CAMERA DI
COMMERCIO INDUSTRIA
ARTIGIANATO
AGRICOLTURA
TREVISO

GUIDA
"CREA LA TUA IMPRESA A TREVISO"

(Edizione 2004)

È consentito l'utilizzo, anche parziale, del contenuto della guida,
purché venga fatto riferimento alla fonte

GUIDA "CREA LA TUA IMPRESA A TREVISO"

CONTENUTI

1)	**Presentazione**	**pag. 5**
2)	**Definizioni di base**	**Pag. 9**
3)	**La scelta della forma giuridica per l'attività di impresa**	**Pag. 15**
4)	**Percorso pratico per la costituzione dell'impresa**	**Pag. 23**
5)	**Il regime contabile ed il tipo di tassazione**	**Pag. 31**
6)	**Le spese di costituzione**	**Pag. 39**
7)	**Dall'idea imprenditoriale al business plan**	**Pag. 41**
8)	**Alla scoperta del proprio grado di conoscenza**	**Pag. 81**
9)	**Le dimensioni dell'impresa**	**Pag. 83**
10)	**Individuazione dei settori a maggiore intensità di crescita in provincia di Treviso**	**Pag. 87**
11)	**I percorsi dell'innovazione tecnologica**	**Pag. 93**
12)	**Le possibili fonti di finanziamento agevolato**	**Pag. 113**
13)	**I servizi del sistema camerale a favore delle nuove imprese**	**Pag. 139**

Presentazione

Nel dare alle stampe la seconda edizione della Guida “Crea la tua impresa a Treviso”, prima di anticiparne le novità, vorremmo richiamare, considerato il successo della prima, gli elementi di continuità.
Innanzitutto l’obiettivo, dato dalla volontà di mettere a disposizione di potenziali e di neo imprenditori, una sintesi, completa e, almeno nei punti ritenuti essenziali, approfondita, del percorso cui è chiamato chi intende avviare un’attività imprenditoriale.
Un percorso che è fatto certo di autorizzazioni, di rapporti con le Istituzioni, di pratiche burocratico-amministrative da espletare, ma che è anche e soprattutto fatto di valutazioni economiche, finanziarie, di mercato, sulla bontà delle quali si misura il successo dell’impresa.
Consapevoli di quanti siano gli argomenti in tema di nuova imprenditoria, abbiamo mantenuto lo schema “multidisciplinare”, all’interno del quale trovano spazio tutti i possibili ambiti di interesse, dalla valutazione del potenziale imprenditoriale all’acquisizione della conoscenza del mercato, dagli equilibri economico-finanziari alle fonti di finanziamento, dalle esigenze di formazione all’offerta di servizi di assistenza.
Per quanto riguarda le novità, duplice è stato l’aggiornamento. Senz’altro nelle norme (ricordiamo, a solo titolo esemplificativo, l’introduzione del nuovo diritto societario) e negli adempimenti, ma anche nella natura dei contenuti.
La nuova impresa, per quanto piccola, si inserisce ed è collegata con il contesto economico di riferimento. Comprenderne ed assecondarne le tendenze evolutive si traduce sempre più in un vantaggio competitivo. Per questo abbiamo inserito due nuovi capitoli: l’uno dedicato alla presentazione dei settori a maggiore intensità di crescita nella provincia di Treviso, l’altro dedicato al significato e alle modalità di diffusione dei processi innovativi. Di entrambi raccomandiamo ai futuri imprenditori un’attenta lettura.

Federico Tessari
Presidente della Camera di Commercio di Treviso

Renato Chahinian
Segretario Generale della Camera di Commercio di Treviso

GUIDA
“CREA LA TUA IMPRESA A TREVISO”

DEFINIZIONI DI BASE

2.1 "Mettersi in proprio"

Espressione generica che si riferisce a tutte le attività di lavoro non dipendente: chiunque avvia un'attività lavorativa in forma non subordinata "si mette in proprio". Si può distinguere tra attività di "lavoro autonomo" e attività di "impresa".

2.2 "Lavoro autonomo"

Ogni attività lavorativa che prevede:
- l'esecuzione, contro un corrispettivo, di un'opera o di un servizio;
- con lavoro in prevalenza proprio;
- senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente.

Le attività di lavoro autonomo possono essere svolte in modi diversi:

a) **esercizio di arti e professioni**, laddove l'attività autonoma viene svolta per professione abituale (ancorché non esclusiva). Rientrano in questa categoria, ad esempio, i pittori, gli attori, gli avvocati, i medici, i commercialisti, ecc. Essi non sono mai imprenditori: lo diventano solo se l'arte o la professione viene svolta nell'ambito di un'altra attività considerata imprenditoriale (ad es. un medico che opera in una clinica privata di cui è titolare). Gli artisti ed i professionisti sono considerati prestatori d'opera intellettuale, i cui elementi distintivi sono:
   - il carattere prevalentemente intellettuale della prestazione (rispetto all'impiego di lavoro manuale);
   - la massima discrezionalità nell'effettuazione dell'opera;
   - il diritto al compenso indipendentemente dal risultato (l'avvocato viene pagato anche se perde la causa).

   L'esercizio di attività artistiche o professionali come professione abituale ha come conseguenza l'obbligo di aprire una posizione I.V.A. e quello di iscrizione alla gestione separata dell'INPS (o, per i professionisti che le possiedono, alle Casse professionali).

b) Collaborazione Coordinata Continuativa (Contratto di Lavoro a Progetto), quando l'attività è svolta:
   - senza vincolo di subordinazione, ma in modo adeguato alle esigenze del committente (attività coordinata);
   - nel quadro di un rapporto unitario e continuativo (cioè non occasionale);

- riconducibile alla realizzazione di un progetto, programma di lavoro o parte di esso;
- senza l'impiego di mezzi organizzati (cioè non utilizzando locali propri, macchinari, ecc.);

A differenza dell'artista o del professionista, il collaboratore deve garantire il risultato finale dell'opera o del servizio prestati.

Pur avendo obblighi ai fini previdenziali (iscrizione alla gestione separata dell'INPS), il collaboratore coordinato e continuativo non ha obblighi ai fini I.V.A.

Con l'introduzione della riforma del lavoro (detta Legge Biagi) le collaborazioni coordinate e continuative hanno finalmente una normativa ben delineata. La novità maggiore è l'introduzione del "progetto".

Un progetto è un obiettivo ben specifico e il collaboratore ha come unico obbligo il portarlo a temine (compatibilmente con le fasi delineate dal datore di lavoro). La norma prevede che gli organi di controllo debbano vigilare sull'esistenza del progetto e sulla libertà del collaboratore nel portarlo termine (escludendo nel contempo la possibilità di giudicare il progetto in sé). Se non vi sono questi elementi il rapporto viene considerato un rapporto di lavoro subordinato a tempo indeterminato.

c) **lavoro autonomo occasionale**, laddove l'attività di lavoro autonomo viene esercitata in modo sporadico, al di fuori di rapporti a carattere unitario e continuativo.

Il collaboratore è considerato occasionale quando rispetta determinati limiti:

- lavora per non più di 30 giorni all'anno per ogni datore di lavoro;
- non supera i 5.000 Euro di reddito annuo per datore di lavoro.

2.3 "Attività di impresa"

Affinché si possa parlare di "impresa" devono ricorrere le seguenti condizioni:

- l'esercizio di un'attività economica (ovvero, tendente alla creazione di nuova ricchezza o ad aumentarne il valore; non, dunque, le attività culturali, intellettuali o sportive) diretta alla produzione ed allo scambio di beni o servizi;
- l'organizzazione di un complesso di beni (l'azienda) e, di norma, di un complesso di persone.
- la professionalità, nel senso di sistematicità, non sporadicità dell'attività esercitata (anche un'attività stagionale può essere attività di impresa).

Lo scopo di lucro non è un requisito indispensabile all'attività di impresa: le imprese pubbliche e alcuni tipi di imprese private (le cooperative) non hanno scopo di lucro; tuttavia sono imprese perché esercitano un'attività "economica" in senso lato, attuando un "criterio di economicità di gestione" (in modo da coprire i costi).
Infine, gli enti che hanno un obiettivo non economico, ma culturale, sportivo, scientifico, ricreativo, ecc., non sono considerati "imprese" e sono inquadrati in apposite figure giuridiche (associazioni non profit).
Il Codice Civile distingue, in base alla tipologia di attività, tre figure fondamentali di imprenditore:

- l'imprenditore commerciale
- l'imprenditore agricolo
- il piccolo imprenditore, di cui l'artigiano rappresenterebbe la figura più tipica.

L'imprenditore commerciale

Il termine "commerciale" non indica l'appartenenza al particolare settore economico del commercio (per il Codice Civile, è impresa commerciale anche quella relativa ai settori economici industria, turismo e servizi), ma identifica un determinato "status giuridico": l'esercizio di attività produttive, di attività di intermediazione (i commercianti in senso stretto) e di servizi, che non siano definite "piccole", ovvero "organizzate prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della propria famiglia"
Chi presenta queste caratteristiche ha l'obbligo di:

- iscrizione nel Registro delle Imprese;
- tenuta e conservazione per dieci anni delle scritture contabili obbligatorie (libro giornale e libro degli inventari).

Inoltre, l'imprenditore commerciale è assoggettato al fallimento: se cioè strutturalmente è in condizioni di insolvenza, viene privato della possibilità di disporre dei propri beni, i quali serviranno per soddisfare le pretese dei creditori.

Il piccolo imprenditore e l'imprenditore artigiano.

Le "piccole imprese" sono quelle organizzate prevalentemente con il lavoro dell'imprenditore e dei componenti della sua famiglia.
L'attività artigiana (normalmente catalogata fra le piccole imprese) è assoggettata ad una disciplina giuridica specifica: la legge quadro per l'artigianato precisa le caratteristiche sia dell'imprenditore artigiano, sia dell'impresa artigiana.
E' imprenditore artigiano (art. 2 della legge quadro dell'artigianato) chi:

- esercita personalmente, professionalmente e in qualità di titolare l'impresa artigiana;

- assume la piena responsabilità dell'impresa, con tutti gli oneri e i rischi inerenti la sua direzione e gestione;
- svolge prevalentemente in prima persona l'attività, intervenendo, anche manualmente, nel processo produttivo.

E' impresa artigiana quella che, esercitata nelle forme giuridiche di impresa individuale (o familiare), società in nome collettivo, società in accomandita semplice, società a responsabilità limitata unipersonale, società a responsabilità limitata, presenta inoltre le seguenti caratteristiche:

- ha un numero di dipendenti non superiore a determinati limiti, che variano da 8 a 40 secondo il tipo di contratto, di lavorazione, di settore;
- è rivolta alla produzione di beni (anche semilavorati) e di servizi, ad esclusione delle attività agricole, delle attività di intermediazione commerciale ed ausiliarie di queste ultime, che non siano "strumentali ed accessorie" all'esercizio dell'impresa (es. un sarto può acquistare tessuti per trasformarli in vestiti e rivenderli).
- nel caso di società in accomandita semplice, il socio accomandatario deve avere i requisiti visti in precedenza per l'imprenditore artigiano e non deve essere unico socio di una S.r.l. o socio accomandatario di un'altra S.a.s.; tutti i soci accomandatari devono avere la qualifica professionale richiesta.
- nel caso di S.r.l. unipersonale, il socio deve avere i requisiti di imprenditore artigiano e inoltre non deve essere unico socio di un'altra S.r.l. o socio accomandandatario di S.a.s.
- nel caso di S.r.l. pluripersonale, i soci che lavorano personalmente nell'impresa devono avere la maggioranza delle quote del capitale sociale e inoltre detenere il controllo degli organi deliberanti dell'impresa (assemblea dei soci, amministratore unico o il consiglio di amministrazione qualora esso venga costituito). Nel caso di due soci, le condizioni precedenti si devono verificare per almeno uno dei due soci.

Se i precedenti requisiti vengono a mancare, l'impresa perderà la qualifica di artigiana, per rientrare (a seconda del requisito mancante) nel settore industriale o in quello del commercio.

L'artigiano, comunque, può anche vendere liberamente i propri prodotti ad alcune condizioni:

- nel caso in cui venda i propri prodotti fuori dai locali di produzione gli occorrerà la licenza di commercio, ma ciò non gli farà perdere la qualifica di artigiano;
- nel caso venda anche prodotti non realizzati da lui, ed il reddito derivante da questi prodotti sia maggiore di quello derivante dall'attività artigiana, potrà perdere la qualifica di artigiano ed acquisire quella di commerciante.

Ogni impresa che abbia le caratteristiche dell'impresa artigiana ha l'obbligo di iscrizione all'Albo Provinciale delle Imprese Artigiane, che ha sede presso la Camera di Commercio. Dall'iscrizione derivano importanti conseguenze:

- l'obbligo di pagamento dei contributi previdenziali INPS gestione artigiani;
- il diritto ad usufruire di sgravi fiscali, di finanziamenti agevolati e di altri benefici (abbattimenti contributivi per i dipendenti, ecc.).

Imprenditore agricolo

E' invece imprenditore agricolo chi esercita una o più delle seguenti attività:

- coltivazione del fondo;
- silvicoltura;
- allevamento del bestiame;
- attività connesse alle precedenti (attività dirette alla trasformazione o alla vendita dei prodotti agricoli, quando rientrano nel normale esercizio dell'agricoltura).

Due casi particolari sono costituiti da:

- attività agrituristica: è considerata agricola solo se l'offerta ai turisti, nei propri fondi, di vitto e alloggio, utilizzando prodotti propri, è secondaria rispetto all'attività agricola principale.
- Vendita di prodotti agricoli al di fuori del luogo di produzione: è necessaria la licenza commerciale, pur non comportando necessariamente la qualifica di imprenditore commerciale.

I collaboratori dell'imprenditore

In qualunque settore di attività, mettersi in proprio non significa necessariamente svolgere in prima persona tutti i compiti che l'attività prevede: l'imprenditore può, in relazione alle proprie esigenze, dividere i compiti con altre persone.

Sono due le soluzioni più comuni per la divisione dei compiti: la costituzione di una società, che però (vedi prossimi paragrafi) prevede anche molti altri aspetti, oppure l'utilizzo di collaboratori, sia autonomi, sia dipendenti.

Il dipendente, che il Codice Civile definisce "prestatore di lavoro subordinato", si obbliga mediante retribuzione a collaborare nell'impresa, prestando il proprio lavoro alle dipendenze e sotto la direzione dell'imprenditore. Deve essere fedele al datore di lavoro, e quindi non svolgere attività in concorrenza per conto proprio o di altre persone; deve naturalmente svolgere al meglio il proprio lavoro.

L'imprenditore che abbia dei dipendenti è tenuto ad adottare le misure necessarie a tutelare l'integrità fisica e la personalità morale dei prestatori di lavoro; dunque, ha l'obbligo di rispettare le leggi in materia di infortuni,

malattie, gravidanza e puerperio, garantendo misure di sicurezza e di igiene adeguate. Ha inoltre l'obbligo di retribuire i dipendenti in base alle tariffe fissate dai contratti collettivi di lavoro, e deve versare a loro favore i contributi pensionistici all'istituto di previdenza.

- 3 -

LA SCELTA DELLA FORMA GIURIDICA PER L'ATTIVITA' DI IMPRESA

Nella fase di costituzione di una impresa uno degli aspetti più importanti è la scelta della forma giuridica. L'aspirante imprenditore deve innanzitutto decidere se operare da solo oppure perseguire lo scopo dell'impresa insieme ad altre persone. E' una scelta cui occorre prestare la giusta attenzione: da essa dipendono infatti i successivi risvolti di natura giuridica, fiscale, organizzativa e di responsabilità. Cambiare veste giuridica in una fase successiva è possibile, ma non senza costi e problemi.
Indubbiamente l'impresa individuale presenta dei vantaggi quali:
- maggiore flessibilità e rapidità nelle decisioni
- minori costi e minori oneri amministrativi e contabili

Se invece l'attività che si intende esercitare richiede un certo tipo di organizzazione, delle competenze diverse e soprattutto, se si vuole ripartire il costo degli investimenti ed il rischio d'impresa, la società diventa la forma giuridica più adeguata.

3.1 L'impresa individuale

E' la forma giuridica più semplice. E' un'impresa che fa capo ad un solo titolare, che ne promuove l'attività ed è l'unico responsabile; ogni attività è decisa e controllata da un'unica persona che rappresenta per clienti, fornitori, collaboratori, finanziatori e fisco l'unico riferimento. Il titolare è responsabile delle obbligazioni verso i terzi con tutto il suo patrimonio presente e futuro.

Vantaggi

- ✓ oneri di gestione e fiscali più contenuti rispetto alle società
- ✓ maggiore snellezza nelle pratiche burocratiche
- ✓ il titolare può scegliere in assoluta libertà il tipo di organizzazione da dare all'impresa

Svantaggi

- ✓ l'imprenditore è l'unico responsabile e risponde illimitatamente anche con il proprio patrimonio personale
- ✓ la struttura limitata impedisce all'imprenditore di sviluppare l'attività oltre certi limiti dimensionali

Impresa familiare
L'impresa familiare è un'impresa individuale alla quale collaborano i familiari dell'imprenditore (parenti entro il terzo grado e/o affini entro il secondo), i quali prestano in modo continuativo il loro lavoro senza avere un contratto di lavoro dipendente con l'imprenditore. I familiari sono collaboratori, hanno diritto al mantenimento e alla partecipazione agli utili in rapporto al lavoro prestato (al titolare spetta almeno il 51% dell'utile). Dal punto di vista giuridico l'impresa familiare è considerata un'impresa individuale; dunque la responsabilità dell'impresa appartiene solamente al titolare.

3.2 Le società

Con il contratto di società "due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili". La caratteristica principale di questo contratto è che i soci perseguono un obiettivo comune: conseguire degli utili attraverso l'attività economica che intendono svolgere. L'attività economica viene definita "oggetto sociale", la cui indicazione è richiesta obbligatoriamente per tutti i tipi di società (eccetto la società semplice).
Ogni persona che stipula un contratto di società acquista la posizione di socio, ossia il diritto di partecipare "per quote" ai risultati dell'attività sociale e di partecipare all'amministrazione della società, con delle regole che variano a seconda del tipo di società.
Le società, in rapporto al diverso grado di responsabilità dei soci, possono essere classificate in ***società di persone*** e ***società di capitali***.
Nelle società di persone i soci hanno di norma una responsabilità "illimitata" e "solidale" di fronte ad eventuali debiti della società: ogni socio risponde con tutto il suo patrimonio personale dei debiti contratti dalla società. Ciò anche per la parte di debiti sociali che gli altri soci non sono in grado di estinguere.
Nelle società di capitali i soci hanno invece una responsabilità limitata al solo capitale sociale sottoscritto: i creditori, dunque, possono fare affidamento solo sul capitale sociale.
Ne discende, così, che nelle società di persone rivestono un ruolo fondamentale le qualità dei singoli soci (competenza, abilità, onestà, patrimonio) mentre nelle società di capitali è più importante l'entità del patrimonio. Inoltre, a differenza delle società di capitali, le società di persone non hanno personalità giuridica e pertanto le eventuali inadempienze sociali vengono trasferite direttamente sui soci. Tale differenza porta a parlare di autonomia patrimoniale imperfetta per le società di persone e di autonomia patrimoniale perfetta per quelle di capitali.

Si ricorre a società di persone per lo svolgimento di attività che non richiedono capitali elevati (anche perché i soci di queste società, in caso di insolvenza della società, rispondono con il loro patrimonio personale). Il potere di amministrare e quello di rappresentanza della società di fronte ai terzi spetta di norma a tutti i soci "disgiuntamente": ogni socio responsabile è anche amministratore della società e di solito partecipa direttamente allo svolgimento dell'attività dell'impresa.
Diverso è il caso delle società di capitali, in cui il patrimonio societario è l'unica garanzia per i terzi; esse sono adatte allo svolgimento di attività complesse e con un certo grado di rischio. Inoltre l'organizzazione interna è più articolata rispetto a quella delle società di persone: ci sono tre organi, ciascuno con competenze specifiche: l'assemblea dei soci, il consiglio d'amministrazione e (in alcuni casi) il collegio sindacale. Analizziamo brevemente le caratteristiche dei diversi tipi di società.

SOCIETA' DI PERSONE

Società semplice
E' la tipica società non commerciale alla quale si ricorre generalmente per l'esercizio di attività agricole, per attività professionali in forma associata e per attività di gestione di patrimoni immobiliari.

Società in nome collettivo (S.n.c.)
La S.n.c., a differenza della S.s., può esercitare anche attività d'impresa commerciale. L'atto costitutivo (atto pubblico o scrittura privata autenticata) deve essere iscritto nel Registro delle Imprese della Camera di Commercio e deve contenere almeno:

- la ragione sociale
- l'indicazione dei soci e dei loro conferimenti
- l'oggetto della società e la sua durata, la sede.

Tutti i soci rispondono illimitatamente in solido con il proprio patrimonio personale, presente e futuro, dei debiti contratti dalla società. Il creditore sociale può avvalersi prima di tutto sul patrimonio sociale e solo in via subordinata sul patrimonio dei singoli soci. Il creditore particolare del socio può agire solo sulla quota degli utili in corso spettante al socio debitore.
La S.n.c. è indicata nei casi in cui gli investimenti ed il rischio d'impresa non sono elevati; inoltre, è consigliabile che tutti i soci siano competenti nell'attività economica scelta come oggetto sociale e che partecipino in prima persona all'attività.

Società in accomandita semplice (S.a.s.).
Tale forma è disciplinata in tutto come la S.n.c, con la differenza che si prevedono due tipi di soci: gli *accomandatari*, che rispondono in solido e illimitatamente per le obbligazioni della società (come i soci di una s.n.c.), e gli *accomandanti*, che conferiscono parte del capitale necessario all'attività ma non vi partecipano direttamente. Essi rispondono solo per la quota da loro conferita. L'amministrazione della società spetta esclusivamente ai soci accomandatari.
Di solito in questo tipo di società gli accomandanti sono i soci che dispongono dei mezzi finanziari e apportano dunque il capitale, limitando però la loro responsabilità; gli accomandatari hanno invece le competenze tecniche per lo svolgimento dell'attività, ed oltre al capitale apportano soprattutto il loro lavoro, assumendo responsabilità illimitata e solidale.
Sono consigliate quando il capitale dei soci lavoratori non sarebbe sufficiente ad avviare l'attività.

SOCIETA' DI CAPITALI

Società per Azioni (S.p.A.)
La S.p.A. è una "persona giuridica" che esercita un'attività di impresa utilizzando un patrimonio conferito dai soci sotto forma di azioni.
La costituzione deve essere effettuata con atto pubblico pena la nullità della società e l'atto costitutivo (soggetto ad omologazione, ovvero controllo di legittimità del Tribunale) deve essere iscritto nel Registro delle imprese e pubblicato nel Bollettino Ufficiale delle Società per Azioni e a Responsabilità Limitata.
La S.p.A.:
- è individuata tramite una denominazione sociale ed ha una sede, un oggetto;
- risponde dei propri debiti esclusivamente con il proprio patrimonio;
- possiede tre organi vitali: l'assemblea degli azionisti (organo "deliberante"), l'organo amministrativo (consiglio di amministrazione o amministratore unico), il collegio sindacale (organo di controllo, che verifica la regolarità della gestione sociale);
- deve tenere un "libro soci", dove risultano il numero, il valore, il titolare delle azioni e gli eventuali trasferimenti avvenuti.

La società per azioni è la forma tipica delle imprese di grandi dimensioni, che richiedono l'impiego di grossi capitali. (il capitale minimo è di *120.000 Euro*).

Società a Responsabilità Limitata (S.r.l.)
La S.r.l. è una "persona giuridica" che esercita un'attività di impresa utilizzando un patrimonio conferito dai soci. Il capitale minimo è stabilito in 10.000 Euro.

Prima della riforma del diritto societario le S.r.l. potevano essere considerate delle sorelle minori delle S.p.A., poiché in massima parte dovevano essere soggette alle medesime regole. Ora le nuove norme introdotte dal 1° gennaio 2004 rendono la S.r.l. una società molto più snella ed adattabile alle reali necessità dell'imprenditoria del Nord Est, generalmente formata da aziende di piccole e medie dimensioni a carattere padronale. Sono molto più vicine alle società di persone, dove l'atto costitutivo e lo statuto sono il vero codice di regolamentazione della vita sociale.
E' possibile dar vita anche ad una **società a responsabilità limitata unipersonale (S.r.l. unipersonale)**. Ciò consente di tenere separato il patrimonio personale del socio da quello della società, limitando quindi il rischio d'impresa al solo capitale conferito. Rispetto alla ditta individuale, esistono tuttavia maggiori formalità e costi a livello di obblighi contabili e fiscali, a cominciare dal capitale minimo previsto, pari a 10.000 Euro.
La S.r.l. viene adottata dalle aziende di medie dimensioni (visto il capitale minimo di 10.000 Euro., contro i 120.000 Euro.di una S.p.A.). A seguito dell'introduzione della S.r.l. unipersonale, questo tipo di società può essere utilizzato anche per imprese di piccole dimensioni ma soggette a forte rischio di capitale.

Società in accomandita per azioni (S.a.p.A.)
E' una società di capitali poco diffusa che si differenzia dalla S.p.A. per la presenza delle 2 tipologie di soci: i *soci accomandatari* (che sono anche gli amministratori della società), che rispondono solidalmente e illimitatamente delle obbligazioni sociali e i *soci accomandanti*, che rispondono limitatamente alla quota di capitale sottoscritto.

Le Società Cooperative
La cooperativa è un'impresa realizzata con il concorso di più persone (almeno 9) al fine di conseguire risultati di comune interesse, in particolare ottenere occasioni di lavoro alle migliori condizioni. E' ammessa la costituzione di una cooperativa con almeno tre soci, purché persone fisiche, a condizione che la società adotti le norme previste per le S.r.l.
La cooperativa si differenzia dalle altre forme di società per lo scopo mutualistico: mentre una qualsiasi società ha come fine primario il conseguimento di utili, la cooperativa ha quello del soddisfacimento dei bisogni personali di ciascun socio, benché correlati sempre ad esigenze economiche.
La cooperativa è comunque un'impresa, e come tale deve venire organizzata, sebbene il suo scopo primario non sia la produzione di utili e la loro divisione tra i soci.

La società cooperativa è assimilata alla società di capitali: i soci hanno responsabilità limitata. Nella società cooperativa prevale tuttavia l'importanza della persona, cioè del socio:

- i soci devono partecipare fattivamente alla gestione della società,
- all'interno della società vige il principio democratico "una testa, un voto", tutti i soci hanno il medesimo diritto di voto indipendentemente dalle quote di capitale sottoscritte.
- chiunque intenda utilizzare i sevizi della cooperativa, purché si trovi nelle condizioni previste dallo statuto, può porre la propria candidatura all'ingresso nella compagine sociale e presentare in seguito le sue dimissioni quando non possa o non voglia utilizzare ancora i suoi servizi.

Le società cooperative hanno dei limiti, previsti dalla legge, per la distribuzione dell'utile, hanno il divieto di distribuire le riserve e, in caso di scioglimento, devono devolvere le riserve a scopi di pubblica utilità.
Le cooperative si suddividono in varie categorie stabilite dalla legge (L. 1577/47 "Basevi") a seconda dello scopo sociale che si prefiggono (cooperative di consumo, di produzione e lavoro, agricole, edilizie, di credito).
A seguito della riforma del diritto societario, le categorie di cui alla "legge Basevi" restano invariate, ma deve essere aggiunta una nuova distinzione fondamentale tra le Cooperative: sono infatti definite cooperative a mutualità prevalente quelle dove vi è una prevalenza di attività in favore dei soci, consumatori o utenti di beni o servizi (cooperativa di consumo), oppure una prevalente prestazione lavorativa dei soci (cooperativa di produzione e lavoro) o un prevalente apporto di beni o servizi da parte dei soci (cooperativa di servizi).
Si definiscono invece Cooperative Lucrative (o Spurie) quelle che non raggiungono tale prevalenza. La differenza è di fondamentale importanza in quanto solo le Cooperative "Virtuose" potranno accedere alle agevolazioni fiscali previste per le cooperative, mentre ne saranno escluse le "Spurie".

Peculiarità della Forma Cooperativa

- il capitale sociale varia in relazione al numero di soci (recessi e nuove entrate). Le variazioni di capitale sociale non comportano variazioni statutarie;
- non si devono sostenere spese notarili per l'entrata e l'uscita di nuovi soci e quindi l'aumento e la diminuzione del capitale;
- la parte di utile destinata a riserva (legale, statutaria, straordinaria) e gli utili destinati ad aumento gratuito del capitale sociale, entro i limiti fissati dalla Legge 59/92 (parametri Istat), non concorrono a formare il reddito imponibile; inoltre anche i versamenti del 3% dell'utile ai fondi mutualistici sono deducibili (L.904/77);

- per le cooperative sociali di tipo b) (inserimento lavorativo di persone svantaggiate) le aliquote delle contribuzioni obbligatorie previdenziale ed assistenziale relative alla retribuzione corrisposta alle persone svantaggiate che prestano la loro opera nelle cooperative sono ridotte a zero;
- le cooperative sociali prevedono accanto ai soci ordinari, dei soci volontari: persone che prestano la loro opera gratuitamente (può essere corrisposto solo il rimborso delle spese effettivamente sostenute e documentate).

3.3 Valutazioni da effettuare nella scelta della forma giuridica

✓ Responsabilità personale dei soci

Se si prevede l'assunzione della responsabilità illimitata e solidale, occorre valutare il grado di fiducia nelle persone con le quali si ha intenzione di avviare l'impresa. Se si pensa di seguire da vicino l'attività si può ad esempio optare per una società di persone o una impresa individuale, pur sapendo che tali forme giuridiche presentano generalmente una composizione di persone coinvolte piuttosto limitata.

✓ Patrimonio personale dei soci

Se si dispone di un cospicuo patrimonio non si avrà sicuramente convenienza a costituire una società di persone con soci che non sono titolari di beni poiché in caso di insolvenza si rischierebbe di rispondere anche per gli altri soci.

✓ Attività svolta e redditi personali

Disponendo di elevati redditi personali si avrà la convenienza a costituire una società di capitali, per la quale si andranno a dichiarare solo gli utili effettivamente distribuiti dalla società; se si opta invece per una società di persone, si riceverà dalla società una parte del reddito prodotto proporzionale alla quota di partecipazione, indipendentemente dalla effettiva distribuzione dell'utile.

✓ Capitale per la costituzione e capitale investito

Spesso la misura minima del capitale richiesto per la costituzione delle società può rappresentare un elemento che ostacola l'avvio della nuova attività così come il capitale investito; infatti in presenza di responsabilità illimitata e solidale, il rischio d'impresa aumenta in proporzione ai mezzi necessari per il funzionamento dell'impresa.

✓ Quota di partecipazione

Un consistente investimento in una società di persone è da effettuarsi solo se si può svolgere un controllo diretto sulla società e sulle decisioni da assumere per il suo funzionamento. Infatti l'acquisizione di una modesta quota di partecipazione alla società (e agli utili realizzati), risulterebbe rischioso dato che ci si deve assumere una responsabilità illimitata e solidale.

- ✓ Trasferibilità della quota

La possibilità di trasferire la propria quota di partecipazione anche in sede di successione (insieme alle relative formalità e oneri) sono elementi da tenere in considerazione. Si può infatti dire che a livello generale il trasferimento di azioni e di quote di S.r.l. appare più semplice del trasferimento delle quote di società di persone (in queste società infatti, a causa della responsabilità illimitata e solidale, l'identità personale dei soci ha un ruolo molto importante tanto da richiedere la modifica dell'atto costitutivo con le stesse modalità previste in fase di costituzione)

- ✓ Sistema di tassazione

Con l'introduzione della riforma fiscale, a partire dal 2004, le differenze tra società di persone e società di capitali si assottigliano in quanto anche le società di capitali, a determinate condizioni, potranno optare per la tassazione in base al principio di trasparenza, finora esclusiva delle società di persone. In base a tale principio, il socio è soggetto alla tassazione dell'intero utile sia nel caso in cui tale utile sia distribuito sia nel caso in cui venga accantonato.

PERCORSO PRATICO PER LA COSTITUZIONE DELL'IMPRESA

In questa parte del nostro percorso proviamo a "navigare" nel labirinto degli adempimenti burocratici per l'avvio dell'attività di impresa, cercando di orientarci rispetto ai diversi enti e organismi della Pubblica amministrazione.
E' bene tenere presente che le informazioni fornite in questa sede non possono essere che informazioni generiche: per alcuni tipi di attività le procedure possono discostarsi o comunque essere maggiormente complesse rispetto a questo percorso-tipo.
Presentiamo qui di seguito le tabelle con un percorso burocratico di massima per:

a) ditte individuali;
b) società;
c) ditte individuali artigiane;
d) società artigiane.

Per informazioni più dettagliate, comunque, è opportuno rivolgersi ai nostri uffici.

Invio telematico delle domande

Nel corso dell'anno 2003 è scattato per tutte le società l'obbligo di presentazione delle domande al registro delle imprese per via telematica attraverso lo strumento della *Firma Digitale*.
Nel caso in cui il soggetto obbligato all'adempimento non sia in possesso del dispositivo per la firma digitale, potrà avvalersi di un intermediario abilitato.
Non sono obbligati a presentare le domande per via telematica solamente le imprese individuali.

4.1 Impresa individuale artigiana

COSA	CHI	QUANDO	DOVE
Richiesta atti autorizzatori: licenze, autorizzazioni, ecc. (se previsti)	Solo Alcune attività	Prima di iniziare l'attività	Presso il Comune nel cui territorio si esercita l'attività: eventuali atri organi competenti (ASL, Regione, Questure, Ministeri, ecc.) o presso il nuovo Sportello Unico.
Dichiarazione inizio attività Agenzia delle Entrate	Tutti	Entro 30 gg. dalla data di inizio attività	Presso Agenzia delle Entrate del proprio domicilio fiscale
Richiesta al Comune di far effettuare dai Vigili il sopralluogo dei locali	Tutti	Prima di iniziare l'attività	Presso il Comune sede dell'attività
Denuncia di esercizio presso l'INAIL per attività a rischio infortuni		Contestualmente all'inizio dei lavori	Presso qualsiasi sede INAIL (anche via fax)
Domanda iscrizione Albo Imprese Artigiane	Tutti	Entro 30 gg dalla data di inizio attività	c/o Commissione Provinciale Artigianato della CCIAA nel territorio della sede / laboratorio
Iscrizione del titolare agli elenchi previdenziali (INPS artigiani)	Tutti	Dopo l'accoglimento della domanda di iscrizione all'Albo	c/o Commissione Provinciale Artigianato della CCIAA nel territorio della sede, la quale trasmetterà la domanda all'INPS
Annotazione al Registro Imprese (fatta d'ufficio dalla CPA)	Tutti	Dopo la presentazione della domanda di iscrizione all'albo	c/o il registro Imprese della CCIAA nel cui territorio si ha la sede
Per eventuale assunzione dipendenti a) comunicazione assunzione b) iscrizione all'INPS c) comunicazione orario dipendenti	Chi assume dei dipendenti	a) entro 5 gg. dall'ass. b) entro 30 gg dall'ass. c) dopo l'assunzione	a) Sezione circoscrizionale per l'impiego competente b) c/o INPS competente c) c/o Ispettorato lavoro
Iscrizione nominativa all'INAIL del titolare e degli eventuali dipendenti	Tutti	Contestualmente all'inizio dei lavori	Presso qualsiasi sede INAIL (anche via fax)

4.2 Società artigiana

COSA	CHI	QUANDO	DOVE
Costituzione della società	Tutti		Notaio
Registrazione dell'Atto Costitutivo (a cura del notaio) o dello Statuto	Tutti	Entro 30 gg. dalla data stipula atto (soc. di persone)	Ufficio del Registro competente per territorio
Dichiarazione inizio attività Agenzia delle Entrate	Tutti	Entro 30 gg. data inizio attività	Agenzia delle Entrate nel cui territorio si ha la sede legale
Iscrizione al Registro Imprese (la società verrà annotata come inattiva. L'inizio attività verrà indicato solo dopo che la CPA comunicherà l'avvenuta iscrizione all'albo).	Tutti	Entro 30 gg. dalla data di registraz. atto	CCIAA
Vidimazione libri sociali	Società di capitali e cooperative	Prima dell'uso	Notaio o CCIAA
Richiesta atti autorizzatori: licenze, autorizzazioni, ecc. (se previsti)	Solo Alcune attività	Prima di iniziare l'attività	Presso il Comune nel cui territorio si esercita l'attività; eventuali altri organi competenti (ASL, Regione, Questure, Ministeri, ecc.) o presso il nuovo Sportello Unico.
Richiesta al Comune di far effettuare dai Vigili il sopralluogo dei locali	Tutti	Prima di iniziare l'attività	Presso il Comune sede dell'attività
Denuncia di esercizio presso l'INAIL	Tutti	Contestualmente all'inizio dei lavori	Presso qualsiasi sede INAIL (anche via fax)
Domanda iscrizione Albo Imprese Artigiane	Tutti	Entro 30 gg dalla data di inizio attività	c/o CPA della CCIAA nel territorio della sede
Iscrizione dei soci lavoratori agli elenchi previdenziali (INPS artigiani)	Tutti	Dopo l'accoglimento della domanda di iscrizione all'Albo	c/o Commissione Provinciale Artigianato della CCIAA nel territorio della sede, la quale trasmetterà la domanda all'INPS
Per eventuale assunzione dipendenti a) comunicazione assunzione b) iscrizione all'INPS c) comunicazione orario dipendenti	Chi assume dei dipendenti	a) entro 5 gg. dall'ass. b) entro 30 gg dall'ass. c) dopo l'assunzione	a) Sezione circoscrizionale per l'impiego competente b) c/o INPS competente c) c/o Ispettorato lavoro
Iscrizione nominativa all'INAIL dei soci e degli eventuali dipendenti	Tutti	Contestualmente all'inizio dei lavori	Presso qualsiasi sede INAIL (anche via fax)

Note:

i) Nulla osta

Dal 1987 chiunque intenda adibire o usare costruzioni o parti di esse nel territorio del Comune per iniziare, modificare o ampliare una qualsiasi attività lavorativa, deve ottenere, oltre alla licenza d'uso dell'immobile, anche il NULLA OSTA dell'ASL inoltrando apposita domanda.

Il NULLA OSTA rilasciato dall'ASL attesta l'idoneità e la corrispondenza alla documentazione prodotta, alle norme vigenti in materia di conformità urbanistica, igiene edilizia, igiene ambientale e tutela della salute dei luoghi di lavoro destinati a quella attività.

ii) Iscrizione negli elenchi previdenziali

Chi esercita un'attività artigianale ha l'obbligo di iscriversi nei rispettivi elenchi nominativi per il versamento dei contributi previdenziali. Nelle ditte individuali devono iscriversi il titolare e gli eventuali familiari collaboratori. Nelle società devono iscriversi i soci che lavorano personalmente nelle S.n.c. e i soci accomandatari nelle S.A.S. (non sono da iscrivere i soci delle società che non vi lavorano e i soci di capitale).

Il versamento dei contributi previdenziali dal '99 viene effettuato a mezzo di bollettini (F24).

iii) Attività regolamentate

Per alcune professioni (es. parrucchiere, barbiere, estetista, autotrasportatore, impresa di pulizia, autoriparatore, impiantista, odontotecnico, ottico) esistono particolari leggi di abilitazione professionale che fissano requisiti, modalità e procedure di domanda/autorizzazione.

4.3 Impresa individuale non artigiana

COSA	CHI	QUANDO	DOVE
Iscrizione del titolare al REC*	Chi apre un Pubblico esercizio	Prima di iniziare l'attività	Presso la CCIAA nel cui territorio si ha la residenza
Iscrizione del titolare in Albi, Registri, Ruoli od Elenchi	Per alcune specifiche attività	Prima di iniziare l'attività	Presso la CCIAA nel cui territorio si ha la residenza
Richiesta atti autorizzatori: (licenze, autorizzazioni, ecc.)	Per i casi previsti	Prima di iniziare l'attività, dopo che si è ottenuta l'iscrizione al REC (solo per pubblici esercizi)	Presso il Comune nel cui territorio sarà svolta l'attività; eventuali altri organi competenti (ASL, Regione, Questura, Ministeri, ecc.)
Dichiarazione inizio attività Agenzia delle Entrate	Tutti	Entro 30 gg dalla data di inizio attività	C/o Agenzia delle Entrate di residenza
Iscrizione al Registro Imprese	Tutti	Entro 30 gg dalla data di inizio attività	C/o la CCIAA nel cui territorio si ha la sede dell'attività
Iscrizione del titolare agli elenchi previdenziali	Soggetti tenuti a tale obbligo	Entro 30 gg dalla data di inizio attività	C/o l'INPS competente per territorio
Per eventuale assunzione dipendenti a) comunicazione assunzione b) iscrizione all'INPS c) comunicazione orario dipendenti	Chi assume dei dipendenti	*a) entro 5 gg. dall'ass.* *b) entro 30 gg dall'ass.* c) dopo l'assunzione	a) Sezione circoscrizionale per l'impiego competente b) c/o INPS competente c) c/o Ispettorato lavoro
Denuncia e iscrizione all'INAIL del titolare degli eventuali dipendenti	Per le attività a rischio infortuni	Contestualmente all'inizio dei lavori	Presso qualsiasi sede INAIL (anche via fax)

*** Avvertenza:** *al momento di uscita di questa Guida la normativa riguardante, tra l'altro, l'iscrizione al REC è in fase di aggiornamento. Per conoscere le eventuali modifiche intervenute, rivolgersi allo Sportello Nuova Imprenditoria (tel. 0422-595269, fax 0422-595453, email industria@tv.camcom.it).*

4.4 Società non artigiana

COSA	CHI	QUANDO	DOVE
Costituzione della società	Tutti		Notaio
Registrazione dell'Atto Costitutivo o dello Statuto (a cura del notaio)	Tutti	Entro 30 gg. dalla data stipula atto	Ufficio del Registro competente per territorio
Dichiarazione inizio attività Agenzia delle Entrate	Tutti	Entro 30 gg. Data stipula atto	Agenzia delle Entrate nel cui territorio si ha la sede legale
Vidimazione libri sociali	Società di capitali e cooperative	Prima dell'uso	Notaio o CCIAA
Iscrizione al Registro Imprese	Tutti	Entro 30 gg dalla data di stipulazione dell'atto (soc. di persone) o entro 20 gg (soc. di capitali)	C/o la CCIAA nel cui territorio si ha la sede
Iscrizione al REC della società e del delegato o del preposto*	Per pubblici esercizi	Dopo l'iscrizione al RI e prima di iniziare l'attività operativa	Presso la CCIAA nel cui territorio si ha la sede legale
Iscrizione in Albi, Registri, Ruoli od Elenchi	Per alcune specifiche attività	Prima di iniziare l'attività	Presso la CCIAA nel cui territorio si ha la residenza
Richiesta atti autorizzatori: (licenze, autorizzazioni, ecc.)	Per i casi previsti	Prima di iniziare l'attività	Presso il Comune nel cui territorio sarà svolta l'attività; eventuali altri organi competenti (ASL, Regione, Questura, Ministeri, ecc.)
Iscrizione dei soci agli elenchi previdenziali	Soggetti tenuti a tale obbligo	Entro 30 gg dalla data di inizio attività	C/o l'INPS competente per territorio
Per eventuale assunzione dipendenti a) comunicazione assunzione b) iscrizione all'INPS c) comunicazione orario dipendenti	Chi assume dei dipendenti	*a) entro 5 gg. dall'ass.* *b) entro 30 gg dall'ass.* c) dopo l'assunzione	a) Sezione circoscrizionale per l'impiego competente b) c/o INPS competente c) c/o Ispettorato lavoro
Denuncia e iscrizione all'INAIL dei soci e degli eventuali dipendenti	Per le attività a rischio infortuni	Contestualmente all'inizio dei lavori	Presso INAIL nel cui territorio si ha la sede legale

Note

La riforma del commercio

Se si decide di intraprendere un'attività di tipo commerciale è bene prendere visione del D. Lgs n. 114/98 entrato in vigore il 24 aprile '98 noto con il nome di "riforma del commercio".

Tale riforma **si riferisce**:

- a spacci interni
- a chi vende per corrispondenza, televisione o altri sistemi di comunicazione (es: commercio elettronico)
- a chi esercita il commercio al dettaglio
- a chi vende tramite apparecchi automatici
- a chi vende presso il domicilio del consumatore.

Invece **non si applica**:

- ai pubblici esercizi
- agli artigiani
- ai titolari di rivendite di generi di monopolio
- alle vendite di carburanti e di oli minerali
- alla vendita effettuata durante fiere e mostre
- alla vendita dei beni del fallimento
- agli enti pubblici o persone giuridiche alle quali partecipano lo Stato o gli Enti territoriali
- alle associazioni di produttori ortofrutticoli
- alla vendita all'ingrosso
- ai pescatori e cacciatori singoli e associati
- ai farmacisti
- alle esposizioni e vendite di proprie opere d'arte o d'ingegno a carattere creativo .

Queste attività restano fuori dalla riforma perché: o regolate da altre leggi, o perché non sono attività continuative o, ancora, perché si tratta di attività miste di produzione e di vendita di beni.

La riforma ripartisce i settori merceologici in 2 soli (rispetto ai precedenti 14): *ALIMENTARE E NON ALIMENTARE*.

Chi deve iscriversi al REC

L'iscrizione al Rec (Registro degli Esercenti il Commercio), conservato presso la Camera di Commercio, è richiesta attualmente per chiunque (impresa individuale o società) desideri iniziare una attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande (c.d. pubblici esercizi, ad es. bar, ristoranti, ecc.).

L'iscrizione al REC, se necessaria, riguarda:

- il titolare, quando il titolare dell'impresa è una persona fisica
- il legale rappresentante o un delegato, quando il titolare dell'impresa è una società

Per ottenere l'iscrizione al REC, si deve, in linea di massima, superare un esame e sono necessari determinati requisiti generali, morali, professionali.

***Avvertenza:** *al momento di uscita di questa Guida la normativa riguardante, tra l'altro, l'iscrizione al REC è in fase di aggiornamento. Per conoscere le eventuali modifiche intervenute, rivolgersi allo Sportello Nuova Imprenditoria (tel. 0422-595269, fax 0422-595453, email industria@tv.camcom.it).*

IL REGIME CONTABILE ED IL TIPO DI TASSAZIONE

5.1 Tipologie di contabilità

La contabilità di un'impresa riveste alcune importanti funzioni:
- è un obbligo civilistico e fiscale;
- permette all'imprenditore di verificare l'andamento della propria attività;
- rende pubblici, in particolare per le società di capitali che hanno l'obbligo del deposito del bilancio, operazioni e risultati aziendali.

Gli obblighi contabili variano in funzione sia della forma giuridica dell'impresa, sia del volume d'affari da realizzare (o realizzato). E' sempre possibile, nel caso lo si ritenesse utile, optare per un regime contabile che comporta adempimenti maggiori.

a) Contabilità ordinaria (per le imprese più grandi)
- per opzione
- per le società di capitale
- per tutte le altre imprese se vengono superati i limiti di ricavi per le imprese minori (vedi punto successivo)

Libri ed altre scritture per la contabilità ordinaria
Libro giornale, Libro inventari e Conti di mastro
Registro IVA acquisti, Registro IVA fatture emesse, Registro IVA dei corrispettivi
Registro dei beni ammortizzabili (sostituibile con apposite scritture sul registro acquisti)
Fatture e corrispondenza
Contabilità di magazzino (se vengono superati i limiti previsti)
Libri paga ed altri documenti previsti dalla legislazione sul lavoro

Libri sociali obbligatori per le società di capitali
Libro soci
Libro dei verbali delle assemblee dei soci
Libro dei verbali del consiglio di amministrazione (se esiste)
Libro dei verbali del comitato esecutivo (se esiste)
Libro dei verbali del collegio sindacale (se esiste)
Libro delle obbligazioni (se emesse)
Libro dei verbali delle assemblee degli obbligazionisti (se sono state emesse obbligazioni)

b) Contabilità semplificata: solo per imprese minori non costituite in forma di società di capitali, cioè con ricavi non superiori a:

- € 309.874,14 in caso di attività di servizi
- € 516.459,90 in caso di imprese che svolgano altre attività.

Libri ed altre scritture per la contabilità semplificata
Registro IVA acquisti integrato con le operazioni non soggette ad IVA
Registro IVA fatture emesse e corrispettivi, integrato con i ricavi non soggetti a IVA
Registro dei beni ammortizzabili (sostituibile con apposite scritture sul registro acquisti)
Fatture e corrispondenza
Libri paga ed altri documenti previsti dalla legislazione sul lavoro

c) Regimi particolari
Le imprese individuali ed i professionisti con volume d'affari non superiori a 10.329,14 euro e 25.822,85 Euro, in presenza di ulteriori requisiti, devono adottare, salvo opzione, rispettivamente il regime forfetario e il regime supersemplificato; entrambi comportano minori adempimenti rispetto al regime semplificato.

d) Regime sostitutivo per nuove iniziative
Possono optare per questo regime, particolarmente agevolato, solo le Persone Fisiche che avviano una nuova attività, purché non abbiano esercitato attività professionale o d'impresa nei tre anni precedenti e che prevedano di non superare i seguenti limiti di compensi o ricavi:

- €. 30.987,41 in caso di attività di servizi
- €. 61.974,83 in tutti gli altri casi.

La nuova attività da intraprendere non deve costituire la mera prosecuzione di una attività precedente, anche svolta in qualità di lavoratore dipendente o autonomo (es. collaborazione coordinata e continuativa).

Libri ed altre scritture per il regime sostitutivo per nuove iniziative:
Fatture e corrispondenza
Esonero dalla tenuta delle scritture contabili
Dichiarazioni annuali

Costi indicativi per la tenuta della contabilità
Contabilità semplificata: *€ 1.200,00 annui*
Contabilità ordinaria: *€ 2.700,00 annui*

Il costo si intende comprensivo della compilazione dei principali modelli fiscali (dichiarazioni IVA, denuncia dei redditi ecc.).
Il costo può variare sulla base del numero di documenti fiscali da registrare, delle problematiche specifiche d'impresa e dalle incombenze relative al settore d'attività.

5.2 Tipologie di tassazione

Tassazione imprenditori individuali / professionisti / soci di società di persone (per le quali il reddito della società non è tassato in capo alla società stessa ma gli utili o le perdite si imputano a ciascun socio in proporzione alla propria quota di possesso, a prescindere dall'effettiva percezione).

IRPEF periodo d'imposta 2003 (2004 in caso di applicazione della clausola di salvaguardia)

Reddito per scaglione (in Euro)	Aliquote	Imposta dovuta sui redditi intermedi
fino a 15.000,00	23%	23% sull'intero importo
oltre 15.000,00 fino a 29.000,00	29%	3.450,00 + 29% parte eccedente i 15.000,00
oltre 29.000,00 fino a 32.600,00	30%	7.510,00 + 30% parte eccedente i 29.000,00
oltre 32.600,00 fino a 70.000,00	39%	8.590,00 + 39% parte eccedente i 32.600,00
oltre 70.000,00	45%	23.176,00 + 45% parte eccedente i 70.000,00

Per agevolare i contribuenti con i redditi più bassi è stata introdotta la" NO TAX AREA": una parte del reddito è escluso dal calcolo dell'IRPEF; può arrivare per i lavoratori autonomi e gli imprenditori fino ad € 4.500 (per i lavoratori dipendenti fino a € 7.500).

Addizionale Regionale IRPEF (Legge Regionale Veneto 22/11/2002, n. 34)

Scaglioni di reddito in Euro	Aliquota per scaglione
fino a 15.000,00	1,20
fino a 29.000,00	1,30
oltre lo scaglione precedente	1,40

Per l'anno 2003 l'aliquota dell'addizionale regionale all'IRPEF è fissata nella misura dello 0,9 per cento per i soggetti aventi un reddito imponibile, non superiore a euro 10.400,00.

È data facoltà inoltre a ogni comune di apportare un'**addizionale Comunale all'IRPEF**. Tale facoltà ha indotto solo alcuni Comuni ad approfittarne, arrivando ad applicare un'addizionale fino ad un massimo dello 0,5%.

IRAP -- Imposta Regionale sulle attività produttive

Alle imprese ed ai professionisti si applica l'aliquota fissa del 4,25% sul valore della produzione netta (ricavi – costi deducibili ai fini IRAP).
Secondo la giurisprudenza sono esclusi dal novero dei soggetti passivi d'imposta i professionisti privi di organizzazione: in linea generale si può affermare che chi non ha dipendenti, non ha effettuato grossi investimenti in beni strumentali (ha solo un automezzo, il computer, qualche software) non è soggetto a questa imposta.

IRE - IMPOSTA sul REDDITO delle PERSONE FISICHE (valevole a partire dal 1°gennaio 2004)

Con la riforma del Diritto Tributario è stata introdotta (al posto dell'IRPEF) l'IRE, un'imposta con solo due aliquote:

Fino a € 100.000	23%
Oltre i € 100.000	33%

Nel passaggio dall'IRPEF all'IRE, è prevista l'applicazione di una clausola di salvaguardia, in modo che, a parità di condizioni, il nuovo regime risulti sempre più favorevole od uguale, ma mai peggiore, del precedente, con riferimento anche agli interventi di natura assistenziale e sociale.
L'immediata conseguenza, che si concretizzerà per la generalità dei contribuenti al momento della predisposizione della dichiarazione dei redditi, è di effettuare doppi calcoli delle imposte, uno secondo le nuove regole e uno secondo le vecchie, per valutarne la convenienza.
Si può quindi concludere che l'IRPEF uscirà definitivamente di scena solo per i redditi prodotti dal 1° gennaio 2005.

Regime fiscale agevolato per nuove iniziative imprenditoriali e di lavoro autonomo

Dall'anno 2001, le persone fisiche che intraprendono un'attività artistica o professionale ovvero d'impresa possono avvalersi, per il periodo d'imposta in cui l'attività è iniziata (e per i due successivi), di un regime fiscale agevolato che prevede il pagamento di un'imposta sostitutiva dell'IRPEF pari al 10 per cento del reddito di lavoro autonomo o d'impresa.
Il beneficio è riconosciuto a condizione che:

- il contribuente non abbia esercitato negli ultimi tre anni attività artistica o professionale ovvero d'impresa, anche in forma associata o familiare;
- l'attività da esercitare non costituisca, in nessun modo, mera prosecuzione di altra attività precedentemente svolta sotto forma di lavoro dipendente o autonomo, escluso il caso in cui l'attività precedentemente svolta consista nel periodo di pratica obbligatoria ai fini dell'esercizio di arti o professioni;
- sia realizzato un ammontare di compensi di lavoro autonomo o ricavi per le imprese aventi per oggetto prestazioni di servizi non superiori a €.30.987,41(ovvero €.61.974,83 per le imprese aventi per oggetto altre attività);
- siano regolarmente adempiuti gli obblighi previdenziali, assicurativi e amministrativi.

Tassazione Società di capitali

IRPEG - Imposta sui Redditi delle Persine Giuridiche (valevole per i redditi prodotti fino al 31.12.2003)
L'imposta è unica ed è il 34% dell'intero reddito imponibile.
L'IRPEG resta in vigore per i redditi prodotti fino al 2003. Per quelli prodotti dal 1° gennaio 2004 verrà sostituita dall'IRES.

IRES - IMPOSTA sul REDDITO SOCIETARIO (valevole dal 1° gennaio2004)
Dal 1° gennaio 2004 i redditi prodotti da società ed enti con personalità giuridica sono soggetti ad una nuova imposta denominata Ires (Imposta sul reddito delle società) costruita sulla base del modello fiscale europeo.
L'aliquota è determinata nella misura del 33% del reddito imponibile (base imponibile).

TASSAZIONE PER TRASPARENZA
A determinate condizioni, le società di capitali possono optare per il regime di trasparenza fiscale, già previsto per le società di persone, in base al quale il reddito della società non è tassato in capo alla società stessa ma gli utili o le perdite si imputano a ciascun socio (IRE), in proporzione alla propria quota di possesso, a prescindere dall'effettiva percezione.
IRAP -- Imposta Regionale sulle attività produttive
Si applica l'aliquota fissa del 4,25% sul valore della produzione netta (ricavi – costi deducibili ai fini IRAP)

PRINCIPALI SCADENZE FISCALI/CONTRIBUTIVE

IVA	MENSILE	TRIMESTRALE
Liquidazione e versamento	16 di ogni mese	16 maggio 16 agosto 16 novembre
saldo	16 marzo	16 marzo
acconto	27 dicembre	27 dicembre

DITTA INDIVIDUALE (IRPEF/IRE IRAP) SOCIETA' DI PERSONE (IRAP) SOCIETA' DI CAPITALI (IRPEG-IRAP)	
Saldo e 1° acconto	Dal 1°maggio al 21 giugno (o dal 22/6 al 20/7 maggiorato del 0,4%)
Rateizzazione: saldo e 1° acconto	Il 16 di ogni mese da luglio a novembre
2° acconto	30 novembre
Per le società di capitali	I termini di versamento sono legati alla data di approvazione del bilancio

INPS	DITTA INDIVIDUALE SOCI DI SOCIETA' DI PERSONE
minimale	16 febbraio 16 maggio 16 agosto 16 novembre
Saldo	21 giugno (o 20/7 maggiorato del 0,4%)
1° acconto	21giugno (o 20/7 maggiorato del 0,4%)
2° acconto	30 novembre

INAIL	16 febbraio

ICI	
1° rata	30 giugno
2° rata	20 dicembre

N.B. Il 16 di ogni mese vanno inoltre effettuati:

- versamenti per eventuali ritenute per dipendenti o professionisti relative ai compensi liquidati nel mese precedente
- versamenti INPS relativi ai dipendenti e a Collaborazioni Coordinate Continuative (Contratti a Progetto).

LE SPESE DI COSTITUZIONE

Di seguito si riportano i diversi oneri **indicativi** in termini di spese di costituzione che gravano su ciascuna forma societaria.

Ditta individuale		
Spese notarili per impresa familiare (indicativo)	*Euro*	*400,00*
Diritti camerali prima iscrizione registro imprese – sez. ordinaria	Euro	88,00
(Diritti camerali prima iscrizione registro imprese – sez. speciale	*Euro*	*80,00)*
Vidimazione registri contabili (per contabilità ordinaria)		
- Tassa di concessione governativa (per ogni libro e per ogni 500 pagine o frazione)	Euro	*51,65*
- Diritti di Segreteria (per ogni libro e per ogni 500 pagine o frazione)	Euro	*18,00*
- marca da bollo per ogni 100 pagg.	Euro	*10,33*
Società di persone		
Spese notarili indicative (dipendono dal valore del capitale sociale)	Euro	1.300,00
Diritti camerali prima iscrizione registro imprese	Euro	160,00
(Diritti camerali prima iscrizione registro imprese – sez. speciale)	*Euro*	*(144,00)*
Vidimazione registri contabili (per contabilità ordinaria)		
- Tassa di concessione governativa (per ogni libro e per ogni 500 pagine o frazione)	Euro	*51,65*
- Diritti di Segreteria (per ogni libro e per ogni 500 pagine o frazione)	Euro	*18,00*
- marca da bollo per ogni 100 pagg.	Euro	*10,33*
Società di capitali		
Spese notarili indicative (dipendono dal valore del capitale sociale)	Euro	2.500,00
Diritti camerali prima iscrizione registro imprese	Euro	373,00
Vidimazione registri contabili (per contabilità ordinaria)		
- Tassa di concessione governativa	Euro	*309,87*
- Diritti di Segreteria (per ogni libro e per ogni 500 pagine o frazione)	Euro	*18,00*
-marca da bollo per ogni 100 pagg.	Euro	*10,33*
Cooperative a r.l.		
Spese notarili indicative (atto costitutivo)	Euro	1.500,00
Diritti camerali prima iscrizione registro imprese	Euro	88,00
Vidimazione registri contabili (per contabilità ordinaria)		
- Tassa di concessione governativa (per ogni libro e per ogni 500 pagine o frazione)	Euro	*51,65*
- Diritti di Segreteria (per ogni libro e per ogni 500 pagine o frazione)	Euro	*18,00*
-marca da bollo per ogni 100 pagg.	Euro	*10,33*

Le Cooperative Sociali sono ESENTI dal pagamento della Concessione Governativa e delle Marche da bollo, ma devono pagare i diritti di segreteria Inoltre devono effettuare l'iscrizione presso il registro Prefettizio (senza oneri) e l'iscrizione all'Albo Regionale (senza oneri).

DALL'IDEA IMPRENDITORIALE AL BUSINESS PLAN

6.1 Che cos'è e a che cosa serve un piano d'impresa

Mettersi in proprio oggi significa sfidare il mercato e cercarvi la sopravvivenza, in un ambiente dove lo spazio è esiguo e, la saturazione all'ordine del giorno tuttavia, esistono ed esisteranno in futuro grosse opportunità, soprattutto per chi è disposto ad affrontare un percorso di preparazione e ricerca specifico, con l'obiettivo di ridurre il periodo iniziale di rischio, di permettere un'entrata più veloce nel settore, in sintesi di aumentare la possibilità di sopravvivenza nel mercato.

Oggi è finita l'era dell'imprenditore che improvvisa: è chiaro che fare l'imprenditore è di per sé un mestiere, con conoscenze di base e competenze specifiche, che si possono acquisire, oltre che ereditare. Rispetto al passato, l'imprenditore di oggi ha la necessità di entrare nel settore già preparato, conscio del proprio ruolo, non potendosi permettere di apprendere solo sul campo e attraverso gli errori. Il nuovo imprenditore, quindi, deve esplorare e studiare la futura attività, soprattutto attraverso un'attività di formazione e di ricerca.

Il documento che simboleggia il nuovo profilo dell'imprenditore è il business plan, ovvero il piano d'impresa o piano di fattibilità. Il nuovo imprenditore, infatti, ha bisogno di una cartina e di un giornale di bordo per affrontare il viaggio nella creazione d'impresa (e nella successiva gestione). Il business plan è il risultato di una attività di ricerca e pianificazione: guida la maturazione dell'imprenditore e la preparazione dell'ingresso in un settore.

Il business plan, inoltre, essendo il documento che descrive l'idea imprenditoriale e che ne documenta la fattibilità, permette ai terzi la valutazione dell'idea imprenditoriale e delle sue opportunità di successo. Esso rappresenta il modo più efficace per presentare l'impresa ad eventuali finanziatori o comunque soggetti economici interessati, quali:

- finanziatori esterni
- potenziali soci finanziatori
- clienti
- altri operatori di mercato

Sempre di più oggi gli istituti di credito, le banche ed in generale gli enti finanziatori basano le loro decisioni di finanziamento di un progetto imprenditoriale sulla lettura di questo documento. Anche l'ammissione alla

maggior parte degli strumenti agevolativi , previsti da leggi nazionali e regionali, è spesso subordinata alla presentazione di un adeguato business plan.
Il piano d'impresa non esaurisce la sua utilità nella presentazione dell'idea imprenditoriale all'esterno; sono gli stessi neo imprenditori a trarne giovamento nella gestione dell'impresa, poiché la previsione e la programmazione di costi e ricavi, di entrate e uscite monetarie tracciano una linea guida a cui attenersi per il conseguimento dei risultati attesi.
Per raggiungere tutti questi scopi, il business plan non deve solo enfatizzare i punti di forza aziendali ma deve anche illustrare in maniera realistica i problemi e gli ostacoli che si possono presentare, ed il modo in cui si intende superarli.
Non esistono schemi tipici o regole generali per la redazione del business plan: ogni neo imprenditore può adeguarlo agli obiettivi ed alle finalità prefissate. Tuttavia, un piano d'impresa deve necessariamente contenere alcune informazioni fondamentali:

- la presentazione dell'idea imprenditoriale, precisando l'output dell'azienda (prodotto o servizio da erogare);
- la illustrazione del piano di marketing, che analizzi le possibilità di sviluppo del business;
- la previsione, sulla base del piano di marketing, dei traguardi economici da raggiungere durante il primo triennio. Questo perché una previsione misurata su un periodo di tempo inferiore potrebbe non essere sufficiente ad evidenziare appieno le potenzialità di reddito dell'azienda. Al contrario, uno studio preventivo basato su un arco temporale maggiore incorrerebbe in troppe incognite per garantire risultati attendibili.
- la presentazione della struttura organizzativa di cui l'azienda intende dotarsi per raggiungere gli obiettivi di business, oltre che la struttura giuridica di cui l'azienda intende dotarsi;
- la dimostrazione, attraverso una pianificazione finanziaria, della capacità di rimborso del capitale investito nell'azienda secondo le aspettative del potenziale finanziatore.

6.2 Le parti fondamentali di un piano d'impresa

Un buon business plan si compone di due parti distinte, ma complementari: la parte descrittiva e la parte economico-finanziaria.

Parte descrittiva

La parte descrittiva comprende normalmente la descrizione dei seguenti elementi:

- presentazione dei neo imprenditori e dell'origine dell'idea imprenditoriale;

- il prodotto (o servizio) offerti;
- il mercato e la concorrenza;
- gli obiettivi strategici.
- la struttura organizzativa;

Parte economico finanziaria
La parte economico finanziaria comprende invece normalmente:
- riepilogo degli investimenti in programma;
- fabbisogno finanziario e fonti di copertura;
- stato Patrimoniale e Conto Economico preventivi;
- previsioni dei Flussi di cassa.

6.2.1 Presentazione dei neo imprenditori e dell'origine dell'idea imprenditoriale

Non è possibile presentare o giudicare un'opportunità di business tenendola slegata dal profilo professionale del nuovo imprenditore o dei soci di una nuova iniziativa imprenditoriale. Risulta quindi di fondamentale importanza la descrizione delle attitudini, delle esperienze di vita e di lavoro precedenti di ognuno dei potenziali imprenditori o soci, i quali non solo presentano l'idea, ma successivamente dovranno saperla sviluppare e, magari, modificare e migliorare, a seconda della propria capacità e sensibilità.
E' importante, dunque, fornire tutte le indicazioni principali relative sia alle caratteristiche degli aspiranti imprenditori (magari allegando un curriculum vitae), sia alla genesi dell'idea imprenditoriale, sia alle motivazioni che li spingono a "mettersi in proprio" in quel particolare settore di attività.

6.2.2 Il prodotto (servizio) offerti

Si deve essere chiari nell'identificare il prodotto/servizio che l'iniziativa imprenditoriale intende vendere. E' necessario infatti evidenziare in modo chiaro i seguenti punti:
- Qual è il prodotto/servizio che si intende produrre/vendere
- Quali bisogni soddisfa
- Qual è il gruppo di clienti (target) potenziali a cui si rivolge.

Le suddette caratteristiche scaturiscono da un'attenta analisi del mercato in cui si ha intenzione di entrare. E' possibile, infatti, che le caratteristiche tecniche o fisiche del prodotto/servizio debbano essere cambiate o modificate proprio perché l'analisi del mercato ha evidenziato bisogni da soddisfare che necessitano di un prodotto/servizio in parte o totalmente diverso da quello che il neo imprenditore aveva inizialmente ideato.
D'altro canto, il target di riferimento potrebbe risultare diverso da quello immaginato in precedenza, cosicché anche i potenziali acquirenti del nostro prodotto/servizio potrebbero essere diversi da quelli previsti nella stesura

iniziale del progetto. Quindi, la descrizione del prodotto/servizio, sebbene appaia all'inizio del business plan, è il frutto di un attento processo di analisi delle caratteristiche del mercato in cui ci si intende immettere.
Sarà importante, durante questa fase, evidenziare quali bisogni soddisfa il nostro prodotto/servizio; quali sono le caratteristiche distintive del nostro prodotto/servizio; quali sono le differenze più importanti tra il nostro prodotto e quello della concorrenza.

6.2.3 Il mercato e la concorrenza

Le piccole dimensioni delle nuove iniziative imprenditoriali, a cui questo lavoro si rivolge, non giustificano certo la programmazione di ricerche di mercato articolate e costose; tuttavia, un'attenta analisi della realtà in cui ci si intende immettere è quanto mai importante per aumentare le possibilità di successo della nuova iniziativa.
La dimensione quantitativa (in termine di vendite possibili e in termini geografici) del mercato, è un dato necessario per effettuare previsioni attendibili sulle vendite/ricavi possibili della nuova iniziativa imprenditoriale. Tali informazioni sono spesso già contenute nelle pubblicazioni delle varie associazioni di categoria (Ass. commercianti, Ass. industriali, Ass. artigiani, ecc.). L'analisi di queste informazioni può dare validi suggerimenti per quanto riguarda i dati di tendenza del mercato nazionale, regionale o provinciale.
Se l'area di interesse, invece, è circoscritta a zone geografiche più limitate (es. Comuni, ecc.) le informazioni contenute nelle pubblicazioni suddette non sono sufficienti per effettuare previsioni attendibili. In questo caso si può interpellare la Camera di Commercio locale per avere a disposizione dati statistici e elenchi nominativi delle aziende presenti sul territorio che effettuano attività concorrenti. Altre fonti informative dalle quali desumere nominativi e tipologia delle aziende concorrenti sono costituite dalla Guida Monaci e, in mancanza d'altro, dalle Pagine Gialle. Anche le fiere di settore costituiscono una fonte di riferimento importante per capire e misurare le caratteristiche di un mercato.
Un ulteriore sistema per effettuare delle analisi di tipo quantitativo senza ricorrere a costose ricerche di mercato, può essere quello di analizzare i bilanci della concorrenza locale. Infatti, almeno per le società di capitali (dunque anche per le S.r.l.), i bilanci sono pubblici e libera è la loro consultazione.
Se l'analisi del mercato può sembrare a volte laboriosa, per le difficoltà connesse al reperimento delle informazioni necessarie, l'esame della concorrenza è quanto mai facilitato dal fatto stesso di poter individuare fisicamente i nostri concorrenti, che saranno numericamente ben determinati,

anche se la nostra attività fosse molto comune (al contrario dei clienti potenziali, molto difficili da stimare).
Una volta individuato il concorrente e la sua clientela si dovrà cercare di scoprirne i “difetti”, o i punti di debolezza, al fine di non commettere i suoi stessi errori. In aggiunta, si potranno imitare i fattori comportamentali o le scelte gestionali che a noi sembrano positivi o di successo. Anche l’osservazione delle tecniche di vendita attuate dai concorrenti, come l’analisi del comportamento dei consumatori, potranno offrirci spunti significativi per delineare le nostre strategie commerciali. Infine, attraverso il confronto con i prezzi praticati dalla concorrenza ci si potrà rendere conto di quali sono i prezzi relativi ad un dato prodotto/servizio, nella zona presa in oggetto, in un dato momento.
L’analisi del mercato, effettuata con gli strumenti appena descritti, permette al potenziale imprenditorie di ricavare, da un’idea generale di prodotto o di mercato, un’idea particolare. In altre parole, l’idea si va raffinando ed arriva così a delinearsi come business. E’ solo a questo punto che si può identificare in modo esatto il prodotto/servizio e il segmento del mercato che ci interessa.

6.2.4 Gli obiettivi strategici e la strategia

Una volta effettuata l’analisi del mercato, l’aspirante imprenditore dovrebbe essere in grado di definire con precisione quali sono gli obiettivi economici e di mercato che l’azienda si prefigge di raggiungere, sia nel breve periodo, sia a regime. In più, dovrebbe possedere tutti gli elementi volti alla definizione e descrizione delle strategie da adottare nella programmazione delle azioni di marketing (in termini di prodotto, prezzo, promozione e modalità distributive).

6.2.5 La struttura organizzativa

Dalla definizione degli obiettivi economici e di mercato, dovrebbe derivare una coerente strategia organizzativa (sia per quanto riguarda l’impiego di risorse umane, sia per quanto riguarda le decisioni riguardanti gli investimenti).
Ricollegandosi alla prima parte del business plan (presentazione dei nuovi imprenditori), andrà descritta la struttura organizzativa della nuova impresa, precisando le competenze e le responsabilità di ogni componente (titolare, socio ed eventuali assunzioni previste). Andranno inoltre descritti e motivate le scelte relative sia alla forma giuridica, sia agli investimenti previsti, coerentemente con le strategie che si prevede di adottare.

6.2.6 Gli investimenti in programma

Gli investimenti in programma, giustificati nella parte descrittiva, vanno elencati all'inizio della parte economico-finanziaria. Le informazioni relative a questa parte vengono normalmente presentate in forma tabellare.
Il prospetto degli investimenti serve a indicare i beni di cui ci si intende dotare per l'espletamento dell'attività aziendale (immobili, arredi, macchine d'ufficio, macchinari, attrezzature, ecc.).
La possibilità di analizzare tali elementi permette al lettore del business plan di valutare con obiettività la struttura che si intende approntare per l'avvio dell'attività.

6.2.7 Fabbisogno finanziario e fonti di copertura

Il fabbisogno finanziario comprende le uscite di cassa che dovrà effettuare inizialmente la nuova impresa: non solo, dunque, quelle per gli investimenti, ma anche quelle per il cosiddetto attivo circolante (scorte, credito Iva, liquidità, ecc.).
L'aspirante imprenditore deve dimostrare come ha intenzione di coprire il proprio fabbisogno. L'azienda ha a disposizione due tipologie di fonti di finanziamento: a breve e a lungo termine. Si considerano a breve quelle fonti rimborsabili nei successivi 12 mesi; a lungo termine quelle rimborsabili oltre i 12 mesi. Nelle fonti di breve termine si includono i debiti verso fornitori e l'utilizzo dell'affidamento bancario (scoperto, anticipazione, sconto di effetti). Nelle fonti a lungo termine si includono gli apporti dei soci, i mutui bancari, i finanziamenti agevolati, ecc. Una corretta gestione aziendale richiederebbe che gli investimenti di breve periodo siano finanziati da debiti rimborsabili nel breve periodo e, viceversa, che gli investimenti immobilizzati per lungo periodo siano finanziati da debiti a lungo termine.

6.2.8 Stato Patrimoniale e Conto Economico preventivi

I prospetti relativi alle immobilizzazioni, al fabbisogno ed alle fonti di copertura appaiono una diretta conseguenza delle voci esposte all'interno dello Stato Patrimoniale preventivo, che riunisce tutti i prospetti presentati in precedenza. Tale prospetto, infatti, rappresenta, alla fine di ciascun anno, la fotografia dell'intero patrimonio aziendale e delle fonti necessarie per ottenerlo.
Il Conto Economico, invece, serve a riassumere la struttura dei costi e dei ricavi generati dall'attività di impresa in dato periodo amministrativo (anno). Occorre ricordare, infatti, che l'azienda per la sua attività non necessita solo di beni strumentali (immobilizzazioni) che hanno la caratteristica di essere utilizzati per periodi di tempo superiori all'anno, ma anche di spese correnti (merci, materie prime, mano d'opera, servizi, ecc.) riferite all'utilizzo di quei beni o di quei servizi che una volta immessi nel ciclo aziendale vengono

consumati, per poi essere rapidamente rimpiazzati. Occorre dunque predisporre un prospetto (Conto Economico) dove vengano riassunte sia le previsioni di spese correnti (integrate con le quote annuali di deperimento dei beni ad utilità pluriennale, dette quote di ammortamento) sia la previsione dei ricavi attesi.
Le previsioni relative sia al Conto Economico, sia allo Stato Patrimoniale, vengono normalmente effettuate per un periodo di almeno tre anni.

6.2.9 Previsioni dei flussi di cassa

E' di fondamentale importanza che il nuovo imprenditore possa prevedere le uscite finanziarie che l'azienda dovrà sostenere, almeno nel primo anno di vita.
In questo modo egli potrà controllare se gli apporti del capitale di rischio, gli incassi per le vendite, i finanziamenti degli istituti di credito o di leggi di agevolazione, in sintesi tutte le entrate finanziarie, riescono a coprire le uscite dovute agli investimenti ed alla gestione corrente.

Di seguito, allo scopo di facilitare la redazione del business plan, si allegano:
1) uno schema-tipo utilizzabile come base di partenza per la redazione;
2) un breve esempio di piano d'impresa, presentato come allegato ad una domanda di contributo l. 215/92.

PIANO D'IMPRESA

Neoimprenditore:
nato a _____il _____, residente a
Attività:
Ditta:

Parte 1 - L'IDEA IMPRENDITORIALE

1.1 - Il perché dell'idea imprenditoriale
1.2 - Obiettivi del progetto
1.3 - Il prodotto/servizio (caratteristiche e elementi di differenziazione) ed il processo produttivo.
1.4 - Definizione del mercato (dimensioni/clienti/posizionamento/prospettive)
1.5 - Analisi della concorrenza e punti di forza rispetto ai concorrenti
1.6 - I fornitori
1.7 - Il prezzo
1.8 - Promozione e vendite
1.9 - La forma giuridica, la compagine sociale (o il titolare), i dipendenti

Parte 2 - INVESTIMENTI/PATRIMONIO/PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE

2.1 - Programma degli investimenti
2.2 - Fonti di copertura degli investimenti
2.3 - Stato patrimoniale preventivo
2.4 - Il conto economico previsionale
2.5 - Il piano finanziario: analisi dei flussi di cassa (6 mesi/1 anno)

Parte 1

L'IDEA IMPRENDITORIALE

1.1 - I perché dell'idea imprenditoriale

1.2 - Obiettivi del progetto

1.3 - Il prodotto/servizio offerto (tipologia, caratteristiche ed elementi di differenziazione). **Caratteristiche del processo produttivo.**

1.4 - Definizione del mercato
(dimensioni/clienti/posizionamento/prospettive)

1.5 - Analisi della concorrenza e punti di forza rispetto ai concorrenti

1.6 - I fornitori

1.7 - Il prezzo

1.8 - Promozione, pubblicità e canali di vendita (per raggiungere i vari target di clientela)

1.9 - La struttura organizzativa (forma giuridica/compagine sociale (o il titolare)/i dipendenti)

a) La forma giuridica
Ditta individuale

b) I curriculum dei Soci (scolastici/lavoro)

b) Posizioni/Mansioni in azienda

Parte 2

INVESTIMENTI/PATRIMONIO
PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE

2.1 - PROSPETTO DELLE IMMOBILIZZAZIONI

Beni ad utilità pluriennale (Impianti, Macchinari, Attrezzature, ecc.)

Descrizione del bene	Nr	Costo	Fornitore
T O T A L E			

2.2 - FONTI DI COPERTURA INVESTIMENTI E CAPITALE D'ESERCIZIO

Fabbisogno	2004	2005	2006
Investimenti			
Capitale d'esercizio (scorte+crediti+liquidità)			
Rimborso finanziamento agevolato			
Rimborso altri debiti			
Prelievi titolare/Rimb. capitale di rischio			
TOTALE			

Fonti di Finanziamento	2004	2005	2006
Capitale (mezzi propri)			
Ulteriori apporti di capitale			
Prestiti infruttiferi da soci			
Contributi a fondo perduto			
Finanziam. Agevolato			
Finanziam. con ricorso al cred.ord.			
Debiti vs/fornitori			
Diminuzioni di capitale di esercizio			
Affidamenti bancari utilizzati			
Fonti gestione corrente (utili+amm.ti+accant.ti)			
TOTALE			

2.3 - STATO PATRIMONIALE PREVENTIVO (in Euro)

STATO PATRIMONIALE	2004	2005	2006
ATTIVITA'			
-Spese d'impianto/ricerca/pubblicità			
-Avviamento			
-Immobili			
-Impianti/Macchinari/attrezz.			
-Hardware/Software			
-Automezzi			
IMMOBILIZZAZIONI			
-Cassa e c/c bancari attivi			
-Crediti/Cauzioni			
-Rimanenza merci o altro			
ATTIVO CIRCOLANTE			
-Ratei e Risconti attivi			
TOTALE ATTIVITA'			
PASSIVITA'			
-Capitale di rischio			
-Fondi di riserva			
-(Eccedenza prelievi titolare es. preced.)			
-(Prelievi titolare esercizio corrente)			
-Utili portati a nuovo			
-Utili di esercizio			
PATRIMONIO NETTO			
FONDI RISCHI E ONERI			
FONDO T.F.R.			
FONDI AMM.TO			
-Mutui			
-Finanziamento agevolato			
-Banche c/c passivi			
-Altri debiti a breve			
DEBITI			
- Ratei e risconti passivi			
TOTALE PASSIVITA'			

2.4 - CONTO ECONOMICO PREVENTIVO (in Euro)

↓ Voci / Periodo →	2004		2005		2006	
FATTURATO (A)						
Costi di PRODUZIONE (B)						
Rimanenze iniziali						
+ Acquisto materiali						
+ Acquisto accessori						
+ Imballaggi e confezioni						
+ Lavorazioni						
+ Studi/Ricerche/Prog.tecnica						
+ Manutenzioni						
+ Ammortam.industriali						
- Rimanenze finali						
Totale costi di produzione						
Margine di contribuzione						
Costi COMMERCIALI (C)						
Provvigioni						
+ Promoz/Pubblicità/RM						
+ Perdite su crediti (1%)						
+ Trasporti						
+ Viaggi/trasferte x comm.						
+ Gestione magazzini						
Totale costi commerciali						
Costi COMMERCIALI (C)						
Provvigioni						
+ Promoz/Pubblicità/RM						

+ Perdite su crediti (1%)						
+ Trasporti						
+ Viaggi/trasferte x comm.						
+ Gestione magazzini						
Totale costi commerciali						
COSTI GENERALI (D)						
Compensi collaboratori						
+ collaborazioni p.t.						
+ Spese varie						
+ Assicurazioni						
+ Compenso Amministratori						
+ Affitto						
+ Enel/Acqua/Gas						
+ Spese condominiali						
+ Commercialista						
+ Spese telefoniche						
+ Imposte e tasse d'esercizio						
+ Ammortamenti						
Totali costi generali						
TOTALE COSTI (B+C+D)						
UTILE OPE. (A - B.C.D)						
- Oneri finanziari						
- Oneri vari						
- Imposte indeducibili (IRAP)						
UTILE D'ESERCIZIO						
UTILE AI FINI IRPEF						
IRPEF* (se unico reddito)						

***L'IRPEF/IRE non è a carico della ditta ma della persona fisica: sarà compresa fra i prelievi del titolare**

2.5 - ANALISI DEI FLUSSI DI CASSA (in Euro)

Voci - Periodo	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Set	Ott	Nov	Dic
USCITE												
x INVESTIMEN												
-												
-												
-												
-												
-												
-												
x COSTI gest.												
-												
-												
-												
-												
TOT. USCITE												
Tot.Progressivo												
ENTRATE												
per finanziamenti												
per mezzi propri												
per vendite												
per altre entrate												
TOT.ENTRATE												
Tot.Entrate Progress												
BILANCIO + -												

Commenti ai prospetti previsionali

DATA_____ FIRMA_____

ESEMPIO DI PIANO DI IMPRESA PRESENTATO PER LA RICHIESTA DEI CONTRIBUTI EX LEGE 215/92 – V bando

A - DATI SULL'IMPRESA RICHIEDENTE

A1- Denominazione ABC DI ROSSI PAOLA

- Natura giuridica DITTA INDIVIDUALE

A2- Unità locale interessata dal programma di investimenti: Comune XXXXX (TV) prov.TV;CAP via e n. civ. DA DEFINIRE

B – DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA (compilazione obbligatoria per ciascun punto e sottopunto indicato)

B1 – L'IMPRESA

B1.1 Descrizione delle conoscenze professionali e delle eventuali precedenti esperienze dell'imprenditrice e/o dei soci.

La titolare è attualmente laurenda in Lingue e Letterature straniere. Nel corso degli studi ha tuttavia svolto varie attività di lavoro autonomo (in particolare, collaborazioni per attività di segreteria tutoraggio in corsi di formazione professionali). Tuttavia, la sua passione sono i bambini e il suo hobby è da sempre fare la baby sitter.

B1.2 Descrizione dell'idea imprenditoriale e dell'attività dell'impresa.

L'idea nasce dalla constatazione della ormai diffusa abitudine (necessaria peraltro) che vede, all'interno dei nuclei familiari, entrambi i coniugi impegnati in attività lavorative. La conseguenza di questa abitudine è la richiesta sempre maggiore dei servizi offerti dagli asili nido, servizi che purtroppo non sempre possono essere seguiti con sufficiente attenzione o possibilità economiche dalle amministrazioni pubbliche.

Se si unisce questa semplica constatazione con la passione per i bambini e l'esperienza di baby sitting della titolare, si intuisce certamente come sia nelle intenzioni della titolare, non appena laureata, di aprire un'attività di asilo nido e servizi all'infanzia.

L'attività da svolgere, quindi, sarà legata al mondo dell'infanzia: si prevede di avviare, oltre all'asilo nido, anche i servizi di baby-parking e l'organizzazione di feste di compleanno e a tema.

Successivamente, ci sarà anche la possibilità di avviare e gestire (o dare in gestione dopo un avviamento di successo) nidi aziendali e comunali.

B1.3 Descrizione dell'organizzazione dell'impresa e della scelta della localizzazione.

La titolare, non appena avviato l'asilo (si prevede l'apertura per il mese di settembre 2004), sarà coadiuvata da una amica educatrice, che attualmente coordina un asilo privato e che ha già dato la disponibilità a trasferirsi per collaborare all'iniziativa (inizialmente con un contratto di associazione in partecipazione). La titolare svolgerà essenzialmente attività legate alla gestione amministrativa del nido. In particolare si occuperà della gestione del personale, dei rapporti con gli istituti di credito, della gestione commerciale e degli approvvigionamenti. L'educatrice sarà la coordinatrice del personale e si occuperà dunque dell'organizzazione del lavoro e dei rapporti con i genitori. La titolare, coadiuvata dalla coordinatrice, ha già messo a punto un programma di turni quotidiano/settimanale che permetterà loro di occuparsi direttamente dei "momenti critici" (ingresso e uscita bimbi, somministrazione pasti, pulizie): un turno va dalle 7 alle 16.00 e l'altro dalle 10.30 alle 18.30.

Saranno inoltre assunte (con contratti diversi, a seconda delle esigenze) delle educatrici che si occuperanno, invece, direttamente dei bambini, curandone l'igiene personale (cambio dei pannolini), somministrando loro i pasti, sorvegliandoli durante il riposo e svolgendo tutte le attività didattiche/pedagogiche definite, insieme con le titolari e la coordinatrice, all'inizio dell'anno educativo ed aggiornate settimana per settimana. I bambini saranno suddivisi in gruppi (max. 8 bimbi/educatrice) omogenei per età (Pulcini: 12-18 mesi, Topolini: 18-24 mesi e Gattini: 24-36 mesi).

Una volta alla settimana sarà svolta una riunione tra titolare ed educatrici per discutere della settimana trascorsa, evidenziare eventuali problemi sorti durante le giornate di lavoro e cercare di trovare la soluzione più idonea.

Sarà disponibile per consultazioni telefoniche un medico a qualunque ora della giornata.

La localizzazione esatta dell'attività non è ancora stata individuata: si è in trattative con i proprietari di alcune strutture visionate nel Comune di xxxxxx, centro in espansione e su cui gravitano molti altri Comuni limitrofi. Si tratta di individuare l'immobile ideale in termini di metratura e servizi accessori (vicinanza con linee di trasporti pubblici e strade di veloce e facile collegamento con la città e altri paesi limitrofi, parcheggio antistante, eventuale spazio esterno).

B2 – DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

B2.1 Descrizione dei prodotti/servizi offerti.

L'offerta della nostra struttura dovrà prevedere non solo la semplice custodia di bimbi fino ai 36 mesi e il soddisfacimento dei loro bisogni primari ma anche e soprattutto la determinazione a portare avanti nei mesi un progetto pedagogico/educativo di rilievo attraverso le numerose attività che quotidianamente verranno proposte ai bambini, attività che servono loro a crescere scoprendo la realtà che li circonda e ad accrescere le proprie capacità e le proprie attitudini. Il nostro, quindi, non dovrà essere un semplice "nido-contenitore" dove i bimbi, come spesso accade, vengono lasciati semplicemente a giocare, ma è un luogo dove l'attività ludica, anche la più semplice, diventa sempre momento educativo importante e dove nulla, ma proprio nulla, viene lasciato al caso.

Oltre all'asilo nido, offriremo anche uno Spazio Gioco-baby parking a ore per bimbi fino a 6 anni che verranno coinvolti nelle attività proposte ai bimbi "residenti", e un'agenzia di reperimento di baby-sitters diplomate e assicurate che si recheranno a domicilio munite di sacca-giochi e di un preciso programma di attività che segue di pari passo quello proposto al Nido, ovviamente adeguato all'età dei piccoli da seguire. Praticamente verrà portato il Nido o la Scuola Materna a domicilio con la medesima competenza ed efficienza, e a prezzi concorrenziali.

Infine, sia all'asilo che a domicilio, daremo la possibilità ai genitori di organizzare, o fare organizzare da noi, delle bellissime feste o gite turistico-ricreative (di compleanno, per una ricorrenza speciale, ecc.) per bambini fino a 12 anni. A tal fine proporremo animatrici-clown con esperienza e tante attività divertenti.

B2.2 Sintesi delle possibilità di mercato, dei clienti e della concorrenza.

I fattori che riteniamo vincenti rispetto alle possibilità di mercato sono:

- insufficienza sul territorio circostante di asili-nido;
- gli asili nido esistenti sul territorio hanno tutti una lunga lista d'attesa;
- individuazione di un immobile adeguato, nuovo, luminoso che abbiamo reso sicuro e accogliente;
- il proporre servizi qualitativamente superiori attraverso la cura di ogni minimo particolare (dai detergenti antibat-terici/antifungini anche per la semplice detersione delle mani dei bimbi, ai prodotti per le pulizi; dai prodotti da utilizzare per le attività manuali (tempere a base di albume d'uovo - totalmente atossiche -, farine biologiche per la manipolazione, colla ottenuta da farina +acqua, etc.) agli arredi e ai giochi pensati per unire sicurezza, praticità d'uso e gradevolezza estetica, utilizzando vernici atossiche e lavabili

alle pareti, lampade neon rosate per non disturbare la vista e infrangibili, arredi privi di spigoli e ignifughi, tappeti e cuscinoni ignifughi lavabili ad alte temperature, etc.

- essere molto flessibili in quanto ad orari proponendo fasce orarie all'interno delle quali i genitori possono facilmente trovare quella più vicina alle proprie esigenze, combinandole anche tra loro;
- avere orari e periodi di apertura il più possibile vicini alla realtà di genitori-lavoratori che difficilmente possono prendere ferie per gestire le settimane di chiusura delle strutture comunali;
- impiegare personale educativo diplomato e con esperienza di Nido almeno biennale, in modo da poter organizzare al meglio il lavoro quotidiano con i bambini e fronteggiare adeguatamente ogni piccola-grande emergenza.

Per quanto riguarda i concorrenti, dipernderà dalla localizzazione esatta, che attualmente non è stata ancora individuata con certezza. Tuttavia, le strutture attualmente risultano insufficienti.

Per quanto riguarda la tipologia di clientela che si intende acquisire, accettiamo bambini di ogni razza, religione e ceto sociale senza distinzioni di sorta: i bambini per noi sono tutti uguali.

B2.3 Descrizione delle strategie di promozione e di diffusione dei prodotti /servizi offerti.

All'atto dell'inaugurazione sarà predisposto un servizio di volantinaggio e di affissione di locandine nei negozi dei Comuni circostanti, e i medesimi volantini saranno inviati ai Servizi Sociali dei Comuni limitrofi.

Annualmente, verrà studiata e realizzata una pubblicità che prevede più uscite su mensili dedicati a mamme e bambini (es. "Insieme" della RCS).

Saremo inoltre presenti sulle Pagine Gialle Casa, alla voce "Nidi di Infanzia", sulle Pagine Utili Mondadori e sull'elenco telefonico con dicitura in grassetto.

Ma la forma di pubblicità che più rende, anche se non immediata, è il "passaparola" tra genitori soddisfatti**.**

B3 – DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE

B3.1 Stima annuale dei fabbisogni e dei consumi di materie prime, merci, servizi ecc. necessari per la produzione/erogazione/vendita dei prodotti/servizi offerti e dei relativi costi di esercizio.

- affitto annuo stimato € 18.000
- servizi contabili, tot. € 2.000
- spese alimenti € 4.000
- utenze varie (gas, enel, telefono, acqua, ecc.) tot. € 4.000
- assicurazioni € 1.000
- altre spese (cancelleria, attrezzatura minuta, ecc.) tot. € 2.000
- servizi della coordinatrice (associata in partecipazione) € 20.000

B3.2 Sintesi dei dati relativi all'occupazione, con specifica del numero di occupati a tempo indeterminato e determinato, a tempo pieno e part-time.

Per quanto riguarda i collaboratori, fin dal primo momento ci si avvarrà del coordinamento di una educatrice esperta (contratto di associazione in partecipazione). Mano a mano che aumenteranno le iscrizioni, verranno assunte delle educatrici (inizialmente una educatrice con contratto di collaborazione coordinata e continuativa). A regime si ritiene comunque di poter assumere due educatrici con contratto di lavoro dipendente a tempo indeterminato, una full-time ed una con un part-time al 70% (Liv. 5 del contratto Fism) per un costo stimato globale a regime (2006) di circa € 28.000 annui. Il costo è stimato sulla base del contratto collettivo Fism per scuole materne e asili nido.

In questo modo, considerando anche l'impegno della titolare, della educatrice con funzioni di coordinatore (associata in partecipazione), e di eventuali tirocinanti, sarà possibile coprire adeguatamente le esigenze dell'impresa.

B3.3 Impatto ambientale: descrivere le eventuali misure adottate o che si intendono adottare per il rispetto e la tutela dell'ambiente.

L'attività non ha un impatto ambientale particolarmente rilevante. Lo smaltimento dei rifiuti avverrà in modo da seguire correttamente le norme di raccolta differenziata degli stessi.

B4 – GLI ASPETTI FINANZIARI

B4.1 Descrizione e valore economico dei mezzi propri apportati per la realizzazione dell'iniziativa.

Il valore economico dei mezzi apportati iniziamente sarà di circa € 20.000. Essendo una impresa individuale, i mezzi propri saranno riprelevati non appena la situazione finanziaria dell'impresa lo consentirà.

B4.2 Descrizione dei finanziamenti diversi dai contributi della L.215/92 (prestiti bancari ecc.)

Si richiederà un finanziamento bancario di € 40.000, rimborsabile in quattro anni. Verrà inoltre utilizzato un fido bancario per le esigenze di liquidità.

B4.3 Descrizione dei criteri adottati per la determinazione delle previsioni economico-finanziarie riportate nei prospetti D.6 (Stato patrimoniale) e D.7 (Conto Economico)

- Alla voce "altri ricavi e proventi" è stata imputata la quota di competenza del contributo L. 215/92 (calcolata proporzionalmente al periodo di ammortamento degli investimenti ammissibili). Inoltre si è ipotizzata la percezione di tale contributo interamente nel 2005.
- Non sono stati effettuati accantonamenti al fondo svalutazione crediti poiché non sono previste dilazioni di pagamento per i clienti;
- Il costo per l'accantonamento al Fondo TFR è stato imputato direttamente alla voce "Personale";
- Per calcolare gli ammortamenti per i nuovi investimenti, si è considerato un periodo di ammortamento di 5 anni, a partire dal 2004;
- Alla voce "Imposte sul reddito d'esercizio" si è calcolata l'IRAP sull'utile dell'anno;
- Il fatturato è stato stimato sulla base della domanda potenziale presente e sulla capacità ricettiva dell'asilo (che dovrà essere di almeno 24 bambini, per una retta mensile media (agosto escluso) che può arrivare a regime fino a € 400 per bambino); il primo anno si è tenuto conto dell'apertura a settembre.

Nello Stato Patrimoniale, invece, si sono adottati i seguenti criteri:

- I crediti a breve sono costituiti solamente dal Credito verso l'Erario per l'IVA a credito. Il rimborso o compensazione di tale credito, è stato ipotizzato nell'anno successivo a quello di avvio a realizzazione del programma;
- Per calcolare i debiti verso i fornitori, si è considerato un periodo di dilazione di 60 giorni (per i fornitori commerciali);
- Alla voce "ratei e risconti passivi" appare la quota di contributo Legge 215/92 già percepita ma di competenza degli esercizi successivi.

B5 – DESCRIZIONE DEGLI INVESTIMENTI Descrizione delle modalità di realizzazione dell'investimento, dei beni oggetto dell'investimento e delle previsioni di costo.

ATTENZIONE:

1) Per le iniziative riguardanti lo svolgimento di attività appartenenti a settori diversi, in particolare quelle riguardanti anche il settore agricolo primario, indicare e descrivere in dettaglio i beni destinati prevalentemente a ciascuna attività;
2) Indicare se il programma di investimenti è finalizzato al commercio elettronico fornendo dettagliata descrizione dei relativi investimenti in hardware, software e servizi reali (si ricorda che ai fini dell'ottenimento della relativa maggiorazione per sistema di commercio elettronico si intende la gestione telematica delle transazioni commerciali che comprenda anche la fase del pagamento);
3) Indicare se il programma di investimenti è finalizzato all'acquisizione della certificazione di qualità e/o ambientale fornendo dettagliata descrizione delle modalità con cui l'impresa intende conseguirle e i costi previsti.

Gli investimenti saranno realizzati mediante acquisto diretto tra il mese di gennaio ed il mese di settembre del 2004, quando si prevede l'apertura dell'asilo.

Attualmente si stanno visionando alcune strutture. Quasi tutte hanno bisogno di rilevanti modifiche e adeguamento degli impianti per poter ospitare una struttura come quella di un asilo nido.

Gli investimenti previsti sono dunque i seguenti:

impianto igienico-sanitario (comprensivo di w.c. a misura di bambino) € 3.500

impianto idro-termico, € 4.000

impianto elettrico/di illuminazione, € 3.000

impianto di condizionamento, 3.500

arredamento completo dell'asilo, comprensivo anche di arredi per cucina, zona riposo e zona ufficio € 15.000

protezioni in gomma per muri e spigoli € 3.000

macchinari per cucina (cucina a gas, cappa aspirante e lavastoviglie), € 3.000

attrezzature per cucina (stoviglie, ecc.), € 1.000

Giocattoli vari, € 1.000

Personal Computer e altri macchinari elettronici connessi, € 3.000

Opere murarie: serramenti e infissi vari, ristrutturazioni murarie, pavimentazioni atossiche, per un totale di € 10.000

Studio di fattibilità € 1.020

C - DATI RIEPILOGATIVI DEL PROGRAMMA DI INVESTIMENTI

C1- Attività principale, svolta o da svolgere, alla quale sono destinati gli investimenti del programma:
Descrizione *(Attenzione, il dato deve corrispondere con quanto dichiarato al punto 12 del modulo di domanda): ASSISTENZA SOCIALE NON RESIDENZIALE (ASILO NIDO)* codice attività ISTAT '91 85.32

C2- Tipologia di iniziativa *(Attenzione, il dato deve corrispondere con quanto dichiarato al punto 16 del modulo di domanda)*:

Avvio di attività ☒ Progetto aziendale innovativo ☐
Acquisto di attività preesistente ☐ Sola acquisizione di servizi reali ☐

C3- Date effettive o previste relative al programma:

C3.1 - data (gg/mm/aaaa) di avvio a realizzazione del programma: 02/01/2004

In caso di richiesta di agevolazioni secondo la regola degli aiuti "de minimis" e qualora parte degli investimenti non sia ammissibile al regime "de minimis" specificare:

C3.1.1 - data (gg/mm/aaaa) di avvio a realizzazione degli investimenti per i quali i contributi sono calcolati in Equivalente sovvenzione: / /

C3.2 - data (gg/mm/aaaa) di ultimazione del programma: 30/09/2004
C3.3 - data (gg/mm/aaaa) di entrata a regime: 30/09/2005
C3.4 - anno del primo esercizio **a regime** del programma: 2006
C3.5 - Tempo di realizzazione (in mesi): 9

C4 -Importo complessivo dell'investimento (importi in Euro) **51.020** ***(Attenzione, il dato deve corrispondere con quanto dichiarato al punto 18 del modulo di domanda)***:

C4.1 di cui A) Acquisto diretto 51.020 B) leasing
C4.2 - di cui per servizi reali (riportare il totale del prospetto D2)
C4.3 - di cui destinato alla produzione agricola primaria
C4.4 - di cui costo agevolabile del rilevamento in caso di acquisizione di attività preesistente

C5 - Solo per i progetti innovativi e per le iniziative di sola acquisizione di servizi reali: investimento netto preesistente risultante dall'ultimo bilancio approvato prima della presentazione della domanda (o dell'avvio dell'iniziativa) o dal libro cespiti ammortizzabili (tale importo corrisponde al valore delle immobilizzazioni materiali al netto degli ammortamenti)

(importi in Euro): Esercizio di riferimento ☐

C6 - Contributo Legge 215/92 complessivo previsto (importi in Euro) 25.510
C6.1 di cui per attività agricola primaria
C6.2 di cui per servizi reali

C7 - Occupati complessivi attivati dal programma (riportare il totale variazione del prospetto C7.1) 1,7
(Attenzione: Il calcolo dei nuovi occupati ricomprende esclusivamente i lavoratori dipendenti nonché i soci lavoratori delle società cooperative ed i collaboratori familiari iscritti negli elenchi previdenziali - punto 11.2 della Circolare)

C7.1 - Incremento complessivo degli occupati

OCCUPATI	Dato precedente	Dato a regime	VARIAZIONE	Costo per salari e stipendi nell'anno a regime
dirigenti	0,00	0,00	0,00	-
quadri e impiegati	0,00	0,00	0,00	
operai	0,00	0,00	0,00	
altri	0,00	1,70	1,70	28.000,00
TOTALE	0,00	1,70	1,70	28.000,00

C8 - Numero di donne occupate attivate dal programma (riportare il totale variazione del prospetto C8.1) 1,7
(Attenzione: Il calcolo dei nuovi occupati ricomprende esclusivamente i lavoratori dipendenti nonché i soci lavoratori delle società cooperative ed i collaboratori familiari iscritti negli elenchi previdenziali - punto 11.2 della Circolare)

C8.1 – Incremento di donne occupate

DONNE OCCUPATE	Dato precedente	Dato a regime	VARIAZIONE	Costo per salari e stipendi nell'anno a regime
dirigenti	0,00	0,00	0,00	-
quadri e impiegate	0,00	0,00	0,00	-
operaie	0,00	0,00	0,00	
altre	0,00	1,70	1,70	28.000,00
TOTALE	0,00	1,70	1,70	28.000,00

N.B.: Il dato precedente è :
- *per l'avvio di nuova attività: sempre = 0*
- *per i progetti innovativi e la sola acquisizione di servizi reali: numero medio mensile di occupati nei dodici mesi antecedenti l'avvio a*

realizzazione. (o la data di presentazione della domanda per le iniziative da realizzare), espresso in U.L.A;

- *per l'acquisizione di attività preesistente: numero medio mensile di occupati dell'impresa acquisita, nei dodici mesi antecedenti l'avvio a realizzazione (o la data di presentazione della domanda per le iniziative ancora da realizzare), espresso in U.L.A;*

Qualora l'impresa abbia già ottenuto le agevolazioni per un precedente programma di investimenti, il cui esercizio a regime coincide in tutto o in parte ovvero è successivo ai dodici mesi cui si riferisce il dato occupazionale "precedente" del nuovo programma proposto, tale ultimo dato è assunto pari al numero degli occupati previsti a regime per il programma precedentemente agevolato.

Il dato a regime è il n*umero medio* ***degli*** *occupati previsti per l'esercizio "a regime", espresso in ULA.*

Il costo per salari e stipendi nell'anno a regime ***deve essere coerente*** *con il valore riportato nello schema* ***D7*** *(Conto Economico) alla voce "Personale " nell'anno a regime dell'iniziativa.*

C9 - L'impresa aderisce o si impegna ad aderire entro l'anno "a regime" ai seguenti sistemi di certificazione di qualità e/o ambientale:
NESSUNO

C10 - Programma finalizzato al commercio elettronico :

SI ☐ **NO** ☒

N.B. Si ricorda che ai fini dell'ottenimento della relativa maggiorazione per sistema di commercio elettronico si intende la gestione telematica delle transazioni commerciali, ***che comprende anche*** *la fase del pagamento e che a tal scopo il programma di investimenti deve prevedere investimenti finalizzati alla realizzazione del sistema medesimo.*

D - PROSPETTI ANALITICI E DATI ECONOMICO - FINANZIARI DELL'INIZIATIVA

D1 - Dettaglio delle spese del programma (al netto dell' I.V.A.) a fronte delle quali si richiedono le agevolazioni (da compilare nel caso di iniziative di avvio di attivita', acquisizione di attività preesistente e progetti aziendali innovativi). Importi in Euro.

a) IMPIANTI GENERALI	Beni rilevati con l'acquisto di attività preesistente	Acquisto diretto beni nuovi	Leasing	TOTALE A Investimenti destinati all'attività principale Codice ISTAT ……..	TOTALE B Investimenti destinati ad altra eventuale attività Codice ISTAT …….	TOTALE A + B
Descrizione investimenti			importi			
IMP. IGIENICO-SANITARI		3.500				3.500
IMP. ELETTRICO/ILLUMINAZIONE		3.000				3.000
IMP. CONDIZIONAMENTO		3.500				3.500
IMP. IDRO-TERMICO		4.000				4.000
						-
						-
						-
TOTALE IMPIANTI GENERALI		14.000	-			14.000

b) MACCHINARI E ATTREZZATURE						
ARREDAMENTO		15.000				15.000
PROTEZIONI IN GOMMA		3.000				3.000
MACCHINARI PER CUCINA		3.000				3.000
ATTREZZATURE DA CUCINA		1.000				1.000
GIOCATTOLI		1.000				1.000
PERS. COMPUTER E ACCESSORI		3.000				3.000
						-
						-
						-
						-
TOTALE MACCHINARI E ATTREZZATURE	-	26.000	-			26.000

c) BREVETTI	Beni rilevati con l'acquisto di attività preesistente	Acquisto diretto beni nuovi	Leasing	TOTALE A Investimenti destinati all'attività principale Codice ISTAT ……..	TOTALE B Investimenti destinati ad altra eventuale attività Codice ISTAT …….	TOTALE A + B
Descrizione investimenti			importi			
						-
						-
						-
						-
						-
						-
						-
TOTALE BREVETTI	-	-	-			-

d) SOFTWARE						
						-
						-
						-
						-
						-
						-
						-
						-
						-
						-
TOTALE SOFTWARE	-	-	-			-

e) OPERE MURARIE	Beni rilevati con l'acquisto di attività preesistente	Acquisto diretto beni nuovi	Leasing	Investimenti destinati all'attività principale Codice ISTAT ……..	Investimenti destinati ad altra eventuale attività Codice ISTAT …….	TOTALE A + B
Descrizione investimenti			**importi**			
OPERE MURARIE VARIE		10.000				10.000
						-
						-
						-
Progettazione e direzione lavori *Max 5% della spesa totale per opere murarie*						-
						-
						-
						-
						-
TOTALE OPERE MURARIE Max 25% di a) + b)		10.000	-			10.000

f) STUDI DI FATTIBILITA' E PIANI DI IMPRESA						
STUDIO DI FATTIBILITA'		1.020				1.020
						-
						-
						-
TOTALE STUDI Max 2% di a) + b) + c) + d) + e) + f)		1.020				1.020
						-
TOTALE INVESTIMENTI a) + b) + c) + d) + e) + f)	-	51.020	-			51.020

D4 - Suddivisione delle spese di cui al punto D1 e D2 per anno solare, a partire da quello di avvio a realizzazione del programma indicato al punto C.3.1 (importi in Euro) in relazione alla modalità di esecuzione

SPESE	Anno di avvio	2° anno	3° anno	4° anno	5° anno	6° anno	7° anno
anni	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Spese dirette	51.020	-	-	-			
Spese in leasing	-	-	-	-			

D4.1 Suddivisione delle spese per anno solare (ad eccezione degli investimenti ammissibili a titolo "de minimis") in relazione alla categoria di investimento (importi in Euro)

SPESE	Anno di avvio	2° anno	3° anno	4° anno	5° anno	6° anno	7° anno
anni	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Spese per servizi reali relativi ad attività agricola							
Spese per servizi reali relativi ad attività NON agricola							
Investimenti relativi ad attività agricola							
Investimenti relativi ad attività non agricola							

D4.2 Importo degli investimenti ammissibili al regime "de minimis" (con esclusione delle spese per servizi reali): 51.020 **(importi in Euro)**

D4.3 Importo delle spese per servizi reali ammissibili al regime "de minimis" : - **(importi in Euro)**

D5- Prospetti riepilogativi da compilare solo nel caso di acquisto di attività preesistente (Importi in Euro):

- **D5.1** - Denominazione dell'impresa (o ramo d'azienda) rilevata
- **D5.2** - Eventuali soci o titolare dell'attività rilevata partecipanti nell'impresa richiedente **le agevolazioni:**

A SOCI/TITOLARE dell'impresa rilevata partecipanti nell'impresa richiedente (nominativi)	B Partecipazione nell'impresa rilevata (% quote del capitale)	C Partecipazione nell'impresa richiedente (% quote del capitale)

- **D5.3** - Eventuali soci/titolare dell'attività rilevata che siano coniugi e parenti entro il secondo grado dei soci/titolare dell'impresa richiedente:

A SOCI/TITOLARE dell'impresa rilevata (nominativi)	B Partecipazione nell'impresa rilevata (% quote del capitale)	C Grado di parentela	D SOCI/TITOLARE dell'impresa richiedente (nominativi)	E Partecipazione nell'impresa richiedente (% quote del capitale)

- **D5.4** - Costi del rilevamento (importi in Euro):

Tipologie di spesa	Costo effettivo	di cui agevolabile*
Macchinari e attrezzature		
Brevetti		
Software		
TOTALE beni rilevati		

* **N.B.:** Ai fini dell'ammissibilità alle agevolazioni il costo del rilevamento è decurtato in proporzione alla partecipazione nell'impresa richiedente del titolare/soci dell'impresa rilevata, ovvero di coniugi o parenti entro il secondo grado degli stessi.

- **D5.5** – Investimenti successivi al rilevamento (beni nuovi) (importi in Euro):
  1. Impianti generali Macchinari e attrezzature
  2. Opere murarie
  3. Brevetti
  4. Software
  TOTALE beni nuovi

- **D5.6** Totale agevolabile dell'iniziativa (Totale agevolabile D5.4 + totale D5.5) (importi in Euro)

D6 - STATI PATRIMONIALI dell'impresa. *Compilare fino all'esercizio a regime (importi in Euro) (La compilazione è obbligatoria anche per le imprese in contabilità semplificata)*
(tale prospetto non deve essere compilato se l'iniziativa consiste esclusivamente nell'acquisizione di servizi reali)

ATTIVO	Penultimo consuntivo	Ultimo consuntivo	1° anno (avvio)	2° anno	3° anno	4° anno	5° anno	6° anno	7° anno
anni	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Rimanenze									
Altro Attivo circolante	-	-	**9.580**	**11.210**	**36.679**				
Di cui: disponibilità liquide			76	11.210	36.679				
crediti a breve			9.504	-	-				
ratei e risconti			-	-	-				
Immobilizzazioni	-	-	**40.816**	**30.612**	**20.408**				
Di cui: immateriale			816	612	408				
materiali			40.000	30.000	20.000				
finanziarie			-	-	-				
TOTALE ATTIVO	-	-	**50.396**	**41.822**	**57.087**				
PASSIVO									
Passivo circolante	-	-	**16.600**	**21.106**	**16.404**				
Di cui: Debiti a breve vs fornitori	-	-	2.100	5.800	6.200				
debiti a breve vs banche			14.500	-	-				
ratei e risconti				15.306	10.204				
Passivo a M/L termine	-	-	**40.000**	**31.185**	**23.259**				
Di cui: debiti a M/L termine			40.000	30.000	20.000				
Trattamento Fine Rapporto			-	1.185	3.259				
Fondi rischi e oneri			-	-	-				
Mezzi propri	-	-	**- 6.204**	**- 10.470**	**17.423**				
Di cui: Capitale sociale			20.000						
Riserve									
Utili (perd.) portate a nuovo				- 26.204	- 10.470				
Utili (perd.) esercizio			- 26.204	15.735	27.893				
TOTALE PASSIVO	-	-	**50.396**	**41.822**	**57.087**				

D7 - CONTI ECONOMICI dell'impresa. Compilare fino all'esercizio a regime (importi in Euro) *La compilazione è obbligatoria anche per le imprese in contabilità semplificata) tale prospetto non deve essere compilato se l'iniziativa consiste esclusivamente nell'acquisizione di servizi reali)*

CONTO ECONOMICO	Penultimo consuntivo	Ultimo consuntivo	1° anno (avvio)	2° anno	3° anno	4° anno	5° anno	6° anno	7° anno
anni	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Fatturato (Ricavi delle vendite e delle prestazioni)			14.000	83.600	114.400				
Variazioni delle rimanenze di prodotti finiti									
Altri ricavi e proventi			-	10.204	5.102				
A) Valore della produzione	-	-	**14.000**	**93.804**	**119.502**				
Acquisti di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci			500	3.000	4.000				
Acquisizione di servizi, consulenze, utenze, trasporti, pubblicità ecc.			10.000	26.000	27.000				
Variazione delle rimanenze di materie prime e merci	-	-	-	-	-				
Fitti passivi e canoni per locazioni			18.000	18.000	18.000				
Personale				16.000	28.000				
Accantonamenti									
Ammortamenti			10.204	10.204	10.204				
Oneri diversi di gestione			1.000	2.000	2.000				
B) Costi della produzione	-	-	**39.704**	**75.204**	**89.204**				
Risultato operativo (A - B)	-	-	**- 25.704**	**18.600**	**30.298**				
Proventi finanziari									
Interessi e oneri finanziari			500	2.500	1.500				
C) Proventi e oneri finanziari	-	-	**- 500**	**- 2.500**	**- 1.500**				
Proventi straordinari									
Oneri straordinari									
D) Proventi e oneri straordinari	-	-	-	-	-				
Risultato prima delle imposte (A - B + C + D)	-	-	**- 26.204**	**16.100**	**28.798**				
Imposte sul reddito d'es. (irap)			-	**366**	**905**				
Utile netto (perdita) dell'esercizio	-	-	**- 26.204**	**15.735**	**27.893**				

D8 - PIANO FINANZIARIO per la copertura degli investimenti dell'iniziativa e del capitale d'esercizio
(importi in Euro)

La compilazione è obbligatoria anche per le ditte individuali. Tale prospetto non deve essere compilato solo se l'iniziativa consiste esclusivamente nell'acquisizione di servizi reali)

FABBISOGNO	(Euro)	FONTI DI COPERTURA	(Euro)
A - Immobilizzi agevolabili (CON ESCLUSIONE DI QUELLI IN LEASING)	51.020	E - Mezzi propri	20.000
B - Immobilizzi non agevolabili (CON ESCLUSIONE DI QUELLI IN LEASING)	-	F - Agevolazioni richieste per il programma (CON ESCLUSIONE DI QUELLE RELATIVE AI BENI ACQUISITI IN LEASING)	
C - Quota capitale canone anticipato (SOLO PER IMMOBILIZZI IN LEASING)		G - Altri finanziamenti a m/l termine	40.000
		H - Finanziamenti coperti dalle garanzie di cui all'art. 5 comma 3 del Regolamento	
D - Capitale di esercizio	25.580	I - Altre disponibilità (specificare):	
		Debiti vs fornitori	2.100
		Debiti a breve vs banche	14.500
		Fonti della gestione caratteristica	
TOTALE FABBISOGNO	**76.600**	**TOTALE FONTI**	**76.600**

- 8 -

ALLA SCOPERTA DEL PROPRIO GRADO DI CONOSCENZA

Per verificare il grado di conoscenza sugli aspetti più o meno tecnici legati alla professione che si vuole intraprendere, il nuovo imprenditore non può fare a meno di porsi le seguenti domande:

- ✓ Che tipo di conoscenza hai delle normative generali o specifiche relative all'attività che vuoi intraprendere?
- ✓ Ritieni di essere in possesso di tutti i requisiti formali per aprire l'attività che hai scelto?
- ✓ Ti sei informato/a del tipo di formalità burocratiche da espletare?
- ✓ Pensi di avviare un'attività ex-novo o di rilevare un'attività esistente?
- ✓ Hai scelto il Comune dove localizzare la tua attività?
- ✓ Di quanto spazio hai bisogno (in metri quadrati) per svolgere l'attività?
- ✓ Hai già scelto il tipo di forma giuridica da adottare?
- ✓ Sei a conoscenza delle implicazioni che tale scelta implica?
- ✓ Hai predisposto un elenco delle attrezzature necessarie e sai a quanto ammonta l'investimento iniziale?
- ✓ Conosci eventuali agevolazioni finanziarie regionali, nazionali o locali che potrebbero aiutarti nella fase iniziale?
- ✓ Quali saranno i clienti a cui l'attività si rivolge?
- ✓ Quali canali pubblicitari pensi che si possano adottare per pubblicizzare il tuo prodotto/servizio (Pagine Gialle/elenco telefonico, passaparola, volantinaggio, radio/tv locali, autobus, mailing, ecc.)?
- ✓ Ritieni sia utile valutare la soddisfazione della clientela? Hai già pensato a come?
- ✓ Il tuo lavoro ti porterà a contatto con clienti molto diversi tra loro; dovrai imparare ad ascoltare, ad essere cortese e disponibile, a dispensare sorrisi e a prenderti cura sia dei clienti già acquisiti (che vanno sempre curati in modo particolare perché sono la fortuna dell'impresa) sia di quelli potenziali, perché il cliente non ama l'indifferenza. Ti senti pronto?
- ✓ Hai individuato i principali concorrenti nel Comune o nella zona dove l'attività si svolgerà?
- ✓ Quali ritieni possano essere i punti di forza della tua attività?
- ✓ Hai pensato a come curare l'immagine, oltre al servizio e al prodotto offerto?

- ✓ Punterai solo sull'immagine o cercherai di fornire un servizio anche di qualità?
- ✓ Di quante persone hai bisogno per iniziare l'attività? Devono essere persone specializzate e già con esperienza?
- ✓ Ritieni sia importante stendere un piano d'impresa o business plan per programmare e poi tenere sotto controllo l'andamento dell'attività?
- ✓ Hai individuato i costi fissi e variabili che dovrai sostenere?
- ✓ Hai calcolato quale fatturato minimo ti porterà a coprire tutti i costi?
- ✓ Sai quanto incideranno le imposte e i contributi sul tuo guadagno?
- ✓ Ti sei informato/a che il primo anno non pagherai imposte, ma che a metà del secondo dovrai pagare insieme quelle del primo anno e un acconto su quelle del secondo?

Ritieni sia utile effettuare periodicamente un'analisi della situazione finanziaria dell'attività per verificare che ci sia equilibrio tra le entrate e le uscite (tale situazione deve infatti valere nel lungo periodo, ma deve verificarsi anche nel breve)?

- 9 –

LE DIMENSIONI DELL'IMPRESA

Creare una nuova impresa a Treviso come in ogni altro territorio nazionale od estero è certamente iniziativa complessa e dispendiosa. Pertanto la progettazione di una nuova impresa, salvo casi particolari ed eccezionali, viene solitamente indirizzata verso un'unità di modeste dimensioni.
Generalmente le nuove imprese sorgono con la sola presenza del titolare, a volte con uno o più collaboratori familiari o con soci, più raramente con l'assunzione immediata di qualche dipendente o collaboratore esterno.
Ciò non significa, però, che un'impresa nata piccola debba rimanere piccola per sempre. Anzi una serie di importanti ed articolati fattori dovrebbero farla crescere verso livelli ritenuti compatibili con le esigenze del mercato e con il sistema di opportunità – minacce che si presenterà loro in futuro.
I più evidenti fattori di questa spinta verso lo sviluppo dovrebbero essere:

- crescenti opportunità di business se la programmazione del prodotto-servizio offerto è stata in linea con le aspettative del mercato;
- possibilità di migliorare le prestazioni sotto l'aspetto quantitativo e qualitativo assieme, con ovvi riflessi favorevoli sul profitto d'impresa;
- rafforzamento della gestione per superare le difficoltà concorrenziali e le sfide future che un'economia globalizzata impone.

Non si tratta, comunque di diventare grandi imprese, ma di assumere una dimensione minima per stare profittevolmente sul mercato, senza rischiare la cessazione dell'attività che è molto frequente soprattutto nei primi anni di vita dell'impresa.
Ovviamente non esiste una dimensione minima uguale per tutti i settori, né una fissa all'interno di ciascun settore. Si può tuttavia stimare, a titolo di indicazione meramente orientativa, che un'organizzazione stabile ed evoluta nella maggior parte dei casi non debba essere inferiore ai 10 addetti (titolare + soci + collaboratori permanenti + dipendenti), eccettuati naturalmente quei settori in cui la personalità di uno o pochi addetti è determinante per le esigenze della gestione (es.: artigianato artistico, specializzazioni produttive molto spinte, produzioni tipiche, commercio al dettaglio di vicinato, servizi specialistici e pochi altri).
A parte questi ultimi settori, infatti, nella generalità del sistema produttivo (dall'agricoltura, all'industria, al commercio ed ai servizi) dovrebbero esistere stabilmente imprese oltre i 10 addetti proprio per:

- saper sfruttare tutte le opportunità di business che un'azienda dinamica e ben gestita riesce a trovare nella sua attività;

- offrire prodotti e/o servizi soddisfacenti e quindi consolidarsi sul mercato e rafforzare la propria produttività – redditività;
- dotarsi di risorse umane in grado almeno parzialmente di dedicarsi alle strategie aziendali e ad un sistematico presidio e rafforzamento della competitività di mercato.

Senza l'apporto di mezzi congrui e professionalità dedicate un'impresa qualsiasi in generale non riesce oggi a rimanere sul mercato. Basti pensare, solo per citare i più diffusi casi di insuccesso a:

- l'incapacità fisiologica di molte piccole imprese ad accettare ordini più consistenti, anche se profittevoli e forieri di nuove quote di mercato;
- l'impossibilità di fare innovazione ed ottenere sensibili miglioramenti tecnologici essenziali per conquistare posizioni concorrenziali;
- l'emarginazione dei temi dominanti sugli scenari futuri e delle scelte strategiche conseguenti, a causa dell'indisponibilità di risorse umane ad occuparsi di tali problemi.

D'altro canto, dall'osservazione statistica emerge che di fatto circa il 95% delle imprese italiane esistenti conta meno di 10 addetti e quindi si trova in una situazione di rischio che, tranne per i settori citati in precedenza e per altre situazioni particolari, può tradursi, nell'attuale economia globalizzata, in difficoltà più o meno rilevanti, fino all'insolvenza o alla cessazione prematura dell'attività.

Naturalmente, la permanenza di imprese sotto la soglia dei 10 addetti (definite dall'Unione Europea "microimprese") è favorita da una serie di motivazioni tra cui:

- le opportunità di ottenere agevolazioni pubbliche a vario titolo;
- una maggiore flessibilità e minori vincoli normativi;
- il presidio di nicchie di mercato molto marginali e quindi trascurate dai concorrenti maggiori.

Tutte queste ragioni, tuttavia, non reggono nel lungo andare di fronte ad una competizione sempre più agguerrita e più capillare, che con maggiori risorse (umane e finanziarie) può gradualmente erodere i vantaggi derivanti dalle agevolazioni, dalla flessibilità e dal posizionamento anche su nicchia ridottissima. Esiste inoltre il fatto che le microimprese spesso non hanno alcun contatto con il mercato e quindi sono soggetti dipendenti da altri più forti in grado di dettare ogni condizione e pure di emarginarli completamente in situazioni sfavorevoli.

Si tratta allora di "convincere" le microimprese della loro costituzionale fragilità e di aiutarle a crescere oltre i limiti di soglia, affinché diventino piccole imprese (nella fascia convenzionale dai 10 ai 50 addetti), in cui la dimensione ha già una certa consistenza (seppur modesta), almeno sufficiente in generale ad approfittare delle opportunità di mercato senza essere passivamente travolta dalle avversità.

Comunque, per le microimprese che non possono o per varie ragioni non vogliono accrescere la propria dimensione, sono necessarie almeno le seguenti iniziative:

- partecipazione a gestioni associate in tutte quelle fasi in cui la dimensione minima può essere insufficiente (produzione, approvvigionamenti, commercializzazione, ecc.);
- partecipazione attiva a filiere produttive ben organizzate;
- adesione ad iniziative comuni di ricerca, innovazione e servizi avanzati;
- ricorso frequente a consulenze qualificate;
- creazione di gruppi di microimprese con attività collegata e con un forte coordinamento organizzativo.

Soltanto in questo modo, si potranno, secondo le problematiche emergenti, sopperire parzialmente o completamente alla rischiosità di una dimensione insufficiente.

Chi crea una nuova impresa deve pure considerare queste osservazioni e se fonda una microimpresa, come avviene quasi sempre, deve già prevedere una graduale crescita seppur differita nel tempo, a meno che non si tratti di quei settori citati ove la dimensione minima è congeniale al “business”.

INDIVIDUAZIONE DEI SETTORI A MAGGIORE INTENSITA' DI CRESCITA IN PROVINCIA DI TREVISO: UNA SINTESI

La nascita di nuove imprese è soggetta a rischio, sia per le difficoltà iniziali e per l'incertezza insita in ogni attività economica, sia anche perché spesso si scelgono settori già abbondantemente saturi o caratterizzati da una concorrenza molto agguerrita. Anzi, si può osservare che settori più comuni (piccolo dettaglio, servizi alla persona, somministrazione di alimenti e bevande, ecc..) sono anche quelli preferiti nelle nuove iniziative e quindi si assiste conseguentemente ad una diffusa morte precoce delle nuove imprese, mentre il settore accresce ancora più le sue difficoltà e l'eccesso di offerta rispetto alla domanda.

Esistono, al contrario, settori in promettente sviluppo, i quali, sebbene esigano una preparazione iniziale maggiore dei soggetti e dei mezzi produttivi per avviare un'impresa, certamente permettono un consolidamento nel mercato più facile e senza traumi. Vengono qui individuati i settori che attualmente presentano migliori prospettive.

Da questa sintesi dei settori con migliori prospettive di sviluppo, oltre che dalle attività dettagliate nella descrizione che segue, emerge che i settori interessati sono essenzialmente quelli legati all'Information and Communication Technology (ICT), oltre che quelli relativi alla fabbricazione di prodotti chimici, plastici e di macchinari.

In particolare si definisce l'Information and Communication Technology (ICT) come un insieme di tecnologie che abilitano la raccolta e la gestione delle informazioni; analogamente possiamo considerare chi opera in tale ambito come una persona che presta la sua opera attraverso attività di concezione, sviluppo, pianificazione, implementazione, operatività e manutenzione di componenti, prodotti e servizi ICT.

Certamente questi settori richiedono, per iniziare, una preparazione specialistica e/o mezzi consistenti, ma bisogna considerare che:

- un'attività tradizionale satura abbisogna comunque di forti innovazioni e capitali per vincere la concorrenza;
- la preparazione specialistica nei settori in sviluppo oggi è più facile con la presenza di numerose fonti informative e con l'assistenza di esperti e società di consulenza;

- i mezzi produttivi ed i conseguenti investimenti non sono quasi mai eccessivi in settori innovativi, ove prevale il fattore conoscenza ed ove impianti ed attrezzature possono essere acquisite in affitto.

***

Al fine di individuare i settori ad alta intensità tecnologica che sono stati interessati da tassi di crescita consistenti, ci siamo basati sulla classificazione dell'International Standard Industrial Classification, terza revisione, che permette di isolare il settore ICT dal complesso dei settori economici;[1] all'aggregato abbiamo affiancato alcuni settori del manifatturiero, fuori ISIC, comunque interessanti per contenuto di innovazione di prodotto.
L'indicatore di crescita utilizzato è la variazione del numero delle imprese intercorso dal 1998 al 2003.[2]
Per l'ICT abbiamo aggiunto, a corredo, l'ultimo **aggiornamento dell'interscambio commerciale** per il settore al **30 settembre 2003**.

---

[1] In accordo con l'ISIC rev. 3, le industrie che producono beni o servizi relativi all'ICT sono:

- D 30 Macchine per ufficio, computer etc.;
- D 31.3 Fabbricazione di fili e cavi isolati;
- D 32 Produzione di radio, televisioni ed altri apparati per telecomunicazioni;
- D 32.1 Componenti elettronici; D 32.2 Televisioni, radio trasmittenti ed apparati di telecomunicazioni per telefonia e telegrafo;
- D 32.3 Televisioni, radio e apparati per la riproduzione del suono;
- D 33.20.1 – 20.5 Fabbricazione di strumenti e apparecchi di misurazione, controllo, prova, navigazione e simili, escluse le apparecchiature di controllo dei processi industriali;
- D 33.30 Fabbricazione di apparecchiature di controllo dei processi industriali;
- G 51.60 Commercio all'ingrosso di macchinari e attrezzature;
- I 64.20 Telecomunicazioni; K 71.33 Noleggio di macchinari e attrezzature per ufficio, inclusi gli elaboratori;
- K 72.10 Consulenza per installazione di elaboratori elettronici;
- K 72.20 Fornitura di software e consulenza in materia di informatica;
- K 72.30 Elaborazione elettronica dei dati;
- K 72.40 Attività delle banche di dati;
- K 72.50 Manutenzione e riparazione di macchine per ufficio e di elaboratori elettronici;
- K 72.60 Altre attività connesse all'informatica.

[2] I dati al 2003 sono riferiti al periodo più recente disponibile: 30.09.2003.

Il primo indicatore preso in considerazione è la *consistenza delle imprese* attive in provincia di Treviso per il *settore ICT*, per il periodo 1998/30.09.2003 con le relative variazioni percentuali; tale consistenza è confrontata con la situazione a livello Italia, che ci permette di capire come gli assi lungo i quali si sviluppa il settore ICT siano sostanzialmente identici per i due livelli territoriali, facenti perno sulle seguenti attività:

- fabbricazione di apparecchiature per l'informatica e le comunicazioni;
- commercio all'ingrosso, il noleggio e la manutenzione di macchinari e attrezzature;
- telecomunicazioni;
- fornitura di software;
- elaborazione elettronica dei dati,

Nel complesso il settore ha registrato, in provincia di Treviso, dal 1998 ad oggi una variazione % positiva pari al **36,9%** contro il **33,4%** a livello nazionale; stabile rimane invece il peso % del settore ICT Treviso sul settore ICT Italia **(1,5%)**.

Se analizziamo in dettaglio i segmenti produttivi più importanti all'interno dell'ICT, per consistenze e dinamiche, si delinea, in base alla variazione assoluta del numero delle sedi di impresa attive in provincia di Treviso nel periodo 1998 - 30.09.2003, il quadro seguente:

- Fornitura di software con **+132 sedi di impresa** e con una variazione di **+61,6%;**
- Elaborazione di dati con **+63 sedi di impresa** e con una variazione di **+14,2%;**
- Elaboratori per l'informatica con **+18 sedi di impresa** e con una variazione di **+75,0%;**
- Apparecchiature di controllo dei processi industriali con **+17 sedi di impresa** e con una variazione di **+188,9%;**
- Commercio all'ingrosso di macchinari con **+16 sedi di impresa** e con una variazione di **+123,1%;**

Dal quadro appena fornito, emerge la peculiarità del settore ICT trevigiano vale a dire la presenza, accanto ai primi tre segmenti contenuti nell'elenco e tipicamente associati al terziario avanzato, di due segmenti quali le "Apparecchiature di controllo dei processi industriali" e "Commercio all'ingrosso di macchinari", collegati alla vocazione manifatturiera del contesto economico trevigiano.

Dai dati di aggiornamento sull'*interscambio estero* (dati al 30 settembre 2003) che riguardano le dinamiche import-export delle province italiane, certo emerge che, in questo settore, per saldi e trend, non siamo molto competitivi; tuttavia non mancano province italiane con performance abbastanza significative.

Nel dettaglio consideriamo i dati ordinati per valori di export al 30.09.2003 che definiscono la graduatoria delle prime 15 province in termini di volumi di export, con riferimento ai macro-settori:
- **DL** Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche;
- **KK** Prodotti delle attività informatiche, professionali ed imprenditoriali;

In particolare, per il macro settore **DL**, Treviso occupa il **14° posto**, con un volume di export pari a **Euro 322.362.734** e con un saldo positivo di **Euro 167.630.049**; si evidenzia inoltre la presenza all'interno della graduatoria di altre tre province venete rispettivamente:

- Belluno (terza) con un volume di export di Euro 897.539.195 e con un saldo positivo di Euro 742.630.019;
- Vicenza (ottava) con un volume di export di Euro 489.257.797 e con un saldo positivo di Euro 267.673.791;
- Padova (decima) con un volume di export di Euro 436.192.795 e con un saldo positivo di Euro 121.964.512.

Per il macro settore **KK,** Treviso occupa l' **11° posto** in graduatoria, con un volume di export pari a Euro **1.019.283** e un saldo positivo molto esile di Euro **349.348**.

Netto il confronto con la provincia di Verona, che occupa il secondo posto in graduatoria per volumi di export con un importo pari a Euro 7.578.630 e il primo posto in termini di saldo positivo (Euro 2.627.736).

Al di fuori del settore ICT, ci sentiamo di menzionare le dinamiche di espansione, in termini di numero di imprese, che hanno interessato altri settori dell'industria manifatturiera trevigiana. In particolare:

- **DG 24** Fabbricazione di prodotti chimici e fibre sintetiche;
- **DH 25** Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche;
- **DK 29** Fabbricazione di macchine ed apparecchiature meccaniche;

Per la divisione Ateco ***DG 24*** segnaliamo la crescita che ha interessato i segmenti:

- **DG 24.20** "Fabbricazione di pesticidi e di altri prodotti chimici per l'agricoltura", con **+13 sedi di impresa;**
- **DG 24.42** " Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici", con **+ 32 sedi di impresa.**

Per la divisione Ateco ***DH 25*** segnaliamo la crescita che ha interessato i segmenti:

- **DH 25.20** "Fabbricazione di articoli in materie plastiche", con **+23 sedi di impresa.**

Per la divisione Ateco ***DK 29*** segnaliamo la crescita che ha interessato i segmenti:

- **DK 29.40** "Fabbricazione di macchine utensili", con **+22 sedi di impresa;**

- **DK 29.53** “Fabbricazione di macchine per la lavorazione di prodotti alimentari, bevande e tabacco”, con **+19 sedi di impresa;**
- **DK 29.56** “Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali n.c.a.”, con **+42 sedi di impresa.**

***

In conclusione, il potenziale imprenditore, prima di decidere l’attività da intraprendere, deve compiere una scelta oculata se:

- Iniziare un’attività semplice e tradizionale, con la prospettiva di poterla avviare in tempi brevi, ma il rischio di doverla pure cessare in tempi brevi, a meno che non sostenga un forte impegno in innovazioni tecnologiche ed organizzative rilevanti per battere l’accesa concorrenza;
- Attendere di prepararsi adeguatamente alle esigenze di un settore in sviluppo ed innovativo, per entrare successivamente in un mercato più facile, meglio controllabile ed a domanda crescente.

I PERCORSI DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA

Cenni introduttivi sulla Innovazione di prodotto, Innovazione di processo, Innovazione organizzativa

L'innovazione tecnologica può essere considerata come la trasformazione di un'idea in un nuovo/migliorato prodotto o processo o servizio attraverso la tecnologia. Essa perciò riguarda sia nuovi prodotti e processi sia rilevanti cambiamenti nella natura tecnica di prodotti e processi. Un'innovazione è realizzata se è stata introdotta con successo sul mercato (innovazione di prodotto) o impiegata in un processo produttivo (innovazione di processo). Si distingue dall'invenzione, cui manca la connotazione della realizzazione concreta e dell'introduzione sul mercato.

La distinzione tra innovazione di prodotto e innovazione di processo è relativa all'ente cui ci si riferisce. Ad esempio, un nuovo tipo di trattore agricolo è un'innovazione di prodotto per l'industria meccanica che lo ha sviluppato, mentre è un'innovazione di processo per l'agricoltore che lo impiega.

Con riguardo alla rilevanza del cambiamento tecnico si può distinguere tra innovazioni radicali e incrementali.

L'innovazione radicale di prodotto è data da un prodotto in cui l'uso, le prestazioni, le caratteristiche, gli attributi, l'uso di materiali e componenti differiscono significativamente rispetto a quelli precedenti. Queste innovazioni possono coinvolgere tecnologie radicalmente nuove o essere basate sulla combinazione di tecnologie preesistenti per nuove applicazioni.

Esempi di innovazioni radicali basate su tecnologie nuove sono il primo microprocessore o il registratore di videocassette, mentre il portatile risulta dalla combinazione delle tecniche delle cassette audio e del mini-auricolare. In entrambi i casi il prodotto non esisteva prima.

L'innovazione incrementale di un prodotto si ha quando le prestazioni sono sensibilmente migliorate. Essa può assumere due forme. Un prodotto semplice può essere migliorato in termini di prestazioni superiori o costo inferiore; un prodotto complesso consistente in un insieme integrato di sottosistemi può essere migliorato tramite modifiche parziali di uno di questi. Un esempio del primo tipo è dato dallo sviluppo, per motivazioni ambientali, di pile a secco (zinco-carbone e alcaline) senza mercurio, uno del secondo tipo è l'introduzione della marmitta catalitica negli autoveicoli.

L'innovazione di processo può, a sua volta, essere radicale o incrementale, a seconda che coinvolga metodi di produzione sostanzialmente nuovi oppure migliorati. Tali metodi possono coinvolgere modifiche nelle attrezzature e/o

nell'organizzazione della produzione. Essi mirano o a produrre prodotti nuovi o migliorati, che non potrebbero essere ottenuti con processi convenzionali, o a produrre beni esistenti con minor costo o minore impatto ambientale.
Il processo a membrana per la produzione soda-cloro, che ha sostituito il processo al mercurio, è un esempio di innovazione radicale di processo. Nuovi modelli di frigoriferi a ridotto consumo energetico sono esempi di innovazioni incrementali del processo di conservazione degli alimenti, ottenuti con modifiche non sostanziali di materiali (es. isolanti) e componenti (motori).
La visione integrata del processo che porta alla definizione ed alla successiva produzione di un prodotto comporta una particolare attenzione agli aspetti organizzativi che sottendono alla pianificazione del lavoro ed alla sua realizzazione. L'innovazione organizzativa quindi è un elemento fondamentale che può avere ricadute sia sul prodotto che sul processo, in quanto l'obiettivo è comunque un miglioramento delle performance in termini di qualità, di costo e tempi di realizzazione degli obiettivi prefissi, di prodotto o processo che siano.
Un esempio di innovazione organizzativa in produzione riguarda ad esempio il passaggio dalla produzione a lotti (*batch production*), che comporta spesso accumuli intermedi e buffer di materiale poco efficienti, alla produzione a flusso (*flow production*) dove il prodotto è visto lungo tutta la catena del valore attraverso la filiera e non per aree funzionali o per lavorazioni specifiche.

Cosa significa gestire l'innovazione tecnologica.

Come definire i fabbisogni di innovazione tecnologica

La necessità di definire ed introdurre innovazioni tecnologiche in un'azienda è riconducibile a tre tipi di stimoli: il mercato, la necessità di mantenere lo sviluppo, la ricerca di opportunità. In queste tre aree vanno sempre effettuate delle riflessioni od analisi per poter individuare e poi definire i fabbisogni di innovazione.
Il mercato, che esprime fabbisogni provenienti dall'esterno, è costituito dai clienti effettivi o potenziali, che manifestano esplicitamente nuove esigenze, per le quali non è ancora disponibile una risposta. L'azienda che riesce a darla per prima si trova in una posizione di leadership, che le consente, in un momento successivo, anche una maggior competitività rispetto ai concorrenti che riescono a realizzare l'innovazione in tempi successivi. Infatti l'esperienza che gli altri non hanno ancora raggiunto consente alla prima azienda una riduzione dei costi di produzione e quindi maggiori margini di profitto, con possibilità di investimenti che possono differenziare

ancor di più il prodotto rispetto alla concorrenza, avviando un circolo virtuoso. Questo tipo di innovazione necessita di un marketing operativo molto attento, capace anche di mantenere rapporti di collaborazione molto stretti con un gruppo di clienti qualificati o di avanguardia. Ad esempio nel settore delle macchine utensili, solo chi conosce da vicino come i clienti utilizzano il prodotto è in grado di introdurre innovazioni continue da un lato, abbassamento dei costi interni dall'altro.
Un secondo tipo di stimolo è quello che deriva dalla "necessità" di mantenere la propria posizione sul mercato e continuare sulla strada dello sviluppo, piuttosto che vedersi costretti a faticare per sopravvivere. Il fabbisogno d'innovazione che nasce da queste esigenze proviene dall'interno e richiede capacità di pianificazione ben allenate. Anche avendo un vantaggio di tempo elevato, arriva sempre prima o poi il momento in cui l'esperienza maturata non consente di ridurre ancor di più i costi per mantenere margini di profitto adeguati allo stato dell'azienda. Il prodotto è ormai decisamente maturo, lo sviluppo tecnologico incrementale è necessariamente basso. L'azienda deve saper valutare sempre il ciclo di vita dei propri prodotti, per poter intravedere il momento in cui altri saranno in grado di produrre gli stessi beni a costi più bassi, non essendoci più tecnologie in grado di garantirle il vantaggio. L'azienda deve trovarsi pronta in questo momento a cambiare drasticamente il prodotto con uno nuovo, in grado di dirottare l'attenzione del mercato. Chi ad esempio è il solo capace di produrre camcorder analogici deve sapere assolutamente che arriverà il momento in cui altri saranno in grado di fargli concorrenza, a costi più bassi (perché magari il livello di benessere del paese concorrente è inferiore); se in quel momento il primo costruttore non è pronto ad aprire il cassetto per vendere i camcorder digitali, rischia di dover arretrare sempre più sul mercato. Questo tipo di innovazione necessita di un marketing strategico (o di una pianificazione strategica o di una progettazione avanzata o di una ricerca e sviluppo, come la si voglia chiamare) molto attento alle tecnologie, all'esplorazione anche di aree di settori merceologici non necessariamente affini, alle collaborazioni o joint-ventures, in modo da sviluppare prodotti al proprio interno sulla base di un'attenta pianificazione del ciclo di vita degli stessi.
Il terzo tipo di stimolo è quello che bisogna ricercare soprattutto quando i mercati sono saturi, molto competitivi e non si intravedono tecnologie che a breve consentano di sostituire il prodotto. Questo fabbisogno d'innovazione proviene ancora da esigenze interne, ma va definito facendo delle ricerche nel mercato. Ci si deve dar da fare per individuare opportunità o nicchie: aree specifiche di mercato con esigenze particolari (esistenti o latenti), che possono essere soddisfatte o con personalizzazioni del prodotto (che richiedono di solito grandi sforzi organizzativi più che tecnologici, e quindi

parliamo di innovazione organizzativa) o con l'aggiunta di servizi (siamo ancora in area organizzativa). Ad esempio in paesi lontani, che necessitano di prodotti anche non sofisticati ma con garanzia di continuità di funzionamento, è vincente soprattutto chi si rinnova per mettersi in grado di fornire assistenza tecnica, consulenza, ricambi con grande efficienza.

Come individuare possibili soluzioni innovative

Le innovazioni, a differenza delle invenzioni, sono molto meno legate all'idea brillante o addirittura alla coincidenza o alla casualità: sono invece molto più connesse ad uno sforzo di ricerca continuo, ad un'attenzione a cosa succede attorno, ad uno sforzo di collaborazione sinergico entro un'organizzazione. Si tratta sovente del risultato del lavoro di molti piuttosto che dell'idea di pochi.

La ricerca di possibilità di innovazione, con l'individuazione poi di quelle più interessanti, va effettuate ad ampio raggio:

a) collaborazione a monte (con i propri fornitori di impianti, di materiali, di servizi)
b) collaborazione a valle (con i propri clienti, con l'osservazione dei consumatori)
c) collaborazione od attenzione a quello che stanno facendo centri di ricerca, università
d) osservazione continua dei propri concorrenti
e) partecipazione diretta (stand) o come visitatore a fiere, manifestazioni, ecc.
f) partecipazione a seminari, conferenze, cicli di formazione
g) curiosità verso aree apparentemente fuori del settore merceologico proprio, ma che potrebbero offrire non solo ispirazioni, ma anche vere e proprie soluzioni inattese. Quest'aspetto ha anche un risvolto nell'organizzazione interna per quanto riguarda lo sviluppo del personale: non necessariamente è meglio assumere sempre e solo personale professionalmente preparato nel proprio settore (lo è di sicuro a breve), più di una volta può essere molto utile introdurre in azienda cultura nuova (inefficace a breve, ma com possibilità di aperture interessanti in un futuro immediato)
h) introdurre all'interno dell'organizzazione aziendale delle funzioni dedicate, in toto od in parte (a seconda delle dimensioni aziendali) all'analisi dei brevetti della concorrenza, alla valutazione dei bandi per progetti finanziati, alla circolazione di un minimo di letteratura internazionale (almeno quella di lingua inglese) all'interno

Superare la resistenza al cambiamento

Spesso la resistenza al cambiamento è in realtà un falso problema. Si può infatti contare sul fatto che, pur essendoci delle eccezioni, non sono poche le persone che desiderano ogni tanto cambiare le proprie abitudini. Si tratta solo di introdurre i cambiamenti con attenzione al personale il quale, piuttosto che subirli, sarà coinvolto concretamente ad introdurli. Ciascuno vuol saper prima perché si fanno certe cose, quale può essere il contributo che gli viene richiesto, qual è il vantaggio che si prospetta per lui. Nessuno è favorevole ai cambiamenti senza prospettiva, a quelli che gli procurano danni: però sono anche pochi i casi in cui questo davvero succede. Spesso ci si trova in presenza di titubanze che nascono per una scarsa partecipazione dell'organizzazione allo sviluppo di sé stessa. E attivare questa partecipazione è un compito fondamentale di chi guida l'azienda.

Ogni innovazione va introdotta con trasparenza e preparazione, ed una parte del piano di introduzione deve riguardare sempre le modalità di coinvolgimento del personale. A volte in questi casi è utile ricorrere al supporto di consulenti, che, se ben introdotti, non sono visti come "coloro che possono prendere il posto di altri".

Gestire un progetto d'innovazione

L'innovazione è abitualmente il risultato di un processo di miglioramento e ricerca continua in azienda, ragione per cui la gestione vera e propria dell'innovazione è limitata alla programmazione dei tempi ed alla definizione dei modi con cui essa sarà introdotta in azienda o nel mercato, alla predisposizione delle misure necessarie (tecniche ed organizzative) e al calcolo delle spese che possono rendersi necessarie.

A volte invece l'innovazione è il risultato di un progetto vero e proprio, specifico e che si propone degli obiettivi anche strategici particolari. In questo caso la gestione dell'innovazione si estende a considerare lo sviluppo di un vero ciclo progettuale che comprende tempi e costi a partire dalla concezione dell'innovazione (idea, marketing strategico, progettazione,), passando per l'industrializzazione (prototipazione, preserie) per giungere al marketing operativo ed al lancio commerciale.

Fa parte della gestione anche l'osservazione dell'accoglienza dell'innovazione da parte del mercato, i risultati che si raggiungono, le reazioni della concorrenza.

Non va infine dimenticato che un progetto di innovazione richiede comunque uno sforzo elevato, in quanto va inserito in un contesto di attività correnti che devono comunque essere proseguite. La predisposizione delle misure necessarie ad affrontare entrambe le attività non va lasciata all'improvvisazione. Se del caso (dipende dalla dimensione del progetto) può essere conveniente utilizzare anche tecniche di "project management";

vanno inoltre individuati gli uomini/gruppi responsabili di cosa/come e in quale momento del ciclo di sviluppo essi vanno inseriti nel progetto (non tutte le risorse devono essere necessariamente presenti fin dall'inizio, né tutte fino alla fine del progetto od oltre).
Le aziende che sono poco confidenti con la gestione di progetti innovativi veri e propri rischiano anche di sottostimare i costi di sviluppo, specialmente quelli delle attività meno vicine. L'esperienza insegna che questi crescono di fase in fase rapidamente, a volte anche di ordini di grandezza: fatto 100 il costo della fase di progettazione, può essere 500-1000 quello dell'industrializzazione. Un calcolo svolto da chi abitualmente segue i costi aziendali, basato su un'analisi del progetto, è sempre importante ed utile, anche se non necessariamente i costi stimati si rivelano poi vicini a quelli effettivi: comunque il confronto a posteriori tra teorico/reale fornisce sempre chiavi di lettura importanti per progetti successivi.
Una questione delicata è quella del rischio. Ogni progetto dovrebbe considerare anche il caso in cui le cose non vadano come auspicato. I finanziamenti cui ci si dovrà esporre potranno essere stornati o comunque affrontati in qualche modo?
Relativamente alle risorse umane, a volte è utile affiancare qualche persona proveniente dall'esterno. Va in ogni caso tenuto conto che un incremento di risorse implica sempre una maggior complessità organizzativa, che non sempre porta ad abbreviare i tempi di sviluppo.
Naturalmente non ci si deve spaventare e abbandonare subito il progetto quando "l'uomo dei costi" presenta cifre alte o quando sembra di non avere le competenze in casa: anzitutto si può cercare se esistano delle alternative, ma soprattutto si deve pensare in realtà non in termini di "costi", ma di "investimenti". Abbiamo la capacità di affrontare quest'investimento? E' un investimento importante da un punto di vista strategico? E non si può pensare di ricorrere a qualche competenza esterna, ad es. a collaborazioni con partner (fornitori, subfornitori, clienti), con cui anche eventualmente suddividere gli impegni? Se il progetto è strategico e lontano dalla generazione di un prodotto vero e proprio (ad esempio se si parla di innovazione di processo), anche la collaborazione fra aziende di per sé concorrenti è una strada percorribile: esempi fra le grandi imprese ce ne sono a iosa.
E relativamente all'investimento, anche qui va steso un piano dettagliato per analizzare le fonti di finanziamento, gli interessi ed il tempo di scopertura o ammortamento (quello compreso fra l'avvio del progetto ed il momento in cui il prodotto nuovo, dopo aver cominciato a generare introiti, ha coperto i costi d'approvvigionamento degli impianti/strutture/risorse umane ecc.).

Esempi di innovazione applicata e case history – esperienze del sistema produttivo trevigiano

Tessile – Abbigliamento: Lane Bottoli S.r.l.

Lane Bottoli di Vittorio Veneto, fondata nel 1861, può vantare una lunga tradizione nella produzione dei tessuti fantasia per abbigliamento maschile. Come per le altre aziende del nostro territorio, però, la tradizione da sola non è sufficiente per primeggiare. Soprattutto in un settore come quello del tessile, che vede un progressivo spostamento degli insediamenti produttivi all'estero dove il costo del lavoro è minore. Inoltre si fa sempre più pressante la concorrenza di aziende extracomunitarie che sfruttano un costo del lavoro minimo (a volte anche a scapito di valori etici basilari) e che in qualche caso non hanno un atteggiamento del tutto trasparente sulle tematiche del rispetto della proprietà intellettuale.

Questa situazione rende inevitabile una dura selezione delle aziende, che premia solamente quelle più dinamiche, in grado di proporre prodotti commercialmente innovativi. Ne è una prova il fatto che delle cinque aziende tessili attive a Vittorio Veneto per tutto il secolo scorso, ad oggi ne sono rimaste solamente due.

Lane Bottoli ha introdotto tra le sue linee di prodotto una linea di tessuti ecologici, che impiegano i colori naturali della lana e di conseguenza non necessitano di tinture ed altri trattamenti chimici. Anche la materia prima è "in controtendenza", essendo completamente prodotta e lavorata in Italia, rispetto ad un mercato che utilizza principalmente lane dell'Australia, Nuova Zelanda, Sud Africa e Sud America.

Si tratta di un innovazione di prodotto di tipo particolare, in quanto in un certo senso in primo luogo "toglie" caratteristiche al prodotto (la tinta), ma nel contempo vi incorpora una serie di valori molto importanti per l'azienda e per il mercato:

- valori etici, garantiti anche da un maggior controllo sulle fasi di lavorazione, possibile perché queste vengono svolte completamente nel nostro Paese;
- rispetto dell'ambiente, grazie ad un prodotto naturale e a lavorazioni ecologiche;
- recupero delle tradizioni (la lana non tinta "ricorda" la pastorizia e la tessitura);
- valorizzazione delle risorse locali;
- valorizzazione del "Made in Italy" del prodotto.

Il prodotto si propone come esclusivo e per certi versi elitario, grazie a un elevata qualità ottenuta tramite lane dalle caratteristiche morfologiche ottime per sofficità, potere calorico e ingualcibilità, ed è quindi rivolto ai professionisti del più qualificato made in Italy.

LANE BOTTOLI	
Tipologia di innovazione	Innovazione di processo e di prodotto
Caratteristiche	Prodotto migliorato – Mercato esistente
Sintesi	Le esigenze di recupero di valori "etici" spingono a realizzare prodotti e processi che soddisfino queste esigenze

Sportsystem - Dal Bello S.r.l.

Negli anni '90, il mercato degli scarponi da sci iniziava a dare i primi segni di saturazione. La concorrenza era estremamente agguerrita e la competizione si stava spostando dal piano tecnico a quello della moda, dato che solo una piccola percentuale degli acquirenti sceglieva (o era in grado di scegliere) gli scarponi sulla base di criteri tecnici, mentre la maggior parte si lasciava guidare in primo luogo dall'aspetto estetico.

Il limite principale del mercato era però l'elevata stagionalità delle vendite (connaturata nella natura di sport invernale dello sci) con il risultato per le aziende di un cash-flow fortemente squilibrato nel corso dell'anno, ed i conseguenti rischi per la solidità delle aziende.

Anche il calzaturificio Dal Bello, che in quegli anni aveva la sua produzione concentrata, con successo, sugli scarponi da sci, coglie questo potenziale problema e inizia a studiare delle iniziative che permettano di superare questa situazione.

La scelta di Dal Bello cade sui pattini in linea, in considerazione di alcuni fattori chiave:

- si tratta di un mercato in evoluzione, dalle grandi potenzialità, che non soffre di una stagionalità così marcata;
- la tecnologia impiegata nella produzione è molto simile a quella degli scarponi da sci, ed è quindi possibile valorizzare il know-how già presente in azienda;
- i canali distribuitivi sono, almeno in parte, comuni con gli scarponi da sci.

Pur in evoluzione, quello dei pattini in linea non si presentava affatto come un mercato "semplice", dato che erano già presenti numerosi produttori, alcuni dei quali proponevano prodotti ad un prezzo estremamente concorrenziale: un contesto quindi in cui era difficile inserirsi per un'azienda "nuova entrante", a meno che non avesse proposte realmente innovative.

Dal Bello è però riuscita in questa sfida, superando il vincolo "pattini – città", portando l'*in-line skating* fuori dai centri urbani grazie a dei prodotti che permettessero questo sport anche in ambienti "naturali" (ad esempio su fondi sterrati), prima assolutamente inconcepibile con i pattini "tradizionali".

Per raggiungere questo risultato è stata realizzata una linea di pattini, destinata ad un target medio-alto, con sistemi di sospensione innovativi, e un

sistema di chassis modulare (in cui era possibile sostituire le ruote a seconda del terreno e dello stile del pattinatore).
A far da cornice a questa strategia di innovazione di prodotto c'è stato lo sforzo di comunicare l'immagine di un'azienda giovane e con una forte coscienza sociale. Ad esempio, nei prodotti, imballi e materiale promozionale è stato fatto uso unicamente di materiali riciclabili, e imballi e materiale promozionale è fatto usando esclusivamente materiali riciclabili ed a basso impatto ambientale. A questo si affianca l'impegno a garantire che la produzione (non solo del prodotto, ma anche in quella dei materiali e dei componenti) non utilizza il lavoro di minori.

DAL BELLO	
Tipologia di innovazione	Innovazione di prodotto
Caratteristiche	Nuovo prodotto – Nuovo mercato
Sintesi	L'azienda sviluppa un nuovo prodotto per un mercato ancora solo potenziale

Attrezzature medicali - Gruppo Bidoia – Bidoia S.a.s.
Giuseppe Bidoia inizia la propria attività nel 1946, come agente nel Nord-Est di alcune delle maggiori aziende nel settore della vendita di attrezzature ospedaliere.
All'inizio degli anni '70, con la collaborazione del figli, l'azienda si trasforma e diventa venditore diretto di alcuni articoli ospedalieri, iniziando ad estendere il proprio mercato oltre i "confini" del Nord-Est.
La produzione del Gruppo Bidoia, tutta rivolta alle attrezzature ospedaliere, può essere suddivisa in cinque filoni:
- Dispositivi in materiale plastico
- Prodotti chimici
- Prodotti in titanio per osteosintesi, laparoscopia e chirurgia mini-invasiva
- Calzature speciali

La produzione è completamente esternalizzata, in modo da avere la massima flessibilità anche sotto il profilo dei costi. Il gruppo Bidoia mantiene però il pieno controllo del processo in quanto è proprietario degli stampi (e talvolta anche dei macchinari) usati per la realizzazione dei nuovi prodotti, oltre che dei brevetti su di essi e spesso sui materiali utilizzati.
Il Gruppo Bidoia si caratterizza per l'attenzione verso l'innovazione e il miglioramento dei prodotti. Questo avviene in primo luogo attraverso un continuo dialogo con gli utilizzatori dei prodotti (medici e paramedici). In questo modo è così possibile cogliere i problemi o le esigenze insoddisfatte del mercato.
Una volta che si riesce a comporre un'idea di massima del prodotto che può essere in grado di soddisfare queste esigenze, si procede alla fase di sviluppo

e di realizzazione dei prototipi, con la collaborazione di consulenti esterni (che possono continuare anche durante la fase di industrializzazione) qualora le competenze interne non fossero sufficienti.

GRUPPO BIDOIA	
Tipologia di innovazione	Innovazione di prodotto
Caratteristiche	Nuovo prodotto –Mercato esistente
Sintesi	I suggerimenti e le esigenze insoddisfatte del mercato di riferimento conducono l'azienda a sviluppare nuovi prodotti

Metalmeccanica - Farm di F. Cellini & C s.a.s.

Farm era nata concentrando la propria produzione su tagliacarte e temperini, seguendo appieno la vocazione dell'area di Maniago dove l'azienda è localizzata.

In seguito alla contrazione di questi mercati (conseguenti in primo luogo alla sostituzione delle matite con le biro) l'azienda ha ri-focalizzato la propria produzione sui cavatappi promozionali, ed è oggi tra i leader nel settore dei cavatappi professionali tascabili, destinati a sommelier e camerieri. La produzione è destinata in massima parte all'export, ed i clienti sono in linea di massima produttori di vino italiani, produttori specialisti stranieri.

Nonostante la vendita avvenga attraverso agenti ed esportatori, l'azienda cerca comunque di essere attenta a comprendere le esigenze degli utenti e delle problematiche connesse all'apertura delle bottiglie. In ciò è agevolata dalle indicazioni del mercato italiano, dove Farm vende anche direttamente e dai contatti con i sommelier di tutto il mondo, con cui il titolari dell'azienda spesso parlano.

In questo modo, l'azienda cerca di individuare delle soluzioni che permettano di superare eventuali inadeguatezze dei prodotti esistenti, attraverso un processo che spesso prevede la collaborazione dei fornitori.

Grazie a questo approccio, l'azienda ha brevettato una serie di innovazioni per migliorare le funzionalità dei cavatappi prodotti:

- Sistema di rotelle per il taglio della capsula, in modo che questa aderisca al collo della bottiglia e sia così impedito il contatto durante la mescita con impurità eventualmente presenti;
- La spirale è a passo differenziato e scanalata, in modo da consentire un facile inserimento nel tappo;
- Dispositivo di leva variabile, che riduce lo sforzo e semplifica l'estrazione anche dei tappi più lunghi;

FARM	
Tipologia di innovazione	Innovazione di prodotto
Caratteristiche	Prodotto migliorato – Mercato esistente
Sintesi	Il prodotto viene migliorato seguendo le indicazioni e le esigenze del mercato di riferimento

Innovazione organizzativa

Le PMI si trovano spesso a confrontarsi con la concorrenza di aziende di grosse dimensioni, che godono quindi di significative economie di scala, e di aziende straniere che possono contare su costi (in particolare di manodopera) estremamente ridotti. È quasi superfluo quindi sottolineare come possa essere difficile per le PMI giocare la carta del "minor prezzo" come base del vantaggio competitivo: si tratta del resto di una strategia che anche in situazioni più favorevoli non sempre è la più vantaggiosa per l'impresa.

Dalla loro, però, le PMI possono vantare una struttura dotata di una flessibilità e di una "reattività" maggiore rispetto ai concorrenti di maggiori dimensioni. Si tratta di caratteristiche che possono essere concretizzate, in linea di massima, in due modi: in primo luogo in una più veloce evasione degli ordini, in secondo luogo in un minore *time-to-market* dei nuovi prodotti.

Sfortunatamente, spesso le aziende non sfruttano appieno queste potenzialità perché si scontrano con degli elevati *lead time* delle comunicazioni (sia interne che esterne), che vengono percepiti come irremovibili e quindi "subiti" dall'impresa. Le cosiddette "nuove tecnologie" possono però consentire alle aziende di superare questi ostacoli.

Numerose aziende stanno percorrendo questa strada, anche incentivate dai passati bandi di finanziamento, tra i quali ricordiamo quello legato al progetto S.A.F.E-COMMERCE della Regione Veneto, introducendo innovazioni organizzative che consentono di essere più efficienti e quindi più competitive.

Uno dei filoni di innovazione è quello dei sistemi di "*Sales Forces Automation*" basati su Internet.

Tra i vantaggi di una soluzione di questo tipo vi è il fatto che l'azienda ha modo di ricevere dagli agenti in tempo reale gli ordini (che in precedenza venivano invece raccolti ed inviati, aggregati, periodicamente) e programmare quindi in modo più efficace la produzione, riducendo il *lead time* e potenzialmente riducendo anche la quantità di merce prodotta per il magazzino, spostandosi più verso una logica *Make-To-Order* o *Assemble-To-Order*, con i conseguenti benefici per l'efficienza dell'azienda.

Tipologia di innovazione	Innovazione organizzativa
Caratteristiche	Prodotti esistenti/migliorati – mercato esistente
Sintesi	Sono introdotte nuove forme organizzative e strumenti in modo da ottenere una maggiore efficienza nei processi

Ma l'innovazione organizzativa non riguarda soltanto il processo produttivo, ma anche tutta l'organizzazione aziendale pure di imprese non appartenenti al settore industriale (cioè del settore agricolo o dell'articolato campo di attività dei servizi). Infatti, qualsiasi impresa abbisogna di una razionale ed innovativa organizzazione e gestione per superare i problemi strategici ed operativi con successo e quindi progredire nell'eccellenza la cui forza competitiva, come si è già osservato, porta quasi sempre alla crescita.
La gestione innovativa delle risorse umane e finanziarie è basata essenzialmente sullo *sviluppo delle competenze*. Quanto più gli addetti (di qualsiasi livello essi siano) posseggono competenze soddisfacenti (tecniche, relazionali, organizzative), tanto più sono in grado di reperire strumenti, metodologie e soluzioni atte a conseguire risultati di successo.
Tra gli approcci attualmente prevalenti nel campo dell'innovazione organizzativo-gestionale, possiamo evidenziare:
- i percorsi di qualità totale (TQM: *total quality management*);
- il miglioramento continuo (*continuous improvement*) in tutte le attività aziendali;
- l'*innovazione commerciale* attraverso una presenza attiva ed incisiva nei mercati di sbocco e pure in quelli di approvvigionamento di beni e servizi;
- *l'innovazione logistica* per soluzioni di logistica integrata più conveniente.

Un'applicazione opportuna e misurata di questi ed altri strumenti, a seconda delle circostanze e delle situazioni aziendali, permette certamente pure alle nuove imprese, anche se di dimensioni limitate, di consolidarsi sul mercato e di crescere verso traguardi superiori e di successo.

Legno-Arredo: SKEMA Srl
Skema è un'azienda che opera nel settore delle pavimentazioni in legno. Si tratta di un mercato nel quale è necessaria un'attenzione continua da un lato alle esigenze in termini di prestazioni dei prodotti, dall'altro alle esigenze progettuali dei professionisti (che recepiscono le necessità dei committenti). In questo quadro l'azienda ha svolto una continua e proficua ricerca sui prodotti, per renderli sempre più adeguati alle necessità che si delineavano. Alcuni aspetti importanti di questa ricerca riguardano:

- l'aspetto acustico: pavimenti studiati per offrire prestazioni acustiche di notevole interesse; la prestazione si ottiene con strutture a strati di materiali diversi che danno "assorbimento acustico". Gli strati sono costituiti con dei sottofondi sui quali appoggia il pavimento finito, quest'ultimo può essere in mdf rivestito con speciali pellicole o il classico pavimento in legno pre-finito.
- L'aspetto termico: viene curato con lo studio della conducibilità dei materiali costituenti il prodotto, la diffusione infatti dei sistemi di riscaldamento "a pavimento" ha comportato la richiesta di pavimenti atti a trasmettere il calore in maniera adeguata;
- negli esercizi pubblici l'attenzione alla reazione al fuoco è sempre stata importante in quanto vengono sempre richieste le classi migliori per esigenze di sicurezza, la ricerca è sempre stata svolta ponendo attenzione sia ai sistemi di trattamento superficiale (verniciatura) sia alle struttura portante del prodotto;
- un altro aspetto fondamentale è la stabilità dimensione, necessaria a far sì che in un prodotto come il pavimento in legno non si verifichino spiacevoli inconvenienti nel tempo, simulando ambienti a temperature ed umidità diverse nel tempo si riesce a capire quali materiali variuano meno le proprie dimensioni;
- nel settore dei sopraelevati è importante invece la resistenza meccanica e flessionale, ottenuta con strutture diverse in spessore;
- le tecniche costruttive dei pavimenti invece presentano ancora dei casi dove l'uso di particolari sostanze può essere pericoloso, si è proceduto così alla definizione di strategia di produzione che possano avere un limitato rilascio di formaldeide e pentaclorofenolo.

SKEMA	
Tipologia di innovazione	Innovazione di prodotto
Caratteristiche	Prodotto migliorato – Mercato esistente
Sintesi	Il prodotto viene migliorato seguendo le indicazioni e le esigenze del mercato di riferimento

Autorizzazione e fonti dei casi aziendali citati

Le aziende **Lane Bottoli Srl**, **Skema Srl** e **Bidoia sas** hanno autorizzato la pubblicazione del loro caso aziendale. I casi delle aziende **Calzaturificio Dal Bello Spa** e **Farm di F. Cellini & C s.a.s.** sono invece tratti da *Giorgio Petroni, Chiara Verbano - Technology and market pull innovation in Smes: case studies in the north-east of Italy -Rivista Piccola Impresa – n°1 – 2001*.

Bibliografia

- *Giorgio Petroni, Chiara Verbano - Technology and market pull innovation in Smes: case studies in the north-east of Italy -Rivista Piccola Impresa – n°1 - 2001*
- *Delugan A., Nanut V., Petroni G. (a cura di) Innovazione territorio ed impresa – Trieste, Area Science Park, 1998*

Strumenti: Questionario per l'autovalutazione del livello di predisposizione alla innovazione tecnologica della azienda – il test SI-PMI

Introduzione

Il test proposto (SI-PMI **S**tato sull'**I**nnovazione per **P**iccole **M**edie **I**mprese) costituisce uno strumento di rilevazione sintetica della situazione in azienda dal punto di vista della capacità e dell'orientamento all'innovazione, in particolare dell'innovazione di prodotto.

Si è volutamente rinunciato ad una rilevazione approfondita, comprendente diversi parametri e relative domande d'indagine, per favorire quelle PMI che iniziano a misurare la propria predisposizione all'innovazione, senza la necessità di un tempo eccessivo nell'analisi.

Pertanto, il test è utile per un approccio preliminare, finalizzato a stimolare alcune riflessioni all'interno ed è specifico per le PMI dove, specialmente nei riguardi dell'organizzazione, la rilevazione risulta di rapida esecuzione.

Struttura del test

Il test, che è focalizzato sull'innovazione di prodotto, indaga su due aspetti: il primo riguarda l'interno dell'azienda, il secondo le sue relazioni con l'ambiente esterno. Si tratta di individuare per ogni aspetto un indice, che consente di posizionare l'azienda su un piano ideale rappresentante lo stato della predisposizione all'innovazione.

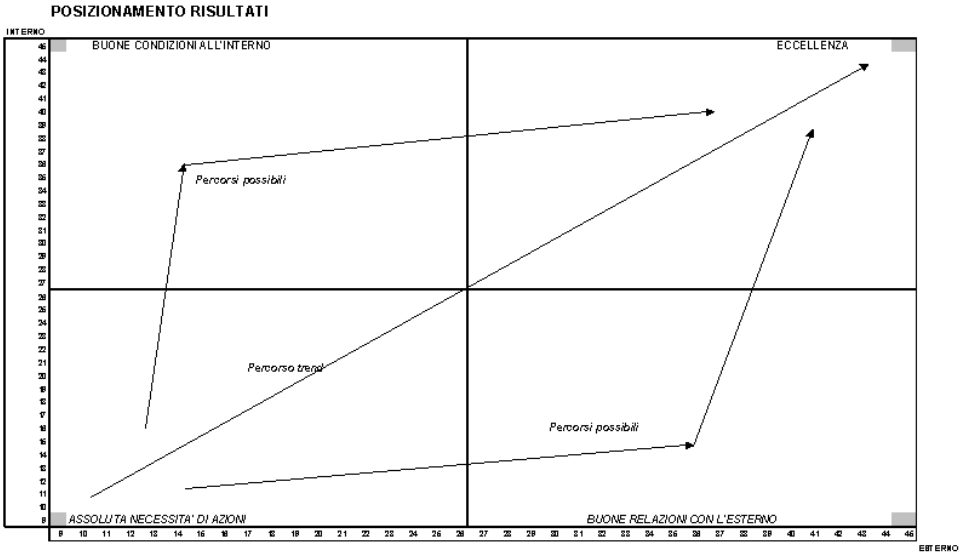
Per ognuno dei due aspetti sono previste 9 domande e sono indicate cinque risposte per ciascuna. E' sufficiente individuare quale risposta si addice meglio alla propria situazione aziendale: si tratta di un posizionamento da effettuare con buon senso, potendo in certi casi le singole risposte non adattarsi perfettamente alla situazione aziendale specifica. Le cinque risposte corrispondono ad un punteggio da 1 (*scarsa predisposizione all'innovazione*) a 5 (*predisposizione elevata*); la somma dei punteggi delle 9 risposte rappresenta l'indice, che può variare quindi da 9 a 45.

I due indici consentono di posizionare la situazione aziendale su un quadrilatero, come indicato nella figura successiva.

Per quanto riguarda le caratteristiche di predisposizione all'innovazione di prodotto interne, il test indaga principalmente sulle capacità progettuali e sull'ammontare di alcune tipologie di investimento.

Per le caratteristiche esterne invece ci si sofferma sulle collaborazioni con enti di ricerca e con partner, sull'adozione di tecnologie di rete, sull'utilizzo di fonti di finanziamento nazionali e comunitarie e sulla presenza sui mercati attraverso manifestazioni e fiere specialistiche.

Riteniamo che ogni singola azienda, a partire da questo facile test, possa svilupparne eventualmente uno in proprio, più esteso e mirato alle proprie esigenze.
Rinunciando poi a rispondere ad alcune domande (per le quali può non essere nota la risposta, nel caso di aziende terze) e aggiungendone eventualmente alcune mirate, il test consente anche di effettuare un *benchmarking*, cioè un confronto fra il proprio stato e quello di alcune aziende concorrenti. In questo caso si tratta di ripetere il test per le varie aziende, ipotizzando le risposte più plausibili, e posizionare poi ciascuna azienda sul quadrilatero.



Considerazioni

Nella figura è indicato il percorso ideale (*percorso trend*) per spostarsi verso una situazione di capacità innovativa (qualora non ci si sia già): spostamento dal quadrante di scarso orientamento all'innovazione a quello di eccellenza. Il percorso è ideale in quanto prevede un bilanciamento fra investimenti all'interno ed all'esterno. In alcuni casi però, in base alle condizioni in cui ci si trova od alle opportunità che si presentano, può rendersi conveniente spostarsi su percorsi differenti, ad esempio prima in verticale (supponendo di aver l'occasione di stringere una partnership o di assumere del personale con competenze su determinati prodotti) e poi in orizzontale, per iniziare a rivolgersi, acquisite oramai certe competenze, anche ad ambienti e target di mercato più esigenti. O viceversa, magari iniziando a intraprendere relazioni con un ente di ricerca, per portare poi in casa determinate conoscenze ed avviare una progettazione in proprio.

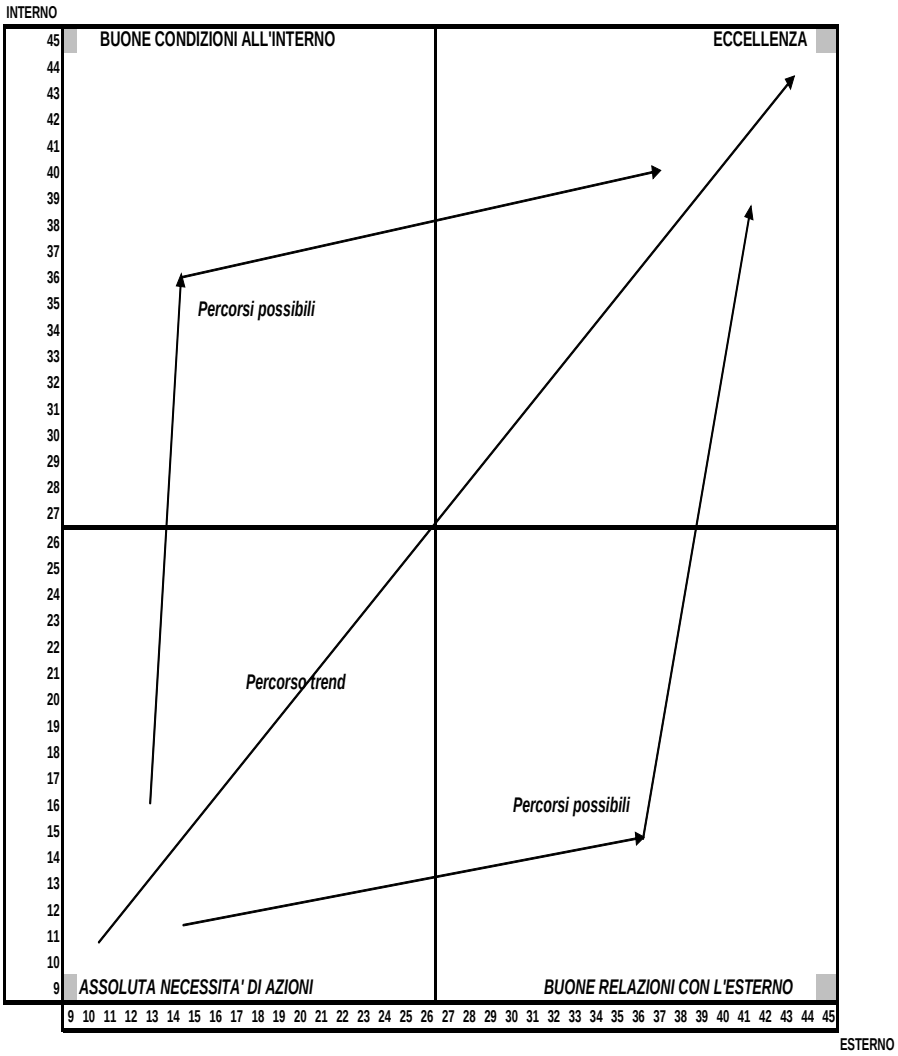
Ricordiamo quanto detto nell'introduzione: il test è utile per un approccio preliminare, atto a stimolare alcune riflessioni, per le aziende più piccole e potrebbe non adattarsi in tutti i casi. Supponiamo ad esempio di individuare il nostro posizionamento in prossimità del punto (45, 45). Questo può significare che siamo molto innovativi e l'indicazione ci suggerisce solo di continuare a rimanere nella nostra carreggiata. Però potrebbe anche significare che il test è insufficiente per la nostra azienda: se operiamo in un settore molto avanzato tecnologicamente, con concorrenti altamente qualificati, probabilmente le domande andrebbero impostate diversamente.

In altre parole il quadrilatero dovrebbe spostarsi lungo la diagonale, con un nuovo centro nel quadrante dell'eccellenza o addirittura verso (45,45). Si può cercare di capire se le cose stiano così effettuando un benchmarking con altre aziende, di cui alcune connazionali, altre estere. Se tutte sono, all'incirca, nello stesso quadrante, è probabile che il test debba essere rimodulato.

TEST SI - Stato sull'Innovazione per Piccole Medie Imprese

			Risposte: punteggio da 1 (scarso) a 5 (ottimo)					Punteggio conseguito	
= ELEMENTI RIFERITI ALL'ORGANIZZAZIONE INTERN			1	2	3	4	5		
1	I	Numero prodotti nuovi, sul totale prodotti finiti distinti, introdotti negli ultimi 2 anni	<1%	1-5%	6-10%	11-20%	>20		(da 1 a 5)
2	I	Richieste di registrazione brevetti negli ultimi 5 anni	nessuno	1	2-4	5-8	>8		(da 1 a 5)
3	I	Origine dell'innovazione	Follower (copy)	Clienti/Mercato	Benchmarking con concorrenti	Interno	Partnership		(da 1 a 5)
4	I	Redazione specifiche di prodotto/progettazione	esterne (copy)	consulenza-copy	consulenza	Interno	Partnership		(da 1 a 5)
5	I	Attività consultazione di banche dati dei brevetti, dei materiali, ecc.	mai	poco	abbastanza frequentemente	molto di frequente	prassi continua		(da 1 a 5)
6	I	Investimento annuo sull'innovazione di prodotto (in % del fatturato)	<1%	2-5%	6-10%	11-20%	>20%		(da 1 a 5)
7	I	Investimento sulla formazione del personale (in % del fatturato)	<1%	1-4%	4-7%	7-10%	>10%		(da 1 a 5)
8	I	Investimento annuo sull'ICT (in % del fatturato)	<1%	1-2%	2-3%	4-5%	>5%		(da 1 a 5)
9	I	La competitività e le innovazioni sono costruite/definite su	costo interno	prezzo di vendita	customer satisfaction	funzionalità prodotto	padronanza di tecnologie		(da 1 a 5)
E = ELEMENTI RIFERITI ALLE RELAZIONI CON L'ESTERNO							TOTALE INTERNO		(da 9 a 45)
1	E	E' stato individuato un competitor-obiettivo da tener sotto osservazione?	no	in rare situazioni	qualche volta	abbastanza di frequente	osservazione continua		(da 1 a 5)
2	E	Quante volte si è ricorso a collaborazioni con Università, Parchi scientifici od istituzioni similari od anche partner esterni negli ultimi 5 anni?	mai	2-3	4-5	6-8	>8		(da 1 a 5)
3	E	Quante volte si è ricorso a programmi di finanziamento R&D negli ultimi 5 anni (da soli o in partnership)?	mai	1-2 volte	3	4	>4		(da 1 a 5)
4	E	Utilizzo di rete telematica, di CAD condiviso, ecc. nella filiera fornitori-subfornitori	nessuno	raro	ridotto	abbastanza	esteso		(da 1 a 5)
5	E	Utilizzo di rete telematica per supporto/assistenza tecnica clienti	raro	ridotto	abbastanza	esteso	costante		(da 1 a 5)
6	E	A quante fiere o manifestazioni si è stati presenti in qualità di espositori negli ultimi 4 anni?	nessuna	1	2	3	>3		(da 1 a 5)
7	E	Si partecipa a fiere in qualità di visitatori? (numero fiere o manifestazioni/anno)	quasi mai	1-2	3	4	>4		(da 1 a 5)
8	E	Si partecipa come testimonial a seminari, ecc.? (numero persone/anno)	mai	1	2	3-4	>4		(da 1 a 5)
9	E	Quante ricerche di mercato (in proprio o commissionate) sono state avviate negli utlimi 5 anni?	nessuna	1	2	3	>3		(da 1 a 5)
							TOTALE ESTERNO		(da 9 a 45)

TEST SI - Posizionamento risultati



LE POSSIBILI FONTI DI FINANZIAMENTO AGEVOLATO

Si premette che il ***D.Lgs. 21 aprile 2000, n. 185*** ha provveduto al riordino degli incentivi all'occupazione: se prima, infatti, le leggi di agevolazione all'autoimprenditorialità e all'autoimpiego erano suddivise in diversi interventi legislativi, oggi sono riunite in un testo unico.
Tuttavia, tale decreto legislativo attende ora i regolamenti di attuazione, i criteri e le modalità di concessione degli interventi agevolativi previsti, che dovranno essere emanati dal Ministero del Tesoro di concerto con il Ministero del Lavoro.

Ad oggi la situazione è la seguente:

- è stato emanato il Regolamento di attuazione del *Titolo II "**Incentivi a favore dell'autoimpiego**"* (Decreto 28 maggio 2001, n. 295 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 166 del 19.07.2001) che prevede:
  - incentivi in favore del *lavoro autonomo*;
  - incentivi in favore dell'autoimpiego in forma di *microimpresa*;
  - incentivi a favore dell'autoimpiego in *franchising*.
- non essendo invece ancora stato emanato il Regolamento di attuazione del *Titolo I "**Incentivi a favore dell'autoimprenditorialità**"* con riferimento a tali interventi restano in vigore le precedenti normative sull'autoimprenditorialità (Legge 95/95, 236/93, 135/97 e 448/98).

Per ulteriori informazioni ed aggiornamenti sulle leggi descritte, contattare lo **Sportello Nuova Imprenditoria** tel. 0422/595269-334 fax 0422/595453.
Email: industria@tv.camcom.it

Incentivi a favore dell'autoimpiego (Titolo II D.Lgs. 185/2000)

A chi si rivolge:
Destinatari delle agevolazioni per l'autoimpiego sono i soggetti in possesso dei seguenti **requisiti soggettivi:**

- *maggiore età* alla data di presentazione della domanda;
- stato di *non occupazione* nei 6 mesi precedenti l'avvio dell'attività;
- *residenza* alla data del 1 gennaio 2000 nei territori di applicazione della normativa (vedi "territori di applicazione").

Nei medesimi territori deve essere ubicata la *sede legale, amministrativa ed operativa* delle iniziative.

- **Misure in favore del lavoro autonomo (ex L. 608/96 sul "Prestito d'Onore")**
  Sono agevolabili solo le iniziative imprenditoriali la cui realizzazione avvenga in forma di ***ditta individuale***, in qualsiasi settore (esclusi produzione, trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli, trasporti, servizi socio-assistenziali e formazione).

- ***Misure in favore dell'autoimpiego in forma di microimpresa***
  Sono agevolabili le iniziative imprenditoriali la cui realizzazione avvenga in forma di ***società in nome collettivo (s.n.c.), semplice e in accomandita semplice (s.a.s.)*** – sono pertanto *escluse* le ditte individuali, le società di capitali, le cooperative, le società di fatto e le società aventi un unico socio – in cui almeno la metà numerica dei soci, che detenga almeno la metà delle quote di partecipazione sia in possesso dei requisiti soggettivi sopra elencati, nei settori:
  a) produzione di beni;
  b) fornitura di servizi.

- ***Misure in favore dell'autoimpiego in franchising***
  Destinatari delle agevolazioni per il franchising sono coloro che intendono avviare un'attività in qualità di ***franchisee (affiliati)*** con i franchisor (affilianti) che hanno stipulato la Convenzione di accreditamento con Sviluppo Italia. Le iniziative possono essere proposte sia da singoli (sotto forma di ditta individuale) sia in gruppo (costituendosi nelle varie tipologie di società, ad esclusione delle cooperative e delle società di fatto), ed il titolare (nel caso di ditta individuale) o almeno la metà numerica dei soci, che detenga almeno la metà delle quote di partecipazione (nel caso di società) devono essere in possesso dei requisiti soggettivi sopra elencati.
  Sono agevolabili le attività di:

- commercializzazione di beni;
- commercializzazione di servizi.

Agevolazioni previste:
Gli investimenti complessivi sono agevolabili in parte con contributo a fondo perduto e in parte con mutuo a tasso agevolato, entro i limiti stabiliti dalla normativa comunitaria. E' previsto anche un contributo per le spese di gestione, per il primo anno di attività.

Servizi di assistenza tecnica:
Per tutti gli interventi descritti, nella fase di avvio dell'iniziativa è previsto un servizio gratuito di *assistenza tecnica* per un periodo massimo di un anno.

Territori di applicazione:
Si evidenzia che l'applicazione di tali interventi agevolativi riguarda soltanto i territori di cui ai nuovi obiettivi 1, 2 dei programmi comunitari e le zone "phasing out", come individuati dal Regolamento CE 1260/1999, le aree ammesse alla deroga di cui all'art. 87 (già art. 92), paragrafo 3 lettera c), del Trattato di Roma, nonché le aree svantaggiate di cui al decreto del Ministero del Lavoro 14 marzo 1995, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 15 giugno 1995, n. 138, e successive modificazioni.

Riferimenti:
Sviluppo Italia SpA
Sede centrale – Via Calabria, 46 – 00187 Roma
Area Creazione d'Impresa – Via Pietro Boccanelli, 30 – 00138 Roma
www.sviluppoitalia.it

Incentivi a favore dell'autoimprenditorialità (Titolo I D.Lgs. 185/2000)

- **L. 95/95 (ex L. 44/86)**: produzione e servizi alle imprese
- **L. 236/93**: fornitura di servizi
- **L. 135/97**: subentro in agricoltura
- **L. 448/98**: cooperative sociali di tipo B

A chi si rivolge:

- **legge 95/95 (ex legge 44/86)**
  Intervento a sostegno dell'imprenditoria giovanile nelle aree svantaggiate nei settori della produzione di beni e servizi alle imprese
  I destinatari sono **nuove società o cooperative** *costituite in* maggioranza sia numerica che di capitali da giovani di età tra i 18 e i 29 anni o interamente da giovani tra i 18 e i 35 anni. *I giovani devono essere residenti, alla data del 1° gennaio 1994 nei territori di applicazione della legge.*
  Nei medesimi territori devono avere *sede legale, amministrativa ed operativa* le neo-società o cooperative.
  I progetti d'impresa possono riguardare:
  - la *produzione di beni* in industria ed artigianato;
  - la *produzione, trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli*;
  - la *fornitura di servizi alle imprese* (e non alle persone).

- **legge 236/93**
  Intervento a sostegno dell'imprenditoria giovanile nelle aree svantaggiate nel settore della fornitura di servizi
  Destinatari di tale intervento sono le **nuove società o cooperative** *costituite in* maggioranza sia numerica che di capitali da giovani di età tra i 18 e i 29 anni o interamente da giovani tra i 18 e i 35 anni. *I giovani devono essere residenti, alla data del 1° gennaio 1994 nei territori di applicazione della legge.*
  Nei medesimi territori devono avere *sede legale, amministrativa ed operativa* le neo-società o cooperative.
  I progetti d'impresa possono riguardare la fornitura di servizi nei settori:
  - *fruizione dei beni culturali (ad esclusione di quelli statali);*
  - *turismo;*
  - *manutenzione di opere civili e industriali;*
  - *tutela ambientale;*

- *innovazione tecnologica.*

➢ **legge 135/97**

Intervento a sostegno del subentro in agricoltura nelle aree svantaggiate

Destinatari delle agevolazioni sono i ***giovani agricoltori*** *di età compresa tra i 18 e i 35 anni*, che intendono *subentrare* ad un parente entro il secondo grado nella conduzione dell'azienda agricola. Al momento della presentazione della domanda di agevolazione, i giovani devono essere residenti nei territori di applicazione della legge, nei quali deve essere localizzata l'azienda agricola di famiglia.

I progetti d'impresa possono riguardare la *produzione, la trasformazione e la commercializzazione di prodotti agricoli*. Sono agevolate solo le *ditte individuali*.

Sono consentiti investimenti finalizzati a:

- ridurre i costi aziendali;
- migliorare e riconvertire la produzione; tutelare e migliorare l'ambiente naturale, le condizioni di igiene e di benessere degli animali;
- promuovere la diversificazione delle attività agricole.

➢ **legge 448/98**

Intervento a sostegno delle imprese sociali nelle aree svantaggiate

Destinatarie delle agevolazioni sono le *cooperative sociali di tipo B)*, cioè quelle di inserimento lavorativo caratterizzate dalla presenza, al proprio interno, di una quota pari ad almeno il 30% di soggetti svantaggiati. Nel caso di:

- nuove cooperative, la componente non svantaggiata deve essere composta in *maggioranza sia numerica che di capitali da giovani di età tra i 18 e i 29 anni o interamente da giovani di età tra i 18 e i 35 anni*; i soggetti interessati devono essere residenti nei territori di applicazione della legge alla data del 1° gennaio 1999.
- cooperative già esistenti ed operative, i cui soci devono essere residenti nei territori di applicazione della legge alla data del 1° gennaio 1999.

Sono ammissibili le iniziative nei settori:

- produzione di beni in industria ed artigianato;
- produzione, trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli,
- fornitura di servizi alle imprese (e non alle persone).

Agevolazioni previste:
Le *agevolazioni finanziarie* consistono in contributi a fondo perduto e mutui a tasso agevolato, concessi entro i limiti stabiliti dalla normativa comunitaria. Sono previsti contributi anche per le spese di gestione.

Servizi di assistenza tecnica:
Oltre alle agevolazioni finanziarie sono previsti servizi di formazione generale e specialistica, di qualificazione professionale e di assistenza tecnica, finalizzati alla crescita imprenditoriale dei giovani nelle neo imprese.

Territori di applicazione:
Si evidenzia che l'applicazione di tali interventi agevolativi riguarda soltanto i territori di cui ai nuovi obiettivi 1, 2 dei programmi comunitari e le zone "phasing out", come individuati dal Regolamento CE 1260/1999, le aree ammesse alla deroga di cui all'art. 87 (già art. 92), paragrafo 3 lettera c), del Trattato di Roma, nonché le aree svantaggiate di cui al decreto del Ministero del Lavoro 14 marzo 1995, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 15 giugno 1995, n. 138, e successive modificazioni.

Riferimenti:
Sviluppo Italia SpA
Sede centrale – Via Calabria, 46 – 00187 Roma
Area Creazione d'Impresa – Via Pietro Boccanelli, 30 – 00138 Roma
www.sviluppoitalia.it

AREE SVANTAGGIATE

Provincia: **Treviso**

FREGONA	Obiettivo 2
CAVASO DEL TOMBA	Obiettivo 2

CESSALTO	Sostegno transitorio (phasing out)
CHIARANO	Sostegno transitorio (phasing out)
CASTELCUCCO	Sostegno transitorio (phasing out)
CAPPELLA MAGGIORE	Sostegno transitorio (phasing out)
ASOLO	Sostegno transitorio (phasing out)
BORSO DEL GRAPPA	Sostegno transitorio (phasing out)
FONTE	Sostegno transitorio (phasing out)
GAIARINE	Sostegno transitorio (phasing out)
GIAVERA DEL MONTELLO	Sostegno transitorio (phasing out)
FARRA DI SOLIGO	Sostegno transitorio (phasing out)
FOLLINA	Sostegno transitorio (phasing out)
FONTANELLE	Sostegno transitorio (phasing out)
CRESPANO DEL GRAPPA	Sostegno transitorio (phasing out)
CORDIGNANO	Sostegno transitorio (phasing out)
CISON DI VALMARINO	Sostegno transitorio (phasing out)
CODOGNE'	Sostegno transitorio (phasing out)
COLLE UMBERTO	Sostegno transitorio (phasing out)
POSSAGNO	Sostegno transitorio (phasing out)
PORTOBUFFOLE'	Sostegno transitorio (phasing out)
PIEVE DI SOLIGO	Sostegno transitorio (phasing out)
ORSAGO	Sostegno transitorio (phasing out)
PADERNO DEL GRAPPA	Sostegno transitorio (phasing out)
MOTTA DI LIVENZA	Sostegno transitorio (phasing out)
NERVESA DELLA BATTAGLIA	Sostegno transitorio (phasing out)
MORIAGO DELLA BATTAGLIA	Sostegno transitorio (phasing out)
MONFUMO	Sostegno transitorio (phasing out)
MEDUNA DI LIVENZA	Sostegno transitorio (phasing out)
MIANE	Sostegno transitorio (phasing out)
MANSUE'	Sostegno transitorio (phasing out)
GODEGA DI SANT'URBANO	Sostegno transitorio (phasing out)
GORGO AL MONTICANO	Sostegno transitorio (phasing out)
VOLPAGO DEL MONTELLO	Sostegno transitorio (phasing out)
TARZO	Sostegno transitorio (phasing out)
SAN VENDEMIANO	Sostegno transitorio (phasing out)
SAN PIETRO DI FELETTO	Sostegno transitorio (phasing out)
SAN ZENONE DEGLI EZZELINI	Sostegno transitorio (phasing out)
SARMEDE	Sostegno transitorio (phasing out)
SEGUSINO	Sostegno transitorio (phasing out)
SERNAGLIA DELLA BATTAGLIA	Sostegno transitorio (phasing out)
SAN FIOR	Sostegno transitorio (phasing out)
REVINE LAGO	Sostegno transitorio (phasing out)
REFRONTOLO	Sostegno transitorio (phasing out)

Attenzione: ***Le aree svantaggiate in sostegno transitorio ("phasing out") potranno usufruire dei fondi strutturali comunitari solo fino al*** *31 dicembre 2005.*

Incentivi a favore dell'imprenditoria femminile

➢ ***Legge 215/92 (valida in tutto il territorio nazionale)***

A chi si rivolge:
Possono accedere alle agevolazioni imprese individuali, cooperative, società di persone e società di capitali, *a gestione prevalentemente femminile*, secondo i parametri seguenti:
- *ditte individuali*: il titolare deve essere una donna;
- *società di persone e cooperative*: maggioranza numerica di donne non inferiore al 60% della compagine sociale;
- *società di capitali*: le quote di partecipazione al capitale devono essere per almeno i 2/3 di proprietà di donne e gli organi di amministrazione devono essere costituiti per almeno i 2/3 da donne.

Le iniziative ammissibili, in tutti i settori produttivi, possono riguardare:
- avvio di nuova attività;
- acquisto di attività preesistente;
- realizzazione di progetti aziendali innovativi;
- acquisizione di servizi reali.

Territori di applicazione:
Intero territorio nazionale.
I massimali di aiuto sono maggiori nelle aree svantaggiate (vedi schede precedenti).

Agevolazioni previste:
Le agevolazioni consistono in *contributi in conto capitale*, concedibili nei limiti massimi consentiti dalla normativa comunitaria, sulle spese relative a:
- investimenti in impianti, macchinari e attrezzature, brevetti, software ecc…
- acquisto di servizi reali.

La misura delle agevolazioni in Equivalente Sovvenzione Lordo (ESL) differisce a seconda della localizzazione delle unità produttive (con massimali più elevati nelle aree svantaggiate).
Qualora si scelga la modalità "*de minimis*" l'agevolazione per le aree non svantaggiate è pari al 50% della spesa ammissibile fino ad un ammontare massimo di € 100.000,00.
Sono favorite nel punteggio le iniziative che prevedono:
- *criteri di priorità nazionale*: occupati complessivi, donne occupate, nuovi investimenti, totale partecipazione femminile, certificazione di qualità e/o ambientale, commercio elettronico;
- altri *criteri di priorità regionale*.

L.r. 1/2000 (valida in tutto il territorio regionale)

A chi si rivolge:
Possono beneficiare delle agevolazioni imprese individuali, cooperative, società di persone e società di capitali, con sede operativa nel Veneto, *a gestione prevalentemente femminile***, secondo i parametri seguenti, che devono permanere nei primi 5 anni dalla concessione del contributo:**
- per le *ditte individuali*: il titolare deve essere una donna;
- per le *società*: i soci e gli organi di amministrazione devono essere costituiti per almeno i 2/3 da donne residenti nel Veneto da almeno 2 anni, e il capitale sociale deve essere per almeno il 51% di proprietà di donne.

Le iniziative ammissibili riguardano *tutti i settori produttivi* (con massimali diversi per il settore agricoltura).

Territori di applicazione:
Intero territorio regionale.

Agevolazioni previste:
Le spese ammissibili, da sostenere *successivamente* alla presentazione della domanda, sono relative a: - impianti, macchinari, attrezzature e relative spese di trasporto e di installazione;
- opere edili relative ad interventi di ristrutturazione o manutenzione straordinaria;
- brevetti, licenze d'uso, acquisto di software ed eventuale addestramento del personale.

Le agevolazioni consistono in *contributi in conto capitale*, concedibili entro i limiti consentiti dalla normativa comunitaria, secondo i massimali seguenti:
a) *50% dell'investimento ammissibile*;
b) *40.000 Euro di contributo*.

Tali massimali sono diversi per il settore agricoltura.
Sono favorite nel punteggio le iniziative che prevedono:
- incremento dell'occupazione femminile
- attività svolta in settori innovativi o considerati prioritari.

Incentivi a favore dell'imprenditoria giovanile

➢ *L.r. 57/99 (valida su tutto il territorio regionale)*

A chi si rivolge:
Possono beneficiare delle agevolazioni le piccole e medie imprese dei settori produttivo, commerciale e dei servizi, aventi sede operativa nel territorio della Regione del Veneto, costituite da non più di 6 mesi rispetto alla data di presentazione della domanda, che non si configurino come mera continuazione di imprese preesistenti, e che corrispondano ad una delle seguenti fattispecie:
- *imprese individuali* i cui titolari siano persone di età compresa tra i 18 e i 35 anni;
- *società di persone e cooperative*, i cui soci siano per almeno il 60% persone di età compresa tra i 18 e i 35 anni;
- *società di capitali*, il cui capitale sociale sia detenuto per almeno i 2/3 da persone di età compresa tra i 18 e i 35 anni.

Le iniziative ammissibili riguardano tutti i settori produttivi, con esclusione del settore agricoltura.

Territori di applicazione:
Intero territorio regionale.

Agevolazioni previste:
Le spese ammissibili, da sostenere *successivamente* alla presentazione della domanda, sono relative a:
- impianti, macchinari, attrezzature;
- progettazione e direzione lavori di opere edili e impiantistiche;
- acquisto di brevetti, licenze d'uso e software;
- atti notarili di costituzione di società;
- analisi di mercato e promozione;
- consulenze per l'organizzazione aziendale;
- ristrutturazione di immobili.

Le agevolazioni consistono in *contributi in conto capitale*, concedibili entro i limiti consentiti dalla normativa comunitaria, secondo i massimali seguenti:
c) *70% dell'investimento ammissibile*;
d) *25.000 Euro di contributo*.

Tali massimali sono diversi per il settore agricoltura.
Sono favorite nel punteggio le iniziative che prevedono:
- attività svolta in settori innovativi (es: deposito brevetto) o considerati prioritari.

Incentivi a favore della ricerca e dell'innovazione tecnologica

➢ *Nuova disciplina delle agevolazioni per la ricerca – Fondo Agevolazioni alla Ricerca (F.A.R.)*

Con il D.M. n. 593/2000 sono state regolamentate, in un testo unico, le "Modalità procedurali per la concessione delle agevolazioni – previste dal D.Lgs n.297/1999- in materia di ricerca e sviluppo"
Per effetto di tale provvedimento il sistema nazionale delle agevolazioni alla ricerca, gestito dal Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica e Tecnologica (MURST), viene riordinato, riunendo in un testo unico la disciplina delle agevolazioni destinate alle imprese che investono in ricerca e sviluppo, in precedenza regolamentato da svariate norme (legge n. 46/82 artt. 1-13, legge n. 488/92 versante ricerca, legge n. 196/97 art. 14, legge n. 449/97art. 5).

A chi si rivolge:
Possono beneficiare delle agevolazioni per progetti di ricerca:
- le piccole e medie imprese industriali produttrici di beni e/o di servizi;
- le imprese esercenti attività di trasporto;
- le imprese artigiane;
- i centri di ricerca con personalità giuridica autonoma;
- consorzi e società consortili con partecipazione finanziari maggioritaria dei soggetti sopra elencati;
- parchi scientifici e tecnologici.

Il D.M. 593/2000 introduce la possibilità di presentare progetti congiuntamente tra imprese e strutture pubbliche di ricerca.

Territori di applicazione:
Intero territorio nazionale.

Agevolazioni previste:
Gli interventi del MIUR riguardano prevalentemente l'attività di *ricerca industriale* , che può comportare anche attività congiunte di *sviluppo precompetitivo*, purchè queste ultime non siano preponderanti.
Le attività ammissibili alle agevolazioni sono le seguenti:
- progetti autonomi di ricerca;
- progetti su programmi comunitari o su accordi internazionali;
- progetti per formazione di ricercatori o tecnici di ricerca;
- distacco di ricercatori presso piccole e medie imprese;
- assunzione di personale qualificato/ricercatori;

- progetti per lo sfruttamento dei risultati della ricerca;
- progetti per costituzione/ammodernamento di centri di ricerca.

A valere sul F.A.R. (Fondo Agevolazioni per la Ricerca), è prevista la concessione di agevolazioni che, a seconda del tipo di programma di ricerca, possono consistere in:

- contributi a fondo perduto;
- credito agevolato;
- contributo agli interessi;
- credito d'imposta.

Sono previste diverse *modalità procedurali* per l'assegnazione delle agevolazioni, con riferimento alle caratteristiche del progetto di ricerca. La procedura valutativa riguarda i progetti di ricerca e/o formazione autonomamente proposti dalla imprese e da esse realizzati mentre quella automatica riguarda particolari interventi (assunzione di ricercatori, borse di studio, commesse di ricerca).

Riferimenti:

Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica e Tecnologica (MURST)
Piazzale J.F. Kennedy, 20
00144 Roma
www.miur.it (settore "Ricerca")

- ***L. 46/82 – Art. 14 Fondo di rotazione per l'Innovazione Tecnologica (F.I.T)***

A chi si rivolge:
Possono beneficiare delle agevolazioni le piccole e medie imprese produttrici di beni o di servizi, o esercenti attività di trasporto; le imprese agro-industriali con prevalente attività industriale; le imprese artigiane di produzione di beni; i centri di ricerca industriale da esse costituiti e/o altri soggetti individuati da bandi tematici per programmi di particolare rilevanza.
Si segnala infatti che, in attuazione dell'art. 11 del D.M. 16/01/2001, il Ministero può attivare bandi specifici destinati a singole Regioni oppure bandi tematici specifici per programmi di rilevante interesse per lo sviluppo tecnologico e produttivo (es: bando tematico per lo sviluppo e la diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione).
Per promuovere le attività di innovazione e lo sfruttamento dei risultati della ricerca industriale, sono agevolati i progetti che prevedono attività di *sviluppo precompetitivo* e attività *connesse di ricerca* (non preponderanti).

Territori di applicazione:
Intero territorio nazionale.

Agevolazioni previste:
Le spese ammissibili, da sostenere successivamente alla presentazione della domanda, riguardano: costo del personale, costo dei materiali, servizi di consulenza, acquisto brevetti, acquisto di strumenti e attrezzature.

A valere sul FIT (Fondo per l'innovazione tecnologica), è prevista la concessione di finanziamenti secondo le seguenti misure:
- per le attività di sviluppo precompetitivo e/o annesse attività di ricerca industriale (per almeno il 10% dei costi), *finanziamento agevolato* pari al 60% dei costi ammissibili, integrato da un *contributo alla spesa* da definire in base alla tipologia dei singoli programmi d'investimento.

- ***L. 598/94 Incentivi per interventi di ricerca industriale, innovazione tecnologica, organizzativa e commercial, tutela ambientale e sicurezza sui luoghi di lavoro***

Scheda generale

A chi si rivolge:
Possono beneficiare delle agevolazioni le piccole e medie imprese industriali.

Territori di applicazione:
Intero territorio nazionale (con eventuali specificità regionali, stabilite dalle singole Regioni).

Agevolazioni previste:
Sono ammessi ai benefici gli investimenti rivolti a:
- Ricerca industriale
- Innovazione tecnologica
- Innovazione organizzativa e commerciale
- Tutela ambientale
- Sicurezza sui luoghi di lavoro.

Le agevolazioni previste consistono in *contributi in conto interessi** su finanziamenti erogati per la realizzazione degli investimenti ammissibili.
**con il collegato alla Finanziaria – Legge 57/01 – è stata prevista la possibilità di concedere in contributi non solo in conto interessi, ma anche in conto capitale; spetta poi alle Regioni rendere eventualmente operativa tale possibilità.*
Il D.lgs. 112/98 prevede la delega alle Regioni delle funzioni amministrative relative alle presenti agevolazioni. Con la D.G.R. n. 3971 del 31/12/2001, la Regione Veneto ha approvato le disposizioni e le procedure relative alle agevolazioni alle attività produttive di cui all'art. 11 della L. 598/94. Si riportano di seguito le variazioni rispetto ai contenuti della scheda generale, nonché il dettaglio degli interventi e delle spese ammissibili.

Criteri regionali Veneto

Sono *escluse* dalle agevolazioni le imprese artigiane.
Sono ammessi ai benefici:
1) investimenti per *l'innovazione tecnologica* (realizzazione o acquisizione di sistemi composti di apparecchiature elettroniche, robot industriali, sistemi elettronici di elaborazione dati, software, brevetti, licenze d'uso ecc.);

2) investimenti per *la tutela ambientale* (installazione di dispositivi di controllo stato dell'ambiente, raccolta, trattamento, smaltimento rifiuti, ricerca sulla protezione dell'ambiente e sull'utilizzo di sostanze non inquinanti nel processo produttivo ecc..);
3) investimenti per *l'innovazione organizzativa e commerciale* (acquisto beni per miglioramento attività di marketing, nuovi canali commerciali, e-commerce, firma digitale sistemi di pagamento elettronico, acquisizione licenze ed applicazioni relative ecc..).

Sono ammissibili alle agevolazioni gli investimenti avviati successivamente alla presentazione della domanda.
Le agevolazioni previste consistono in un *contributo in c/interessi* sui finanziamenti.

Riferimenti:
Veneto Sviluppo Spa
C/o PST Vega
Via Delle Industrie, 19/D
30175 Marghera - Venezia
www.venetosviluppo.it

- ***Bando regionale per la ricerca industriale nelle PMI (Legge 598/94 art. 11)***

A chi si rivolge:
Possono beneficiare delle agevolazioni le piccole e medie imprese, con almeno una unità produttiva ubicata nel territorio regionale, che esercitino attività industriale diretta alla produzione di beni, ivi comprese le imprese artigiane di produzione.
Le iniziative ammissibili riguardano la realizzazione, congiuntamente, di attività di *ricerca industriale* e di *sviluppo precompetitivo.*

Territori di applicazione:
Intero territorio regionale.

Agevolazioni previste:
Le spese ammissibili, da sostenere successivamente alla presentazione della domanda, riguardano: costo del personale, servizi esterni di consulenza, beni immateriali, acquisto di strumenti e attrezzature.
L'agevolazione viene concessa nella forma di un *contributo in conto capitale* nella misura *del 35%* del costo del progetto ammesso ad agevolazione*.
Sono favorite nel punteggio le iniziative che prevedono:

- grado di chiarezza e completezza del progetto;
- innovatività del progetto;
- potenzialità di ricadute in ambito più ampi di quello strettamente aziendale;
- capacità di contribuire al miglioramento dei processi o dei prodotti dal punto di vista ambientale e qualitativo.

** Ai sensi dell'art. 72 della legge finanziaria 2003, il 50% del contributo concesso ed erogato dovrà venir rimborsato dal beneficiario a partire dalla fine del primo triennio dalla data di concessione del contributo stesso.*

Incentivi a favore degli investimenti nelle aree depresse

Legge 488/92 - ***Industria e Servizi***
- ***Turistico-alberghiero***
- ***Commercio***
- ***Imprese artigiane***

A chi si rivolge:

- ***Industria e servizi***
  Le agevolazioni della L. 488-Industria e Servizi, sono applicabili a favore delle *imprese industriali* che operano nei settori delle attività estrattive e manifatturiere, di costruzioni, di produzione e di distribuzione di energia elettrica, di vapore e acqua calda, società fornitrici di *servizi* e imprese di telecomunicazioni, che realizzano investimenti nell'ambito di proprie unità produttive ubicate nella ***aree depresse***.

- ***settore turistico-alberghiero***
  Le agevolazioni della L. 488 per il settore turistico-alberghiero sono applicabili a favore delle *imprese turistiche, agenzie di viaggio e turismo* e ulteriori attività eventualmente ammissibili indicate dalle competenti Regioni, che realizzano investimenti nell'ambito di proprie unità produttive ubicate nella ***aree depresse***.

- ***Commercio***
  Le agevolazioni della L. 488-Commercio sono applicabili a favore delle imprese che realizzino programmi di investimento riferiti alle seguenti attività:
  a) esercizi commerciali di vendita al dettaglio classificati come esercizi di vicinato;
  b) esercizi commerciali di vendita al dettaglio classificati come media struttura e grande struttura;
  c) esercizi commerciali di vendita all'ingrosso e centri di distribuzione:
     - con superficie dell'unità locale pari almeno a 1000 mq, gestiti dalle singole imprese commerciali;
     - con superficie dell'unità locale pari almeno a 1000 mq, gestiti da strutture operative dell'associazionismo economico;
  d) attività commerciale di vendita per corrispondenza e/o commercio elettronico;
  e) attività di "servizio complementare" alla distribuzione di cui al D.M. 21/12/00, compresi i centri di assistenza tecnica e le forme associative

tra commercianti al dettaglio che, attraverso iniziative e servizi comuni tendono a promuovere una immagine commerciale unitaria;

f) attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande svolte da pubblici esercizi.

Tali programmi di investimento devono riguardare unità produttive proprie delle suddette imprese, ubicate nella ***aree depresse***.

➢ ***Imprese Artigiane***

Le agevolazioni della L. 488-Artigianato sono applicabili a favore delle *imprese artigiane* che svolgono attività estrattive, manifatturiere, di servizi, di costruzioni, di produzione e di distribuzione di energia elettrica, di vapore e acqua calda, che realizzano investimenti nell'ambito di proprie unità produttive ubicate nella ***aree depresse***.

Per *unità produttiva* si intende una struttura dotata di autonomia produttiva, tecnica,organizzativa, gestionale e funzionale.

Agevolazioni previste:

Le agevolazioni possono essere concesse a fronte di programmi volti alla realizzazione di nuove unità produttive ovvero all'incremento della capacità produttiva e dell'occupazione, all'aumento della produttività, al miglioramento delle condizioni ecologiche legate ai processi produttivi, all'aggiornamento tecnologico, al rinnovo, alla riorganizzazione, alla diversificazione della produzione, alla modifica dei cicli produttivi, alla ripresa dell'attività, di cambiamento di localizzazione degli impianti di unità produttive esistenti, secondo le seguenti tipologie:

- *Nuovo impianto produttivo*
- *Ampliamento*
- *Ammodernamento*
- *Ristrutturazione*
- *Riconversione*
- *Riattivazione*
- *trasferimento*

Le spese ammissibili più significative sono:

- progettazioni, direzioni lavori, studi di fattibilità economico-finanziaria e di valutazione impatto ambientale, oneri di concessione, prestazioni per ottenere le certificazioni di qualità e/o ambientali;

- acquisto del suolo aziendale, sue sistemazioni e indagini geognostiche;

- opere murarie e assimilate;
- infrastrutture specifiche aziendali;
- macchinari, impianti ed attrezzature (a condizione che siano nuovi di fabbrica);
- programmi informatici, brevetti;

Le agevolazioni consistono in *contributi a fondo perduto*; la misura delle agevolazioni è espressa in equivalente sovvenzione netto (ESN) o in equivalente sovvenzione lordo (ESL) dell'investimento iniziale. I massimali sono differenziati sulla base del tipo di investimento da effettuare.

Territori di applicazione:
Possono beneficiare delle agevolazioni le imprese artigiane ubicate in aree depresse così come individuate dalla L. 488/99 art. 27 c. 16 (legge finanziaria 2000): aree ammesse all'Obiettivo 1, all'"Obiettivo 2", aree a "sostegno transitorio" (vedi schede precedenti) e aree in deroga ex art. 87,3, c del Trattato CE.

Incentivi a favore del settore artigiano

➢ ***Legge Sabatini (L. 1329/65) per acquisto o vendita di macchine utensili o di produzione***

A chi si rivolge:
Possono accedere alle agevolazioni previste dalla Legge Sabatini le piccole e medie imprese industriali, commerciali, di servizi o agricole e le imprese artigiane.
Le iniziative ammissibili, in tutti i settori produttivi, riguardano l'agevolazione per l'acquisto (effettuato con pagamento rateale e assistito da riserva di proprietà o da privilegio) o il leasing di macchine utensili o di produzione nuove di fabbrica, utilizzate sul territorio nazionale, in cui tale utilizzo sia funzionalmente collegato all'attività economica svolta dall'impresa.

Territori di applicazione:
Le macchine utensili o di produzione devono essere utilizzate nel territorio nazionale; le imprese venditrici devono appartenere ad uno degli Stati Membri dell'Unione Europea.

Agevolazioni previste:
Le spese ammissibili sono relative a:
- impianti, macchinari, attrezzature;
- progettazione e direzione lavori di opere edili e impiantistiche;
- acquisto di brevetti, licenze d'uso e software;
- atti notarili di costituzione di società;
- analisi di mercato e promozione;
- consulenze per l'organizzazione aziendale;
- ristrutturazione di immobili.

Le agevolazioni consistono in *contributi in conto interessi per operazioni di sconto*, effettuate da banche, di effetti emessi dall'acquirente a favore del venditore del macchinario, con dilazione di pagamento superiore a 12 mesi ma non superiore a 5 anni, a fronte di un contratto di compravendita o leasing. Gli effetti devono essere garantiti da privilegio speciale sulle macchine.
Il *Mediocredito Centrale Spa*, sulla base di apposita convenzione con la Regione Veneto, agisce in qualità di "soggetto gestore", delle predette misure di agevolazione.
Le imprese interessate presentano le domande di accesso alle agevolazioni tramite i soggetti specificatamente abilitati ad operare con il gestore: Istituti bancari e/o intermediari finanziari.

L. 949/1952 per nuovi investimenti di imprese artigiane (Artigiancassa)

A chi si rivolge:

Possono accedere alle agevolazioni della presente legge:

- *Imprese artigiane;*
- *Consorzi e Società consortili* costituiti, anche in forma cooperativa, esclusivamente tra imprese artigiane ovvero misti (con prevalenza di imprese artigiane).

Le iniziative ammissibili, in tutti i settori produttivi, possono riguardare:

a) Investimenti:
   - Acquisto, costruzione, ammodernamento, ampliamento e locazione di immobili e laboratori;
   - Acquisto e locazione di macchine ed attrezzi (sono ammessi anche gli automezzi aventi caratteristiche strettamente correlate all'esercizio dell'attività).

b) Scorte:
   - Formazione di scorte di materie prime, semilavorati e prodotti finiti (le scorte sono ammesse solo fino al 30% dell'investimento globale.

Territori di applicazione:
Intero territorio nazionale.
Sono previste condizioni diverse a seconda che si tratti di imprese localizzate nelle aree svantaggiate (vedi schede precedenti).

Agevolazioni previste:
Le agevolazioni consistono in operazioni di *credito agevolato o leasing* che coprono fino al 100% degli investimenti ammessi.
Le operazioni di finanziamento sono stipulate dalla banca al tasso di riferimento vigente al momento della sottoscrizione del contratto; il relativo *contributo in conto interessi* è riconosciuto per una durata massima stabilita per ogni tipologia di investimento.

- ***L.r. 2/2002 Fondo di rotazione per le imprese artigiane (Veneto Sviluppo Spa)***

A chi si rivolge:
Possono beneficiare dei finanziamenti agevolati con l'utilizzo del Fondo di rotazione le PMI artigiane così come definite dall'art. 3 della Legge n. 443/1985, nonché i consorzi e le società consortili, anche in forma cooperativa, di cui all'art. 6 della medesima legge, aventi sede operativa nel Veneto. In particolare, al momento della presentazione della domanda di ammissione a finanziamento agevolato, le PMI richiedenti dovranno risultare in attività ed in possesso dei requisiti previsti dalla Raccomandazione 96/280/CE della Commissione del 3 aprile 1996 (GU L 107 del 30.04.1996).
Sono ammissibili a finanziamento agevolato gli interventi ancora da realizzare alla data di presentazione della domanda e quelli effettuati (rif. data fattura) nei sei mesi che precedono la data della domanda di agevolazione. Le tipologie ammissibili sono:
- *spese di investimento* per: acquisto, costruzione e ristrutturazione di immobili, impianti, macchinari (nuovi e usati rigenerati da venditore autorizzato) e attrezzature* (nuove), nonché automezzi e natanti (nuovi) in conto proprio e mezzi di trasporto (nuovi, targati e non targati) destinati all'attività artigiana, con esclusione dell'acquisto di terreni destinati a insediamenti produttivi;
- *spese tecniche* per consulenza, progettazione, direzione e contabilità lavori, coordinamento della sicurezza nella misura massima complessiva del 10% delle relative spese ammissibili;
- *immobilizzazioni immateriali*: investimenti in trasferimento di tecnologia attuati mediante acquisto di diritti di brevetto, di licenze, di know-how e di conoscenze tecniche non brevettate;
- *riequilibrio finanziario aziendale* finalizzato a interventi a sostegno del capitale circolante ed effettuato per importo non superiore al 20% del magazzino medio rilevato dai bilanci degli ultimi 3 esercizi;
- *consolido passività bancarie* a breve finalizzato ad interventi di consolidamento di debiti bancari a breve termine e operazioni di ristrutturazione finanziaria connessi ad investimenti pregressi.

Territori di applicazione:
Sono ammissibili gli interventi su strutture ubicate nel territorio della Regione del Veneto.

Agevolazioni previste:
La forma tecnica attivata per l'utilizzo del Fondo di rotazione è, attualmente, quella del *finanziamento agevolato*.

Il tasso a carico del beneficiario risulterà ridotto in proporzione alla quota di intervento del Fondo di rotazione e, in ogni caso, nel rispetto dei limiti massimi di agevolazione concedibile ai sensi del Regolamento CE n. 69/2001.
L'agevolazione concessa, calcolata in termini di Equivalente Sovvenzione Lordo, è infatti cumulabile con altre agevolazioni "de minimis" (es.: contributi, garanzie agevolate) entro il limite di complessivi 100.000,00 Euro riferiti all'ultimo triennio.

Riferimenti:
Veneto Sviluppo Spa
C/o PST Vega - Via Delle Industrie, 19/D - 30175 Marghera - Venezia
www.venetosviluppo.it

LE FONTI DI FINANZIAMENTO: I CONFIDI

L'accesso al credito bancario è spesso difficoltoso e oneroso per le piccole imprese, a causa della loro scarsa forza contrattuale e per le limitate possibilità a offrire garanzie.
Per ovviare a questi problemi può essere utile e conveniente rivolgersi ai *Consorzi fidi* e alle *Cooperative di Garanzia* che sono:
"unioni associative istituite su base provinciale o regionale che offrono alle imprese associate le *garanzie necessarie* per agevolare l'accesso al credito bancario e permettono di accedere a finanziamenti a condizioni che le singole imprese da sole difficilmente otterrebbero".
Le finalità principali dei Confidi sono:

- offrire alle imprese associate assistenza nelle operazioni di credito mediante la prestazione di *garanzie collettiv*e; in caso di mancata restituzione del prestito da parte dell'impresa associata, il Confidi indennizza con percentuali variabili gli Istituti di Credito per la perdita subita;
- negoziare con le banche ed altri enti i tassi di interesse e le condizioni più favorevoli. I confidi stipulano convenzioni con le banche in cui vengono stabiliti i limiti massimi di fido concedibile, le forme e le modalità dei prestiti ed i tassi applicati;
- assistere gli associati nell'espletamento delle pratiche bancarie e finanziarie; offrire consulenza ed assistenza per le richieste di incentivi comunitari, nazionali e regionali.

Per potersi associare ai Confidi è quasi sempre *necessario avere già avviato l'attività.*
L'accoglimento della domanda di fido **(fido = credito commercial**e) è subordinata a criteri che tengono conto soprattutto della stabilità economica dell'impresa, del settore di mercato, delle possibilità di sviluppo, delle capacità imprenditoriali della titolare o dei soci; qualità personali e competenze professionali sono elementi fondamentali nella valutazione della richiesta di finanziamento.
Per questo motivo è importante, come quando si chiede un finanziamento ad una banca, presentarsi con un *business plan* completo e razionale che convinca i possibili finanziatori delle capacità del potenziale imprenditore e della validità del suo progetto d'impresa.

Nelle pagine successive si riporta l'elenco dei Confidi operanti in provincia di Treviso, nei diversi settori di attività d'impresa.

CONSORZI FIDI

Canova Coop.Artigiana di Garanzia della Marca Trevigiana Soc. Coop.a.r.l.	Viale della Repubblica, 154	31100	Treviso	0422/3155	0422/315666
Centro Cooperativo Cooperativa Artigiana di Garanzia S.C.A.R.L	Via Bastia, 40	31100	Treviso	0422/432594	0422/431397
Cofitre – Consorzio fidi Trevigiano – Soc.Coop.a.r.l.	Via Dei Pini	31033	Castelfranco	0423/494133	0423/498030
Fidagri Cooperativa Agricola di Garanzia della Provincia di Treviso – Soc.Coop.arl	Via Castellana, 17	31100	Treviso	0422/435884	0422/435884
Fidicomes - Soc.Coop,a.r.l.	Via Turazza, 7/A	31100	Treviso	0422/570735-37-38	0422/546695
Trevigianfidi Soc.Coop a.r.l.	Via Siora Andriana del Vescovo, 16	31100	Treviso	0422/306613	0422/314873
Unione Treviso Consorzio Garanzia Collettiva Fidi della Provincia di Treviso "Unionfidi Treviso”	Piazza S. Andrea, 10	31100	Treviso	0422/2941	0422/543631

I SERVIZI DEL SISTEMA CAMERALE A FAVORE DELLE NUOVE IMPRESE

Imprenditori si diventa
La Camera di Commercio mette a disposizione dei neo-imprenditori informazioni e strumenti per la verifica e la messa a punto del loro progetto imprenditoriale.
La Camera offre al neo-imprenditore la possibilità di essere seguito nell'espletamento delle 4 fasi fondamentali della creazione di un'impresa.

LE 4 FASI

- Valutare le proprie attitudini imprenditoriali
- Strutturare l'idea imprenditoriale
- Verificare l'idea sul mercato
- Attuare il piano imprenditoriale

A sostegno della nascita di nuove imprese, in particolare, vengono di seguito illustrati gli strumenti a disposizione degli aspiranti e/o neo-imprenditori.

➢ INTRAPRENDO

Servizi integrati per le nuove imprese e per lo sviluppo dell'imprenditorialità

INTRAPRENDO

La Camera di Commercio di Treviso offre, a chi intende avviare una nuova attività o svilupparne una esistente, un pacchetto gratuito e completo di servizi di informazione, orientamento e assistenza, calibrati sulle esigenze del sistema economico provinciale e realizzati assieme alla propria Azienda Speciale Treviso Tecnologia, nonchè sfruttando le sinergie derivanti dall'appartenenza al sistema camerale (AsseforCamere, Banche dati Olimpo, Consorzio camerale per il coordinamento dei Mercati Locali e dei Servizi Innovativi alle Imprese).

Servizi di Prima Informazione
Servizi di Orientamento
Servizi Specialistici

Servizi di Prima Informazione

- Procedure e atti amministrativi necessari nella fase di avvio di una nuova Impresa o per modificare un'attività in proprio.
- Opportunità imprenditoriali del territorio: informazioni quali-quantitative sul mercato di riferimento, aree di business, nicchie occupazionali.
- Formazione: seminari, conferenze e corsi di formazione rivolti ad aspiranti imprenditori ed imprenditrici, repertorio di enti e aziende che realizzano iniziative formative.
- Attitudine imprenditoriale: test di autovalutazione e propensione al rischio, creatività...
- Redazione del business plan (fattibilità dell'impresa sotto l'aspetto economico-finanziario) e scelta delle forme giuridiche societarie.
- Agevolazioni comunitarie, nazionali e regionali per le imprese, il lavoro autonomo e l'imprenditoria giovanile e femminile.

Servizi di Orientamento

- Sviluppo di idee imprenditoriali già maturate e approfondimenti personalizzati.
- Costituzione del capitale di rischio e diversificazioni delle modalità di finanziamento.

Servizi Specialistici

- Incontri di sensibilizzazione e di formazione
- convenzioni con Università, centri di ricerca, banche, Consorzi Fidi, società di "venture", "seed capital", "business angels" ecc..
- Contributi a fondo perduto erogabili direttamente dalla Camera di Commercio di Treviso.
- Attività del Comitato per l'imprenditoria femminile.
- Individuazione di soluzioni tecnologiche innovative, qualificazione e certificazione dei prodotti, brevettazione e sfruttamento dei diritti di proprietà intellettuale e industriale, sviluppo di partnership e partecipazione a progetti di innovazione.

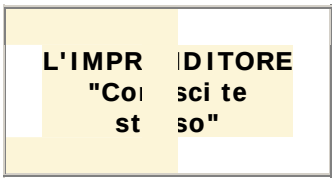
PROGETTO OLIMPO

Servizio di orientamento al lavoro e all'imprenditorialità

Il ***Progetto Olimpo***, in particolare, è il servizio di Orientamento al Lavoro e all'Imprenditorialità realizzato dalle Camere di Commercio per sostenere la nascita e lo sviluppo di nuove imprese.
Ha un proprio portale Internet (www.asseforcamere.it/olimpo) e operatori specializzati presso gli Sportelli del sistema camerale. Attivo in oltre 60 province italiane, offre informazioni e dati territoriali per:
Individuare nuove opportunità imprenditoriali sul territorio;
Conoscere le agevolazioni finanziarie e le autorizzazioni burocratiche necessarie per avviare o modificare un'attività;
Valutare i rischi d'impresa;
Iniziare la redazione del progetto d'impresa.
Tutti i servizi di Olimpo sono stati pensati con lo scopo di orientare ed assistere chi vuole "mettersi in proprio" in tutti i passaggi, dal concepimento dell'idea alla realizzazione dell'impresa.
Di seguito è illustrato il percorso per l'avvio di una nuova impresa.

Delfi »

Delfi è un test-software di autovalutazione delle attitudini imprenditoriali



« *Copernico*

Copernico è un sistema informativo sulle imprese (del settore di attività scelto) da 0 a 5 anni

Ulisse »

Ulisse è un software di valutazione del rischio d'impresa

Charta »

Charta è l'indagine sulle opportunità imprenditoriali del territorio

« *Copernico*

« *Filo di Arianna*

Filo di Arianna è una banca dati sulle autorizzazioni per avviare o modificare l'attività in proprio

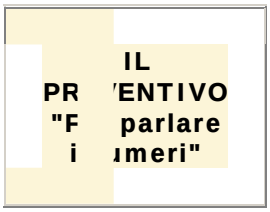
Copernico »

« *Cartesio I*

Cartesio è una guida multimediale per la realizzazione del business plan

Thesaurus »

Thesaurus è una banca dati sulle agevolazioni alle imprese



« *Cartesio II*

« *Copernico*

« *Rata*

Rata è una banca dati su servizi di consulenza e formazione alle imprese

Per maggiori informazioni contattare:

- **Ufficio Industria - Turismo - Nuova Imprenditoria**
  telefono 0422 595283 - 319 - Fax 0422 595453

- **Sportello Nuova Imprenditoria**
  telefono 0422 595269 - 334 - Fax 0422 595453
  www.tv.camcom.it
  e-mail: industria@tv.camcom.it

presso la Camera di Commercio in Piazza Borsa, 3/B - 31100 Treviso - 3° piano.

L'orario di apertura al pubblico:
mattino 8.45 - 13.00 dal lunedì al venerdì
pomeriggio 15.00 - 16.30 lunedì e mercoledì

Dirigente: Francesco Rossato
Capo Ufficio: Eva Zanatta

Questa pubblicazione è edita nella collana:

Profili economici

della Camera di Commercio di Treviso.
Le precedenti pubblicazioni sono:

1- *I problemi finanziari delle PMI trevigiane: aspetti critici e strategie di intervento (1997)*
2- *Riforma fiscale e ricapitalizzazione delle imprese (1998)*
3- *Le nuove sfide per i distretti industriali: sistemi cognitivi e reti transnazionali (1998)*
4- *La "rivoluzione" Euro: quali implicazioni per il finanziamento delle P.M.I.? (1998)*
5- *Un progetto di marketing territoriale per il distretto di Montebelluna — Offerta del territorio, contesti competitivi e possibili strategie di rilancio — (1998)*
6- *Perla Stancari — Immigrati: problema o risorsa? - L'immigrazione di extracomunitari nei territori evoluti con particolare riguardo alla provincia di Treviso — (1999)*
7- *Le opportunità dell'Euro Nouveau Marchè per le imprese ad alto potenziale di crescita (1999)*
8- *Guida "Crea la tua impresa a Treviso" (2000).*
9- *Convegno "E– commerce frontiera del nuovo sviluppo"*
Tavola rotonda "Marketplace comunità e distretti virtuali. E-uforia o reali opportunità strategiche di sviluppo"(2000).
10- *IL PROGRAMMA "JEV" - Agevolazioni alle imprese che intendono investire in Europa (2001).*
11- *Le politiche commerciali e di Marketing nel settore dell'arredamento – Ricerca sui distretti industriali del Livenza e del Quartier del Piave*
12- *Problematiche di internazionalizzazione dei distretti industriali della provincia di Treviso*
13- *La qualità nella Pubblica Amministrazione – Alcune esperienze negli enti locali*
14- *Analisi dell'organizzazione logistica del distretto industriale di Montebelluna*
15- *L'UEM, l'Euro e l'Ampliamento dell'Unione Europea*
16- *I Servizi integrati a tutela della Proprietà Industriale*
17- *Qualità e certificazione nella Pubblica Amministrazione esperienze a confronto*

Impaginato a cura del
Centro stampa della Camera di Commercio di Treviso