma occasionale

Il rapporto di prestazione occasionale d'opera trova la sua fonte giuridica in un contratto o comunque in un incarico formale conferito dal committente ed accettato dal prestatore.

La prestazione occasionale d'opera presenta le seguenti caratteristiche:

- assenza di un vincolo di subordinazione (in particolare, assenza di vincoli di orario) e assenza di continuità;
- attività non strutturale all'intero ciclo produttivo, ma solo di supporto al raggiungimento di obiettivi momentanei del committente.
- Compenso commisurato all'obbiettivo, senza rilevanza circa il tempo impiegato

Regime previdenziale

Questa modalità lavorativa non prevede né il versamento di contributi previdenziali (a meno che il reddito annuo, sia superiore a 5.000 Euro), né un contratto scritto (anche se consigliato), né l'obbligo di applicare le regole sulla prevenzione degli infortuni o altre norme previste per gli altri lavoratori.

il decreto legge 269/03 art.44 comma 2 (convertito nella legge 326/03) prevede che dal 1/1/04 i collaboratori occasionali con un reddito annuo superiore a 5.000 euro, anche con più committenti, sono obbligati a iscriversi e versare contributi previdenziali presso la gestione separata Inps dei lavoratori parasubordinati.

Regime fiscale

Il prestatore è obbligato a prestare la propria opera o servizio dietro pagamento di un corrispettivo assoggettato alla ritenuta d'acconto IRPEF del 20%; quando riceve il compenso, dovrà firmare un prospetto (nota o notula) da consegnare al proprio committente. La ritenuta d'acconto del 20% non esaurisce tutti gli obblighi fiscali del collaboratore che dovrà pagare, in sede di dichiarazione dei redditi, la relativa integrazione di aliquota dovuta per l'IRPEF sui propri compensi complessivi.

Inoltre, in sede di dichiarazione dei redditi, i collaboratori occasionali potranno beneficiare delle deduzioni di cui all'art. 10 (oneri deducibili), e delle altre deduzioni per i redditi bassi (no tax area) e per i carichi familiari nonché quelle previste per i redditi diversi (di cui all'art.67 comma 1 lett 1 Tuir).

Punto d'attenzione

Quando conviene la collaborazione occasionale?

Certamente sui redditi inferiori a 5.000 euro.

Anche su redditi superiori potrebbe convenire rispetto alla Partita IVA (da valutare con il commercialista) se non si hanno costi da dedurre, in quanto:

- contabilità più semplice e assenza della contabilità IVA, da cui deriva un risparmio nella spesa di tenuta della contabilità;
- niente IRAP, né studi di settore;
- vantaggio nelle deduzioni no tax area e per familiari a carico (è assimilata al lavoro dipendente, non al lavoro autonomo).

La mini co.co.co. (collaborazione coordinata e continuativa occasionale)

La circolare del ministero del Lavoro e delle Politiche sociali 1/04, interpretando l'art. 61, comma 2, del dlgs 276/03, ha introdotto il lavoro coordinato e continuativo occasionale, detta "mini co.co.co." perché si tratta di collaborazioni coordinate e continuative di "portata limitata" che, nello stesso anno solare e con lo stesso committente, hanno una durata complessiva non superiore a 30 giorni e prevedono un compenso complessivo non superiore a 5.000 Euro.

A differenza della collaborazione occasionale, prevede un costante raccordo tra l'attività del lavoratore e il ciclo produttivo del committente.

Nel caso in cui i limiti temporali e retributivi previsti dalla legge non vengano rispettati, il rapporto di collaborazione è assoggettato alla disciplina del lavoro a progetto.

Per il regime fiscale e previdenziale vale quanto a proposito della collaborazione coordinata e continuativa.

Punto d'attenzione

Il limite di 30 giornate e 5.000 euro è per lo stesso committente, se si hanno più committenti per ciascuno vale lo stesso limite (nell'arco di un anno ci possono essere 4

committenti per un compenso complessivo di 20.000 euro). La contribuzione all'Inps gestione separata viene versata da tutti i committenti e su tutti i compensi senza la franchigia di esenzione dei 5000 euro prevista per il lavoro autonomo occasionale.

Collaborazione coordinata e continuativa

Le collaborazioni coordinate e continuative sono prestazioni d'opera o consulenze reiterate continuativamente nel tempo, svolte in autonomia organizzativa (il committente non può esercitare potere direttivo e disciplinare), ma in sincronia con il ciclo produttivo del committente.

Il lavoratore parasubordinato, quindi, gode di autonomia organizzativa circa le modalità, il tempo e il luogo dell'adempimento, ma l'attività lavorativa deve comunque collegarsi funzionalmente e strutturalmente all'organizzazione dell'impresa.

Dal momento che non è previsto il contratto, non ci sono limiti di durata.

Le collaborazioni coordinate e continuative con la legge 30/2003 (legge Biagi) non sono sparite, ma restano per:

- coloro che svolgono un'attività per la quale è necessaria l'iscrizione a un albo professionale;
- coloro che collaborano con società sportive e associazioni di promozione sportiva riconosciute dal Coni (Comitato olimpico nazionale) e i pensionati di vecchiaia;
- gli amministratori di società e i partecipanti a collegi e commissioni.

Sino a poco tempo fa era prevista anche per i collaboratori delle pubbliche amministrazioni, ma con la finanziaria 2008 questa opzione è stata esclusa.

Non è obbligatoria la forma scritta del contratto, il trattamento fiscale e previdenziale è lo stesso della collaborazione a progetto, ma si differenziano da queste per l'assenza del progetto.

Punto d'attenzione

Chi lavorava con il pubblico con un contratto di collaborazione a progetto, se non assunto nella procedura di stabilizzazione, verrà messo nella condizione (non negoziabile) di aprire una partita IVA.

Attenzione a definire i tempi di pagamento e a farvi riconoscere un compenso aggiuntivo che tenga conto dei seguenti aspetti:

- 1) i costi previdenziali saranno interamente a vostro carico (nelle collaborazioni sono per i 2/3 a carico del committente) e la loro incidenza sul costo lordo del lavoro è leggermente più alta⁶;
- 2) avrete diritto a minori detrazioni legate alla no tax area (si veda nota 5) e dovrete pagare l'IRAP o, se utilizzerete il regime dei contribuenti minimi, non avrete alcuna detrazione no tax area;
- 3) non siete tutelati dalle situazioni di infortunio (nessuna assicurazione INAIL);
- 4) dovrete sostenere le spese del commercialista;
- 5) naturalmente dovrete farvi riconoscere l'IVA.

La collaborazione a progetto.

E' stata introdotta dalla legge 30/2003 ed è in sostanza un'evoluzione della collaborazione coordinata e continuativa.

La Legge Biagi ha introdotto alcuni limiti al suo utilizzo e obbliga al contratto scritto, che deve contenere l'indicazione di uno o più progetti specifici o programmi di lavoro o fasi di esso determinati dal committente e in base ai quali saranno stipulati i contratti individuali di lavoro. L'indicazione del progetto, programma di lavoro o fase di esso è essenziale.

Qualora manchi questo riferimento, la legge stabilisce che il giudice può considerare il contratto a progetto "lavoro subordinato a tempo indeterminato", sin dalla data di operatività del contratto (circolare ministero del Lavoro 1/2004). La mancanza del contratto scritto può essere utilizzata come prova dell'esistenza di un rapporto di lavoro diverso da quello a progetto.

La legge colloca questa tipologia di contratto entro il lavoro autonomo, ma in maniera ambigua: il collaboratore a progetto non è un lavoratore dipendente e perciò non dovrebbe essere sottoposto a vincoli di subordinazione, ma l'autonomia del collaboratore a progetto deve necessariamente essere compatibile con le possibili richieste del committente di coordinamento con la propria attività. Ciò significa che in sostanza possono esserci vincoli d'orario e certamente di coordinamento.

Il contratto della collaborazione a progetto deve contenere:

⁶ Si veda sul sito www.actainrete.it, nella sezione SCRITTI, la proposta CERM, che in appendice calcola il peso degli oneri pensionistici per partite IVA, dipendenti e collaboratori.

- la durata, determinata o determinabile, della prestazione di lavoro.
- l'indicazione del progetto o programma di lavoro o fasi di esso.
- il compenso e i criteri per la sua determinazione, nonché i tempi, le modalità di pagamento e la disciplina dei rimborsi spese.
- le forme di coordinamento con il committente sull'esecuzione, anche temporale, della prestazione lavorativa. Queste forme, in ogni caso, non possono essere tali da pregiudicare l'autonomia del collaboratore nell'esecuzione lavorativa;
- le eventuali misure per la tutela della salute e sicurezza del collaboratore.

In caso di mancato rispetto del contratto l'onere di provare l'effettiva autonomia ricade sul committente.

Regime previdenziale e assicurativo

Obbligo di iscrizione alla Gestione Separata INPS dei lavoratori parasubordinati. Il costo contributivo è per i 2/3 a carico del committente.

Iscrizione all'INAIL (copertura infortuni) a carico del committente per i 2/3.

Regime fiscale

Il compenso del collaboratore è assoggettato all'Irpef sulla base degli scaglioni di reddito e, così come accade per i lavoratori dipendenti, il committente ha l'obbligo di redigere e consegnare il prospetto paga (cedolino).

Vengono riconosciute dal committente le detrazioni d'imposta per i redditi assimilati al lavoro dipendente con conguaglio fiscale di fine anno ed emissione del modello Cud che, in caso di assenza di altri redditi o oneri, esaurisce gli adempimenti fiscali (il soggetto non è tenuto a fare il modello Unico Persone Fische, come invece obbligatoriamente deve fare per il lavoro autonomo occasionale).

Punto d'attenzione

L'alternativa della collaborazione a progetto è una di quelle che si pongono più frequentemente e quindi abbiamo riportato uno schema che evidenzia i relativi vantaggi/svantaggi di ognuna:

Partita IVA	Collaborazione progetto
Fisco più sfavorevole (IRAP, interesse 1% su IVA per dichiarazione trimestrale, minori detrazioni no tax area e carichi familiari, studi di settore)	Meno flessibile, non adatta se si hanno molti clienti o se la remunerazione è legata ai risultati
Costi previdenziali interamente a carico del lavoratore (nella collaborazione per i 2/3 sono del committente)	Non sono deducibili i costi dell'attività (si veda il capitolo 4 al punto 5) e non è recuperabile l'Iva sugli acquisti
Tempi di pagamento più incerti o soggetti alla forza di contrattazione (nella collaborazione sono stabiliti contrattualmente e normalmente sono simili a quelli dei dipendenti)	Possono esserci vincoli di orario e luogo, che invece non sono previsti dal contratto a partita IVA
Costo contabilità (calcolare tra gli 800 e i 1.400 euro anno)	L'Immagine nei confronti del committente può essere percepita più debole (più precario che professionista)
Pagamento imposte con il metodo del saldo e dell'acconto per autotassazione	Pagamento imposte mediante trattenuta del committente
Nessuna copertura infortuni e nessuna copertura per malattia	Copertura Infortuni e tutela 'ristretta' in caso di malattia

Ditta individuale

Accenniamo solo brevemente alla Ditta individuale, ovvero alla forma più semplice di impresa, anche se in teoria non dovrebbe essere contemplata parlando di lavoro autonomo.

Nel passato non veniva considerata un'alternativa interessante alla semplice partita IVA, laddove non è esplicitamente richiesta la forma di impresa, perché burocraticamente più complessa (chi intende iniziare un'attività come impresa individuale oltre all'apertura della partita IVA, deve provvedere alla verifica del possesso dei requisiti, all'iscrizione al Registro Imprese della Camera di Commercio ed eventualmente anche all'albo delle imprese artigiane).

Attualmente tuttavia la ditta individuale viene presa in considerazione, se sussistono i requisiti, anche da chi non è tenuto alla forma di impresa (es. informatici), come *escamotage* per ridurre il peso dei contributi previdenziali (i contributi previsti come artigiani o commercianti sono infatti inferiori di circa 5 punti percentuali e il divario tende ad ampliarsi) .

Prima di decidere di aprire una ditta individuale consigliamo di fare una verifica con il proprio commercialista.

6. Pianificazione finanziaria

Mentre un dipendente può contare su uno stipendio a fine mese che costantemente compensa le uscite del conto corrente, lavorare in proprio significa mettere in conto di lavorare senza certezze di reddito.

I primi mesi di attività sono particolarmente critici, perché:

1. occorrerà anticipare alcune spese per attrezzarvi a svolgere la nuova attività: ad es. l'acquisto di un PC, stampante, cellulare etc se già non li possedete;
2. normalmente si fattura a lavoro finito: c'è quindi un ritardo, che a seconda del tipo di attività può essere cospicuo, tra attività lavorativa e fatturazione;
3. in tale periodo ci sarà la necessità di anticipare delle spese, non solo per mantenervi, ma anche spese connesse al lavoro (trasferte, trasporti, formazione etc.);
4. il pagamento delle fatture, per cattiva consuetudine⁷, arriva con un ritardo sulla fatturazione di 30-60 giorni o più;
5. occorre prevedere di dover pagare l'iva sulle fatture emesse anche se queste non sono ancora state incassate;
6. occorre prepararsi alla prima scadenza per il pagamento dell'IRPEF e dei contributi previdenziali, che comporterà un esborso particolarmente pesante (si veda il capitolo 4 , nella parte sull'IRPEF).

⁷ Una consuetudine non generalizzata a tutti i lavoratori autonomi: idraulici, elettricisti, medici sono generalmente pagati subito.

Oltre a tutto ciò va inoltre considerato che occorre disporre di una piccola riserva, necessaria a fronteggiare senza troppo stress i momenti di non lavoro per disoccupazione o per malattia.

Punto di attenzione

E' utile fare una stima precisa delle attrezzature da acquistare e di calcolare in aggiunta la necessità di disporre di un cash flow che consenta di vivere e finanziare l'attività per 3-4 mesi e, in aggiunta (se possibile) di investimenti liquidabili nel breve periodo che al bisogno possano coprire altri 3 mesi.

E' utile mantenere tale riserva anche quando si è entrati a "regime".

7. Organizzazione dell'attività.

Il lavoro del professionista è diverso da quello dell'imprenditore perché in questo caso lo sforzo organizzativo riguarda soprattutto il proprio modo di lavorare. L'organizzazione delle attività non obbliga il professionista a strutturare e impostare il lavoro di dipendenti e collaboratori.

Il professionista è chiamato ad essere in grado di stimare correttamente i tempi di realizzazione dei diversi servizi. E' importante essere credibili agli occhi dei nostri clienti e quindi rispettare i tempi di consegna e le aspettative dei nostri interlocutori.

La stessa cosa riguarda la qualità del nostro servizio.

Nel calcolare i tempi necessari per l'erogazione del servizio è utile comprendere anche gli impegni non direttamente "produttivi" che assorbiranno il nostro tempo e le nostre energie. Quanto tempo ci servirà per entrare in contatto con quel determinato cliente? Quanto tempo dovrò impiegare per fare un preventivo? Quanto per raccogliere la documentazione per il commercialista?

Organizzare implica "tenere insieme" l'attività di produzione del servizio con l'attività amministrativa e commerciale: non c'è la complessità di un'azienda, ma è differente comunque dal modo di organizzarsi di un dipendente.

Punto di attenzione: Prevedere un modello di pianificazione delle attività che consideri non solo la produzione del servizio, ma anche le altre attività

Alcune domande per riflettere prima di scegliere il lavoro autonomo

Sulla base di queste considerazioni, abbiamo individuato una serie di domande che possono aiutare quando si deve decidere se intraprendere o meno un'attività autonoma professionale:

1. Per voi è più importante l'autonomia o la sicurezza? A cosa potete rinunciare se siete messi alle strette
2. Siete disponibili a farvi carico dello stress e delle ansie legate all'incertezza?
3. Siete sicuro della vostra professionalità al punto di pensare di venderla a clienti che andrete a cercarvi da soli, senza l'aiuto di nessuno?
4. siete disposti ad occuparvi non solo dell'attività di consulenza oggetto della nostra professione (quella tipicamente da "professional") ma anche di amministrazione, commercializzazione e marketing, progettazione? O vi sembra un sacrificio eccessivo?
5. Potete contare su una rete relazionale che vi agevoli nella ricerca dei clienti, nello scambio di competenze ed informazioni? Oppure dovete cominciare da zero?
6. Siete in grado di fare una previsione di fatturato? Quanto ragionevolmente potreste arrivare a fatturare? Tenete presente che il netto è meno della metà di quanto fatturato (dovete dedurre le spese e quindi le imposte e gli oneri previdenziali).

Le prime quattro domande attengono a voi, alla scala dei vostri valori e delle vostre competenze, abilità e interessi. Sono incentrate sul valore che date al lavoro e l'importanza che riveste anche in termini di "fatiche" che siete disponibili a gestire.

Possiamo quindi dire che i contenuti di queste domande hanno a che fare con una dimensione identitaria.

Le altre due attengono invece al vostro posizionamento sul mercato, vi richiedono una riflessione sulle opportunità presenti e sulle possibilità di trovare spazi di sopravvivenza e crescita. Vi obbligano quindi a guardare al vostro "esterno" per capire come funziona il vostro mercato e in che modo può essere profittevole la vostra attività.

Capitolo 4 Le 10 cose da sapere per impostare la nuova attività autonoma

Aprire una partita IVA significa diventare un professionista a tutti gli effetti e comporta l'assunzione di una serie di obblighi fiscali e previdenziali e la tenuta di una contabilità complessa ed in continua evoluzione, che richiede l'apporto di un commercialista.

Le 10 cose da sapere:
1. come aprire la partita IVA
2. l'iscrizione alla gestione previdenziale
3. Il regime fiscale
4. le principali scadenze fiscali e previdenziali
5. I costi deducibili
6. Come si calcola il peso di fisco e contributi
7. Il regime dei contribuenti minimi
8. come fare un contratto
9. come fare una fattura
10 come fare un preventivo

1. Come aprire la partita IVA?

E' un'operazione molto semplice e non costa nulla: si va ad un Ufficio delle Entrate e si compila un modulo. L'ufficio rilascia un cartoncino con i dati anagrafici, il settore di attività e il numero di partita IVA, che si affianca al codice fiscale (che ciascuno di noi ha dalla nascita) e che andrà indicato in tutti gli atti della nuova attività

Più precisamente:

- Occorre segnalare l'avvio di attività all'Agenzia delle Entrate presentando un'apposita dichiarazione entro 30 giorni dall'inizio dell'attività.

- Al momento della presentazione della dichiarazione di inizio attività, viene attribuito dall'Agenzia delle Entrate il numero di partita IVA⁸, che resta invariato fino alla cessazione dell'attività.
- Il numero di partita IVA attribuito deve essere indicato nelle fatture, nella home page dell'eventuale sito web e in ogni altro documento ove richiesto.

Le dichiarazioni di inizio attività devono essere redatte sui **modelli AA9/7**, possono essere presentate o trasmesse presso un qualunque Ufficio locale dell'Agenzia delle Entrate con le seguenti modalità:

1. direttamente, in duplice esemplare, anche a mezzo di persona incaricata munita di delega. All'atto della presentazione della dichiarazione, il contribuente deve esibire un proprio documento di riconoscimento. Se la dichiarazione è presentata su delega, la persona delegata è tenuta ad esibire oltre al proprio documento, un documento del delegante che può essere presentato anche in copia fotostatica;
2. a mezzo posta, in unico esemplare. La spedizione deve avvenire mediante raccomandata alla quale deve essere allegato un documento di riconoscimento in copia fotostatica. La dichiarazione si considera presentata il giorno in cui è spedita la raccomandata e la prova dell'avvenuta presentazione è data dalla ricevuta di spedizione;
3. in via telematica, direttamente dal contribuente o tramite un intermediario abilitato, quale un commercialista. La dichiarazione si considera presentata nel giorno in cui si conclude il procedimento di trasmissione all'Agenzia delle Entrate e la prova della presentazione è data dalla comunicazione di avvenuta ricezione da parte dell'Agenzia.

Contestualmente all'attribuzione della partita IVA, ai soggetti identificati direttamente viene consegnata la busta contenente il pincode di abilitazione al servizio telematico Entratel.

CONTENUTO DELLA DICHIARAZIONE DI INIZIO ATTIVITA' - (Modello. AA9/7)

Da essa devono risultare:

- i dati anagrafici del soggetto, il tipo e l'oggetto dell'attività;

⁸ Il numero di partita IVA è formato da 11 caratteri numerici, di cui i primi 7 individuano il contribuente attraverso un numero progressivo, i successivi 3 sono il codice identificativo dell'Ufficio, l'ultimo è un carattere di controllo.

- il luogo o i luoghi in cui viene esercitata l'attività anche a mezzo di sedi secondarie, filiali, stabilimenti, succursali, negozi, depositi e simili;
- il luogo in cui sono tenuti e conservati i libri, i registri e le scritture contabili obbligatorie;
- il codice fiscale del titolare e, per i soggetti diversi, il codice fiscale di almeno una persona che ne ha la rappresentanza;
- l'indirizzo del sito web e i dati identificativi dell'internet service provider (per i soggetti che svolgono attività di commercio elettronico);
- il volume d'affari presunto, se il contribuente ritiene di potere usufruire di regimi speciali semplificati in ragione della modesta entità del volume d'affari;
- eventuali altri dati richiesti dal modello.

La dichiarazione deve essere firmata dal contribuente o dal suo rappresentante legale. In caso di trasmissione telematica la firma deve essere apposta sulla dichiarazione conservata dal contribuente.

2. La Gestione Previdenziale

L'iscrizione

I titolari di partita IVA che non hanno accesso a casse previdenziali private (non appartenenti a ordini professionali con cassa) e i collaboratori sono obbligati all'iscrizione in un'apposita Gestione Previdenziale Separata istituita presso l'INPS ed al versamento del relativo contributo previdenziale.

Più nel dettaglio sono tenuti all'iscrizione:

1. professionisti e associati in partecipazione senza cassa obbligatoria;
2. titolari di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa (amministratore, sindaco o revisore di società, associazioni ed altri enti, collaboratori di giornali riviste ed enciclopedie (sono esclusi i compensi corrisposti per diritto di autore), partecipanti a collegi e commissioni);
3. titolari di rapporti di collaborazione a progetto
4. coloro che ricevono borse di studio per la frequenza ai corsi di dottorato di ricerca;
5. lavoratori con reddito autonomo di natura occasionale con un reddito annuo superiore a 5.000 €;

L'iscrizione va fatta contestualmente all'inizio della attività o all'atto della richiesta di attribuzione della partita IVA, o all'atto di accettazione dell'incarico nel caso degli amministratori, ma non sono previste sanzioni per chi provvede in ritardo all'iscrizione.

La domanda di iscrizione deve essere presentata all'INPS utilizzando i modelli in distribuzione presso tutte le Sedi, specificando i propri dati anagrafici, il codice fiscale, il tipo di attività svolta, l'inizio dell'attività. Ci si può iscrivere anche tramite Internet, collegandosi al sito www.inps.it.

Quanto si paga

Ai fini pensionistici occorre versare il 24% dell'imponibile con riferimento all'anno solare 2008, il 25% al 2009 e il 26% al 2010. Va inoltre aggiunto lo 0,72% per finanziare l'indennità di maternità e l'indennità di malattia.

La rivalsa

Come per gli altri professionisti, anche per i professionisti senza Cassa esiste il diritto di rivalsa del 4% sul committente, che tuttavia, a differenza di quanto accade per i professionisti con Cassa, costituisce un **reddito**. Pertanto l'IVA e la ritenuta d'acconto (IRPEF) del 20% deve essere calcolata **anche** su questo contributo.

Infatti, come precisato dall'INPS nella Circolare 25 maggio 1996, n. 112, l'obbligo di pagare il 4% e il diritto da parte del professionista di pretenderlo restano nell'ambito dei rapporti fra cliente e professionista (in alcuni ambiti la rivalsa viene accettata, in altri no), che è l'unico obbligato al pagamento dei contributi nei confronti dell'INPS. Pertanto il professionista può **autonomamente** decidere **se applicare** la rivalsa del **4%** al cliente o se, invece, emettere una fattura **senza** addebito del contributo⁹.

⁹ Per maggiori dettagli si veda "Gestione Separata INPS: il sistema previdenziale più iniquo della storia italiana", luglio 2007., in www.actainrete.it – sezione Scritti.

Cosa si riceve in cambio?

Maternità: è l'unica tutela reale. La prestazione economica è pagata dall'Inps (per le lavoratrici dipendenti è anticipata dal datore di lavoro) ed è pari all'80% della retribuzione "convenzionale"¹⁰.

Congedi parentali: No per le partite IVA. Sono previste solo per le collaborazioni a progetto e coordinate e continuative (e solo per le mamme¹¹), nonostante le partite IVA versino gli stessi contributi dei collaboratori.

Disoccupazione: Nessuna tutela.

Malattia ospedalizzata : Sì, ma irrisoria (al massimo 38 euro al giorno).

Malattia domiciliare: le norme sono ambigue. Sino al momento in cui questo testo è stato scritto non è stata riconosciuta ai professionisti con partita IVA, che pure pagano lo stesso importo dei collaboratori. Si tratta comunque di un'indennità irrisoria (al massimo di 19,11 euro al giorno), che richiede procedure burocratiche onerose.

Pensione:

Gli iscritti alla Gestione Separata ricadono tutti nel sistema pensionistico contributivo puro, in cui la pensione dipende :

- dai contributi versati: la pensione sarà proporzionale ai contributi versati, indipendentemente dal numero di anni di lavoro;
- dall'età in cui si va in pensione: la pensione sarà più bassa se si andrà in pensione prima dei 65 anni;
- dal tasso di rivalutazione (legato alla crescita del PIL italiano e quindi storicamente insufficiente a mantenere il potere d'acquisto);

¹⁰ Per maggiori informazioni si vedano i documenti: sulla maternità scaricabili dal sito www.actainrete.it, alla sezione Scritti. Tra questi "La maternità non è un diritto per tutte le lavoratrici", ottobre 2007 e "Nuovi interventi sulla maternità: due passi avanti e due indietro", novembre 2007.

¹¹ In contrasto con lo spirito originario dello strumento dei congedi parentali, nati per favorire l'assunzione di impegni familiari da parte dei papà.

- dai coefficienti di trasformazione, che verranno periodicamente rivisti al ribasso.

In ogni caso, la pensione sarà largamente inferiore al reddito percepito nel periodo lavorativo (a meno che non abbiate un reddito decrescente). Secondo qualche proiezione potrà essere al massimo intorno al 50-60% dell'ultimo reddito, se il vostro reddito è rimasto sostanzialmente stabile e avete versato con continuità i contributi per 40 anni di lavoro a partire da oggi. Molto più probabilmente la pensione sarà largamente inferiore e in molti casi potrebbe non raggiungere il livello della pensione sociale¹².

3. Gli adempimenti fiscali

L'IVA

L'IVA, o Imposta sul Valore Aggiunto, è un'imposta che grava su tutti i prodotti e servizi.

Per i servizi professionali l'aliquota applicabile è pari al **20%**.

Per non rendere difficile la vita ai cittadini-consumatori, l'onere di riscuotere e versare l'IVA nelle casse statali è stato scaricato sui professionisti e sulle imprese.

Il professionista dunque incassa l'IVA dal cliente e la versa allo Stato: è solo un giro di conto, ma può essere oneroso.

Infatti il versamento allo Stato è dovuto sulla base di quanto fatturato e non di quanto effettivamente incassato: molto spesso il professionista anticipa allo Stato l'IVA su fatture che il suo cliente non ha ancora pagato!

Alcuni consigli:

1. se possibile, non fatturate alla fine del trimestre, ma rinviate all'inizio del trimestre successivo;

¹² Per un approfondimento dei problemi pensionistici si rinvia ai documenti disponibili sul sito www.actainrete.it, nella sezione scritti.

2. quando trattate, ricordatevi che i tempi di pagamento sono uno degli elementi della contrattazione;
3. ricordatevi di sollecitare i pagamenti (con gentilezza, ma anche con fermezza);
4. far notare al proprio cliente (soprattutto se è un cliente fidelizzato) che se c'è una dilazione tra il momento della fatturazione e dell'incasso vi ritrovate ad anticipare l'Iva e concordate semmai di posticipare la fatturazione al momento in cui saranno pronti al pagamento.

Se invece siete tra i fortunati che incasseranno subito dopo aver fatturato, dovete stare attenti a non considerare tali importi come spendibili: li avete solo in custodia temporanea, entro pochi mesi dovrete versarli allo Stato e non sono ammessi ritardi!

Il professionista può scegliere se versare l'IVA mensilmente o trimestralmente, in quest'ultimo caso è tenuto a pagare **un interesse dello 0,1%** che compensa lo Stato per il ritardo (che poi spesso è comunque un anticipo) e che è indeducibile ai fini IRPEF.

In genere un professionista autonomo opta per il pagamento trimestrale dell'IVA, perché ha poche fatture e la dichiarazione mensile accrescerebbe il costo del commercialista.

L'IRPEF

È l'imposta sul reddito imponibile, ovvero sul reddito, dopo aver detratto le spese inerenti alla professione e gli oneri deducibili.

Le aliquote sono aggiornate periodicamente.

Una parte dell'IRPEF viene trattenuta e versata dal committente con la **Ritenuta d'Acconto**, pari al 20% del fatturato. La quota residua va calcolata come saldo tra tutte le entrate (= fatturato) e le uscite (= spese inerenti imputabili all'attività) di un anno, avendo anche computato eventuali altri redditi e oneri deducibili e detraibili (es. interessi sul mutuo, spese mediche etc). Il suddetto calcolo che sarà fatto a metà dell'anno successivo a quello di riferimento (per i redditi del 2008 a metà 2009).

Normalmente, tuttavia, gran parte delle imposte viene pagata con due anticipi (uno nella metà dell'anno in corso e uno alla fine dell'anno in corso, ovvero per i redditi del 2008 a giugno 2008 e a novembre 2008), calcolati con riferimento al reddito dell'anno precedente.

Eccezione che riguarda il primo anno di attività.

Nel primo anno di lavoro, infatti, non si possono anticipare delle imposte poiché non si ha un riferimento di reddito dell'anno precedente per il calcolo del reddito; la quota di imposta irpef eccedente la Ritenuta d'acconto versata dal committente sarà pagata interamente a consuntivo. A tale data arrivano i guai: infatti **occorrerà pagare in un colpo solo tutte le imposte dovute per il primo anno di attività e il primo consistente (40% conteggiato sul reddito dichiarato nell'anno precedente, viene data facoltà al contribuente di versare un minor importo qualora preveda di avere dei redditi inferiori a quelli dell'anno precedente) anticipo sulle imposte del secondo anno di attività.**

Attenzione: occorre prepararsi a questo salasso che può facilmente portare in rosso il vostro conto corrente!

L'IRAP

L'IRAP o Imposta Regionale sulle Attività Produttive è un'imposta che i professionisti autonomi senza un'attività organizzata non dovrebbero pagare.

La Corte Costituzionale, con la Sentenza 21/5/01 n. 156, ha infatti affermato che non si applica l'IRAP ai lavoratori autonomi che esercitano l'attività in assenza di capitali e lavoro altrui (dipendenti o collaboratori stabili). Con le sentenze depositate il 16 febbraio 2007 la Corte di Cassazione ha stabilito che, purché non abbiano un minimo di organizzazione, i professionisti/e non pagano l'IRAP. Quasi tutte le decisioni fanno riferimento a un principio di diritto preciso: perché ci sia organizzazione occorre che il professionista *"sia, sotto qualsiasi forma, il responsabile dell'organizzazione e non sia, quindi, inserito in strutture organizzate riferibili ad altrui responsabilità e interesse; impieghi beni strumentali eccedenti le quantità che costituiscono nell'attualità il **minimo** indispensabile per l'esercizio dell'attività anche in assenza di organizzazione oppure si avvalga in modo non occasionale di lavoro altrui"*.

Tuttavia, in assenza di una definizione oggettiva di minima organizzazione la situazione resta ambigua. Alcuni commercialisti hanno consigliato a professionisti senza dipendenti e con pochissimi investimenti e costi limitati di non pagare e eventualmente attendere l'accertamento, altri invece di pagare e di presentare istanza di rimborso e successivo ricorso.

L'IRAP è stata esclusa in maniera definitiva, a partire dal 2008, solo per i contribuenti con un fatturato inferiore ai 30.000 euro l'anno che optano per il regime dei contribuenti minimi¹³.

Dal 2008 l'aliquota è del 3,9% e sarà riscossa regionalmente. (per l'anno 2007 l'aliquota è del 4,25%)

4. Le principali scadenze

Vi sono alcune scadenze fisse, quali quelle legate al versamento dell'IVA, ed altre, in genere quelle legate alle dichiarazioni annuali, che vengono stabilite di anno in anno.

Nel 2008 sono stati anticipati sia i termini di pagamento sia i termini di presentazione delle dichiarazioni annue.

Le principali scadenze riguardano:

1. **L'IVA**, che deve essere versata trimestralmente posticipata (rispetto alle date di fatturazione, non di incasso), con un anticipo sull'ultimo versamento annuale.
La dichiarazione IVA¹⁴ deve essere presentata a fine luglio nel modello unico unitamente all'IRAP ed all'IRPEF.
2. **L'IRPEF**, ovvero l'imposta sui redditi che va versata in due tempi : a metà anno il saldo dell'anno precedente e primo acconto sull'anno in corso; a fine anno il secondo acconto sull'anno in corso.
La dichiarazione dei redditi, ovvero il Modello Unico IRPEF, deve essere presentata a fine luglio;
3. **L'IRAP**, che ancora per il 2008 è gestita insieme all'IRPEF, con il Modello Unico;
4. **L'INPS**, che i professionisti pagano col meccanismo degli acconti e saldi negli stessi termini previsti per i versamenti IRPEF.

¹³ L'IRAP è invece dovuta se si ha un reddito inferiore ai 30.000 euro, ma non si è optato per il regime dei contribuenti minimi.

¹⁴ La dichiarazione Iva annuale deve essere presentata da tutti i soggetti passivi d'imposta che effettuano operazioni rilevanti ai fini Iva nel territorio dello Stato. Essa permette la determinazione definitiva del debito o del credito d'imposta con l'eventuale recupero di detrazioni non effettuate nei periodi di competenza e la rettifica di eventuali errori compiuti nelle precedenti annotazioni.

Le principali scadenze nel 2008

17	marzo	IVA	versamento IVA dovuta in base a dichiarazione annuale (IV TRIM 07)
16	maggio	IVA	versamento IVA trimestrale (I TRIM 08)
16	giugno	IRPEF + INPS	saldo imposte e contributi reddito 2007 e prima rata di acconto reddito 2008
16	luglio	IRPEF + INPS	saldo imposte e contributi reddito 2007 e prima rata di acconto reddito 2008 con maggiorazione dello 0,4%
31	luglio	IRPEF + INPS + IVA	presentazione in via telematica del modello unico
16	agosto	IVA	versamento IVA trimestrale (II TRIM 07)
16	novembre	IVA	versamento IVA trimestrale (III TRIM 07)
1	dicembre	IRPEF + INPS + IRAP	versamento seconda rata di acconto su reddito 2008

5. I costi deducibili

Poiché l'imposizione fiscale è molto elevata è necessario essere molto attenti a conservare tutte le fatture dei costi sostenuti ed inerenti l'attività svolta, in modo da ridurre la base imponibile.

Anche se la vostra contabilità sarà affidata ad un commercialista, è importante conoscere quali sono i costi che potranno essere portati in deduzione, sia per raccogliere la documentazione necessaria, sia perché queste conoscenze possono orientare le vostre decisioni di spesa (ad es. potete decidere di preferire un mezzo di trasporto pubblico, la cui spesa è interamente deducibile, al trasporto privato che invece è deducibile solo parzialmente).

I principali costi deducibili dall'attività sono i seguenti:

1. i costi attinenti il luogo di lavoro e quindi l'immobile, che potrà essere lo stesso in cui abitate (in questo caso si chiama immobile ad uso promiscuo), oppure uno esclusivamente dedicato all'attività lavorativa (immobile ad uso esclusivo). Le spese deducibili sono quelle relative all'affitto, alla ristrutturazione (ammortizzate in 5 anni, ovvero suddivise in modo da dedurre il 20% ogni anno per cinque anni), alle spese condominiali, alla luce, al riscaldamento etc. Se l'immobile è ad uso esclusivo tali spese sono integralmente deducibili, se invece è ad uso promiscuo sono deducibili nella misura del 50%.

2. i mobili (relativi all'ufficio o allo studio, non alla camera da letto o alla cucina) e le attrezzature inerenti l'attività (computer, stampante, fotocopiatrice ...) sono integralmente deducibili e da ammortizzare secondo i coefficienti di ammortamento dei singoli beni;
3. le spese di trasporto, ovvero abbonamenti a mezzi pubblici e biglietti del tram (potete acquistarli in blocco e richiedere la fattura), ma anche (parzialmente, perché ad uso promiscuo) auto (acquisto, manutenzione, carburanti, autostrada, lavaggio, bollo, assicurazione);
4. le spese di vitto e alloggio (deducibilità fino al 2% dei compensi percepiti);
5. le spese per il cellulare, in percentuale all'uso legato al lavoro;
6. altre spese inerenti l'attività, quali libri, cancelleria etc.;
7. le spese per formazione e convegni: deducibilità al 50% del loro ammontare comprese le spese di viaggio e soggiorno relative che non rientrano nel 2% delle spese di vitto ed alloggio;
8. le spese di rappresentanza per un massimo dell'1% del fatturato (es. partecipazione a convegni, omaggi del valore unitario non superiore a 50 euro).

6. Come si calcola il peso di fisco e contributi

Riepiloghiamo i principali passaggi.

1) Dai compensi percepiti deduciamo tutte le spese sostenute inerenti l'attività (le spese di cui al paragrafo precedente) e gli oneri deducibili e detraibili (spese sanitarie, interessi sul mutuo etc) e otteniamo il **Reddito Imponibile**.

Ipotizziamo compensi percepiti di 45.000 euro l'anno e costi e oneri deducibili di 5.000 euro: il Reddito Imponibile sarà dato da $45.0000 - 5.000 = 40.000$

2) Si calcolano i contributi previdenziali. Nel 2008 il 24,72% del reddito imponibile dell'attività professionale svolta deve pagare i **contributi INPS**.

Il 24,72% di 40.000 è 9.888 euro.

3) Sul reddito netto si calcola l'imposizione (IRPEF, addizionale regionale, eventuale addizionale comunale e IRAP), e la detrazione per redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente ed altri redditi, che nel 2007 era applicabile ai redditi inferiori ai 55.000 euro.

3.a) Gli scaglioni e le **aliquote IRPEF** che si applicano ai redditi 2007 sono le seguenti:

23% sino a 15.000 euro

27% 15-28.000 euro

38% 28-55.000 euro

41% 55-75.000 euro

43% > 75.000 euro

3.b) Mentre l'IRAP sappiamo che nel 2008 inciderà per il 3,9% (nel 2007 4,25% con una franchigia di euro 8.000, raggugliata ad anno, per una base imponibile inferiore ad euro 180.759,91).

3.c) Le **addizionali regionali** variano da regione a regione. Ad es. per la Regione Lombardia nel 2007 erano le seguenti

Regionale Lombardia

1,2% sino a 15.493,71

1,3% da 15.493,71 a 30.987,41

1,4% > 30.987,41

3.d) La formula per la **deduzione forfetaria** nel 2007 era:

$$(55.000 - \text{imponibile IRPEF}) / 50.200 \times 1.104$$

Avendo detratto 9.888 euro per l'INPS il reddito imponibile ai fini IRPEF è di 30.112 euro

<i>reddito imponibile IRPEF</i>	- 30.112,00
<i>IRPEF</i>	- 7.762,56
<i>IRAP</i>	- 862,37
<i>Addizionale regionale</i>	- 375,96
<i>Deduzione forfetaria</i>	+ 547,34
reddito netto	21.658,45

Dopo l'imposizione fiscale esso scende a 21.658,45 euro, ovvero poco più della metà dell'imponibile, meno della metà del fatturato.

Calcolare che con redditi più elevati il reddito disponibile dopo il pagamento di imposte e contributi si riduce molto di più (l'imposizione fiscale cresce progressivamente al crescere del reddito).

7. Il regime dei contribuenti minimi

È un nuovo regime semplificato di tenuta dei documenti contabili e di tassazione.

Esso rappresenta il regime naturale per i soggetti in attività che possiedono i **requisiti** di seguito indicati (non devono quindi dare alcuna comunicazione):

- essere persone fisiche residenti in Italia esercenti attività d'impresa, arti e professioni;
- nell'anno solare **antecedente**:
 - aver conseguito ricavi o compensi non superiori a 30.000 euro (con l'esclusione di eventuali adeguamenti da studi di settore o parametri che dovessero essere chiesti in Unico 2008);
 - non aver effettuato nessuna cessione all'esportazione;
 - non aver sostenuto spese per dipendenti, collaboratori (non rilevano le prestazioni di lavoro occasionale) o associati in partecipazione;
- non aver effettuato nel triennio **antecedente** acquisti di beni strumentali superiori a 15.000 euro (il valore degli acquisti non è compensabile con quello di eventuali cessioni). In caso di acquisto di beni strumentali ad uso promiscuo, essi vanno assunti con il valore del 50% del loro corrispettivo, al netto dell'IVA indetraibile.
- non avvalersi di regimi speciali IVA;
- non svolgere attività di cessioni di beni immobili e mezzi di trasporto nuovi;
- non detenere partecipazioni in società di persone o associazioni professionali o società a responsabilità limitata che hanno optato per la trasparenza fiscale.

Coloro che hanno presentato la dichiarazione di inizio attività dal 1° gennaio 2008 possono avvalersi del regime dei contribuenti minimi dandone comunicazione nella dichiarazione stessa. Qualora non lo abbiano fatto, possono rettificare entro 30 giorni l'originaria dichiarazione recandosi all'Ufficio competente.

La disapplicazione del regime dei contribuenti minimi può avvenire con la comunicazione dell'opzione per il regime ordinario nella prima dichiarazione annuale successiva all'opzione stessa o al venir meno di uno dei requisiti sopra indicati.

Se in un periodo d'imposta uno di questi requisiti viene perso, si decade dal regime dal periodo successivo. Se però i ricavi/compensi superano i 45.000 euro, si decade nel periodo d'imposta stesso e dev'essere versata l'IVA mediante scorporo dai corrispettivi documentati dall'inizio del periodo di imposta (comunque è bene ricordare che i redditi dei professionisti seguono il criterio di cassa e che quindi basta far slittare l'incasso degli importi eccedenti i 45.000 euro al periodo d'imposta successivo).

L'opzione per il regime in parola è irrevocabile per tre periodi d'imposta.

Le semplificazioni dell'adesione al suddetto regime consistono in:

- esonero dagli adempimenti IVA e dalla tenuta dei registri contabili (nessun obbligo di registrazione delle fatture, dei corrispettivi, degli acquisti, della tenuta e conservazione dei registri, della trasmissione della dichiarazione e della comunicazione annuale IVA, e della compilazione e invio degli elenchi clienti e fornitori), ma anche impossibilità a detrarre l'IVA sugli acquisti e obbligo a non addebitare l'iva a titolo di rivalsa
- esonero dalla comunicazione dei dati sugli studi di settore e non assoggettamento all'IRAP.
- applicazione di un'imposta sostitutiva IRPEF e addizionali nella misura del 20% determinato dalla differenza tra ricavi e costi (incassi e spese determinati con il criterio di cassa)
- per quanto concerne i contributi pensionistici, la situazione non cambia.

Punto d'attenzione

Nelle fatture emesse dal 1° gennaio 2008 non deve essere addebitata l'IVA ma deve essere riportata la seguente dicitura: "Operazione effettuata ai sensi dell'art. 1 co. 100 Legge Finanziaria 2008".

Quali sono i vantaggi e gli svantaggi del regime dei contribuenti minimi?

Vantaggi:

1. esonero dalla tenuta dei registri contabili e dagli adempimenti IVA e quindi contabilità semplificata e quindi possibilità di fare a meno del commercialista (o

comunque di contrattare un prezzo decisamente più favorevole). Tuttavia, in caso di successivo “ritorno” al regime ordinario (per perdita dei requisiti o per scelta) gli adempimenti contabili sono piuttosto complessi.

2. esonero dalla applicazione degli studi di settore
3. esonero dal pagamento IRAP (che a dire il vero molti piccoli hanno deciso autonomamente di non pagare in seguito a sentenze della Corte di Cassazione, però l'appartenenza al regime dei contribuenti minimi dà maggior tranquillità e garanzie).

Tuttavia ci sono due punti che vanno valutati con attenzione:

1. IVA: esonero dal versamento, ma anche **impossibilità a detrarre l'IVA sugli acquisti**. Quindi va valutata la convenienza se ci sono molti acquisti.
2. IRPEF: viene applicata una tassazione agevolata del reddito di lavoro autonomo, con l'imposta sostitutiva del 20%, comprensiva di addizionale regionale e comunale. Per contro **non è possibile applicare le detrazioni IRPEF** previste per il lavoro autonomo (per la no tax area) e non sono deducibili dal reddito tassato con l'imposta sostitutiva gli interessi sui mutui, le spese mediche e altri oneri.

Punto d'attenzione

In generale la tassazione forfetaria è tanto più conveniente quanto più il reddito imponibile è vicino ai 30.000 euro, ma non è detto che lo sia per redditi decisamente inferiori, o in presenza di importanti oneri non recuperabili (mutuo, spese sanitarie..) o se si ha il carico di figli.

In definitiva la scelta va valutata caso per caso, con l'ausilio di un commercialista.

L'esempio successivo confronta i due regimi per un contribuente milanese, nell'ipotesi che anche con il regime ordinario decida di non pagare l'IRAP.

		ordinario	regime minimo
reddito lordo (al netto delle spese deducibili)		20.000	20.000
INPS	-24,72%	4.944,00	4.944,00
reddito imponibile IRPEF		15.056,00	15.056,00
IRPEF	23% sino a 15000 euro , 27% quota eccedente i 15.000 euro	3.465,12	
Addizionale regionale	0,12%	180,67	
Deduzione forfetaria		878,45	
Imposizione agevolata (IRPEF+IRAP+Addizionali regionali e comunali)			3.011,20
reddito netto		12.288,66	12.044,80

Nel caso in esame il regime ordinario sembrerebbe più conveniente, ma va ricordato che tale convenienza decade se::

- 1) come da norma di legge il contribuente paga l'IRAP;
- 2) si calcola anche la spesa del commercialista.

8. I contratti

Non c'è obbligatorietà del contratto scritto e, quando esiste, è spesso predisposto a tutela del committente.

Consigliamo fortemente, una volta definita tra lavoratore e committente la consulenza o la prestazione d'opera, di richiedere un contratto scritto e firmato dalle parti.

Questo documento, poiché è l'unico oggetto di riferimento in un eventuale contenzioso, è bene che comprenda:

- la descrizione sufficientemente dettagliata del servizio richiesto;
- i tempi di consegna da parte del committente dei materiali necessari alla progettazione e/o realizzazione;
- i tempi di consegna del professionista;

- il prezzo pattuito, indicando se sono compresi o esclusi l'IVA, gli oneri previdenziali, gli eventuali rimborsi spese (e la loro quantificazione);
- i tempi di pagamento;
- la data e le modalità di recesso.

Si ricorda che in caso di contenzioso è competente la giustizia ordinaria, non il tribunale del lavoro.

9. Come fare una fattura

Il documento necessario per essere pagati è la FATTURA, che deve identificare i soggetti e l'oggetto dell'operazione effettuata, e anche l'ammontare di IVA che il professionista dovrà versare nelle casse dello Stato. Deve essere emessa in duplice esemplare (una per il professionista e una per il committente) e contenere obbligatoriamente i seguenti elementi:

- data di emissione e numero progressivo a partire dall'inizio dell'anno;
- la denominazione di Fattura;
- dati del committente;
- nome, cognome, indirizzo e dati identificativi fiscali (Numero partita IVA e codice fiscale) del professionista;
- descrizione dettagliata dell'oggetto;
- base imponibile, aliquota e ammontare di IVA e Ritenuta d'Acconto IRPEF.

Di seguito un modello di fattura emessa da un professionista.

Fattura N° 5 30-3-2008		Spett. Martini SRL Parco delle Vittorie, 3 20100 Milano partita IVA 01985784511	
Dott. Laura Rossi Via dei Giardini, 15 20100 Milano CF. RSI LRA 75L50 F205T partita IVA 29176760152			
OGGETTO: progettazione nuovo logo e nuovi materiali di comunicazione della Martini SRL Rif. Incarico del 20.12.2007 TV/al			
		Compenso	€ 2.000,00
		IVA 20%	+ € 400,00
		Ritenuta d'acconto	- € 400,00
		Totale a pagare	€ 2.000,00

Come visto, la ritenuta d'acconto è data da imposte trattenute e anticipate dal committente (in sede di dichiarazione annuale quanto già versato sarà detratto dall'imposta complessivamente dovuta).

10. La definizione del preventivo

Per sviluppare un preventivo può essere utile pensare ad alcuni aspetti:

- scindere la prestazione in singole attività;
- stimare il tempo impiegato per ogni attività;
- definire un compenso orario per ogni attività tenendo presente che può essere lo stesso per tutte le attività o differenziato a seconda della complessità di ogni attività.

Nella definizione del compenso va considerato che:

- 1) Vendiamo le nostre competenze costruite con l'esperienza, con l'autoformazione e con la frequenza di corsi formativi che noi abbiamo pagato. E il costo nel nostro caso è simile al costo di un'impresa quando manda una persona in formazione, dal momento che c'è il costo del corso formativo ed il mancato guadagno dovuto all'impiego del tempo in formazione;
- 2) tutti gli oneri sono a nostro carico;

- 3) non ci sono ferie pagate, tredicesima, quattordicesima;
- 4) dobbiamo compensare anche il tempo mediamente utilizzato nella ricerca delle commesse e quindi in contatti e preventivi e nelle altre attività accessorie (amministrazione, recupero crediti, marketing, relazioni pubbliche);
- 5) ci assumiamo completamente i rischi derivati dalla malattia e dalla mancanza di lavoro, dal momento che l'INPS non fornisce nessuna forma di copertura.

Preventivi elaborati in una logica di ribasso e di sconto nella speranza che il cliente si “accorga della nostra professionalità” non sono utili perché delegano al nostro cliente una valutazione sulla nostra professionalità: siete voi a dover proporre la valutazione del vostro servizio perché avete più elementi per stabilirlo.

Inoltre il cliente non è tenuto a conoscere le nostre condizioni di lavoro, può non sapere o semplicemente non si è mai posto il problema di cosa succede quando il consulente è ammalato. Non si pone il problema della mancanza di tredicesima e delle ferie. Sicuramente non conosce le caratteristiche vessatorie del rapporto tra INPS e professionista autonomo.

Il preventivo deve esprimere la nostra identità professionale, dal momento che il valore della nostra prestazione è legato indissolubilmente alle condizioni di lavoro in cui operiamo. Il tutore di questa identità è solo e unicamente il professionista, purtroppo a differenza di quanto avviene in parte per le professioni “ordinarie”, chi non ha un albo non ha altro modo. E questo aspetto ci spiega quanta fatica è legata alla definizione del valore delle nostre prestazioni, ecco perché è utile approfondire ed esplicitare gli aspetti legati alla definizione del prezzo.

Punto d'attenzione

Il preventivo (o proposta di collaborazione) comprende tutti gli aspetti della eventuale collaborazione, non soltanto quelli economici. Per velocizzare il processo decisionale del committente (e per facilitare la vostra programmazione dell'attività lavorativa) può essere utile inserire una clausola, chiaramente evidenziata, che indichi la sua validità sino ad un dato giorno

Capitolo 5. Oltre la competenza specialistica

La progettazione come parte del servizio

Nella nostra attività siamo chiamati a dotarci di un metodo di lavoro che ci consente di svolgere in modo efficace la nostra professione. E' utile progettare la nostra attività pensando non solo all'attività che ci viene richiesta dal cliente ma anche alle attività che devono essere erogate prima e dopo.

Spesso i clienti esprimono una domanda articolata ma nel momento in cui lo fanno hanno un consulente che li ascolta e chiede chiarimenti, sollecita l'approfondimento di aspetti ritenuti fondamentali per l'esercizio della propria prestazione professionale.

Per molti consulenti l'analisi della domanda è un momento fondamentale per capire il contesto in cui avviene la richiesta del cliente. E' molto diffusa però nei clienti la difficoltà a riconoscere questa parte dell'attività anche se ha un impatto rilevante sulla qualità del lavoro svolto.

Nel progettare il servizio e nella definizione del prezzo è utile prevedere la fase dell'analisi della domanda e quindi il tempo necessario. Tanto più se come avviene in alcuni servizi questo momento influisce in modo significativo sulla qualità.

Allo stesso modo in molti servizi è fondamentale una valutazione durante l'erogazione del servizio e alla conclusione delle attività. Anche in questo caso vale quanto detto a proposito dell'analisi della domanda.

Se questo genere di attività influisce sull'esito della consulenza, genera valore alla prestazione professionale allora è utile tenerla in considerazione nella progettazione del servizio e quindi considerarne il valore economico.

Punto di attenzione

Chiarire bene cosa il committente/cliente si aspetta da voi, quindi delimitare l'attività che svolgerete, in modo da evitare continui aggiustamenti e "code" infinite.

Andamento economico e conto corrente

Ormai abbiamo chiarito quanto sia importante che nella nostra attività questo tipo di aspetti non rimangano confinati nell'ufficio del nostro commercialista o del professionista che ci aiuta nella gestione delle scadenze amministrative analizzate nel capitolo precedente.

E' importante che entriate nel merito di questi aspetti trovando il modo di conoscerne la logica di funzionamento. Non ci sembra utile che ognuno di noi diventi un piccolo specialista di gestione delle scadenze fiscali ma invece è utile che tenga sotto controllo l'andamento delle scadenze e abbia un quadro complessivo delle entrate, delle uscite e delle criticità con cui deve fare i conti.

Un problema che si pone spesso è la presenza di liquidità, legata all'andamento dei pagamenti da parte dei nostri clienti e prima ancora all'andamento delle commesse.

Pensiamo che sia utile tenere sotto controllo questi dati chiedendoci periodicamente quanto lavoro stiamo procurandoci, se l'andamento è soddisfacente, che differenze ci sono con gli andamenti degli altri anni.

L'altro aspetto da tenere sotto controllo è l'andamento del fatturato, come procede, è in linea con le nostre attese, che differenze rispetto all'anno precedente.

Dobbiamo tener presente che l'analisi dell'andamento economico non può essere delegata al rendiconto bancario o peggio ancora alla situazione del nostro conto corrente. Eppure, anche se può sembrare strano, è frequente che l'analisi della situazione economica sia associata al saldo bancario.

Le ansie generate dalla poca disponibilità finanziaria schiacciano violentemente il professionista sulla dimensione del presente, spingono a prendere in considerazione solo il valore del saldo e le prospettive nel breve periodo.

Ma non è il caso di delegare al saldo del conto corrente il quadro della situazione perché potrebbe succedere che l'arrivo improvviso di un pagamento che ha tardato cambi immediatamente la prospettiva. Per questo è necessario attrezzarsi con metodo per evitare di basare l'analisi della nostra situazione solo su dati contingenti

Facciamo chiarezza sulle nostre commesse, sulle giornate che dobbiamo lavorare, sui pagamenti e avremo un ottimo strumento per tenere sotto controllo le ansie generate dal nostro conto corrente.

Approccio commerciale e relazione con il cliente

Nel corso della nostra esperienza abbiamo notato che molto spesso il professionista junior tende a potenziare l'attività che potremmo definire di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti. Abbiamo presente situazioni in cui il professionista investe molto tempo a perfezionare la progettazione di un prodotto o di un servizio.

Il ragionamento che sta alla base di questo atteggiamento è legato all'idea che se propongo un servizio "fatto bene, progettato nel modo giusto" allora è inevitabile che i clienti si accorgano della qualità che propongo e vengano a cercarmi.

Purtroppo le cose vanno in modo diverso, molto diverso. In genere il professionista è relativamente visibile, la sua offerta è poco conosciuta. Ovviamente ci sono delle eccezioni legate alla storia professionale e all'esperienza del professionista. Ci possono essere casi in cui sono i clienti che "inseguono" il professionista che però ha caratteristiche molto particolari, è conosciuto, ha una fama legata alla sua storia o a prodotti/servizi che si sono consolidati presso il mercato in cui opera o le caratteristiche del mercato sono molto particolari: ci sono pochissimi professionisti e gli operatori si conoscono con grande facilità, per cui il passaparola è uno strumento comunicativo di grande efficacia.

Non è però il caso di chi avvia la propria attività, in genere il livello di conoscenza è relativo se non addirittura nullo, le relazioni sono scarse e la conoscenza delle modalità di funzionamento del mercato, da parte del professionista, sono ancora poco consolidate.

Questi elementi spingono ad alcune considerazioni, il cliente va cercato, una parte significativa della nostra attività deve essere investita nella gestione delle relazioni con i clienti o i potenziali clienti. Insomma il professionista deve fare attività commerciale e non pensare che si possa fare a meno di questa attività.

Eppure, nonostante sembri banale, può succedere di incontrare colleghi che tendono a rinviare il momento della ricerca dei clienti, tendono a non affrontare la negoziazione commerciale, ad andare al traino di altri.

Non è un caso che questi atteggiamenti di delega siano molto diffusi, c'è un motivo ben preciso che spiega questa "fuga" dall'attività commerciale. E' più facile dirsi "sono bravo e quindi mi cercheranno" oppure "se hanno bisogno, mi cercheranno". Questo approccio è legato ad una serie di difficoltà che proviamo ad elencare, contattare un cliente vuol dire:

- pensare che **abbiamo delle cose utili per lui**, per rispondere alle sue domande; a volte anche se non ce lo diciamo apertamente pensiamo che non sia così, soprattutto se non abbiamo ancora avuto verifiche delle nostre reali capacità;
- ascoltare, **entrare in relazione con lui anche se ha uno stile ed un modo di fare che non mi piacciono**, anche se ritengo di avere già la risposta pronta;
- **proporre ipotesi e soluzioni che a volte possono comportare un'idea diversa da quella del nostro interlocutore**. Con i dovuti modi e con un'attenzione particolare possiamo permetterci di proporre un altro modo di vedere il problema, fa parte del nostro mestiere;
- **contrattare sul prezzo e sui tempi di pagamento** anche se facciamo una grossa fatica a pensare che in questo modo non perderemo il lavoro. Negoziare si può, facciamolo con attenzione e ascoltando le reazioni del nostro interlocutore, teniamo presente che fare una proposta diversa, articolare i motivi non è un insulto nei confronti del nostro interlocutore.

Il problema della gestione della relazione con il cliente è legato al fatto che dobbiamo fare una grande operazione, autorizzarci a contrattare, proporre punti di vista diversi. E' importante pensare che al nostro interlocutore potrebbero interessare le nostre proposte, il servizio che gli proponiamo ha valore. Solo allora avremo quel coraggio che in genere manca e solo allora potremo considerare il fatto che se quella negoziazione non produrrà il risultato ottenuto non sarà successo niente di drammatico. Potremo sempre decidere se accettare il prezzo che ci propone il cliente oppure no. Di solito nel mercato, in ogni mercato, i clienti sono sempre più numerosi di quanto pensiamo.

Networking

Si crede spesso che il consulente goda di una fitta rete di relazioni e che passi le serate in cene con l'obiettivo di coltivarle, oppure che si debba forzatamente iscrivere ad associazioni, circoli, club dove incontrare i futuri clienti. Queste immagini enfatizzano una questione reale, la necessità per il professionista di dotarsi di una rete di relazioni che svolgono funzioni preziose: queste relazioni costituiscono occasioni preziose per vari motivi.

Se da una parte i network e le relazioni assicurano possibilità di ampliare la propria cerchia di conoscenze e quindi favoriscono la possibilità di entrare in contatto con potenziali clienti, dall'altra forniscono un'opportunità che spesso non viene utilizzata per le possibilità che offre.

La possibilità di entrare in relazione con persone che si occupano dell'attività o del settore in cui opera il professionista è un elemento significativo dal punto di vista delle conoscenze degli scenari. Infatti le relazioni svolgono una funzione che spesso è poco considerata, mentre per il professionista, che spesso lavora da solo, la rete è di grande interesse. Si tratta del passaggio di informazioni, dati ed elementi conoscitivi che costituiscono una forma di aggiornamento rispetto a prodotti, processi, alleanze e concorrenza.

Il professionista che riesce a costruire un sistema di relazioni con attori che operano nel suo settore e che dispongono, per il ruolo che ricoprono, di conoscenze sull'andamento del mercato, è dotato non solo di un sistema di informazioni di prima mano ma anche di

una forma di aggiornamento “naturale” che può integrare efficacemente la funzione dei corsi di aggiornamento e in alcuni casi costituisce l'unica forma di sapere presente in un settore.

Aggiornamento e crescita professionale

Nella nostra professione l'aggiornamento è un elemento importante e in alcuni casi può costituire un elemento determinante per il mantenimento del rapporto con il cliente. In alcuni settori caratterizzati da un forte sviluppo tecnologico, come nell'informatica, se il professionista non dispone delle informazioni relative alla tecnologia risulta in grave difficoltà.

In genere è utile partecipare alle occasioni di aggiornamento tenendo presente che ogni settore ha modalità proprie, si può andare dalle mostre al convegno, ai corsi alla letteratura costituita da riviste o pubblicazioni specializzate. In molti casi internet costituisce uno strumento di aggiornamento non indifferente.

Ci sono poi altre forme di aggiornamento che è utile non sottovalutare:

- Presentazioni di casi organizzate da agenzie che intervengono offrendo servizi mirati, tipico il caso di mostre-convegno in cui sono previsti testimonianze di organizzazioni clienti. La presentazione a cura di un testimonial dell'azienda o dell'ente che ha utilizzato un certo servizio è l'occasione per conoscere meglio quell'azienda, per avvicinare un referente in grado di fornire magari in un altro momento ulteriori informazioni e dettagli che ci possono interessare.
- Blog organizzati da colleghi che offrono occasioni di confronto su temi specifici e forniscono punti di vista che può essere utile conoscere

In questi casi la conoscenza è frammentata ed il professionista ha il compito di mantenere il filo conduttore ricostruendo le fonti in grado di fornire le informazioni mancanti. Questo metodo da autodidatta può risultare efficace nelle situazioni in cui seminari e convegni risultano poco utili.

In tutti i casi emerge una questione fondamentale, il professionista deve dedicare una parte del proprio tempo per acquisire informazioni e dar vita a confronti. Questo tempo in genere non viene retribuito in nessun modo anzi, a volte implica un costo.

Salvo rarissimi casi in cui è previsto un finanziamento pubblico per l'attività di aggiornamento, il professionista deve sostenere il costo del corso, del seminario o delle forme di aggiornamento che ha scelto. A questo costo deve aggiungere il mancato guadagno dal momento che il tempo che ha investito per partecipare all'iniziativa è stato tolto da altre attività. Se partecipo ad un corso non posso visitare un cliente, non posso lavorare, non posso gestire l'andamento economico della mia attività.

Quando definiamo il nostro preventivo, quando decidiamo il prezzo della nostra prestazione, quando negoziamo con il cliente dobbiamo ricordarci anche di questo.

Profilo degli autori

Sergio Bevilacqua

Dopo aver conseguito la laurea in lettere e un master in economia aziendale ha avviato la sua esperienza professionale in due grandi gruppi multinazionali occupandosi di gestione delle risorse umane e di formazione. Dal 1988 è libero professionista nell'ambito della gestione del cambiamento organizzativo, delle politiche del lavoro e della formazione. Nel 1998 ha avviato con alcuni colleghi SLO società di consulenza organizzativa e formazione. E' responsabile del Gruppo politiche del lavoro di Acta.

Alfonso Miceli

Laureato in filosofia, orientatore, formatore. Dal 1996 svolge attività di consulente della pubblica amministrazione nella realizzazione di servizi di formazione e orientamento sul territorio di Milano e di Bergamo. Ha preso parte a diversi progetti di formazione in grandi aziende private: Poste Italiane, Banca Intesa, Fiat. Libero professionista, Partner di SLO e Formula Consulting. Socio Fondatore di ACTA, ne è attualmente il Vicepresidente.

Anna Soru

Laureata in Economia Politica presso l'Università Bocconi di Milano. Da venticinque anni svolge attività di ricerca sull'imprenditorialità e sul lavoro per diverse istituzioni. Ha collaborato a ricerche per l'Università Bocconi, l'ENEA, Nomisma, l'Università di Castellana e Formaper.

Ha redatto il primo programma di attività di ACTA, intorno al quale si è raccolto il nucleo di fondatori e dalla fondazione ne ricopre l'incarico di Presidente.

Gli autori ringraziano **Alberto Acciario**, **Alessandra Biella**, **Mario Panzeri** e **Cristina Zanni** per aver letto il manuale e aver fornito utili suggerimenti.