

# **GUIDA ALL'AUTOIMPREDITORIA 2009**



**COMUNE DI PIACENZA**

# Indice

<i>Cos'è l'impresa</i> .....	<i>pag. 3</i>
<i>La figura dell'imprenditore</i> .....	<i>pag. 5</i>
<i>Il mercato del lavoro</i> .....	<i>pag. 7</i>
<i>Business plan</i> .....	<i>pag. 7</i>
<i>Finanziamenti</i> .....	<i>pag. 12</i>
<i>Registro delle imprese</i> .....	<i>pag. 15</i>
<i>Brevetti</i> .....	<i>pag. 15</i>
<i>Incubatori</i> .....	<i>pag. 15</i>
<i>Partita Iva</i> .....	<i>pag. 16</i>
<i>Franchising</i> .....	<i>pag. 17</i>
<i>Dove rivolgersi a Piacenza</i> .....	<i>pag. 18</i>

# COS'È L'IMPRESA

L'impresa è un'attività economica organizzata, diretta alla produzione di beni e servizi, che viene esercitata dall'imprenditore. L'attività economica ha il fine di produrre ricchezza (quindi, quelle di studio e di ricerca, quelle sportive, quelle artistiche non possono essere considerate tali). La difficoltà del costituire un'impresa sta nel condurla con criteri che prevedano una adeguata copertura dei costi con i ricavi, altrimenti si ha consumo e non produzione di ricchezza.

L'impresa può essere definita come un sistema sociale tecnico aperto: un sistema è un complesso di interdipendenze di parti rispetto a un obiettivo comune e quando si tratta di un sistema sociale tecnico le parti sono costituite da beni e persone (attrezzature, risorse umane, conoscenze e rapporti sociali).

Un sistema aperto, inoltre, scambia con l'esterno conoscenza e produzione, pertanto, l'impresa è un complesso di interdipendenze tra beni e persone che operano scambiando con l'esterno conoscenza e produzione e perseguendo un comune obiettivo consistente nella produzione di valore.

L'impresa può essere esercitata sia da una persona fisica che da una persona giuridica; la prima domanda da porsi è quindi se ci si vuole assumere totalmente il rischio e il beneficio di aprire un'impresa oppure se li si vuol condividere.

## Tipi di impresa

- **Individuale:** quella che ha un solo titolare che si assume tutto il rischio (in caso di debiti o fallimenti il titolare risponde col proprio patrimonio).
- **Familiare:** se il titolare si avvale dell'aiuto dei familiari (parenti entro il 2° grado) può dare vita ad un'impresa familiare. I familiari sono collaboratori che prestano il loro lavoro (né soci, né dipendenti) e acquisiscono il diritto di: partecipazione agli utili, agli incrementi economici, alle decisioni importanti. In quanto atto pubblico, l'impresa familiare deve essere costruita davanti a un notaio. I familiari non sono soggetti al fallimento e non rispondono dei debiti.
- **Società:** il contratto di società è un accordo in base al quale, due o più individui conferiscono beni per l'esercizio in comune di un'attività economica con il fine di dividere gli utili. E' sempre necessario farlo di fronte ad un notaio.

Esistono due tipi di società:

- a) **Società di persone:** semplice (S.s), in nome collettivo (S.n.c.), in accomodato semplice (S.a.s).
- b) **Società di capitali:** a responsabilità limitata (S.r.l.), per azioni (S.p.A.), in accomodato per azioni (S.a.p.A.).

### a) Società di persone

Questo tipo di società è indicata per coloro che desiderano avviare attività commerciali, agricole o di servizi, di piccole dimensioni e con un ridotto numero di soci.

I costi iniziali sono abbastanza contenuti e gli adempimenti fiscali sono agevolati.

In questo tipo di società, i soci hanno responsabilità illimitata e solidale; vuol dire che se la società non è in grado di pagare i propri debiti, ogni socio deve contribuire con il proprio patrimonio (anche per il debito in toto).

Così i creditori potrebbero rivalersi anche sul patrimonio di ogni singolo socio (non solo su quello della società). La società viene amministrata solo dai soci. Anche i soci sono soggetti a fallimento.

A chi bisogna rivolgersi:

- notaio (costituzione dell'impresa)
- ufficio Iva (richiesta partita Iva)
- Camera di Commercio (iscrizione al registro delle imprese)
- Inail o Inps
- notaio (bollo per libri contabili)

#### b) Società di capitali

Queste hanno una personalità giuridica, quindi sono un soggetto distinto dalle persone.

Ciò significa che in caso di debiti, risponde la sola società con il suo patrimonio, quindi ciò che rischiano i soci è solo il capitale che hanno versato. L'amministrazione può essere gestita da persone diverse dai soci che non sono soggetti a fallimento.

Gli uffici da contattare sono i seguenti:

- banca (versamento capitale sociale)
- notaio (costituzione dell'impresa)
- ufficio Iva (richiesta partita Iva)
- Camera di Commercio (registro all'Albo delle imprese)
- Inail o Inps.

Tutte le procedure hanno dei costi che vanno considerati prima di avviarsi nella realizzazione dell'impresa. Inoltre, va tenuto presente che è possibile affidare l'amministrazione dell'Impresa a persone diverse dai soci.

Le società di capitali pagano le imposte in forma direttamente proporzionale al reddito conseguito e non in modo progressivo.

### **La Società Cooperativa**

La cooperativa comprende un gruppo di persone che si uniscono non sulla base di una semplice divisione degli utili, ma con la volontà di contribuire in modo comune per lo sviluppo dell'impresa, in base alle proprie possibilità, e con precisi obiettivi che sono di beneficio per tutti i soci. Di conseguenza il rapporto all'interno della cooperativa si basa sul voto capitaro: ogni socio ha diritto a un voto in assemblea a prescindere dalle quote di capitale sottoscritte. A livello fiscale la cooperativa può godere di alcune agevolazioni a seconda della forma adottata, deve inoltre possedere caratteristiche e adempimenti analoghi alle Società di capitali: registri sociali, registri fiscali, regimi contabili, determinazione dell'Iva. Esistono però delle agevolazioni.

La cooperativa richiede:

- Assemblea dei soci
- Consiglio d'Amministrazione (che gestisce il consiglio sindacale)

Le cooperative sono soggette a particolari forme di pubblicità con l'iscrizione in appositi registri presso le prefetture e le regioni e presentano una peculiare disciplina in materia di lavoro. La prestazione di lavoro in cooperativa può essere esercitata sotto forma di lavoro.

Le principali tipologie di società cooperativa sono:

- Cooperativa ordinaria: è la forma classica della cooperativa e richiede un minimo di nove soci.
- Cooperativa di produzione e lavoro: è una particolare forma nella quale si punta a creare occasioni di lavoro e occupazione tra i soci e che gode di una detassazione degli utili ai fini IRPEG e IRAP.
- Cooperativa sociale: è un tipo di cooperativa che ha fini strettamente solidali e può essere di tipo "A" nel caso in cui svolga servizi socio-sanitari, assistenziali ed educativi a favore di soggetti bisognosi oppure di tipo "B" se persegue finalità di reinserimento lavorativo di persone svantaggiate. Se la cooperativa svolge entrambe le attività è allora di tipo misto. La cooperativa sociale gode di particolari agevolazioni fiscali e di un regime Iva molto favorevole: alcune attività sono fatturabili al 4% anziché al 20% ed è possibile operare in regime di esenzione Iva anche solo per particolari settori di attività, purché si mantenga un comportamento costante nel corso dello stesso anno solare.
- Piccola società cooperativa: è una forma che è stata introdotta per consentire la scelta delle diverse forme di cooperativa anche a gruppi di persone che non raggiungono il numero minimo di nove soci. La piccola società cooperativa può avere un minimo di tre o di cinque soci e ha una disciplina analoga alla cooperativa ordinaria. Se nel corso del tempo il numero dei soci aumenta bisogna rivolgersi al notaio per comunicare la trasformazione.

A chi bisogna rivolgersi:

- notaio (costituzione dell'impresa)
- ufficio Iva (richiesta partita Iva)
- Camera del Commercio (iscrizione al registro delle imprese)
- Inail o Inps
- notaio (vidimazione libri contabili)
  
- <http://serviziterritorio.retecamere.it>
- <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/>
- <http://www.socialnetworkportal.it/imprenditoria>
- <http://www.finanze.it/export/finanze/index.htm>

## LA FIGURA DELL'IMPRENDITORE

Un imprenditore è una persona o un ente che istituisce o gestisce un'attività economica d'impresa. Le norme che definiscono la figura dell'imprenditore e che disciplinano le attività imprenditoriali – sebbene presentino dei tratti comuni – differiscono, ovviamente, da paese a paese.

In Italia viene definito imprenditore *"chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi."*

In merito alla definizione giuridica di imprenditore vanno sottolineati alcuni aspetti:

- Può essere imprenditore sia una persona fisica che una persona giuridica.
- Per attività economica si intende ogni attività volta a utilizzare i fattori produttivi (capitali, lavoro e materie prime) per ottenere un prodotto (bene o servizio): fine dalla produzione.
- Beni e servizi che costituiscono il prodotto dell'impresa sono solo quelli che hanno un valore economico; i beni o servizi eventualmente prodotti dall'attività d'impresa privi di un valore di scambio non costituiscono "prodotto" in senso economico.

- La destinazione al mercato dei consumatori è fondamentale perché si possa parlare di attività imprenditoriale: chi coltiva il proprio terreno per consumarne i frutti o vi costruisce sopra per poi abitarvi non può essere considerato imprenditore dal momento che l'attività imprenditoriale deve essere volta a soddisfare i bisogni altrui: fine dello scambio.
- Organizzazione: l'imprenditore ha il potere di organizzare come meglio crede i fattori produttivi che concorrono all'impresa operando le scelte relative alla conduzione dell'impresa stessa: cosa produrre (o scambiare), come, dove, quando e con quali mezzi.
- Professionalità: per professionalità si intende l'"abitudine" all'esercizio dell'impresa; il concetto non va però confuso con quello di continuità (imprenditore è anche chi esercita un'attività solo in un determinato periodo dell'anno, ad esempio un hotel aperto nei mesi invernali) né con quello di esclusività (o prevalenza) dell'attività esercitata dal momento che è imprenditore anche chi esercita tale attività come attività secondaria o delega ad altri la gestione dell'attività: la titolarità dell'impresa può dunque essere disgiunta dall'effettiva partecipazione alla gestione dell'azienda (in capo all'imprenditore rimane, in ogni caso, il rischio d'impresa).
- Nella norma non si fa accenno allo scopo che l'imprenditore si prefigge con l'attività imprenditoriale: così, sebbene sia lo scopo "normalmente" perseguito nell'attività d'impresa, non è necessario il fine di lucro.

L'imprenditore, all'avvio e alla conduzione della sua impresa deve avere ben presenti tre punti importanti:

- a) vision
  - b) mission
  - c) competenze
- a) La vision corrisponde alla capacità di fornire ipotesi concrete, dimostrabili e facili da comunicare agli altri collaboratori.
  - b) La mission è il motivo per cui esiste quell'azienda e quindi deve basarsi su regole fondamentali.
  - c) Le competenze che rendono l'impresa diversa dalle altre presenti sul territorio. Queste comprendono anche quelle a livello emotivo, poiché ai propri collaboratori l'imprenditore deve trasmettere senso di appartenenza ed entusiasmo.

L'insieme di queste caratteristiche concorrono a creare la "cultura d'impresa" ovvero quelle norme che vengono riconosciute da tutti coloro che fanno parte dell'impresa:

- flessibilità
- lavoro in team
- orientamento al cliente
- tendenza all'innovazione

La comunicazione è un altro importante strumento per il successo dell'impresa.

A tal fine l'imprenditore deve assicurare che le informazioni circolino in un ambiente sereno e attraverso gli strumenti corretti.

Altre caratteristiche basilari per un buon funzionamento dell'attività imprenditoriale sono:

- la strategia (ovvero l'insieme delle attività che consentono all'azienda di conseguire i piani previsti)
- la pianificazione (individuare tutti i possibili obiettivi aziendali e scegliere le priorità)
- immagine aziendale (come si è visti dall'esterno: - a) comportamento dei collaboratori - b) design - c) la comunicazione)
- aggiornamento (partecipare a conferenze, fiere, mostre ecc..)

Alcuni studi hanno dimostrato che una sfera molto importante per il buon successo dell'impresa risiede nell'aspetto emotivo e quindi nella capacità dell'imprenditore di innescare sentimenti positivi nei propri collaboratori.

- <http://www.fondosocialeuropeo.it/imprenditore.shtml>

## IL MERCATO DEL LAVORO

Per mercato del lavoro si intende l'insieme dei meccanismi che regolano l'incontro tra i posti di lavoro vacanti e le persone in cerca di occupazione e che sottostanno alla formazione dei salari pagati dalle imprese ai lavoratori.

Il mercato del lavoro può essere considerato sia da un punto di vista economico che da un punto di vista sociologico. Il primo approccio si basa prevalentemente sull'analisi del meccanismo di mercato di *domanda/offerta* che regola lo scambio di lavoro in maniera sostanzialmente analogo a qualsiasi altra merce; l'approccio sociologico, invece, si focalizza sui meccanismi istituzionali che regolano lo scambio di lavoro in contesti storico-geografici specifici.

### Domanda e offerta

- L'offerta e la sua struttura dipendono dalle scelte dei lavoratori che si riferiscono prettamente al tempo disponibile, da suddividere fra lavoro e consumo.
- La domanda e la sua struttura dipendono dall'andamento dei mercati (oltre che dalle tecnologie impiegate) e corrisponde alla produttività marginale del lavoro.

Negli ultimi anni, il Ministero del Lavoro e della Previdenza sociale ha prodotto numerosi cambiamenti al mercato del lavoro, attraverso nuove competenze istituzionali e nuove regole. La Direzione Generale del Lavoro ha il compito di coordinare, monitorare e valutare gli interventi sul territorio, fissando quelle che sono le priorità di tipo nazionale, mantenendo però le differenze tra le varie autonomie territoriali.

A partire dal 2003, oltre ai Servizi pubblici per l'Impiego, sono stati riconosciuti nuovi soggetti per l'intermediazione: agenzie private per il lavoro, università, camere di commercio, enti bilaterali, consulenti del lavoro, ecc...

## BUSINESS PLAN

Il business plan è l'idea che sta alla base del progetto dell'attività imprenditoriale, ovvero come intende organizzarla.

Le motivazioni possono essere molteplici: una nuova tecnologia, la scoperta di un bisogno e di una carenza sul mercato, la diffusione di una domanda di un servizio o prodotto.

Una volta stabilite queste caratteristiche, è necessario redigere un piano di fattibilità (business plan) per verificare se ci può essere mercato, se il prodotto/servizio può essere acquistato e quale potrebbe essere il prezzo di vendita.

Ecco di seguito i punti che vanno elencati nella redazione di un buon business plan:

- caratteristiche tecniche del servizio/prodotto

- strumentazioni e tecnologie necessarie
- il tipo di mercato a cui ci si vuole rivolgere
- immagine dell'impresa
- attività promozionali
- studio dei prezzi
- capitale a disposizione per avviare l'attività
- i soci e i collaboratori che si vogliono reclutare
- la forma dell'impresa
- iter burocratici da seguire

Il business plan è fondamentale per la realizzazione dell'attività imprenditoriale. Questo non evita le possibilità di rischio ma la sua stesura lo rende calcolato.

Inoltre, rappresenta il modello a cui fare continuamente riferimento anche in previsione di scostamenti eventuali.

Ricordate di scrivere un business plan chiaro, conciso ma con tutte le informazioni che avete a disposizione.

In primo luogo inserite il settore in cui volete operare, le fonti dei dati che state utilizzando e i grafici per eventuali valori.

Si può dire che il business plan ha due finalità importanti:

- Interna ovvero di analisi e progettualità al fine di fornire all'imprenditore un quadro completo degli aspetti che compongono la sua idea imprenditoriale.
- Esterna ovvero quella di comunicare la propria idea agli eventuali soci o finanziatori del progetto.

## Costituzione del business plan

Il business plan è costituito da tre parti:

- Parte introduttiva con la descrizione dell'idea e dei soci promotori.
- Parte tecnico-operativa ovvero la fattibilità dell'idea e come viene organizzata l'attività.
- Parte economica che analizza gli aspetti più propriamente legati al fattore economico-finanziario.

Sulla prima pagina del business plan (la copertina) vanno inseriti la denominazione, i recapiti telefonici, gli indirizzi web e e-mail. Vi consigliamo di numerare le pagine per una più facile consultazione.

Riportiamo di seguito una serie di indicazioni generiche per la creazione di un business plan tenendo presente che, a seconda delle attività, saranno soggette a modifiche.

## Missione

Fase introduttiva in cui sono descritte le motivazioni che hanno portato all'idea della creazione d'impresa (considerando rischi e problemi eventuali)

Questa prima fase si basa su tre aspetti:

- 1) obiettivo dell'impresa (missione aziendale)
- 2) motivazioni che hanno portato alla nascita dell'idea imprenditoriale (descrizione dell'idea, stadi del progetto, motivazioni ed elementi di innovazione)
- 3) i promotori dell'idea (precedenti esperienze professionali)

Si parte quindi dalle motivazioni di base per arrivare al percorso di descrizione del business.

## **Mercato**

Questa fase riguarda invece l'analisi del mercato in cui si andrà ad operare.

Per questo motivo è bene considerare alcune cose importanti:

- 1) valutazione dei concorrenti diretti (chi fornisce lo stesso servizio/prodotto)
- 2) valutazione dei concorrenti indiretti (chi fornisce un servizio/prodotto simile)
- 3) valutazione dei potenziali clienti.

Una minuziosa analisi di mercato e dei soggetti coinvolti fornisce preziose informazioni.

Pertanto tre sono gli aspetti principali da considerare:

- a) mercato
- b) clienti
- c) concorrenti

A questo punto va analizzato il prodotto/servizio attraverso questi passaggi:

- 1) descrizione tecnica del servizio/prodotto
- 2) descrizione del settore e degli eventuali aspetti innovativi del servizio/prodotto
- 3) varie fasi dello sviluppo del prodotto (idea, progetto ecc..)
- 4) aspetti critici

L'analisi approfondita dei clienti e del mercato si può sviluppare attraverso questi punti:

- identificazione delle tipologie degli acquirenti
- analisi delle loro caratteristiche
- numero dei potenziali clienti
- area geografica di interesse
- prospettive future in base ai dati raccolti
- studio delle analisi di mercato

Una particolare attenzione va riservata alla concorrenza, analizzando i punti di forza e quelli di debolezza e gli eventuali ostacoli che possono derivare.

## **Ubicazione dell'impresa**

Questa scelta è molto importante perché le possibilità di vendita dipendono strettamente dal bacino di utenza in cui si è deciso di collocare l'azienda.

Inoltre ci sono altri aspetti importanti da valutare:

- vicinanza agli altri mercati per l'approvvigionamento delle materie prime
- vicinanza ai mercati di sbocco
- presenza di servizi professionali
- presenza di infrastrutture
- possibilità di ottenere manodopera qualificata
- possibilità di ottenere incentivi.

*Marketing Territoriale:* Le Camere di Commercio offrono informazioni relative ai fenomeni sociali ed economici del paese, attraverso stime, analisi e statistiche.

Queste sono importanti per indicare la zona più adatta per aprire una particolare attività.

## **Promozione dell'impresa**

Una volta scelta l'ubicazione dell'impresa risulta necessario avviare una politica promozionale per far conoscere la propria attività attraverso una campagna promozionale e di comunicazione.

I punti da tenere in considerazione sono i seguenti:

- attività promozionale in programma
- politica dei prezzi
- attività di distribuzione
- pubblicità

### **Risorse tecniche e risorse umane**

E' ora importante addentrarsi in quelli che sono gli aspetti più legati al fattore tecnico, organizzativo, amministrativo, commerciale e relativi alle risorse umane.

A tal fine è bene organizzarsi per esempio per l'ottenimento di licenze o brevetti (oltre al know-how e alle competenze tecnologiche) e inoltre risulta fondamentale assegnare la propria mansione a ognuno dei componenti dell'impresa.

Nella gerarchia dell'impresa ognuno deve assumersi le proprie responsabilità e i propri ruoli, a partire dai titolari, ai soci ai collaboratori (analisi dei curricula, del numero dei collaboratori, delle mansioni e delle qualifiche)

Eventualmente si può considerare l'idea di affidare alcuni incarichi a collaboratori esterni.

### **Aspetti tecnici**

Vanno individuate alcune macro-aree:

- il processo di produzione e dell'erogazione del servizio/prodotto
- settore acquisti (aspetti finanziari)
- area commerciale (legata alle vendite)
- aspetti fiscali (contabilità, amministrazione)

### **Scrittura del business plan**

All'interno del business plan devono essere presenti tutti gli elementi che lo compongono: la nascita dell'idea, l'inizio dell'attività, le modalità di gestione e di controllo fino alla dimostrazione che l'impresa può essere avviata.

Il linguaggio che si intende usare per la stesura deve essere chiaro e non deve tralasciare alcun aspetto importante.

Si deve infatti considerare che verrà presentato a persone che probabilmente non hanno le conoscenze tecniche per capirlo nella sua totalità.

Consigli per la stesura:

- conciso ma chiaro
- di facile interpretazione per chi non è nel settore
- veritiero (basato quindi su fatti dimostrabili e provati)
- realista (che tiene conto delle eventuali difficoltà)

Sezioni da sviluppare:

- a) sintesi dell'idea del business
- b) mercato dove si vuole sviluppare l'idea imprenditoriale
- c) prodotto/servizio che si vuole offrire
- d) piano del marketing
- e) organizzazione
- f) piano economico- finanziario

Vediamo ora nel dettaglio le singole sezioni:

a) Sintesi

Non è da considerarsi come un'introduzione, ma una versione stringata dei punti che verranno ampliati nelle pagine successive. Va scritta alla fine, cioè dopo la redazione del documento completo.

Lunga al massimo tre pagine, dovrebbe elencare gli obiettivi che si vogliono raggiungere: a) il prodotto/servizio che si vuole vendere; b) i potenziali clienti (ben specificati); c) i motivi che spingono all'acquisto del prodotto.

In pratica, nella stesura del business bisogna rendere chiaro che esiste un possibile mercato interessato al prodotto che si vuole vendere.

A questo punto si passa all'analisi dell'organizzazione, ovvero alle risorse umane, a quelle tecniche e a quelle economico-finanziarie.

Ricordate che la sintesi è molto importante per invogliare a proseguire nella lettura del business plan.

b) Mercato

E' importante sapere chi sono i probabili clienti e anche quanti sono.

Per arrivare ad avere un quadro completo del mercato ci si può informare tramite le riviste di settore, le interviste dirette.

È consigliabile dividere i potenziali clienti in vari segmenti, o categorie, attraverso alcuni criteri: posizione geografica, modalità di acquisto, divisione tra settore pubblico o privato.

Inoltre, molta importanza è rivestita da chi compete con il vostro prodotto. Occorre valutare quali sono gli strumenti di forza e di debolezza.

c) Prodotto/servizio

In queste righe va inserita l'idea imprenditoriale, anche se è bene non addentrarsi in discorsi troppo scientifici.

I punti da evidenziare sono tre: 1) descrizione tecnica del prodotto/servizio; 2) i tempi di realizzazione; 3) eventuali servizi aggiuntivi.

d) Piano del marketing

Riguarda la capacità di vendere il prodotto.

A questo proposito dobbiamo considerare tre aspetti:

- prezzi (capire quanto il cliente è disposto a pagare)
- promozione (sito internet, fiere, campagna stampa ecc...)
- distribuzione del prodotto/servizio (avere sempre a disposizione quello che si vende)

e) Organizzazione

Oltre all'aspetto più prettamente tecnico, bisogna considerare altri settori:

l'organizzazione dell'azienda, il marketing, gli aspetti fiscali e contabili.

Per risolvere alcune di queste problematiche ci si può anche affidare a esperti esterni.

*Struttura dell'impresa*

a) risorse umane (inserimento dei curricula di coloro che fanno parte dell'impresa per mostrare le loro competenze)

b) forma giuridica (società di persone, di capitali, cooperativa)

c) strumentazione tecnologica

d) modalità di produzione del servizio

e) gestione del prodotto finito e delle materie prime.

f) Piano economico - finanziario

Questa sezione riguarda le proiezioni economiche del business plan.

E' poco flessibile poiché i dati sono abbastanza standardizzati.

Vi consigliamo di presentare una certa gamma di simulazioni tenendo conto di quelli che sono i fattori critici.

Punti da considerare:

- i ricavi
- i costi
- gli investimenti
- il bilancio di previsione

Per riassumere ecco in sintesi cosa deve avere il business plan

- descrizione del progetto
- presentazione dell'imprenditore (esperienze e ruolo nell'impresa)
- analisi del mercato di riferimento, concorrenti, punti deboli e di forza
- analisi della fattibilità del progetto
- analisi della fattibilità economico-finanziaria
- fattori di rischio
- investitori che prendono parte al progetto e richiesta alla Finanziaria
- impatto ambientale
- piano temporale.

- <http://www.business-plan.it/esempio-business-plan.htm>

- <http://www.businessplan.it/home.html>

- <http://www.ilbusinessplan.com/index.htm>

## **FINANZIAMENTI**

Se volete aprire un'attività vi consigliamo di rivolgervi alla Camera di Commercio per sapere se è possibile usufruire dei finanziamenti nazionali.

Solitamente questi sono aperti a tutti i settori imprenditoriali e sono calibrati in base tipo di investimento o progetto che si desidera fare.

Gli enti preposti agli stanziamenti sono Enti Regionali.

La richiesta dei finanziamenti avviene attraverso la stesura di questi punti:

- analisi descrittiva del progetto
- elenco di tutte le spese previste
- strategie di marketing
- analisi dei costi e dei ricavi

La distribuzione delle risorse avviene attraverso un'analisi delle zone del territorio italiano che sono state definite Aree Obiettivo.

- <http://www.488.it/>

- <http://www.giovanimprenditori.it>

- <http://www.camcom.it>

- <http://www.contributi.it>

### **Finanziamenti imprenditoria giovanile**

La legge 95/95 prevede l'erogazione di contributi a fondo perduto per le nuove società costituite da giovani di età compresa tra i 18 e i 29 (maggioranza) oppure tra i 18 e i 35 (totalità dei soci).

Requisito fondamentale è la residenza nei luoghi interessati dalla legge.

L'ente che si occupa dell'erogazione è "Sviluppo Italia" - <http://www.invitalia.it> (agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo di impresa).

Recapiti:

- Contatto telefonico

Per informazioni è possibile contattare il numero azzurro **848.886886**(\*) disponibile dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00

- Contatto diretto

Presso la sede di via P. Boccanelli, 30 - 00138 ROMA, nei seguenti orari:

dal lunedì al giovedì dalle 10:00 alle 12:30 e dalle 15:00 alle 16:30

il venerdì dalle 10:00 alle 12:30

- Sede Centrale

via Calabria, 46 - 00187 Roma

tel. 06.421601

Sul sito è possibile consultare i bandi per l'erogazione dei fondi.

[http://www.sviluppoitalia.it/clienti\\_leggi.jsp?ID\\_LINK=455&area=8](http://www.sviluppoitalia.it/clienti_leggi.jsp?ID_LINK=455&area=8)

A questo indirizzo potete trovare informazioni specifiche riguardanti le "imprese giovani": microimpresa, franchising, cooperative sociali e imprese giovani.

- <http://www.arealavoro.org/legge-imprenditoria-giovanile.htm>

- <http://www.ipi.it/>

- [http://www.coldiretti.it/canali/imprenditoria\\_giovanile.asp](http://www.coldiretti.it/canali/imprenditoria_giovanile.asp)

- <http://www.oigamipaf.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/1>

- <http://www.impresando.net/>

- <http://www.artigianet.it/>

- <http://www.cna.it/>

- <http://www.gafiart.it/> (Consorzio di Garanzia Fidi: per agevolare i giovani imprenditori all'accesso del credito bancario)

## **Finanziamento imprenditoria femminile**

Con la Legge 215/92 il Ministero delle Attività Produttive mette a disposizione dell'imprenditoria femminile stanziamenti come contributi a fondo perduto.

Le modalità per richiederli sono quelle di un bando: si deve presentare la domanda in un certo periodo di tempo e si entra in una graduatoria.

I requisiti per accedere ai finanziamenti sono i seguenti:

- numero dei dipendenti inferiore ai 50

- stato patrimoniale inferiore ai 5 ml di euro

- gestione in prevalenza femminile

- nelle imprese individuali il titolare deve essere donna

- nelle società di persone le donne non devono essere numericamente inferiori al 60% dei soci

- nelle società di capitali le quote di partecipazione devono essere per i 2/3 delle donne e gli organi di amministrazione devono essere formati dai 2/3 da donne.

Le spese che possono essere finanziabili sono:

- impianti (elettrico, riscaldamento, ecc...)

- attrezzature

- software

- opere murarie

I settori ammessi alla richiesta del bando sono i seguenti:

- commercio
- turismo
- agricoltura
- servizi
- settore manifatturiero

La richiesta del finanziamento è estesa a tutto il territorio nazionale anche se l'erogazione dipende in maniera rilevante dalla zona geografica in cui si realizza il progetto. Per la presentazione della richiesta è consigliabile redigere un piano progettuale da presentare agli organi che devono decidere la concessione dei finanziamenti.

I finanziamenti si possono richiedere per le seguenti iniziative:

- inizio di nuove attività
- rilevamento di attività preesistenti
- introduzione, innovazione e qualificazione del prodotto
- acquisizione di servizi reali per l'aumento della produttività, ricerca nuovi mercati, rinnovo tecnologie, ecc.

I finanziamenti vengono stanziati attraverso quote.

- <http://www.if-imprenditoriafemminile.it/>
- <http://www.arealavoro.org/finanziamenti-imprenditoria-femminile.htm>
- <http://www.impresadonna.it>
- <http://www.donnainimpresa.org/>
- <http://www.donnaimpresa.it/sito/index.htm>
- <http://donneimpresa.confartigianato.it>
- <http://www.puntoinformativo.org/>
- <http://www.osservatoriodonna.it/>
- <http://www.cna.it/impresadonna/>
- <http://www.sportellodonna.org/>
- <http://www.ermesimprese.it/wcm/ermesimprese/sportellounico/index.htm>
- <http://www.lavoro.gov.it/Lavoro/Europalavoro/SezioneCittadini/FareImpresa/ImpresaDonna/>
- <http://www.cnapc.it>
- <http://www.spinner.it/index.php>
- <http://www.fondazionebellisario.org/new/index.html>
- <http://www.sarannoimprenditrici.it/>
- <http://www.aida.org/>

Bed and breakfast (riferimenti utili per aprire l'attività)

[http://www.regione.emilia-romagna.it/wcm/ERMES/Canali/imprese/turismo/bed\\_breakfast.htm](http://www.regione.emilia-romagna.it/wcm/ERMES/Canali/imprese/turismo/bed_breakfast.htm)  
[http://www.emiliaromagnaturismo.it/download/asstur/detrs\\_2004\\_17649.pdf](http://www.emiliaromagnaturismo.it/download/asstur/detrs_2004_17649.pdf) (modulistica)

## REGISTRO DELLE IMPRESE

Il registro delle imprese si trova in ogni provincia e garantisce la pubblicità di tutte le imprese che sono sul territorio.

Tutte le imprese devono registrarsi e apporre le successive modifiche che possono avvenire, compresa la cessazione dell'attività.

Il passaggio dei dati avviene attraverso appositi software che garantiscono la sicurezza.

Le imprese individuali possono inviare le domande alle Camere di Commercio su supporto cartaceo.

- <http://www.registroimprese.it/>

- <http://www.infoimprese.it/impr/index.jsp>

Le Camere di Commercio promuovono la formazione per diverse categorie imprenditoriali (settore ecologico, energetico, terziario, manifatturiero, ecc...)

## BREVETTI

- invenzioni industriali
- marchi di impresa
- marchi collettivi
- varietà vegetali

Le domande vanno depositate all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi e anche presso la Camera di Commercio che si occuperà di redigere un processo verbale.

Al momento dell'iscrizione si diventa titolari del brevetto. E' possibile trasferire la proprietà del brevetto.

- <http://www.ufficiobrevetti.it/>

- <http://www.sib.it/>

## INCUBATORI

Ovvero quelle strutture (spazi fisici) che rappresentano un valido appoggio al momento della nascita dell'impresa. Considerando che un'attività impiega circa 12 mesi per avviarsi, nei primi sei mesi l'azienda può costituirsi all'interno dell'incubatore il quale mette a disposizione sia gli uffici che le competenze iniziali oltre a un finanziamento di base (seed capital).

Come riconoscimento, all'incubatore spetta una quota di minoranza dell'impresa.

L'incubatore, supporta l'imprenditore nella ricerca di nuovi finanziamenti

- <http://www.i3p.it/>

- <http://www.startcube.it/>

- <http://incubatore.lumetel.it/>

- <http://www.believing.it/>

## LA PARTITA IVA

L'Iva è l'imposta sul valore aggiunto.

Per aprire una partita Iva è necessario recarsi presso l'Ufficio Iva o l'Ufficio delle Entrate di competenza (dipende proprio domicilio fiscale) compilare e presentare una dichiarazione entro 30 giorni dall'inizio dell'attività o della costituzione della società.

Esistono due modelli di richiesta:

- il modello AA9/7 (rosso) se l'attività ha la forma di ditta individuale
- il modello AA7/7 (di colore marrone) se l'attività ha forma societaria.

Su questi moduli è necessario riportare i propri dati anagrafici e le informazioni riguardo all'attività che si vuole iniziare.

Il lavoratore può optare tra diversi regimi contabili dal più semplice (forfettario, adatto a chi inizia un'attività e presume un volume d'affari molto basso) al più complesso (contabilità ordinaria) e deve essere assistito nella gestione della contabilità da un consulente per le incombenze richieste dalla legge.

I lavoratori che sottoscrivono questo tipo di contratto, devono iscriversi alla Gestione Separata Inps e versare ogni mese un contributo pari al 23,50% e devono anche essere assicurati all'Inail. L'iscrizione alla Gestione Separata dà diritto ad alcune prestazioni erogate dall'Inps come:

- indennità di maternità
- indennità di malattia solo in caso di ricovero ospedaliero
- assegno per il nucleo familiare

Le operazioni soggette ad Iva si dividono in:

- Operazioni Imponibili, cioè operazioni su cui si applica l'Iva in aliquota variabile (dal 4% al 20%)
- Operazioni Non imponibili, su cui non si calcola l'Iva ma che sono comunque soggette agli altri obblighi formali.

Gli adempimenti relativi alle operazioni in regime Iva si possono riassumere in:

- Emissione di Fattura
- Registrazione
- Detrazione
- Liquidazione, versamento e dichiarazione periodica dell'Iva
- Dichiarazione annuale dell'Iva con il Modello UNICO o Separata

Per informazioni:

- <http://www.informagiovanioroma.it/notizia70.htm>

# FRANCHISING

Con il termine "Franchising" si intende una collaborazione per la distribuzione di beni o servizi tra un franchisor (imprenditore che cede il proprio know-how) e un franchisee (altri imprenditori che gestiscono la propria attività secondo clausole ben precise) che tra loro sono indipendenti economicamente.

Tra le due parti viene firmato un contratto dove vengono evidenziati queste modalità:

- il franchisor offre al franchisee la sua formula commerciale (utilizzo dei propri segni distintivi, la medesima immagine, ecc...)
- il franchisee si impegna ad utilizzare la politica commerciale e l'immagine del franchisor

Esistono diverse tipologie di franchising:

- *franchising di distribuzione*: riguarda la vendita di prodotti
- *franchising di servizi*: la vendita di prestazioni di servizi (agenzie immobiliari, hotel, parrucchieri)
- *franchising industriale*: riguarda la fabbricazione di beni.

Il franchising è consigliato a coloro che desiderano aprire un'attività ma preferendo affiliarsi a un marchio già presente sul mercato.

L'azienda madre concede quindi all'affiliato di commercializzare i propri servizi o prodotti, fornendo l'assistenza tecnica e consulenza.

L'affiliato, al momento di stipula del contratto paga una cifra fissa.

Il contratto tra le due parti prevede il pagamento di una percentuale sul fatturato (royalty) e il rispetto delle norme contrattuali.

Contenuti del contratto:

- costo degli investimenti iniziali e eventuali spese
- modalità di pagamento delle royalties e un prospetto di incasso minimo da realizzare
- l'esclusività territoriale
- descrizione del know-how
- servizi di assistenza tecnica, commerciale e di formazione
- condizioni di rinnovo o cessione del contratto
- la durata dell'affiliazione non deve essere inferiore ai tre anni

Ci sono poi delle regole precise a cui ci si deve attenere:

- l'affiliato deve mantenere la riservatezza rispetto a quello che gli è stato fornito
- l'affiliante ha obbligo di informare l'affiliato
- l'affiliato non ha la facoltà di trasferire la sede senza avere ottenuto il consenso dell'affiliante.

Per avere informazioni più dettagliate:

- <http://www.assofranchising.it>
- <http://www.fif-franchising.it>
- <http://www.conf franchising.com/>
- <http://www.annuariodelfranchising.it/>
- <http://www.quifranchising.it/>
- <http://www.quadrantefranchising.it/>
- <http://www.franchisingjournal.it/>
- <http://www.azfranchising.it/>
- [http://www.sviluppoitalia.it/clienti\\_leggi.jsp?ID\\_LINK=175&area=8](http://www.sviluppoitalia.it/clienti_leggi.jsp?ID_LINK=175&area=8)

## DOVE RIVOLGERSI A PIACENZA

Vi forniamo un elenco di enti dove potete rivolgervi per avere informazioni più dettagliate e soprattutto per avere un aiuto concreto nella stesura del business plan.

### **Comitato per l'imprenditoria femminile**

c/o Camera di Commercio, piazza Cavalli, 35 - 29100 Piacenza (PC)

tel. 0523/386255

[donne@pc.camcom.it](mailto:donne@pc.camcom.it) e-mail

[http://www.pc.camcom.it/ccomm/impre\\_fem/impre\\_fem.asp](http://www.pc.camcom.it/ccomm/impre_fem/impre_fem.asp) sito internet

### **Progetto Auto - Imprenditoria giovanile**

Provincia di Piacenza - Area Attività economiche, Politiche Formative e del Lavoro

Borgo Faxhall - Piazzale Marconi - 29100 Piacenza (PC)

tel. 0523/795726 - 0523/795531

fax 0523/795727

[autoimprenditoria@provincia.pc.it](mailto:autoimprenditoria@provincia.pc.it) e-mail

<http://www.provincia.piacenza.it> sito internet

Il servizio offre orientamento e informazione per l'avvio di un'impresa.

### **CNA – Impresa Donna**

via Coppalati, 10 - loc. Le Mose - Zona Dogana - 29100 Piacenza (PC)

tel. 0523/572244

fax 0523/645300

cell 348/4990471

[beltrami@cnapc.it](mailto:beltrami@cnapc.it) e-mail

<http://www.cna.it/creaimpresa/index.htm> sito internet

E' un progetto nato per sostenere lo sviluppo dell'imprenditorialità femminile.

### **Gruppo Giovani Imprenditori Piacenza**

Strada Bobbiese, 2 - 29100 Piacenza (PC)

tel. 0523/461811

fax 0523/451427

[provincia@unionecommerciantipc.it](mailto:provincia@unionecommerciantipc.it) e-mail

<http://www.giovanimpreditori.it> sito internet

Nel 2008, l'Unione Commercianti ha dato vita al "Progetto Fiducia" con il quale giovani imprenditori possono accedere a un finanziamento bancario senza la necessità di garanzia (fino a un massimo di 50,000€).

È aperto a tutti quelli che hanno un'idea imprenditoriale e che non hanno più di 40 anni. Per la redazione del piano imprenditoriale il candidato sarà affiancato da consulenti esperti.

Una volta completato, il progetto verrà valutato da una Commissione e, in caso di superamento della prova, verrà erogato l'importo previsto.

L'imprenditore che ha ottenuto il finanziamento verrà seguito nei cinque anni successivi all'avvio dell'attività, anche dal punto di vista contabile. Il fine ultimo è quello di rendere l'imprenditore autonomo.

**API - Associazione Promotori d'Imprese - Centro Studi Piacenza**

via Verdi, 13 - 29100 Piacenza (PC)

tel. 0523/337771

fax 0523/337601

[api.pc@libero.it](mailto:api.pc@libero.it) e-mail

L'obiettivo è quello di favorire e promuovere lo sviluppo delle aziende piacentine.

Qualche suggerimento in più:

<http://www.imprenditoriapertutti.it/>

<http://www.comunitaeuropea.com/finanziamenti/>

<http://www.ermesimprese.it/imprenditoriafemminile/>

<http://www.business-plan.it/>

<http://www.agevolando.it/imprenditoriafemminile.php> <http://www.assintel.it/gdl/imprenditoria.jsp>

<http://www.mettersinproprio.it/index.php>