Il Sole 24 ORE

Quotidiano

Data 30-11-2009
Pagina 2
Foglio 1 / 2

www.ecostampa.it

I giovani cercano alleanze

Le categorie: servono incentivi per favorire la nascita di unioni

Chiara Bussi

Sono l'anello debole della catena e per primi vivono sulla loro pelle la crisi. All'incertezza del momento i giovani professionisti rispondono andando a ingrossare le fila dei lavoratori autonomi o lanciando un Sos per avere incentivi ad aggregarsi. Mentre le associazioni di categoria studiano ciambelle di salvataggio per non farli affogare.

Le nuove partite Iva create dai professionisti nel 2008 e 2009 sono il segnale evidente di una tendenza: «Non ci sono sbocchi per il lavoro dipendente, l'amministrazione pubbblica assume in modo contingentato, così, in mancanza di alternativa, alcuni giovani cercano la strada temporanea del lavoro autonomo in attesa di una migliore opportunità», sottolinea Giuseppe Sileci, presidente dell'Aiga, associazione italiana giovani avvocati. Un destino che accomuna le professioni giuridiche, economiche e tecniche. «La partita Iva - gli fa eco Raffaele Marcello, presidente di Unagraco, l'unione dei giovani commercialisti ed esperti contabili - viene vista come una sorta di parcheggio, ma questo ingolfa ulteriormente il comparto, perché quote di mercato disponibili non ce ne sono, la crisi ci ha messi letteralmente in ginocchio». Un ceto poco esplorato dalle statistiche ufficiali, «con un reddito che equivale a quello dei Co.co.pro, che spesso non ha neppure i soldi per pagare i contributi e deve chiedere aiuto a mamma e papà», fa notare Luigi Carunchio, alla guida dell'Ungdc (Unione nazionale giovani dottori commercialisti ed esperti contabili). Un percorso ormai quasi obbligato anche per i giovani architetti: «Si apre la partita Iva - sottolinea Luca Paschini, coordinatore nazionale di GIarch - ma poi si lavora per uno studio a tempo pieno, senza nessun legame e senza costi per i titolari. Questo indebolisce ulteriormente la posizione dei giovani».

Come uscire dal guado? Per i commercialisti la strada maestra sta nel motto «l'unione fa la forza», creando i presupposti giuridici per incentivare la creazione di società di professionisti nell'ambito della riforma delle professioni attualmente al vaglio della Camera. Oggi, come ricordano le associazioni, l'unico strumento che i commercialisti hanno per potersi consorziare è la società semplice, che non risulta "conveniente" dal punto di vista fiscale, perché tiene separata la posizione della società e quella degli associati non consentendo compensazioni. Per l'Ungdc occorre puntare alla Slp (società di lavoro professionale), «dove la governance viene ancorata a criteri legati alla professionalità e non al capitale». Mentre Domenico Posca, presidente dell'Unione italiana commercialisti, suggerisce di destinare parte della quota versata al Consiglio nazionale per andare in aiuto ai praticanti del Sud a forte rischio di disoccupazione.

L'Ugai (Unione giovani avvocati italiani) punta invece il dito contro la riforma forense in discussione in Parlamento. «L'articolo 19 – dice il segretario nazionale Ivano Lusso – fissa come unico criterio per mantenere l'iscrizione all'albo la continuità professionale, ponendo quindi un limite economico e reddituale e rendendo i giovani ancora più vulnerabili, ma non è la soluzione ai problemi». Da parte loro Consigli nazionali e Casse studiano le ciambelle di salvataggio per far fronte all'emergenza-giovani. Un esempio è offerto da Inarcassa, (architetti e ingegneri), che ha appena riaperto un bando scaduto il 31 ottobre scorso per finanziare prestiti d'onore per gli associati under 35. Il finanziamento, erogato dalla Banca popolare di Sondrio, prevede un abbattimento del 75% degli interessi a carico della cassa e un capitale da 5 a 10mila euro. In poco più di tre mesi sono già un centinaio, per un totale di 771 mila euro, le richieste avanzate.

L'impegno a favore dei professionisti vede schierate in prima linea anche due regioni. L'apripista è stato il Friuli Venezia Giulia, che già da 2005 prevede finanziamenti per le spese di avvio di attività sostenute dai professionisti. La novità più recente riguarda invece la Toscana, che garantisce su finanziamenti da 3 a 9mila euro per professionisti under 30, restituibili in cinque anni. Sono quindici le banche che hanno aderito all'iniziativa e di queste già otto operative. Le risorse a disposizione potranno garantire prestiti per almeno un migliaio di giovani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA CRITICA DEI LEGALI
I neo avvocati puntano il dito contro la riforma forense, che fissa requisiti economici per il mantenimento dell'iscrizione all'albo

PARCHEGGIO
Tutti aprono la partita Iva, ma spazi reali di business ce ne sono sempre meno, con redditi che equivalgono a quelli dei Co.co.pro

Professionisti
GLI UNDER 40

La situazione. La crisi fa emergere difficoltà enormi per i neo abilitati

Anello debole. Le associazioni studiano interventi per le nuove generazioni

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

045688

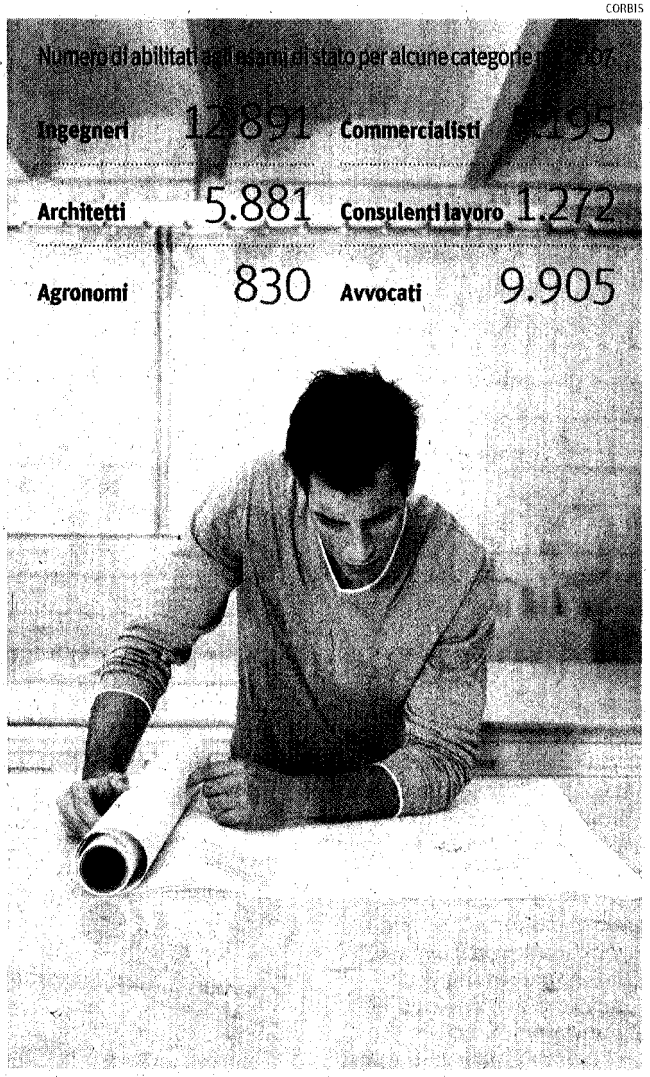
Il Sole 24 ORE

Quotidiano

Data 30-11-2009
Pagina 2
Foglio 2 / 2

Le nuove leve

CORBIS



www.ecostampa.it

045688

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.