

EDIZIONE AGGIORNATA

3

**STRUMENTI
FONDAMENTALI
PER I CREATIVI**



OFFICINA
MENINGI



INTRODUZIONE

Scrivi, disegni, dipingi... svolgi un'**attività creativa**? Se non hai ancora aperto partita IVA, hai bisogno di alcuni piccoli accorgimenti per poter vendere l'opera del tuo ingegno in chiaro, senza rischiare sanzioni.

In quest'ebook troverai **3 importanti strumenti gratuiti**, in linea con l'attuale normativa, che ti permetteranno di:

- partecipare alle fiere di settore
- farti pagare come un professionista
- stringere accordi di conto-vendita

Tutto questo senza rischiare spiacevoli sorprese da parte del fisco.

Da questo eBook potrai anche scaricare i documenti necessari, semplici da compilare, che ti permetteranno di firmare una ricevuta ai tuoi clienti (committenti, case editrici, negozi o lettori...) e di esercitare la tua professionalità in modo legale.

1. PRESTAZIONE OCCASIONALE

Sui compensi derivati dalle prestazioni occasionali non si applicano né IVA né contributi e i soggetti che hanno percepito soltanto redditi in questa forma in misura non superiore ai 5000€ annui non sono tenuti nemmeno alla dichiarazione dei redditi.

Per prestazioni occasionali, secondo il decreto legislativo 276/2003, e con riferimento al D.L. n. 50/2017, intendiamo attività lavorative:

- di durata inferiore ai **30 giorni** (nel corso dell'anno solare)
- per le quali è previsto un **compenso** complessivo annuo non superiore ai **5000 Euro lordi**
- e un limite di **280 ore** lavorative annue

Per importi superiori a **25,82 euro**, e che non siano acconti relativi a prestazioni di importo complessivo superiore, va emessa la **ritenuta d'acconto**, che analizzeremo nel capitolo specifico di questo libro.

2. L'ATTO DI NOTORIETÀ

Discorso simile per la **vendita** della tue opere, infatti per la legge italiana svolgi attività creativa se:

- vendi, scambi o esponi creazioni di valore modico (ovvero non superiore ai **250 euro**) e non superi un introito annuo di **5000 euro** per la commercializzazione dei prodotti del tuo ingegno,
- il tuo impegno è **occasionale, non professionale**, senza vincolo di subordinazione né organizzazione di mezzi.

Insomma, secondo l'art. 67 del D.P.R. 917/1986 sui redditi derivanti da attività commerciali non esercitate abitualmente, se il tuo lavoro non presenta i requisiti della professionalità e della prevalenza puoi esporre e vendere il frutto del tuo ingegno senza incorrere in oneri fiscali, **l'importante è che tu abbia con te una semplice autocertificazione: l'atto di notorietà completo dei tuoi dati.**

[[SCARICALO DA QUESTO LINK](#)]

E se la vendita (o lo scambio) avviene tra soggetti privati, non hai nemmeno l'obbligo di rilasciare ricevuta o scontrino fiscale, ma porta comunque sempre con te un blocchetto per le ricevute. Il cliente ha la facoltà di richiedertela.

3. LE SPESE

Il reddito da lavoro autonomo occasionale è costituito dalla differenza tra l'ammontare percepito nel periodo di imposta e le spese inerenti specificamente all'attività di produzione (art. 71 D.P.R. 917/1986), quindi:

- conserva sempre tutte le **ricevute di vendita** che hai emesso, andranno a sommarsi alle ritenute d'acconto
- conserva anche **ricevute e fatture** che hai ricevuto per le spese legate alla tua attività (affitto di stand, acquisto materiali...) perché andranno a ridurre il reddito percepito. Ricordati di richiederle a tuo nome e con il tuo codice fiscale indicato sopra, altrimenti dei semplici scontrini non hanno valore.

4. LA RITENUTA D'ACCONTO

Si tratta di una formula contrattuale che permette di esercitare la tua arte come se fossi un **professionista** per un periodo di tempo e un compenso limitati.

In pratica, se non hai partita IVA e ti viene commissionato un lavoro da un'azienda, è possibile servirti di questo documento per **prestazioni occasionali** non subordinate che rispettino i limiti considerati nel capitolo 1 di questo ebook.

All'atto del pagamento dovrai produrre un documento che, dal punto di vista fiscale, deve contenere: data, numero, i tuoi dati (incluso il codice fiscale) e quelli del committente (compresi codice fiscale e/o partita IVA), descrizione dell'attività prestata e i vari importi (lordo, netto e della ritenuta d'acconto).

[\[SCARICA QUI IL MODELLO IN EXCEL\]](#)

L'azienda, ricevuto il documento, dovrà provvedere al saldo del vostro compenso preferibilmente in **forma tracciabile** e a versare l'importo della ritenuta d'acconto (pari al 20%) allo Stato entro il 16 del mese successivo alla data della ricevuta.

Nel documento disponibile in download

(realizzato da uno studio commercialista) sono già impostate **le formule per calcolare correttamente i vari importi.**

Attenzione: la ritenuta d'acconto non va prodotta per collaborazioni occasionali verso privati o aziende residenti o con sede all'estero.

- Se il cliente è un privato, questi può emettere verso di te una ricevuta per lavoro occasionale senza ritenuta d'acconto, indicando solo l'importo lordo, senza l'applicazione di ritenute.
- Se il cliente della prestazione occasionale è estero, non può pagare la ritenuta d'acconto per tuo conto (non può fare da sostituto d'imposta), quindi devi emettere una ricevuta per prestazione occasionale senza ritenuta d'acconto.

Anche se in entrambi i casi né tu, né il tuo cliente dei due dovrà versare la ritenuta d'acconto allo Stato italiano, ricorda che questi redditi, seppur occasionali, vanno dichiarati nel Modello Unico o 730. Sarà al momento della dichiarazione dei redditi che andrai a pagare l'IRPEF su quanto guadagnato con i clienti privati o esteri nella sezione "altri redditi".

[\[SCARICA QUI I MODELLI DI RICEVUTA IN .PDF\]](#)

5. IL CONTO VENDITA

Il **contratto estimatorio** (o, più comunemente, di **conto vendita**) è una formula contrattuale dove un rivenditore ha la possibilità di pagare a un fornitore solo ciò che riuscirà a vendere di un dato quantitativo di merce (guadagnando sulla differenza fra prezzo di acquisto e prezzo di vendita), per poi restituire al medesimo l'invenduto dopo un determinato periodo.

- **PER IL RIVENDITORE:** a fronte di un numero maggiore di fornitori da gestire, il vantaggio sta nella possibilità di disporre di un **assortimento** maggiore senza doversi fare carico del costo d'acquisto. (E, nel caso di merce fornita da creativi indipendenti, si aggiunge un indubbio fattore di esclusività del prodotto)

- **PER IL FORNITORE:** a fronte del rischio dell'invenduto, il vantaggio sta nella possibilità di garantirsi una **distribuzione** e, quindi, un canale alternativo alla sola vendita on-line. (Ma attenzione, il creativo indipendente senza partita IVA può vendere solo nei **marketplace!**)

[\[SCARICA QUI IL MODELLO DI CONTRATTO\]](#)

In sintesi, all'atto della consegna il rivenditore ottiene la disponibilità dei beni, ma la proprietà rimane del fornitore fino alla vendita.

Il rivenditore, da parte sua, ha la facoltà di liberarsi dall'impegno restituendo la merce al fornitore anche prima del termine pattuito, ma in caso di smarrimento o danneggiamento dei prodotti (anche per cause non imputabili direttamente al rivenditore), quest'ultimo **resta comunque obbligato al pagamento del prezzo** [nello specifico vedi l'art. 1557 del Codice Civile sull'impossibilità di restituzione] e al versamento della ritenuta d'acconto sulla sua percentuale di guadagno.

Nel documento disponibile in download ogni punto del contratto è stato esteso per rendere chiari gli obblighi di ambo le parti.



RESTA SEMPRE AGGIORNATO
DIVENTA NOSTRO FAN SU [FACEBOOK](#)
OPPURE VISITA WWW.OFFICINAMENINGI.IT