



Provincia
di Milano

GUIDA

IMMIGRATI E IMPRESA

Percorsi, suggerimenti,
indicazioni e normative
per l'avvio di un'attività
imprenditoriale a Milano.

con la collaborazione di



Associazione per lo Sviluppo
dell'Imprenditorialità Immigrata a Milano



azienda speciale della
CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI MILANO



**Provincia
di Milano**

Provincia di Milano

www.provincia.milano.it

economia@provincia.milano.it

Ezio Casati

Assessore alle Attività Economiche

Pier Giorgio Monaci

*Direttore Settore Attività Economiche
e Innovazione*

Daniela Ferrè

*Responsabile Servizio Politiche per l'Innovazione
e lo Sviluppo Locale*

Myriam Camarero, Silvia La Ferla, Caterina Raia

Staff



ASIIM

Associazione per lo Sviluppo dell'Imprenditorialità
Immigrata a Milano

www.asiim.it

info@asiim.it

Marco Accornero

Presidente ASIIM



formaper

azienda speciale della
CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI MILANO

Formaper

Azienda speciale Camera di Commercio di Milano

www.formaper.it

formaper.dir@mi.camcom.it

Federico Montelli

Direttore

Alessandro Scaccheri

Responsabile Area Orientamento

Daniela Ferraresi, Carmen Giannini, Cristina Suciù

Staff

PREMESSA

Essere “imprenditori”, “mettersi in proprio” è il sogno di tanti, ma il mondo dell’impresa è sempre più complesso, non facile da interpretare nelle sue dinamiche, ma anche, e soprattutto, nelle sue normative: mettersi in proprio in Italia non è semplice, neppure per gli italiani.

Questa guida intende aiutare tutti gli immigrati che stanno pensando a mettersi in proprio.

La realtà lavorativa degli immigrati è sempre più importante e sono molti quelli che, dopo anni di lavoro da dipendente, sono pronti per aprire un’impresa, la loro impresa.

L’obiettivo di questa guida vuole essere quello di fornire delle informazioni di base all’aspirante imprenditore e di rispondere a domande come: quali possibilità offre il mercato, quali sono gli ostacoli, come proporsi, a chi rivolgersi, quanto costa.

La guida si compone di due sezioni:

la prima parte fornisce tutte le informazioni necessarie per affrontare il percorso relativo all’**apertura di un’impresa**; **la seconda parte** fornisce alcune indicazioni per verificare attraverso esempi concreti la **validità e la fattibilità del progetto imprenditoriale**.

SOMMARIO

- 5** **VOGLIO FARE L'IMPRENDITORE**
Come iniziare questo percorso?
- 5** **SONO CITTADINO STRANIERO, COME POSSO ESERCITARE UN'ATTIVITÀ AUTONOMA IN ITALIA?**
- 9** **CHE TIPO DI SOCIETÀ SCELGO?**
- 20** **COSA VUOL DIRE FARE L'ARTIGIANO?**
- 21** **QUALI SONO GLI ADEMPIMENTI BUROCRATICI PER APRIRE UN'IMPRESA?**
- 23** **HO BISOGNO DI QUALCUNO CHE LAVORI PER ME: QUAL'È LA FORMA MIGLIORE?**
- 24** **A CHE TIPO DI FINANZIAMENTO POSSO ACCEDERE?**
- 26** **HO TUTTE LE INFORMAZIONI**
Verifico se la mia idea è valida
- 26** **COME PROCEDO?**
- 29** **UN ESEMPIO DI BUSINESS PLAN**
- 33** **LE IDEE CHE PIACCIONO DI PIÙ**
- 35** **INFORMAZIONI UTILI**

VOGLIO FARE L'IMPRENDITORE

Come iniziare questo percorso?

“**Mettersi in proprio**” o “**diventare imprenditore**” significa avviare e organizzare un’attività con le proprie forze.

“**Mettersi in proprio**” è quindi un’espressione riferita a qualsiasi “**attività di lavoro non dipendente**”.

Perché “**mettersi in proprio**”? Quali sono le motivazioni che spingono verso un’attività autonoma?

Spesso sono motivazioni legate alla mancanza di un lavoro dipendente, alla realizzazione di un sogno, al desiderio di creare e vedere crescere qualcosa in cui crediamo o alla possibilità di guadagni maggiori.

Indipendentemente dalla motivazione, la creazione di un’attività autonoma richiede molto impegno e molte risorse, personali, tecniche e finanziarie; il percorso all’imprenditorialità non è semplice e per evitare di conseguire una serie di insuccessi - che porterebbero in tempi brevi alla cessazione dell’attività - è necessario che la realizzazione dell’idea imprenditoriale segua un percorso ben definito.

SONO CITTADINO STRANIERO, COME POSSO ESERCITARE UN’ATTIVITÀ AUTONOMA IN ITALIA?

ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO*¹ (D.Lgs 286/98 – DPR 394/99 – D.Lgs 3/2007)

Lo straniero che intende **esercitare** in Italia un’attività di lavoro autonomo o **costituire una società o accedere a cariche societarie** deve:

- attendere l’emanazione del decreto flussi - valutando le categoria di attività escluse individuate di volta in volta - per presentare la richiesta del visto di ingresso alla rappresentanza diplomatica o consolare italiana nel Paese di residenza;
- possedere i **requisiti morali** (non aver riportato condanna penale o non aver in corso procedimenti penali) e professionali (aver assolto gli obblighi scolastici relativi alla scuola dell’obbligo) richiesti dalla legge ai cittadini italiani;
- possedere un **idoneo alloggio**, dimostrandolo con un contratto di acquisto o affitto, o con una dichiarazione di un cittadino italiano o straniero che soggiorna regolarmente in Italia, che attesta di aver messo a disposizione del richiedente un alloggio;

¹ Fonte: www.stranieriinitalia.it - link “Lavoro autonomo” - aggiornamento al maggio 2007. Si veda anche www.mi.camcom.it. Si suggerisce di consultare tali siti per aggiornamenti o modifiche normative

- possedere un reddito annuo, di importo superiore al livello minimo previsto dalla legge per l'esenzione dalla partecipazione alla spesa sanitaria. Questo requisito è soddisfatto anche attraverso garanzia da parte di enti o cittadini italiani/stranieri che vivono in Italia, o in presenza di una dichiarazione del committente il lavoro o rappresentante legale di società.

L'iter procedurale per ottenere tale tipo di "PERMESSO"

1. **Richiesta** - anche tramite Procuratore - di una **"Dichiarazione"** che non esistono motivi che impediscono il rilascio dell'autorizzazione o del titolo necessari per svolgere l'attività.

La richiesta deve essere presentata alla **Autorità Amministrativa Competente** che si occupa di rilasciare le autorizzazioni o le licenze per lo svolgimento dell'attività. Nel caso di attività di impresa o attività soggette a iscrizione in albi, registri o elenchi, l'Autorità competente a tali rilasci è la Camera di Commercio. La Dichiarazione deve avere data non inferiore a tre mesi dalla richiesta.

2. **Richiesta di una "Attestazione dei parametri riguardanti la disponibilità delle risorse per iniziare l'attività"**.

L'Attestazione dei parametri di riferimento riguarda la disponibilità delle risorse finanziarie occorrenti per l'esercizio dell'attività e deve essere acquisita dallo straniero presso la **Camera di Commercio (CCIAA)** del luogo in cui l'attività lavorativa dovrà essere svolta - se l'attività è di carattere imprenditoriale e quindi da iscriversi nel Registro delle Imprese.

I criteri che le Camere di Commercio seguono per la definizione dei parametri si basano, secondo l'attività, su tutti o parte dei seguenti elementi di costo legati all'avvio e alla gestione successiva dell'attività specifica:

- costi per immobili (contratto di acquisto o affitto e/o risorse necessarie);
- costi per macchinari e impianti;
- costi per attrezzature;
- costi diversi (contratti di forniture, scorte, ecc.).

Per quelle attività autonome che non devono iscriversi nel Registro delle Imprese o in altri elenchi o albi e che non devono richiedere licenze o autorizzazioni - per esempio, consulenti o collaboratori a progetto - lo straniero deve essere in possesso di:

- a) contratto con allegato (se firmato da un'impresa italiana) il certificato di iscrizione al Registro delle Imprese o (se firmato da un'impresa estera) una attestazione simile vistata dalla Rappresentanza diplomatico-consolare italiana;
- b) copia di dichiarazione del committente con l'indicazione che, in base al contratto firmato, non verrà instaurato nessun rapporto di lavoro subordinato (la stessa dichiarazione deve essere inviata alla Direzione Provinciale del Lavoro – Servizio del Lavoro);
- c) dichiarazione del committente con cui si assicura al lavoratore un compenso superiore al livello minimo previsto dalla legge per l'esenzione dalla partecipazione alla spesa sanitaria;

d) copia dell'ultimo bilancio depositato (nel caso di società di capitali) o dell'ultima dichiarazione dei redditi (se società di persone o ditta individuale) da cui risulta che l'entità dei redditi è sufficiente per far fronte al compenso di cui sopra.

Nel caso di lavoro Autonomo da svolgere come Socio e/o Amministratore di Società e Cooperative - lo straniero socio prestatore d'opera o che ha cariche sociali deve essere in possesso di:

- a) certificato di iscrizione della società al Registro delle Imprese;
- b) copia di dichiarazione del committente con l'indicazione che, in base al contratto firmato, non verrà instaurato nessun rapporto di lavoro subordinato (la stessa dichiarazione deve essere inviata alla Direzione Provinciale del Lavoro – Servizio del Lavoro);
- c) dichiarazione del committente con cui si assicura, al socio prestatore d'opera o a colui che riveste cariche sociali, un compenso superiore al livello minimo previsto dalla legge per l'esenzione dalla partecipazione alla spesa sanitaria.

Eseguito questo iter, seguirà la procedura per l'INGRESSO

1. Richiesta - anche tramite Procuratore - del **Nulla Osta per l'ingresso**, alla Questura territorialmente competente.

Per ottenere il Nulla Osta sono necessari:

- dichiarazione che non sussistono motivi che ostacolano il rilascio del titolo abilitativo (per le professioni liberali) o autorizzatorio (per le attività d'impresa) in data non anteriore a tre mesi;
- attestazione della Camera di Commercio, o di altro organo competente, dei parametri riguardanti la disponibilità delle risorse occorrenti per l'esercizio dell'attività che si vuole svolgere (l'attestazione è richiesta anche agli stranieri prestatori d'opera presso società, anche cooperative, costituite da almeno 3 anni);
- documentazione relativa alla sistemazione alloggiativa in Italia.

Il Nulla Osta deve essere rilasciato entro 20 giorni dal ricevimento della dichiarazione sopra citata.

2. Richiesta del Visto di Ingresso, alla rappresentanza diplomatica o consolare italiana del Paese di appartenenza. La Rappresentanza verificherà anche la sussistenza della quota nell'ambito del decreto flussi.

Per la richiesta del Visto di Ingresso sono necessari:

- compilazione di formulario per la domanda con annessa la documentazione richiesta;
- attestazione della Camera di Commercio o dell'organo competente;
- disponibilità di alloggio idoneo;
- sussistenza di un reddito sufficiente;
- Nulla Osta in originale della Questura.

Le Rappresentanze diplomatiche o consolari possono richiedere al cittadino extracomunitario documenti aggiutivi.

3. Richiesta del Permesso di Soggiorno per lavoro autonomo, entro otto giorni dall'ingresso in Italia, utilizzando gli appositi Kit e inviandoli per mezzo dell'Ufficio postale.

Se i soggetti interessati sono in possesso di permesso di soggiorno dovuto ad "altri motivi" (studio, turismo, affari) non possono iniziare l'attività economica. Chi è in possesso di un permesso di soggiorno per studio, può chiedere la conversione in un "permesso di lavoro autonomo".

PERMESSO DI SOGGIORNO IN CORSO DI RINNOVO

In caso di permesso di soggiorno rilasciato per motivi di lavoro "in corso di rinnovo" è possibile effettuare la denuncia di inizio attività, allegando alla pratica:

- copia del Permesso di Soggiorno scaduto;
- tagliando provvisorio rilasciato dalla Questura o dalle Poste Italiane al momento della richiesta di rinnovo;
- copia del passaporto.

Il Registro delle Imprese considererà la pratica in sospeso sino al rilascio da parte della Questura del permesso rinnovato, quindi procederà all'iscrizione definitiva dell'impresa.

PERMESSO DI SOGGIORNO CE PER CITTADINI EXTRACOMUNITARI SOGGIORNANTI DI LUNGO PERIODO

Tale "permesso di soggiorno CE per cittadini extracomunitari soggiornanti di lungo periodo" non deve confondersi con la "carta di soggiorno" sostituita dallo stesso.

Attualmente, il cittadino straniero soggiornante e residente in Italia da almeno 5 anni, titolare di un permesso di soggiorno valido, che dimostri di percepire un reddito minimo previsto, in possesso di alloggio idoneo, può chiedere alla Questura territoriale il rilascio di tale permesso, anche per motivi di lavoro autonomo (non stagionale). Per le attività d'impresa anche questo tipo di permesso dovrà essere allegato alla denuncia da presentare al Registro delle Imprese.

Questo permesso di soggiorno deve essere rilasciato entro 90 giorni dalla richiesta.

CHE TIPO DI SOCIETÀ SCELGO?

Innanzitutto è necessario rispondere alla domanda: *“voglio essere solo o avviare l'attività con altri?”*

SOLO ❖ DITTA INDIVIDUALE o LAVORATORE AUTONOMO

CON ALTRI ❖ SOCIETÀ

DITTA INDIVIDUALE

- È la forma più semplice d'impresa
- È la forma più economica
- Fa capo a una sola persona
- Tutta la responsabilità è a carico solo dell'imprenditore
- A garanzia delle sue azioni, l'imprenditore risponde con tutti i beni del suo patrimonio, sia dell'impresa sia personale
- Permette di prendere decisioni più rapidamente (perché dobbiamo decidere da soli)

SOCIETÀ

- È più costosa, sia per costituirla sia per gestirla contabilmente
- Permette di condividere con altri le responsabilità e il rischio
- Permette di condividere con altri le decisioni
- Permette di reperire maggior denaro attraverso le eventuali disponibilità dei soci
- Permette di disporre delle competenze e del lavoro dei soci

Ecco come orientarsi meglio nella scelta - considerando le forme più utilizzate - in relazione ai costi e alle responsabilità. (2)

1. **DITTA INDIVIDUALE (o IMPRESA INDIVIDUALE)**
2. **IMPRESA FAMILIARE**
3. **SOCIETÀ IN NOME COLLETTIVO (S.n.c.)**
4. **SOCIETÀ IN ACCOMANDITA SEMPLICE (S.a.s.)**
5. **SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA (S.r.l.)**
6. **SOCIETÀ COOPERATIVA**

² Fonte: Sito della Camera di Commercio di Milano: www.mi.camcom.it - Informazioni aggiornate al luglio 2007

1. DITTA INDIVIDUALE (o IMPRESA INDIVIDUALE)

		COSTO
COSTITUZIONE	È sufficiente l'iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA e versare la tassa annuale.	28,00 Euro 93,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA	Mod.cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00Euro
OBBLIGHI	Apertura della Partita IVA	
	Iscrizione presso l'INPS agli effetti contributivi, assistenziali e previdenziali. Iscrizione presso l'INAIL, se si hanno dipendenti o si utilizzano attrezzature o si esercitano lavori manuali che comportano un rischio di infortunio.	
	Comunicazione al Comune - ufficio tributi - dell'inizio di attività per l'applicazione della tassa sui rifiuti.	
RESPONSABILITÀ	L'imprenditore promuove la sua attività e ne è l'unico responsabile. Come garanzia l'imprenditore risponde con tutto il suo patrimonio, sia dell'attività che personale.	
CONTABILITÀ	È necessario farsi seguire da un consulente. Possono essere soggette a una contabilità più semplice, quindi meno costosa per l'assistenza del consulente.	
ASPETTO FISCALE	IRAP pagata dall'impresa	
	IRPEF pagata dal titolare sommando il reddito di impresa agli altri redditi. L'aliquota è progressiva in base al reddito totale.	

SAPERNE DI PIÙ

IRAP

Imposta Regionale sulle Attività produttive. Imposta pari al 4,25% che deve essere versata allo Stato e calcolata sul profitto dell'impresa, determinato sulla base di particolari calcoli.

VANTAGGI

Ha un costo limitato

L'imprenditore può essere capo solo di se stesso

Non ha limiti nell'utilizzo di personale

SVANTAGGI

La responsabilità è personale (se fallisce l'attività fallisce l'imprenditore)

La tassazione è personale

2. IMPRESA FAMILIARE

Se l'imprenditore vuole coinvolgere anche i propri familiari, si parla di "IMPRESA FAMILIARE".

		COSTO
COSTITUZIONE	Si richiede l'intervento del notaio.	ca. 500,00 Euro
	È sufficiente l'iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA e versare la tassa annuale.	28,00 Euro 93,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA.	Mod. cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00 Euro
COMPONENTI	L'imprenditore e i familiari : coniuge, figli, sorelle, fratelli, cugini, zii, ecc. È necessario che i familiari prestino una collaborazione continuativa e prevalente, non possono essere dipendenti dell'impresa.	
RESPONSABILITÀ	Nei confronti dei terzi è considerata come una impresa individuale. L'imprenditore risponde con il proprio patrimonio e può fallire.	
CONTABILITÀ	Come per l'Impresa Individuale.	
ASPETTO FISCALE	IRAP 4,25% - Pagata dall'impresa. IRPEF - Il reddito di impresa può essere ripartito tra l'imprenditore e i collaboratori in proporzione al lavoro prestato. Al titolare deve essere assegnato almeno il 51% del reddito. Irpef pagata dal titolare e dai collaboratori sommando il reddito di impresa agli altri redditi. L'aliquota è progressiva in base al reddito totale.	

IRPEF

Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche. Imposta che viene versata allo Stato dall'imprenditore della Ditta Individuale o dai Soci delle Società di Persone (S.n.c., S.a.s.); è proporzionale al profitto dell'imprenditore o alla parte di profitto che spetta ai soci delle società in base alle quote di capitale - della società stessa - che possiedono. Le percentuali di IRPEF cambiano di anno in anno.

VANTAGGI

È a tutti gli effetti una Impresa Individuale

Si ripartisce la tassazione con i collaboratori familiari

SVANTAGGI

La responsabilità è personale del titolare dell'impresa familiare (chi detiene almeno il 51% del reddito); se fallisce l'attività, fallisce il titolare

3. SOCIETÀ IN NOME COLLETTIVO (S.n.c.)

Quando scegliere una Società in nome collettivo?

Quando si è due o più persone interessate all'attività e si vogliono ripartire in modo eguale le responsabilità e i compiti.

		COSTO
COSTITUZIONE	Si richiede l'intervento del notaio.	ca.500,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA	93,00 Euro
	Tassa annuale.	170,00 Euro
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA.	Mod.cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00 Euro
	Bollatura registri (inventari, verbali assemblee, soci).	ca. 60,00 Euro
COMPONENTI	Almeno 2 soci.	
RESPONSABILITÀ	Ogni socio risponde personalmente con il proprio patrimonio personale. Il fallimento della società produce il fallimento dei soci.	
CAPITALE	Non è previsto un capitale minimo per la costituzione, si possono apportare anche dei beni di investimento o la propria prestazione di lavoro.	
CONTABILITÀ	È necessario farsi seguire da un consulente. Possono essere soggette a una contabilità più semplice, quindi meno costosa per l'assistenza del consulente.	
ASPETTO FISCALE	IRAP 4,25% - pagata dalla società. Il reddito di impresa viene ripartito tra i soci come da atto costitutivo, anche se non distribuito. I soci pagheranno l'IRPEF. L'aliquota è progressiva in base al reddito totale.	

VANTAGGI

La responsabilità è suddivisa tra i soci

Si ha unione di forze per gestire l'attività e uno scambio di idee tra soci

Si ha una ripartizione delle tasse in base alle quote di partecipazione alla società

SVANTAGGI

Costi di costituzione e annui della Camera di Commercio maggiori rispetto alla Ditta Individuale

Se si ha patrimonio personale è necessario stare attenti alla gestione, perché si rischia di perdere tutto ciò che si ha

4. SOCIETÀ IN ACCOMANDITA SEMPLICE (S.a.s.)

Quando costituire una Società in accomandita semplice?

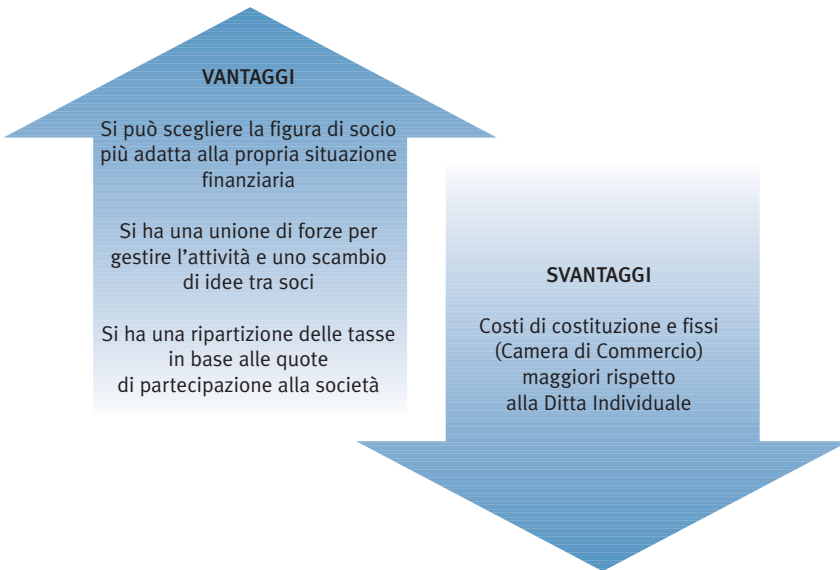
In due casi:

- quando si vuole costituire una Società, per immagine, ma si vuole avere il controllo maggiore sulla società; in questo caso si tiene la quota maggiore del capitale (anche il 99%) e si è soci “accomandatari/amministratori”, mentre all’altro socio viene data una quota minima (l’1%) e sarà socio “accomandante”;
- quando c’è un socio interessato solo al finanziamento dell’attività. In questo caso si deve essere soci “accomandatari/amministratori”, anche con una quota di capitale minima (attraverso l’amministrazione si gestisce, ma si rischia poco perché non si dispone di un patrimonio alto) mentre il socio-finanziatore avrà una quota maggiore del capitale ma sarà socio “accomandante” (non può amministrare, ma se la società fallisce rischia solo il capitale che ha investito nell’attività).

		COSTO
COSTITUZIONE	Si richiede l'intervento del notaio.	ca. 1.600,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA.	93,00 Euro
	Tassa annuale.	170,00 Euro
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA.	Mod.cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00Euro
	Bollatura registri (inventari, verbali assemblee, soci).	ca. 60,00 Euro
COMPONENTI	Almeno 2 soci: socio accomandatario e socio accomandante.	
RESPONSABILITÀ	Per i soci accomandatari: la responsabilità è personale e patrimoniale. Il fallimento della società produce il loro fallimento. Per i soci accomandanti : limitata al capitale conferito.	
CAPITALE	Non è previsto un capitale minimo per la costituzione, si possono apportare anche dei beni di investimento o la propria prestazione di lavoro.	
CONTABILITÀ	È necessario farsi seguire da un consulente. Possono essere soggette a una contabilità più semplice, quindi meno costosa per l’assistenza del consulente.	

Segue

AMMINISTRAZIONE	L'amministrazione spetta ai soci accomandatari. Se i soci accomandanti svolgono atti di amministrazione diventano responsabili con il loro patrimonio.	
ASPETTO FISCALE	<p>IRAP - pagata dalla società. Il reddito di impresa viene ripartito tra i soci come da atto costitutivo, anche se non distribuito.</p> <p>I soci pagheranno l'IRPEF. L'aliquota è progressiva in base al reddito totale.</p>	



5. SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA (S.r.l.)

Quando costituire una Società a responsabilità limitata?

- Quando si è in molti soci e si vuole avere una responsabilità limitata al capitale versato.
- Quando si hanno diverse sedi anche all'estero.
- Quando l'attività è molto rischiosa (perché totalmente innovativa o richiede alti investimenti).

La Società a Responsabilità Limitata può essere costituita anche da 1 sola persona (in questo caso si parla di "SRL UNIPERSONALE")

		COSTO
COSTITUZIONE	Si richiede l'intervento del notaio.	ca.2.500,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA.	119,00 Euro
	Tassa annuale.	373,00 Euro
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA.	Mod.cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00 Euro
	Tassa annuale di concessione governativa su bollatura registri (inventari, verbali assemblee, soci).	310,00 Euro
COMPONENTI	Deposito annuale del bilancio ed elenco soci (invio telematico).	
RESPONSABILITÀ	Almeno 2 soci o 1 sola persona.	
CAPITALE	Limitata al capitale conferito.	
CONTABILITÀ	<p>Capitale minimo 10.000 Euro (di cui versati alla costituzione il 25%, il 100% nel caso della Srl Unipersonale). Si possono apportare anche dei beni d'investimento o la propria prestazione lavorativa.</p> <p>È necessario farsi seguire da un consulente, il cui costo è superiore rispetto alle altre forme societarie, in quanto è obbligatoria la "contabilità ordinaria", con più adempimenti.</p> <p>Necessario redigere e pubblicare il bilancio.</p> <p>Necessaria la tenuta di libri sociali.</p>	

Segue

AMMINISTRAZIONE	L'amministrazione può essere affidata a soci e non soci. Se l'amministrazione è affidata a più persone si forma il consiglio di amministrazione.	
ASPETTO FISCALE	IRAP 4,25% - versata dalla società. IRES 33% - versata dalla società.	

VANTAGGI

La responsabilità è limitata al capitale versato (se non si è amministratori, altrimenti la responsabilità è personale);
in caso di fallimento è la società che fallisce, non i soci

La tassazione è a opera della società, dei soci solo se gli utili (guadagni) sono distribuiti tra di loro

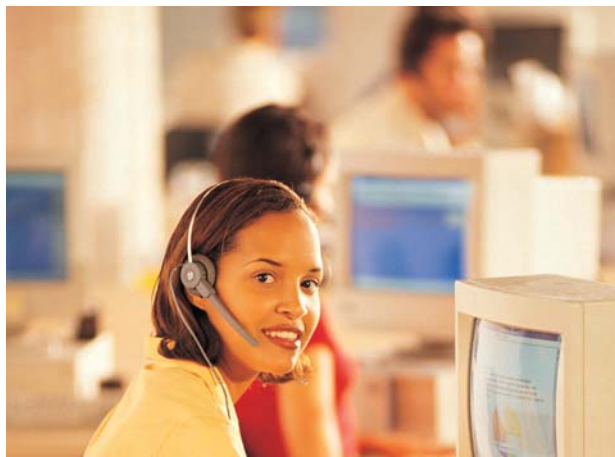
SVANTAGGI

Costi di costituzione e costi fissi annui molto elevati

SAPERNE DI PIÙ

IRES

Imposta sui redditi delle Società.
Imposta che viene versata dalla Società a Responsabilità Limitata (S.r.l) e dalle Cooperative.
È calcolata sul profitto della Società e può cambiare ogni anno.



6. SOCIETÀ COOPERATIVA

Quando costituire una Cooperativa?

Una cooperativa è un'associazione di persone che si uniscono volontariamente per soddisfare i propri bisogni economici, sociali e culturali e le proprie aspirazioni, attraverso la creazione di un'impresa a proprietà comune, controllata unitariamente. La cooperativa è perciò creata quando non si ha l'obiettivo del profitto, ma l'obiettivo di unificare le proprie forze per trovare lavoro a tutti i soci.

Le forme di cooperativa più utilizzate sono:

- Cooperativa di produzione e lavoro

Sono le cooperative che hanno come scopo principale ricercare e garantire l'occupazione dei propri soci alle migliori condizioni di mercato. Tale scopo si realizza tramite la produzione di servizi o l'esercizio di attività da realizzare attraverso l'apporto lavorativo dei singoli. I soci di questa cooperativa devono essere in grado di prestare un'attività adeguata a permettere il conseguimento dello scopo sociale, proponendosi come lavoratori nel settore di attività nel quale la cooperativa intende operare.

- Cooperativa di trasporto

Rappresentano una tipologia delle cooperative di servizio, si propongono lo scopo di procurare occasioni di lavoro ai propri soci, operatori di attività di trasporto. L'elemento che differenzia tale tipologia di cooperative tra quelle di prestazioni di servizi a terzi, da iscrivere tra le cooperative di lavoro, è la proprietà dei mezzi di trasporto che, in questo caso, è dei soci (esempio: cooperative di autotrasportatori, tassisti, ecc.).

Le cooperative si dividono in:

- cooperative **“a mutualità prevalente”**: a cui sono applicate le agevolazioni fiscali solo in presenza di determinati requisiti (servizi offerti prevalentemente a soci in quelle di servizi, dipendenti in prevalenza soci in quelle di lavoro, acquisti prevalentemente da soci in quelle di vendita). L'IRES è calcolata sul 27% del profitto;
- cooperative **“non a mutualità prevalente”**: a cui sono applicate le regole delle società di persone (Spa o Srl). L'IRES è calcolata sul 67% del profitto.

		COSTO
COSTITUZIONE	Si richiede l'intervento del notaio.	ca. 2.500,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA.	28,00 Euro
	Tassa annuale.	93,00 Euro
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA.	Mod.cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00 Euro
	Deposito annuale del bilancio.	
	Contributo al Ministero del Lavoro.	
COMPONENTI	Almeno 3 soci.	
RESPONSABILITÀ	Nella cooperative a responsabilità illimitata i soci sono chiamati a rispondere personalmente. Nelle cooperative a responsabilità limitata, risponde la società con il suo patrimonio per le obbligazioni sociali.	
CAPITALE	Sono previsti importi minimi e massimi per ogni socio. Gli apporti possono essere in denaro o con apporto di beni di investimento.	
CONTABILITÀ	Necessario farsi seguire da un consulente, il cui costo è elevato essendo obbligatoria la "contabilità ordinaria", con più adempimenti. Necessario redigere e pubblicare il bilancio. Necessaria la tenuta di libri sociali.	
AMMINISTRAZIONE	L'amministrazione deve essere affidata a uno o più soci.	
VINCOLI	Dividendo inferiore all'interesse legale. Divieto distribuire riserve. Vigilanza da parte Ministero del Lavoro. Deve essere iscritta nel Registro prefettizio. Destinazione del 3% degli utili annuali a un Fondo Mutualistico per la Promozione e Sviluppo della Cooperazione e del 20% al Fondo riserva legale. Le riserve non sono distribuite ai soci in caso di scioglimento.	

Segue

<p>TRATTAMENTI ECONOMICI AGGIUNTIVI</p>	<p>È prevista la possibilità di attribuire trattamenti aggiuntivi ai soci lavoratori (non più del 30% dei trattamenti retributivi complessivi) sotto forma di:</p> <ul style="list-style-type: none"> - integrazione delle retribuzioni; - aumento gratuito di capitale; - distribuzione gratuita di azioni. 	
<p>ASPETTO FISCALE</p>	<p>Le cooperative sono soggette all'IRES e all'IRAP, con agevolazioni diverse rispetto alla tipologia (mutualità prevalente o non prevalente).</p>	



COSA VUOL DIRE FARE L'ARTIGIANO?

Un artigiano è:

1. titolare di impresa artigiana;
2. assume piena responsabilità della gestione e direzione con i relativi rischi e oneri;
3. svolge personalmente e in misura prevalente il proprio lavoro, anche manuale, nel processo produttivo.

L'attività artigiana può essere svolta:

1. in un luogo fisso - presso l'abitazione dell'imprenditore o di uno dei soci o in appositi locali affittati;
2. in forma ambulante.

IMPRESA ARTIGIANA

Può essere impresa artigiana non solo una persona fisica, ma anche una società in nome collettivo, una società a responsabilità limitata, una cooperativa, a condizione che:

- il lavoro abbia funzione preminente sul capitale;
- se più di 2 soci, la maggioranza dei soci deve svolgere in prevalenza lavoro personale, anche manuale;
- solo 2 soci, almeno uno dei 2 soci deve svolgere in prevalenza lavoro personale, anche manuale.

NON sono ammesse nell'ambito artigianale:

- attività agricole;
- servizi commerciali e ausiliarie;
- intermediazione commerciale e ausiliarie;
- attività di somministrazione.

Tali attività sono ammesse sole se accessorie o strumentali.

PROCEDURE BUROCRATICHE



QUALI SONO GLI ADEMPIMENTI BUROCRATICI PER APRIRE UN'IMPRESA?

Per “qualsiasi attività autonoma”, anche in qualità di “artigiano”, i passi obbligatori comunque da compiere sono:

1. **apertura** della **PARTITA IVA** presso l'Ufficio IVA;
2. **iscrizione** al **REGISTRO DELLE IMPRESE** presso la Camera di Commercio entro 30 giorni dall'inizio dell'attività);
3. **iscrizione** all'**INPS** agli effetti contributivi assistenziali e previdenziali, dopo essere stato iscritto al Registro delle Imprese (se non lo si fa direttamente, lo fa la Camera di Commercio), se l'attività è artigianale viene fatto automaticamente con l'iscrizione all'Albo Imprese Artigiane;
4. **iscrizione** all'**INAIL** (Istituto Nazionale Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro). Chi inizia una attività con l'utilizzo di personale (dipendenti, collaboratori, soci, titolari stessi, ecc.) che usa attrezzature o svolge attività manuali pericolose (informarsi direttamente all'INAIL) deve darne comunicazione all'INAIL 5 giorni prima dell'inizio attività. I titolari di impresa individuale nel settore del commercio o dell'industria non sono obbligati a iscriversi all'INAIL;
5. **comunicare** al **COMUNE** - Ufficio Tributi - l'**inizio di attività** al fine dell'applicazione dell'imposta sulla raccolta dei rifiuti.

1 APERTURA PARTITA IVA

Quando si intraprende un'attività economica, sia di tipo autonomo che imprenditoriale, occorre segnalarlo all'Amministrazione finanziaria presentando un'apposita dichiarazione entro 30 giorni dall'inizio dell'attività o dalla costituzione della società.

È necessario recarsi presso l'Agenzia delle Entrate nella cui circoscrizione si trova il proprio domicilio fiscale e compilare:

- il modello AA9/6 se si intraprende l'attività in forma di ditta individuale
- il modello AA7/6 se si intraprende l'attività in forma societaria.

In questi modelli, distribuiti presso l'Agenzia delle Entrate, o scaricabili dal sito www.agenziaentrate.it, sono richiesti i dati anagrafici e i dati relativi all'attività da esercitare.

Il titolare o il rappresentante legale in caso di società, deve esibire un documento di riconoscimento.

In caso di società occorre inoltre consegnare:

- copia autenticata dell'atto costitutivo per le società di persone;
- copia autenticata dell'atto costitutivo e dello statuto per le società di capitali.

Una volta consegnati i documenti, l'Agenzia delle Entrate attribuisce al contribuente il numero identificativo della Partita Iva, che dovrà essere indicato in tutte le dichiarazioni, i documenti e i versamenti indirizzati all'Ufficio e che per le società vale anche come codice fiscale.

2 ISCRIZIONE CAMERA DI COMMERCIO

La Camera di Commercio registra e certifica i principali eventi che caratterizzano la vita dell'impresa: devono essere segnalate eventuali modifiche o la cessazione dell'attività aziendale.

Tutte le società devono trasmettere i principali documenti relativi alla esistenza della società: atti costitutivi, statuti e atti modificati.

Realizzati su base informatica, i registri camerali consentono il rilascio, in tempo reale, dei certificati inerenti la vita delle aziende e la raccolta di informazioni su tutte le attività economiche, comprese quelle agricole.

Chiunque (ditta o società) inizi un'attività economica deve entro 30 giorni, obbligatoriamente, presentare la denuncia al R.E.A. (Repertorio per le notizie Economico Amministrative) tenuto presso le Camere di Commercio.

Chiunque (ditta o società) intenda iniziare un'attività economica, o semplicemente costituirsi sotto forma di società ente commerciale, deve provvedere all'iscrizione nel Registro delle Imprese tenuto dalle Camere di Commercio, entro 30 giorni dall'inizio dell'attività (avvio attività).

3 ISCRIZIONE INPS

Chi inizia l'attività sia sotto forma di *impresa individuale* sia di *società di persone* è tenuto obbligatoriamente a iscriversi personalmente (se l'attività è artigianale lo fa l'Albo Imprese artigiane) negli Elenchi nominativi presso l'INPS agli effetti contributivi **assistenziali** e **previdenziali**. Tale iscrizione deve seguire immediatamente quella nel Registro imprese: se non provvede l'interessato può provvedere l'ufficio. L'importo da pagare varia in base a una percentuale fissa calcolata sul reddito conseguito, ma anche a reddito zero o negativo deve essere versato un importo fisso, la cui entità può essere verificata su sito dell'INPS (www.inps.it).

Documenti necessari:

1. Ricevuta di iscrizione al R.E.A.
2. Fotocopia del codice fiscale del richiedente

È di prossima entrata in vigore (in base al D.L. 7 del 31.1.2007) l'utilizzo di un'unica comunicazione con valenza molteplice:

- sia per l'iscrizione al Registro delle imprese;
- sia ai fini assistenziali, previdenziali e fiscali (INPS, Agenzia delle Entrate);
- sia per l'ottenimento del codice fiscale e della Partita IVA;

Organo preposto all'accoglimento della comunicazione unica è lo sportello della Camera di Commercio, che provvederà al rilascio di una ricevuta per l'immediato avvio dell'attività imprenditoriale.

4 ISCRIZIONE INPS

Chi inizia un'attività con l'*impiego di personale* (dipendenti, collaboratori, soci, titolari stessi, ecc.) addetti all'uso di attrezzature e all'esercizio di un'attività manuale che comporti un rischio di infortunio, deve obbligatoriamente darne comunicazione all'INAIL, presentando all'Istituto apposito modulo, **5 giorni prima dell'inizio dell'attività.**

CCIAA

Camera di Commercio
Industria
Artigianato
Agricoltura.
Struttura che si occupa principalmente di fornire all'impresa una serie di servizi per aiutarla nella sua operatività e sostenere il suo sviluppo.
È obbligatorio rivolgersi alla CCIAA della città in cui ha sede l'impresa nel momento della nascita, di eventuali modifiche dell'impresa e in caso di cessazione dell'attività, per acquisire informazioni se si opera con l'estero. Per avere informazioni su eventuali corsi di formazione o chiedere documentazione utile all'attività è necessario chiedere direttamente alla Camera di Commercio più vicina una "Guida ai servizi" al cittadino.

Se, per la natura dei lavori o per l'urgenza del loro inizio, non è possibile fare la denuncia preventiva, la comunicazione può essere effettuata entro i 5 giorni successivi all'inizio delle attività, motivando il ritardo.

I titolari di impresa individuale nel settore commerciale o industriale non sono tenuti a iscriversi all'INAIL, per assicurarsi possono ricorrere a altre forme di assicurazione privata. Tuttavia i collaboratori delle imprese familiari sono tenuti all'iscrizione. Tutti i soci di qualsiasi tipo di società devono iscriversi all'INAIL (www.inail.it).

Il pagamento dell'assicurazione deve essere effettuato normalmente entro il 16 febbraio di ogni anno, per il primo anno di attività il pagamento avviene dopo 2-3 mesi dall'iscrizione, tramite un bollettino inviato dall'ente stesso. L'importo da pagare varia da attività a attività in base alla tipologia di "rischio".

5 COMUNE

Comunicare al Comune - Ufficio Tributi - con appositi moduli l'inizio di attività al fine dell'applicazione dell'imposta sulla raccolta dei rifiuti solidi urbani (sempre che esista tale servizio nel luogo in cui viene aperta l'attività).

INPS

Istituto Nazionale Previdenza Sociale. Struttura che si occupa di gestire i contributi previdenziali e assistenziali che vengono versati obbligatoriamente dalle imprese. Il versamento di tali contributi permette di ottenere, dopo un certo numero di anni, una indennità mensile (pensione).

INAIL

Istituto Nazionale Assicurazioni Infortuni sul Lavoro. Struttura che si occupa di gestire i contributi che devono essere versati per essere garantiti di fronte a eventuali infortuni verificatisi sul lavoro, a se stessi o agli eventuali dipendenti.

HO BISOGNO DI QUALCUNO CHE LAVORI PER ME: QUAL'È LA FORMA MIGLIORE?

L'utilizzo di personale esterno può avvenire con forme diverse in relazione alla "continuità" che si vuole dare alla prestazione di lavoro.

Si parla di **ASSUNZIONE** per:

- Dipendenti a Tempo **INDETERMINATO**
- Dipendenti a Tempo **DETERMINATO**
- Dipendenti **PART TIME**
- Dipendenti **STAGIONALI**

VANTAGGI

Il lavoratore è inserito nell'organizzazione con continuità e quindi si crea un maggiore coinvolgimento e aiuto nel raggiungimento degli obiettivi dell'attività

Si crea un rapporto di fiducia maggiore

Il lavoratore è obbligato a osservare un orario di lavoro prestabilito e osservare le disposizioni per l'esecuzione del lavoro impartite dall'imprenditore da cui dipende

SVANTAGGI

Assumere un lavoratore ha un costo molto elevato, in quanto non costa solo la retribuzione per il lavoro che presterà, ma comporta l'obbligo al versamento di "contributi" (INPS, INAIL) - rapportati alla retribuzione erogata - e finalizzati ad assicurare al lavoratore i periodi di assenza dal lavoro per malattia, maternità, pensione ecc. Questi elementi fanno quasi raddoppiare - rispetto alla retribuzione che spetta al lavoratore - il costo da sostenere per l'impresa

si parla di **RAPPORTI DI LAVORO PIÙ “LIBERI”** per :

- **COLLABORAZIONE A PROGETTO**
- **PRESTAZIONE DI LAVORO OCCASIONALE**



A CHE TIPO DI FINANZIAMENTO POSSO ACCEDERE?

L'**azienda** nei suoi primi anni di vita può non essere finanziariamente autonoma. All'inizio si dovranno acquistare i beni d'investimento necessari per gestire l'attività; nonché acquistare materie prime, merci, materiali vari, ecc. e questo significherà anticipare grosse somme.

Queste semplici osservazioni bastano a far capire quanto sia importante, da un lato, quantificare il **fabbisogno finanziario iniziale** e dall'altro, individuare le **fonti** attraverso le quali soddisfarlo adeguatamente.

Ogni impresa ha bisogno di un fondo di capitale che serve per creare la sua struttura e per alimentare la sua gestione quotidiana.

Individuato il fabbisogno di capitale occorre trovare il modo per poterlo soddisfare.

Le fonti di finanziamento da cui l'imprenditore più frequentemente può attingere i capitali necessari sono:

1. il capitale fornito dall'imprenditore stesso (**CAPITALE PROPRIO** o di rischio).
La prima fonte da cui l'imprenditore può attingere i soldi necessari per partire sono i suoi **RISPARMI**;
2. se non sono sufficienti i propri risparmi, l'imprenditore si rivolge alle banche o ad altri finanziatori esterni per recuperare altri capitali sotto forma di **PRESTITO**.

Le opportunità offerte dalla normativa nazionale e regionale in materia di agevolazioni alle nuove imprese sono molteplici, ma spesso la mancanza di conoscenza da parte dei potenziali beneficiari ne limita le opportunità. Le agevolazioni concesse sono di vario genere (finanziario, fiscale, ecc.) e si possono riassumere, per ciò che riguarda le modalità di beneficio, come segue:

Contributi in Conto capitale (o a Fondo perduto)

Denaro che non deve essere restituito dal beneficiario, quindi non soggetto al pagamento di interessi e a fronte del quale non viene richiesta garanzia. Il loro importo può oscillare dal 30% all'80% delle spese oggetto dei contributi (generalmente beni di investimento).

Contributi in Conto interessi (o "finanziamenti agevolati")

Interventi agevolativi sugli interessi: sono finalizzati ad abbattere il costo dei finanziamenti a medio lungo termine. Per esempio, un'impresa riceve un finanziamento di 50.000 Euro da una banca usufruendo di una legge di agevolazione, a un tasso di interesse agevolato del 2% inferiore a quello "di riferimento". Il finanziamento viene erogato dalla banca a tasso di riferimento del 6%; la Regione si accolla la differenza tra il tasso di riferimento (6%) e quello agevolato (4%); tale differenza (2%) costituisce il "contributo in conto interessi".

Interventi in Conto garanzia

Si tratta di provvedimenti pubblici per agevolare l'accesso al credito da parte di soggetti che non posseggono adeguato patrimonio da offrire come garanzia alle banche. Tali garanzie si fondano su "Fondi di garanzia" istituiti presso particolari enti o sulla creazione di "Consorzi" per la garanzia collettiva dei Fidi concessi (CONFIDI), che intervengono a garantire parzialmente i fidi erogati dalle banche alle imprese aderenti.

Crediti d'imposta

Trattasi del riconoscimento fiscale pari a una determinata percentuale del costo imponibile degli investimenti ammessi a tale agevolazione ed è utilizzabile come deduzione ai fini dell'imposta sul reddito (IRPEF, IRES, IRAP).

HO TUTTE LE INFORMAZIONI

Verifico se la mia idea è valida.

COME PROCEDO?

DUE FASI PER AVVIARE UN'IMPRESA:

1. La creazione dell'idea

L'idea, una volta individuata, dovrà essere sviluppata con un certo metodo, analizzandola rispetto al mercato di riferimento. È necessario acquisire tutte le informazioni per poter concludere: ***La mia idea è valida? Mi conviene avviare l'attività?***

È meglio studiare attentamente tutti gli aspetti che riguardano l'attività che si vuole avviare per verificare se l'attività sarà fonte di guadagni e di soddisfazioni personali.

2. La descrizione dello sviluppo dell'idea in un "business plan" o "piano d'impresa"

Quando tutti gli aspetti inerenti l'idea da sviluppare sono stati analizzati, diventa opportuno descrivere l'intero progetto in un cosiddetto "business plan" o "piano d'impresa".

Schema di business plan

Il testo del business plan deve essere chiaro e conciso ma contenere il maggior numero di informazioni possibili. Anche se non esiste uno schema rigido, un business plan deve seguire una determinata impostazione e rispondere a una serie di domande.

Il documento dovrà essere chiaro e completo, inserendo anche eventuali fotografie e documentazione utile per meglio illustrare il proprio progetto imprenditoriale a chi lo dovrà esaminare.

Gli obiettivi del business plan sono:

- fornire informazioni fondamentali per l'avvio dell'attività, (quali e quante risorse economiche, finanziarie e umane sono necessarie, le caratteristiche del prodotto e del mercato, ecc...);
- consentire all'imprenditore una visione d'insieme dei fattori che caratterizzano l'azienda, fornendo una base sulla quale pianificare strategie e azioni;
- illustrare la formula imprenditoriale (sistema di prodotto, mercato, struttura organizzativa) e non solo la descrizione del prodotto /servizio;
- verificare l'interesse della potenziale clientela;
- essere un utile indicatore di quali sono gli obiettivi che si intendono raggiungere e le modalità per perseguirli;
- verificare la coerenza tra le singole azioni indicate, e in particolare tra descrizione dell'attività e conseguenti costi d'investimento e di gestione;

Il business plan è un documento scritto nel quale vengono esposte tutte le informazioni sul futuro imprenditore, il progetto imprenditoriale e le caratteristiche dell'ambiente in cui si intende sviluppare il progetto"

Il business plan è fondamentale per tutti i tipi di attività: un imprenditore deve essere sempre in grado di sapere cosa vuole fare e come farlo, avere uno strumento che possa aiutarlo nella valutazione dell'idea.

- definire la forma giuridica in rapporto alle caratteristiche dell'impresa descritte;
- consentire previsioni attendibili, simulando le varie ipotesi di sviluppo dell'attività dell'impresa;
- servire come "biglietto da visita" per presentare l'impresa all'esterno (potenziali soci, finanziatori, banche, clienti e fornitori).

I CONTENUTI DEL BUSINESS PLAN

- L'idea imprenditoriale: la nuova impresa nasce da un'idea, da un'intuizione; la scoperta di una nuova tecnologia, l'espansione della domanda di un prodotto/servizio, il cambiamento dei gusti e delle propensioni di acquisto dei consumatori, il successo di altre imprese, l'individuazione di un bisogno e di una carenza del mercato.
 - Qual è l'idea che intendo sviluppare? Perché quest'idea?
 - Quali sono le motivazioni che mi spingono verso quella particolare idea?
 - Quali sono le mie attitudini personali e le mie capacità per sviluppare quell'idea?
 - Ho le competenze richieste? Ho già avuto esperienze precedenti in questo settore, anche nel Paese di origine?
- Le caratteristiche tecniche che avrà il prodotto/servizio
 - Quali sono i prodotti o i servizi che si vuole fornire e i prezzi a cui si prevede di vendere?
 - Quali bisogni soddisfano?
 - Quali sono le differenze più importanti tra i miei prodotti/servizi e quelli della concorrenza? (prezzo, qualità, tecnologia, novità, ecc.)
 - Perché dovrebbero venire ad acquistare da me invece di andare dai concorrenti? Qual è il mio punto di forza?
 - Dove intendo stabilire la sede della mia attività? Perché ho scelto quel particolare luogo per la sede della mia attività?
- La concorrenza, con la descrizione dei concorrenti e le loro caratteristiche
 - Quali e quanti sono i concorrenti diretti?
 - Dove sono localizzati?
 - Che prezzi praticano? Che qualità offrono?
 - Come promuovono il loro prodotto/servizio?
 - Quali sono i loro punti di forza e i loro punti di debolezza?
- Il tipo di mercato che si intende servire, con la descrizione del settore e dei motivi principali per avere successo in quel settore, la tipologia di clientela a cui ci si rivolgerà.
 - Il settore di attività in cui intendo inserirmi è in fase di sviluppo?
 - Si prevedono delle normative che limiteranno la mia attività futura?
 - Qual è la tipologia di cliente a cui intendo proporli?
 - I prodotti/servizi che intendo proporre sono già conosciuti dalla mia potenziale clientela?
 - Quanto sono disposti a spendere per i miei prodotti/servizi?
 - Il mio prezzo è coerente con la tipologia di clientela a cui mi rivolgerò?
 - Come prevedo di distribuire i miei prodotti/servizi (con consegna a

domicilio, con costi di spedizione o trasporto a mio carico, direttamente presso il cliente, ecc.)?

- L'immagine che si vuole dare all'impresa e le politiche promozionali che si intendono attivare per trovare clienti.
 - *Come penso di far conoscere i miei prodotti/servizi?*
 - *Che tipo di pubblicità prevedo di utilizzare (volantini, passaparola, messaggio televisivo o radiofonico, ecc.)?*
- Il capitale necessario per avviare e gestire l'impresa e le fonti di finanziamento a cui rivolgersi. Le previsioni economico-finanziarie, ossia i costi e i ricavi previsti per i primi 3 anni di attività.
 - *Quali beni di investimento mi servono (ristrutturazione locali, arredamento, attrezzatura, impianti, automezzi, computer, stampante, tel/fax, insegna per il negozio, ecc.) e in che tempi? (Piano degli investimenti)*
 - *Ho definito a quanto ammonta il mio capitale che destinerò all'attività?*
 - *Ho previsto i ricavi che dovrebbero derivare dalla vendita dei miei prodotti/servizi? (Conto Economico)*
 - *Ho previsto i costi per gestire l'attività (acquisti di merce, stipendi ai dipendenti o compensi ai collaboratori, affitto, utenze, consulenze, pubblicità, tasse varie, ammortamento dei beni d'investimento, interessi sui prestiti di denaro, spese varie, ecc.)? (Conto Economico)*
 - *Ho previsto le uscite di denaro a fronte dell'acquisto dei beni d'investimento e dei costi? (Piano Finanziario)*
 - *Ho previsto le entrate di denaro date dai ricavi? (Piano Finanziario)*
 - *Quanto altro denaro mi servirà oltre al mio capitale?*
 - *Quali sono le fonti di finanziamento meno costose?*
- L'organizzazione più idonea, ossia la descrizione della divisione del lavoro tra il futuro imprenditore e gli eventuali collaboratori o tra i soci.
 - *Come prevedo di strutturarmi?*
 - *Penso di utilizzare del personale esterno? Con quale forma contrattuale (collaboratori a progetto, prestatori occasionali di lavoro, dipendenti a tempo indeterminato, ecc.)?*
 - *Quali saranno i compiti di ognuno?*
- La forma giuridica più adeguata e le motivazioni della scelta.
 - *Qual è la forma giuridica più idonea?*
 - *Quali sono i motivi che mi spingono alla scelta della specifica forma giuridica (i costi ridotti, il voler dividere le responsabilità con altri soci, ecc.)?*
- Gli adempimenti burocratici da espletare.
 - *Relativamente alla forma giuridica scelta, quali sono tutti gli adempimenti che mi vengono richiesti (apertura Partita Iva, Iscrizione in Camera di Commercio, all'INPS e all'INAIL, ecc.)?*

Dopo aver predisposto il proprio business plan, è opportuno valutare attentamente se le informazioni che sono state inserite sono complete, credibili e precise; non essendo il progetto ancora avviato sarà possibile intervenire dove si ritiene che si possa migliorarlo, se non convince o renderlo economicamente più vantaggioso, se le previsioni non lo prevedono.

UN ESEMPIO DI BUSINESS PLAN

"NEGOZIO PER LA VENDITA DI ARTICOLI ETNICI"

Sono un indiano giunto in Italia da circa dieci anni; per anni mi sono occupato di import-export, tra l'Italia e l'India, di prodotti artigianali per una media azienda di distribuzione. Questo mi ha permesso di acquisire una buona esperienza nel settore commerciale, imparando le tecniche di vendita, di distribuzione e le forme di pagamento più idonee con il mio Paese, nonché i gusti italiani in merito agli articoli provenienti dall'India. Nel frattempo, il mio spirito imprenditoriale mi ha spinto a intraprendere questo nuovo progetto, ossia l'apertura di un punto vendita, perché frutto di una passione coltivata nel corso degli anni, con la speranza che questo locale possa diventare anche punto di incontro fra culture diverse.

IL PRODOTTO/SERVIZIO

Il progetto che intendo realizzare è quello di aprire un negozio per la vendita di complementi di arredo e di abbigliamento indiani, per soddisfare una clientela soprattutto italiana, con l'intento di far conoscere anche la nostra cultura, organizzando, allo scopo, conferenze su temi propri della nostra civiltà.

La localizzazione della mia attività sarà Monza, un centro relativamente elegante e con un livello di reddito medio-alto. Esiste un solo negozio di questo tipo nella zona in cui vorrei aprirlo, ma rispetto alla concorrenza avrei pensato a un locale abbastanza raffinato ed elegante, che si propone a un target di clientela esigente.

I prezzi necessariamente saranno più elevati rispetto alla concorrenza, per equilibrarli all'ambiente stesso e agli articoli che verranno proposti.

IL SETTORE E IL MERCATO

L'attuale contesto economico non è particolarmente favorevole alle attività imprenditoriali, ma il comparto di attività dell'etnico offre ancora alcune potenzialità, anche se è comunque fondamentale proporsi con qualcosa di originale e nuovo.

La mia idea risulta potenzialmente di successo proprio perché ritengo sia originale il "come" e il "che cosa" intendo proporre: l'attenzione al servizio diventerà il mio punto di forza nei confronti della concorrenza.

Inoltre, dall'indagine di mercato sviluppata nei confronti di un target di clientela potenziale (appartenenza a un ceto sociale medio-alto) è emerso l'entusiasmo nei confronti della mia idea e, devo dire, sono stati proposti

MERCATO

Insieme dei possibili consumatori residenti in una determinata area che già sono o possono diventarne compratori. Quindi, anche "Luogo di incontro tra compratori e venditori di beni o servizi". Il mercato è oggetto di ricerche sia quantitative (per determinarne la dimensione) sia qualitative (per conoscere le sue esigenze e aspettative).

utili suggerimenti per poterla migliorare e rendere ancora più interessante. Naturalmente non dovrà trascurare la strategia di marketing, comunque importante anche se l'idea risulta brillante. La promozione dell'attività avverrà attraverso la seguente strategia:

- **inaugurazione** del negozio, indossando gli abiti tipici dell'India, da parte mia e dei miei famigliari;
- **mailing selezionato** per l'invio di depliant di presentazione del negozio;
- **inserzioni sulla stampa locale** e, con il tempo, di divulgazione nazionale;
- **sconti, sui prezzi praticati e omaggi alla clientela** su ogni acquisto, per lasciare un ricordo positivo del negozio e, possibilmente, far avviare un "passaparola" positivo.

LA CONCORRENZA

Nel luogo in cui prevedo di aprire l'attività c'è, come già detto, un solo negozio che propone articoli come i miei. Sicuramente la vicinanza di Milano porta a spostarsi per la ricerca di ciò che io propongo, quindi posso considerare concorrenti anche tutti coloro che operano a Milano, anche se l'offerta è diversa dalla mia; i negozi esistenti richiamano una clientela diversa dal target a cui vorrei rivolgermi io.

I concorrenti hanno comunque un punto di forza rispetto a me: l'esperienza nel settore.

È inevitabile, in una fase di avvio, commettere errori, per quanto si sia analizzato il progetto d'impresa in tutti i suoi aspetti. Spero solo di riuscire a eliminare velocemente questo punto di debolezza.

L'ORGANIZZAZIONE

La tipologia di attività non richiederebbe, in fase iniziale, una organizzazione complessa; probabilmente mi servirà un minimo di aiuto nei momenti in cui avrò bisogno di assentarmi dal locale, ma a questo vorrei far fronte con l'aiuto di mia moglie o qualcuno della famiglia.

Io parteciperò sia con un ruolo di "imprenditore" che si occupa di tutti i problemi legati alla gestione (rapporti con banche, uffici, commercialista, fornitori, ecc.), sia con un ruolo più operativo.

In futuro avrei intenzione di costituire una impresa familiare, coinvolgendo come collaboratori i miei due figli, che potrebbero occuparsi degli acquisti su larga scala e della distribuzione a negozi sparsi sul territorio nazionale, trasformando l'attività in "commercio all'ingrosso", non più al dettaglio. Prevedo comunque di assumere anche personale dipendente, quando l'attività sarà avviata e i guadagni mi permetteranno di sostenerne i relativi costi. Il dipendente, essendo inserito più direttamente e continuativamente nell'organizzazione, dà più garanzie di fedeltà.

LA FORMA GIURIDICA

Avrei scelto la forma societaria della "Impresa Individuale" perché mi piace confrontarmi con le mie sole forze e perché è la forma meno costosa.

CONCORRENZA

Competizione tra produttori che vendono lo stesso prodotto/servizio o prodotti/servizi simili.

La competizione può essere relativa al prezzo o ad altri elementi qualitativi del prodotto/servizio, per esempio la forma di consegna o i modi di pagamento.

FORMA GIURIDICA

L'attività scelta è necessario renderla "pubblica" scegliendo una "forma giuridica" tra quelle proposte: ditta individuale o società, innanzitutto, e tra le società una tra le tipologie previste (società in nome collettivo, in accomandita semplice, a responsabilità limitata o cooperativa

Se l'attività avrà lo sviluppo che prevedo, potrei trasformarmi in "Impresa familiare", coinvolgendo i miei due figli come collaboratori. Questo mi permetterà di avere un sicuro aiuto nel lavoro e di ripartire il peso delle imposte.

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

Descrizione degli investimenti

Per realizzare il progetto prevedo sarà necessario sostenere spese di investimento per Euro 30.000,00, così ripartite:

Impianti di condizionamento	5.000,00
Impianto elettrico	3.500,00
Impianto antifurto	1.700,00
Arredi	10.000,00
Attrezzature e macchinari d'ufficio (computer, stampante, telefono-fax)	1.800,00
Ristrutturazione parziale del locale	8.000,00

FONTI DI FINANZIAMENTO

Il capitale personale che prevedo di destinare all'attività ammonta a Euro 20.000,00. Prevedo inoltre di chiedere un prestito bancario per Euro 50.000,00, considerando che dovrò anche far fronte, per i primi mesi dell'attività, al pagamento di spese di gestione, con incassi relativi a vendite ancora contenute.

PREVISIONI ECONOMICHE

In seguito all'analisi del progetto d'impresa si sono quantificati, per il primo anno di attività, costi - per utilizzo di beni e servizi - pari a euro 82.000,00 così ripartiti:

Acquisti di merce (per un anno intero)	40.000,00
Acquisti di servizi (utenze, consulenze, pubblicità, spese bancarie, ecc.)	15.000,00
Affitti	18.000,00
Spese varie	2.000,00
Interessi sul prestito	1.000,00
Ammortamenti su beni di investimento (ossia il valore dei beni diviso per il numero di anni - 5 anni - di prevedibile utilizzo dei beni)	6.000,00

INVESTIMENTI

Insieme dei beni materiali (mobili, computer, automezzi, impianti, ecc.) o immateriali (brevetto, ecc.) o merci in magazzino o denaro sul conto bancario, di proprietà dell'impresa.

FONTI DI FINANZIAMENTO

Strutture attraverso le quali è possibile reperire denaro destinato all'attività. Si distinguono in:
Fonti Interne
il capitale (denaro) dell'imprenditore o dei soci che viene destinato all'attività
Fonti Esterne
il capitale di altri: banche, Regione, Provincia, terzi in genere che "prestano" denaro all'impresa

A fronte di questi costi sono previsti, sempre per il primo anno di attività:

Ricavi (Fatturato)	80.000,00
Magazzino finale di merci rimaste	15.000,00

Risultato di gestione:

Ricavi (compreso il magazzino) – Costi = 13.000,00 (Profitto)

Già per il primo anno di attività – dalla differenza dei ricavi meno i costi – non si prevede un risultato positivo (guadagno o profitto), ma una perdita. È un risultato normale per un tipo di attività che richiede degli investimenti abbastanza elevati; ma per gli anni successivi, già a partire dal secondo, è previsto un buon incremento dei ricavi e una riduzione di alcuni costi, che dovrebbero portare ad avere guadagni sempre più soddisfacenti.

Per quanto riguarda la gestione “finanziaria” (entrate di denaro a fronte di uscite di denaro), l'attività specifica non dovrebbe creare delle difficoltà di liquidità, a eccezione del primo anno, proprio per la consistenza degli investimenti. I clienti pagano in contanti e i fornitori e alcuni altri pagamenti possono essere dilazionati.



COSTI E RICAVI

Ogni volta che si “spende” denaro per acquistare un fattore produttivo (acquisti di merce, stipendi ai dipendenti, affitto, utenze, consulenze, pubblicità, tasse varie, ammortamento dei beni d'investimento, interessi sui prestiti di denaro, spese varie, ecc.) si sostiene un “costo”. Ogni volta che si “incassa” denaro per avere venduto un prodotto o un servizio si consegue un “ricavo”.

LE IDEE CHE PIACCONO DI PIÙ*

APRIRE UN NEGOZIO

Prima di tutto bisogna scegliere la forma giuridica dell'azienda (ditta individuale, società di persone o di capitali, cooperativa).

Inviare al Comune, se si tratta di un esercizio di superficie fino a 150 mq in una località che non supera i 10.000 abitanti e a 250 mq nelle altre (i cd. Esercizi di vicinato), la comunicazione sul modello Com1 (disponibile: www.minindustria.it/dgcas/commercio/Dlgs_310398/modulistica.htm) e attendere 30 giorni prima dell'inizio effettivo dell'attività. Se si tratta di un negozio di alimentari si dovrà anche auto-dichiarare il possesso dei requisiti professionali. Nel caso di strutture che superano questi limiti e fino a 1.500 mq, nei Comuni fino a 10.000 abitanti, e 2.500 mq, negli altri (medie strutture), e per gli insediamenti superiori a questi limiti (grandi strutture), va presentata al Comune, con il modello Com2, una domanda per ottenere l'autorizzazione all'esercizio del commercio, che verrà valutata con modalità diverse da regione a regione.

- **Richiedere la Partita Iva** e scegliere il regime contabile.
- **Iscriversi, entro 30 giorni** dall'inizio effettivo dell'attività, nel **Registro delle Imprese** presso le Camere di Commercio.
- **Aprire la posizione contributiva** (INPS) e assicurativa (le ditte individuali senza dipendenti del settore del commercio non sono tenute alla denuncia all'INAIL).
- Se si apre un **negozio di più di 400 mq chiedere il nulla osta** preventivo dei Vigili del fuoco.

APRIRE UN BAR O UN RISTORANTE, O VENDERE GENERI ALIMENTARI

In questo caso le cose si complicano un po' di più.

È necessario essere in **possesso dei requisiti professionali e morali**.

Per quanto riguarda il **Comune**, si deve presentare la stessa "Comunicazione" dei negozi.

Il commercio dei prodotti alimentari è soggetto alle norme igienico sanitarie verificate dalla **ASL** (Azienda Sanitaria Locale).

LA VENDITA COME "AMBULANTE"

Il commercio ambulante può essere effettuato:

- su aree date in uso per 10 anni e per tutti i giorni della settimana (es. i mercati rionali);
- su aree date in uso per 10 anni ma per essere utilizzate in 1 o più giorni della settimana;
- su qualsiasi area in forma "itinerante".

*Per informazioni sugli adempimenti riguardanti le diverse attività, consultare il sito www.mi.camcom.it - link "le informazioni - Artigianato, Albi e Attività Commerciali"

PROFITTO
E PERDITA

Se i ricavi sono superiori ai costi si ha un profitto (o utile) e significa che l'attività ha permesso di guadagnare, è stata "gestita" bene.

Se i costi sono superiori ai ricavi si ha una perdita e significa che l'attività non ha permesso di guadagnare, "non" è stata "gestita" bene.

L'**autorizzazione** all'attività di vendita come ambulante - nelle strade, nelle piazze, nei mercati, nelle fiere - è rilasciata dal **Comune** (su apposito modulo del Comune) nel quale si ha la residenza. L'autorizzazione permette anche la vendita presso l'abitazione del consumatore o nei locali dove questo si trova per motivi di lavoro, studio, cura, divertimento (aziende, scuole, centri di accoglienza, ecc.). L'attività può iniziare a 90 giorni dalla presentazione in Comune delle domanda (silenzio assenso).

L'autorizzazione permette anche di partecipare alle fiere che si svolgono in tutte le altre regioni d'Italia.

Il commercio dei prodotti alimentari è soggetto al rilascio di Autorizzazione sanitaria della **ASL** (Azienda Sanitaria Locale.)

Per alcune attività è richiesta una documentazione aggiuntiva

Impresa di pulizia e disinfestazione. Imprese di facchinaggio - per svolgere l'attività di pulizia, disinfezione e facchinaggio non sono più necessari i requisiti professionali, ma solo i requisiti di onorabilità e di capacità economico-finanziaria.

Per le attività di **disinfestazione, derattizzazione e sanificazione**, invece, resta confermato l'obbligo di possedere sia i requisiti professionali che quelli di onorabilità e capacità economico-finanziaria (art. 10 comma 3 del DL. n. 7 del 31/01/07, GU n. 26 del 01/02/07).

Le imprese artigiane devono presentare la richiesta di verifica di questi requisiti insieme all'iscrizione all'Albo delle Imprese Artigiane.



INFORMAZIONI UTILI

SITI INTERNET DI UTILITÀ PER EXTRACOMUNITARI

www.comune.milano.it
www.provincia.milano.it
www.mi.camcom.it
www.welfare.gov.it
www.regione.lombardia.it
www.agenziaentrate.it
www.imprenditorimmigrati.it
www.portaleimmigrazione.it
www.stranieriinitalia.com
www.stranieri.it
www.meltingpot.org

A chi mi rivolgo se ho bisogno del permesso di lavoro autonomo?

Prefettura di Milano
 Sportello Unico per l'immigrazione
 Corso Monforte, 31 - 20124 Milano
 Tel. 02 02 77584343
www.prefettura.milano.it

A chi mi rivolgo se ho bisogno di aprire la Partita Iva?

Agenzia delle Entrate di Milano
 Ufficio di Milano 1
 (sono presenti 6 uffici, in base alla zona territoriale di appartenenza)
 Via Moscova, 2 - 20121 Milano
 Tel. 02 636791
www.agenziaentrate.it

A chi mi rivolgo se ho bisogno di iscrivere la mia nuova impresa?

Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura di Milano
 Ufficio Registro delle Imprese
 Via Meravigli, 11 - 20123 Milano
 Tel. 02 85151
www.mi.camcom.it

A chi mi rivolgo se ho bisogno di informazioni su come aprire un'impresa?

Punto Imprenditoria Immigrata
 presso Formaper - azienda Speciale Camera di Commercio di Milano
 Via Camperio, 1 - 1° piano - 20123 milano
 Tel. 02 85155749
www.imprenditorimmigrati.it

A chi mi rivolgo se ho bisogno di informazioni su mercati tradizionali ed emergenti?

Promos - azienda speciale Camera di Commercio di Milano

Via Camperio, 1 - 20123 Milano

Tel. 02 85155214

www.promos-milano.it

CENTRI TERRITORIALI PERMANENTI

Per informazioni:

1. Regione Lombardia

Ufficio Relazioni con il Pubblico - URP di Milano

Via Fabio Filzi, 22 - 20124 Milano

Tel. 02 67655501

www.spazio.regione.lombardia.it

2. Provincia di Milano

Ufficio Relazioni con il Pubblico - URP di Milano

Via Vivaio, 1 - 20122 Milano

Tel. 800 883311

www.provincia.milano.it/urp

3. Comune di Milano - Ufficio Stranieri

Via Tarvisio, 13 - 20125 Milano

Tel. 02 67391357 - 02 6700944

www.comune.milano.it

E-mail:fsp.adultistranieri2@comune.milano.it

4. Questura di Milano – Ufficio Immigrazione

Via Montebello, 26 - 20121 Milano

Tel. 02 62261

www.poliziadistato.it

5. Servizi per l'impiego della Provincia di Milano

Viale Jenner, 24 - 20159 milano

Tel. 02 77404040

www.provincia.milano.it/lavoro

E-mail:centro.impiego.milano@provincia.milano.it

6. INPS - Istituto Nazionale della Previdenza Sociale

Direzione Regionale Lombardia

Via Melchiorre Gioia, 22 - 20124 Milano

Tel. 02 67761 - Contact Center: 803164

www.inps.it

7. INAIL - Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro

Corso di Porta Nuova, 19 - 20121 Milano

Tel. 02 62586670

www.inail.it

ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA DI MILANO

Unione Artigiani della Provincia di Milano

Corso Manusardi, 10 - 20136 Milano

Tel. 02 8375941-2-3-4-5

www.unioneartigiani.it

E.mail: segreteria.generale@unioneartigiani.it

Confartigianato Lombardia

Viale Vittorio Veneto, 16/a - 20124 Milano

Tel. 02 2023251

E.mail: Info@confartigianato-lombardia.it

Unione del Commercio del Turismo dei Servizi delle Professioni

Corso Venezia, 47/49 - 20121 Milano

Tel 02 7750484

E.mail puntodiaccoglienza@unione.milano.it

Associazione Piccole e Medie Imprese di Milano

Via Vittor Pisani, 26 - 20124 Milano

Tel. 02 671401

E.mail: Info@apimilano.it

Confesercenti - Confederazione Italiana Esercenti Attività Commerciali, Turistiche e dei Servizi

Via Luigi Pasteur, 16 -20127 Milano

Tel. 02 66710540

www.confesercentimilano.it/

E.mail: info@confesercentimilano.it

Confcooperative - Unione Provinciale di Milano

Via Decorati al Valor Civile, 15 - 20138 Milano

Tel. 027529121

www.confcoopmilano.it



Pubblicazione realizzata nell'ambito del progetto europeo