

CULTURAL
CAPITAL
COUNTS



QUI SI FA

GUIDA PER L'ASPIRANTE IMPRENDITORE



EUROPEAN UNION
EUROPEAN REGIONAL
DEVELOPMENT FUND



CULTURAL
CAPITAL
COUNTS



Camera di Commercio
Verona

QUESTO PROGETTO È CO-FINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA CON FONDI FESR
PROGRAMMA CENTRAL EUROPE (2007-2013)

/ Guida per l'aspirante imprenditore

Sapere e saper fare.

Il progetto Cultural Capital Counts.

/ Quali sono i nostri reali obiettivi?

/ Quali sono i nostri risultati?

/ Mettersi in proprio.

Il progetto per l'attività in proprio.

01 / Introduzione.

01.1 / Scrivere un business plan è fondamentale.

02 / Come prepararlo.

03 / I contenuti.

03.1 / Chi è la persona che si mette in proprio?

03.2 / L'idea di partenza.

03.3 / La ricerca: saperne di più.

04 / La pianificazione.

04.1 / Il rapporto con il mercato.

04.2 / L'organizzazione.

04.3 / La forma giuridica.

04.4 / Il piano economico-finanziario.

05 / Completare un progetto.

06 / Schema sintetico.

07 / Il lavoro autonomo: «Come fare per "aprire" la partita Iva?».

08 / Quanto costa avviare un'impresa individuale?

09 / I regimi fiscali agevolati per le attività di impresa
o di lavoro autonomo in forma individuale.

09.1 / Iniziative imprenditoriali e di lavoro autonomo.

09.2 / Nuovi contribuenti minimi.

10 / Le agevolazioni regionali a supporto degli investimenti
per la nascita e lo sviluppo di nuove imprese.

10.1 / Imprenditoria Femminile L.R. 1/2000.

10.2 / Imprenditoria Giovanile L.R. 57/1999.

11 / Il Microcredito: che cos'è e a chi serve.

Sapere e saper fare.

Esiste un profondo legame tra il genio creativo e il saper fare che si genera dal patrimonio culturale intangibile e che caratterizza in maniera unica ed univoca l'identità di un territorio e le persone che lo animano.

Il sapere e saper fare sono competenza e mestieri trasmessi di generazione in generazione, costantemente ricreati e rappresentano una categoria patrimoniale irrinunciabile per la nostra economia, soprattutto l'attuale. Verona e la sua provincia sono una fucina di "tradizioni tipiche dei mestieri d'arte", qualsiasi sia il settore merceologico e d'interesse, che si sono tradotte molto spesso in attività imprenditoriali, manufatti e prodotti noti in tutto il mondo, ma non si limitano solo all'artigianato tradizionale. Ci sono infatti una serie di professioni "culturali" parte fondamentale di quel sistema creativo e della società della conoscenza, che oggi guida le economie avanzate.

In ogni materia ed in ogni prodotto si coniugano storia, territorio, abilità, ingegno e si esprimono un'identità ed uno stile di vita. Non sono oggetti, sono processi culturali da valorizzare assieme all'atto sociale di creazione e rielaborazione che ne permette la produzione e la pratica.

Con questa pubblicazione Verona Innovazione, Azienda Speciale della Camera di Commercio, vuole riassumere i risultati del progetto Cultural Capital Counts e dare le informazioni e strumenti necessari a chi vuole realizzare la propria idea d'impresa.

Sarà compito dei futuri imprenditori trasformare le competenze del passato in know how e in prodotti che li distinguono nei mercati di domani.
Sarà compito nostro supportarli in questa avventura.



Maurizio Danese
Presidente di Verona Innovazione,
Azienda Speciale della Camera di Commercio

Il progetto Cultural Capital Counts.

Culture Capital Counts (CCC) è un progetto europeo che ha l'obiettivo di promuovere lo sviluppo regionale, concentrandosi sulle risorse immateriali come le tradizioni, pratiche sociali e artistiche, conoscenze e talenti.

Per tre anni (2011 - 2014) dieci regioni europee, inclusa la provincia di Verona (unico partner italiano assieme alla Regione Piemonte), hanno lavorato in sinergia per utilizzare il loro patrimonio culturale quale leva strategica per lo sviluppo dell'economia del territorio.

Il progetto fa parte del programma di cooperazione territoriale Central Europe un'iniziativa dell'Unione Europea per promuovere lo sviluppo economico, ambientale e sociale nell'Europa Centrale.

/ Quali sono i nostri reali obiettivi?

Focalizzarci sulla specificità e qualità della vita delle nostre regioni permetterà di comprendere perché cittadini, visitatori ed imprenditori hanno deciso di stare qui e non altrove.

Comprendere è il primo passo per migliorare.

Creare una strategia operativa basata sui beni culturali immateriali favorirà lo sviluppo sostenibile delle regioni per aumentarne la competitività.

Condividere con le imprese del territorio le risorse culturali intangibili che da tempo traducono nei loro prodotti e l'unicità che li contraddistinguono nel mondo.

/ Quali sono i nostri risultati?

Dalla conoscenza delle tradizioni, della cultura e delle tipicità del territorio veronese, raccontate nella pubblicazione Verona, cultura di un territorio, all'elaborazione di un progetto imprenditoriale.

Verona Innovazione ha deciso di lavorare sulla valorizzazione in chiave imprenditoriale. Attraverso la realizzazione di un percorso formativo che permettesse di identificare le specificità territoriali per poi trasferirle, attraverso un approccio concreto, in una dimensione di business che consentisse al partecipante di sviluppare nuove idee e soluzioni imprenditoriali.

In concreto hanno partecipato al percorso formativo 60 persone e dei 56 progetti presentati ne abbiamo selezionato 24 per supportarli ulteriormente. I nostri sei esperti si sono impegnati in undici focus group e 240 ore di consulenza one to one per dare ai partecipanti tutti gli strumenti necessari a differenziare e realizzare la propria idea.

Raccogliere questi strumenti e renderli disponibili ad altri che vogliano intraprendere un percorso simile è stata un'altra sfida del progetto. La web app.....(link) fa raccontare ad alcuni partecipanti la propria storia e fornisce strumenti utili.

Favorire la nascita e la sopravvivenza delle start-up è la missione del Servizio Nuova Impresa che quotidianamente fornisce informazione e formazione per chi vuole mettersi in proprio.

Questa guida è dedicata a tutti coloro che hanno scelto di orientarsi verso il lavoro autonomo e la microimpresa e si chiedono come iniziare, alla ricerca di strumenti semplici e di immediata applicazione.

/ Mettersi in proprio.

Mettersi in proprio è un'espressione riferita a qualsiasi "attività di lavoro non dipendente". Le motivazioni per mettersi in proprio sono tante, spesso legate alla mancanza di un lavoro dipendente, oppure alla realizzazione di un sogno, al desiderio di creare e di vedere crescere qualcosa in cui crediamo.

Ti piacerebbe fare qualcosa di tuo, decidere ogni giorno tutto ciò che riguarda lo svolgimento delle attività, l'organizzazione, la cura dei clienti e il livello qualitativo? Tutto questo è affascinante: significa avviare e organizzare un'attività, cioè creare valore, con le proprie forze. Ma richiede molto impegno e molte risorse, personali, tecniche e finanziarie. Significa, prima di tutto, prendersi responsabilità. Sei tu che scegli di metterti in proprio, con quale idea, in che modo. Sei tu che risponderai delle tue decisioni, giuste o sbagliate.

Sono due le figure tipiche del mettersi in proprio, l'imprenditore e il lavoratore autonomo (definito nel nostro sistema come chi esercita arti o professioni, art. 2222 c.c.). Per entrambe le figure è necessario uno strumento specifico per descrivere l'idea imprenditoriale, i tempi e i modi dell'avviamento di un'attività, le decisioni principali. Di seguito trovi le indicazioni per impostare un progetto di piccola attività in proprio, cioè un business plan limitato e commisurato alle esigenze di chi si mette in proprio aprendo un'attività autonoma, consulenti e prestatori di servizi, artigiani e microimprenditori: il tuo passaporto per l'autonomia.

Il progetto per l'attività in proprio.

01 / Introduzione.

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

I motivi per cui anche i lavoratori autonomi dovrebbero preparare scrivere un business plan sono tanti. Il più importante è l'aiuto che dà nella valutazione e realizzazione del progetto, permettendo di seguire un percorso già definito, che consente di chiarirsi le idee su molti aspetti che altrimenti non sarebbero stati considerati e anticipare l'analisi di problemi che si presentano dopo l'avvio dell'attività. Le analisi e le considerazioni effettuate sulla decisione di mettersi in proprio e sull'attività da iniziare assumono una concretezza che non potrebbero avere se rimanessero espresse solo nella nostra mente. Avere un punto di riferimento scritto, inoltre, ti permette di essere sempre cosciente di quello che avevi deciso di fare e confrontare l'effettiva realtà. Il progetto scritto permetterà di effettuare dei cambiamenti se le condizioni del mercato lo richiedono.

Il business plan ti servirà non solo nella fase della creazione d'impresa, ma anche nella gestione successiva.

01.1 / Scrivere un business plan è fondamentale.

Al futuro lavoratore autonomo / artigiano / microimprenditore:

- per verificare la reale convenienza del progetto di lavoro autonomo, dal punto di vista commerciale, economico e finanziario;
- per evidenziare i punti di forza e di debolezza del progetto;
- per avere una guida nella gestione successiva all'apertura.

Ai potenziali finanziatori (banche, ecc.):

- per decidere il finanziamento di un'impresa;
- per l'ammissione a leggi di finanziamento agevolato (proposte da Regione, Provincia o Comune).

02 / Come prepararlo.

Non è necessario attenersi a uno schema rigido, ma è meglio che un progetto segua un' impostazione logica e risponda ad una serie di interrogativi.

Prendi appunti sin dall'inizio, meglio se sul computer, perché è molto facile fare confusione tra tanti materiali che si raccolgono. Il documento dovrà essere chiaro e completo; sarebbe opportuno inserire eventuali fotografie, documentazione o articoli di giornale che potrebbero essere utili per illustrare meglio il proprio progetto imprenditoriale a chi dovrà esaminarlo. Non spaventarti, lo sforzo che fai oggi per scrivere il business plan sarà ampiamente ripagato durante l'attività d'impresa.

03 / I contenuti.

03.1 / Chi è la persona che si mette in proprio?

Anche se hai definito bene l'idea, non è possibile valutarla senza collegarla alla persona che la realizzerà. Nel lavoro autonomo la persona è fondamentale, la definizione stessa contenuta nel Codice Civile specifica che la professione o l'arte viene esercitata direttamente dalla persona che promuove l'attività. Ma per un consulente, un artigiano o una microimpresa avviene esattamente lo stesso: il fattore umano è fondamentale e il successo dipende dalle persone. Dovrai, quindi, descrivere le tue conoscenze, competenze, attitudini, esperienze, deve essere chiaro perché sei tu la persona adatta a svolgere l'attività.

Chi sono? Cosa so fare? Cosa ho fatto finora? Cosa mi riesce bene? Per cosa sono portato?

03.2 / L'idea di partenza.

Forse ci pensi da anni, o forse ti è venuta in mente improvvisamente. È la tua idea. Una volta individuata, dovrà essere sviluppata con un certo metodo. Non basta che piaccia o sia di moda, deve essere analizzata rispetto al mercato di riferimento. È necessario acquisire tutte le informazioni possibili per capire se l'idea è valida, realizzabile e adatta al territorio.

È meglio studiare attentamente tutti gli aspetti che riguardano l'attività che si vuole intraprendere prima dell'avvio, per verificare se la nostra attività non è solo frutto della nostra voglia di "metterci in proprio", ma una fonte di guadagni e di soddisfazioni personali. Dovrai definire:

Qual è l'idea che intendo sviluppare?
Perché quest'idea?

Quali sono le motivazioni che mi
spingono verso quella particolare idea?

Quali sono gli obiettivi che vorrei
raggiungere in futuro?

03.3 / La ricerca: saperne di più.

A questo punto hai chiarito bene l'idea che vuoi realizzare e la persona che la sostiene, ma non basta. Per capire se un'attività può avere successo, bisogna analizzarla nell'ambiente e nel contesto dove effettivamente verrà realizzata.

Raccogli informazioni su concorrenti e clienti, ti serviranno anche in altre sezioni del business plan. Per compiere questa ricerca puoi farti aiutare dai servizi per la creazione d'impresa, ma dovrai metterti in gioco anche personalmente. Alla fine di questo lavoro conoscerai meglio il settore nel quale stai per entrare, le caratteristiche della concorrenza, i comportamenti dei clienti.

/ La ricerca sulla concorrenza.

Stai per entrare in un ambiente e devi conoscerlo bene. Questo significa conoscere i concorrenti e le loro caratteristiche, le normative e l'evoluzione del settore. La presenza di concorrenti non deve spaventarti, è una caratteristica normale dei mercati maturi.

- Quali sono i concorrenti diretti? Quanti sono in totale?
- Dove sono localizzati?
- Che prezzi praticano? Che qualità offrono?
- Come promuovono il loro prodotto/servizio?
- Quali sono i loro punti di forza e i loro punti di debolezza?
- Esiste un'associazione di categoria?
- Il settore di attività in cui intendo inserirmi è in fase di sviluppo?
- Come prevedo il futuro del mio settore di attività? Si prevedono delle normative che limiteranno la mia attività futura?

Prova a identificare i concorrenti e le loro politiche, magari attraverso l'acquisto dei loro prodotti e l'osservazione dei loro negozi. Non dimenticare che può essere interessante osservare anche realtà fuori dalla nostra zona, perché possono mostrare innovazioni e soluzioni interessanti. Inoltre, il collega di un'altra provincia non ti riterrà propriamente un concorrente e magari ti racconterà qualcosa della sua impresa. Oltre a questo, naturalmente, potrai studiare la concorrenza attraverso i materiali di comunicazione (la pubblicità, un depliant, un profilo su un social network...) e pubblicazioni specializzate.

/ La ricerca sui clienti.

Le imprese traggono i loro profitti dalla soddisfazione di clienti e consumatori, dai loro bisogni. Ma chi sono questi clienti? Devi studiare l'ambiente dove l'impresa opererà, per capire:

- Chi e quanti sono i potenziali clienti?
- Che tipo di bisogni sentono?
- Quanto sono disposti a spendere per soddisfarli?
- Dove comprano?
- Come raccolgono informazioni e come prendono le decisioni?

Ricorda che non basta avere buoni prodotti per avere successo, nel nostro mercato è necessario trovare una formula vincente tagliata su misura per i clienti. Hai provato a studiare le attività esistenti fingendoti un potenziale cliente? Controlla se esistono ricerche sui comportamenti dei clienti nel tuo settore, molte sono consultabili gratuitamente.

A cosa serve: a prendere decisioni, aumentare la competitività e la rapidità di azione, diminuire i costi a medio termine (rifacimenti, sanzioni, adeguamenti). **Come si fa:** raccogliere le informazioni e scegliere una modalità di classificazione, dedicare ogni settimana un po' di tempo alla lettura e all'aggiornamento, preferire la forma digitale per le informazioni. Partecipare a conferenze e seminari, a corsi di aggiornamento e specializzazione, selezionare fonti di informazione su internet come newsletter e forum professionali, identificare una serie di soggetti detentori di informazioni e inserirli nel network. Utilizzare i servizi per il supporto alla creazione d'impresa, gli sportelli informativi, le associazioni professionali e di imprenditori. **Un esempio:** sottoscrivere siti web e blog per seguirne gli aggiornamenti. **Un consiglio:** non smettere mai di cercare informazioni, non fermarsi dopo l'avvio dell'attività, la ricerca non finisce mai. E perché, ogni tanto, non fare ricerca anche sulla propria impresa? Controlla la visibilità e la reputazione sul web.

04 / La pianificazione.

/ A cosa serve.

Ottimizzazione delle risorse, diminuzione dello stress, identificazione anticipata dei fattori critici di rischio.

/ Come si fa.

Formalizzare un sistema di pianificazione prima dell'apertura dell'impresa e mantenerlo aggiornato.

/ Esempio.

Scrivere il business plan secondo i modelli forniti dai servizi di supporto alla creazione d'impresa. In alcuni casi può essere utile ampliare l'orizzonte temporale della pianificazione.

/ Il consiglio.

Anche se si parte da dimensioni ridotte, immaginare e progettare anche i passi successivi, una dimensione diversa, con più scenari.

04.1 / Il rapporto con il mercato.

Probabilmente ti sei posto sin dall'inizio alcuni interrogativi, sui prodotti o servizi da proporre, oppure sui prezzi da praticare. Ora è il momento di legare gli elementi che hai raccolto durante la ricerca con le decisioni di marketing. Si tratta di decidere cosa offri, a che prezzo, tramite quali canali e con quale comunicazione.

Ricorda che i clienti non arrivano da soli e che è importante che la tua impresa abbia un avvio rapido. Descrivi i prodotti o il servizio che vuoi fornire e i prezzi a cui prevedi di vendere. Cosa chiarire?

- La tipologia di clientela a cui ci si rivolgerà e come si cercherà di farli diventare "clienti".
- Perché dovrebbero venire ad acquistare da me invece di andare dai concorrenti?
- Come prevedo di distribuire il mio prodotto/servizio (con consegna a domicilio, con costi di spedizione o trasporto a mio carico, direttamente presso il cliente, ecc.)?
- Qual è il servizio che offro?
- Che cosa li attira?
- Come penso di far conoscere il mio prodotto/servizio?
- Quali sono le sue caratteristiche distintive?
- Dove intendo stabilire la sede della mia attività? Perché ho scelto quel particolare luogo per il mio prodotto/servizio?
- Che tipo di comunicazione prevedo di utilizzare (insegna, il passaparola, cartelli, messaggio televisivo o radiofonico, ecc.)?
- Quali bisogni soddisfa?
- Quale sarà il prezzo a cui intendo vendere il mio prodotto/servizio?
- Il mio prezzo è coerente con la tipologia di clientela a cui mi rivolgerò?
- Quali sono le differenze più importanti tra il nostro servizio e quello della concorrenza (prezzo, qualità, tecnologia, novità, ecc.)?

04.2 / L'organizzazione.

Ma chi farà tutte queste cose che stai scrivendo nel business plan? Tu, la tua famiglia, dei collaboratori? Conviene descrivere bene la divisione del lavoro tra il futuro imprenditore, gli eventuali collaboratori, gli eventuali soci.

- Come prevedo di strutturarmi? • Penso di utilizzare del personale esterno? Con quale forma contrattuale (collaboratori coordinati continuativi, prestatori occasionali, dipendenti a tempo determinato, indeterminato, part-time, ecc.)? • Quali saranno i compiti di ognuno?

04.3 / La forma giuridica.

La forma giuridica determina costi e adempimenti, è quindi una decisione importante per la quale vale la pena di farsi consigliare dagli appositi servizi delle Camere di Commercio (Servizio Nuova Impresa) oppure dal proprio commercialista. Per prendere una decisione appropriata è necessario aver già chiarito, grazie alla redazione del progetto d'impresa, il presunto volume d'affari, i rischi, le responsabilità verso i terzi, i rapporti con eventuali colleghi e collaboratori.

Le forme giuridiche del lavoro autonomo sono varie. La più diffusa è la forma individuale: un artigiano, un programmatore di software, un ristoratore o una decoratrice floreale possono esercitare la loro attività in forma individuale. Ricorda che la legge determina per quali professioni intellettuali è poi necessaria l'iscrizione in appositi albi o elenchi. Alternative alla forma individuale sono l'associazione professionale e la società tra professionisti.

Di seguito una panoramica di sintesi delle forme giuridiche previste dal nostro ordinamento.

	Impresa individuale		Società di persone		Società di capitali					
	Impresa individuale	Impresa Familiare	Società in nome collettivo	Società in accomandita semplice	Società a responsabilità limitata	SRL unipersonale	Società a responsabilità semplificata	Società per azioni	Società in accomandita per azioni	Società cooperative
Atto costitutivo	Apertura partita IVA	Atto notarile (o scrittura privata autenticata)	Atto notarile (o scrittura privata autenticata)	Atto notarile (o scrittura privata autenticata)	Atto notarile	Atto notarile	Atto notarile	Atto notarile	Atto notarile	Atto notarile
Numero soci	Titolare	Titolare e familiari	Almeno 2	Almeno 2 di cui 1 accomandatario	Almeno 2	Un solo socio	Almeno 2 o unipersonale	Almeno 2	Almeno 2 di cui 1 accomandatario	Minimo 3 soci
Capitale sociale minimo	Nessun limite	Nessun limite	Nessun limite	Nessun limite	€ 10.000	€ 10.000	Minimo 1 euro e < € 10.000	€ 120.000	€ 120.000	Nessun limite
Responsabilità dei soci	Personale e illimitata	Personale e illimitata del titolare	Illimitata	Illimitata per i soci accomandatari	Limitata alla quota apportata	Limitata alla quota apportata	Limitata alla quota apportata	Limitata alle azioni sottoscritte	Illimitata per i soci accomandatari	Limitata alla quota apportata
Amministratori	Non previsti	Non previsti	Solo soci	Solo accomandatari	Soci o Terzi	Soci o Terzi	Soci o Terzi	Soci o Terzi	Solo accomandatari	Soci o terzi
Assemblea	Non prevista	Non prevista	No organo obbligatorio ma forma di attività decisionale	No organo obbligatorio ma forma di attività decisionale	Obbligatoria	Obbligatoria	Obbligatoria	Obbligatoria	Obbligatoria	Obbligatoria
Collegio Sindacale (SPA) Organo di Controllo (SRL)	Non previsto	Non previsto	Non previsto	Non previsto	Obbligatorio con capitale sociale > € 120.000 o se previsto da atto costitutivo o con determinate dimensioni	Obbligatorio con capitale sociale > € 120.000 o se previsto da atto costitutivo o con determinate dimensioni	Non previsto dal modello standard	Obbligatorio: durata 3 anni rinnovabile	Obbligatorio	Obbligatorio con capitale sociale > € 120.000 o se previsto da atto costitutivo o con determinate dimensioni

/ **Impresa sociale.** Individuata dal Dlgs 155/06, non rappresenta un soggetto giuridico a sé, ma una nuova qualificazione che può essere assunta da soggetti costituiti con qualsiasi forma giuridica, in presenza di queste condizioni: 1. Operatività nei settori considerati ad utilità sociale (art. 2 Dlgs 155/06): istruzione, educazione e formazione (anche extra-scolastica); tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, valorizzazione del patrimonio culturale; trismo sociale; formazione universitaria e post-universitaria; ricerca ed erogazione di servizi culturali; servizi strumentali alle imprese sociali; assistenza sociale, sanitaria e socio-sanitaria. 2. Divieto di distribuzione degli utili ai soci, dal momento che l'arricchimento che si persegue con l'impresa sociale è l'incremento del ben-essere delle collettività in cui si opera.

/ **Start up innovativa.** È una società di capitali di diritto italiano, costituita anche in forma cooperativa, o società europea avente sede fiscale in Italia, che risponde a determinati requisiti e ha come oggetto sociale esclusivo o prevalente: lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. La normativa prevede poi una serie di requisiti particolari affinché una società possa qualificarsi come start-up innovativa. Verifica l'elenco dei requisiti su startup.registroimprese.it.

04.4 / Il piano economico-finanziario.

Prima o poi bisogna parlare di denaro.

La descrizione degli investimenti necessari per avviare l'attività, le risorse finanziarie (denaro) e le fonti di finanziamento a cui rivolgersi, i costi e i ricavi dell'attività con il relativo profitto (guadagno) o perdita. Le informazioni di carattere economico-finanziarie devono essere previste per i primi tre anni di attività.

- Quali beni di investimento (ristrutturazione di locali, arredamento, impianti, automezzi, computer, stampante, tel./fax, insegna per i negozi, ecc.) mi servono per l'attività (Piano degli investimenti)? In che tempi?
- Ho definito il mio capitale che prevedo di destinare alla mia attività?
- Ho previsto i ricavi che dovrebbero derivare dalla vendita dei miei prodotti/servizi (Conto Economico)?
- Ho previsto i costi necessari per avviare e gestire l'attività (acquisti di merce, stipendi ai dipendenti, affitto, utenze, consulenze, pubblicità, tasse varie, ammortamento dei beni d'investimento, interessi sui prestiti di denaro, spese varie, ecc.) (Conto Economico)?
- Ho previsto le uscite di denaro a fronte dell'acquisto dei beni di investimento e dei costi (Piano finanziario)?
- Ho previsto le entrate di denaro date dal mio capitale e dai ricavi dell'attività (Piano finanziario)? Quante altre risorse finanziarie (denaro) mi serviranno oltre al mio capitale?
- Quali sono le fonti di finanziamento meno costose?

Dopo aver predisposto il proprio business plan, si suggerisce di valutare attentamente se le informazioni che sono state inserite sono complete, credibili e precise; essendo il progetto ancora "sulla carta" sarà così possibile intervenire dove si ritiene che si possa migliorarlo, per renderlo realizzabile se non vi convince, o più economicamente vantaggioso, se i risultati della gestione sembrano scarsi.

05 / Completare un progetto.

Ogni progetto è una storia, questa guida vuole solo aiutare con uno schema, e può essere completato con dati e informazioni più specifiche rispetto all'attività che si vuole esercitare e ai mercati che si vogliono toccare.

Può essere utile aggiungere qualche nota rispetto ai fattori di rischio che contraddistinguono l'attività che si è scelta oppure una collezione di immagini relativa alle realizzazioni già compiute. Per le decisioni e attività più cruciali tra quelle citate nel progetto è consigliabile approfondire descrivendo "chi fa, che cosa, entro quando, con quali risorse".

06 / Schema sintetico.

Chi sono (chi siamo)	Quali competenze, realmente, mi porto dietro dal mio precedente lavoro, dalle mie esperienze di vita, dai miei hobby? Qual è il mio livello professionale? Sono preparato?	Se ho frequentato corsi di cucina e sempre cucinato per le feste di tutti gli amici mi porto dietro delle competenze per l'avvio di una attività di chef a domicilio.
L'idea di business	Come si esprime, come si definisce l'idea? Quali bisogni del mercato andiamo a soddisfare? Qual è la missione dell'impresa (la sua ragione d'essere)?	Per una organizzatrice di matrimoni: la mia attività permette ai futuri sposi di rilassarsi e godersi una cerimonia di gusto, organizzata nei minimi particolari, con un occhio al risparmio
La ricerca	Cosa conosco dell'ambiente competitivo?	Per un consulente web: i miei concorrenti sono gli appassionati che costruiscono siti web a tempo perso e le web agency. Nella mia zona la più conosciuta è Future Web, che produce siti e si occupa del loro posizionamento sui motori di ricerca (...)
La ricerca	Cosa so dei potenziali clienti?	Per una decoratrice d'interni: i miei potenziali clienti sono architetti e privati. I primi (...)
Piano di marketing: la segmentazione	Chi sono i potenziali clienti e come essere classificati e descritti?	-
Piano di marketing: la politica di prodotto	Quanti prodotti terremo in assortimento? Con quale struttura dell'assortimento?	Attenzione alle conseguenze su fornitori, magazzino, produzione, investimenti, scorte... Il nostro amico ha atteso un prodotto perché si trattava di un favore, il futuro cliente non si comporterà così e ci giudicherà anche comparando il nostro assortimento con quello della concorrenza
Piano di marketing: la politica di prezzo	Quanto valgono per i clienti i nostri prodotti e servizi? Quali livelli di prezzo sono applicati dalla concorrenza?	È necessario che i prodotti e servizi vengano remunerati esattamente secondo il valore che significano per i clienti
Piano di marketing: la distribuzione	Come avviene l'incontro tra domanda e offerta? C'è qualcuno che mi aiuta a promuovere le vendite?	Un laboratorio di pasta fresca può vendere direttamente ai clienti, magari ad alcuni ristoranti, ma anche a negozi di pasta fresca che a loro volta venderanno il prodotto ai consumatori finali
Piano di marketing: la comunicazione	Cosa faremo per far sapere non solo che esistiamo e abbiamo una certa offerta? Come si chiama l'attività? Come ne diffonderemo la notorietà?	Per un consulente di informatica è utile inserirsi in un social network di tipo professionale (LinkedIn)
Previsioni economico finanziarie	Quali costi e ricavi, entrate e uscite verranno generati dall'impresa? Quali investimenti sono necessari?	Probabilmente non ci siamo preoccupati finora dei costi, non erano significativi. Ora abbiamo bisogno di conoscerli per prendere le decisioni
Organizzazione	Qual è la suddivisione delle responsabilità? Quali sono le competenze in gioco? Chi si aiuta/o affianca?	Non è detto che ce la facciamo da soli!
Programmazione	Dettagliamo esattamente chi fa, cosa fa, entro quando, con quali risorse	Una decoratrice guadagna di più se riesce a organizzare gli incarichi in modo da risparmiare spostamenti



Non sai dove recuperare guide e informazioni per redigere il tuo business plan?

Esiste un luogo dove i futuri imprenditori e le start up stanno condividendo materiali, strumenti e link e quant'altro può aiutarti a sviluppare la tua idea d'impresa: www.entribu.it

07 / Il lavoro autonomo: «Come fare per “aprire” la partita Iva?».

Eccoti arrivato alla meta! Il tuo progetto è stato verificato e validato con la stesura del business plan, gli ingredienti della tua idea ci sono ormai tutti e la tua motivazione è ancora più forte. Manca soltanto un passo fondamentale: la nascita dell'impresa. Ma da dove si parte? Tanti ti suggeriscono “Devi aprire partita Iva!”.

Ancora oggi nel gergo abituale chiunque intenda avviare un'impresa parla di apertura della partita iva. Fino a qualche anno fa l'apertura, o meglio, la richiesta del numero di partita iva costituiva a tutti gli effetti il primo e principale passo di tutto l'iter burocratico necessario. Attualmente costituisce uno degli adempimenti di avvio del lavoro autonomo, sicuramente importante, ma non il solo.

Il numero di partita iva viene assegnato sia alle imprese che ai liberi professionisti.

/ Imprese.

Le imprese svolgono attività di: Artigianato, Commercio, Servizi, Agricoltura, Industria. Come abbiamo visto le imprese possono costituirsi in forma individuale o in società. Parlando di microimprese interessate a valorizzare il patrimonio culturale gestite da un'unica persona, la forma giuridica di riferimento è senza dubbio quella dell'impresa individuale. L'artigiano ne costituisce un esempio per eccellenza. In questo caso per richiedere il numero la partita iva e avviare l'impresa dal 2010 si utilizza la procedura della Comunicazione Unica telematica. **In un'unica soluzione via web si procede:**

- alla richiesta del numero di Partita Iva
- all'iscrizione in Camera di Commercio: al Registro delle Imprese e nel caso di artigiani all'Albo degli Artigiani
- all'iscrizione all'INPS
- all'iscrizione all'INAIL: obbligatoria per gli artigiani
- all'invio al SUAP – Sportello Unico Attività Produttive del Comune competente di eventuali comunicazioni se previste.

Nel caso di società invece sarà necessario rivolgersi ad un notaio per tutti gli adempimenti. Per fare la Comunicazione Unica si segue la procedura prevista indicata su www.registroimprese.it: utilizzare il programma ComunicaStarweb, avere a portata di mano la propria firma digitale (contenuta nella CNS-Carta Nazionale Servizi o nella SmartCard) e posta elettronica certificata, possedere le credenziali di Telemaco con un fondo da alimentare con carta di credito o altri sistemi bancari da utilizzare per il versamento di diritti e imposte della pratica e infine sottoscrivere un contratto gratuito con la Camera di Commercio per avere l'abilitazione alla trasmissione telematica.

La pratica telematica Com.Unica quindi può essere fatta:

- da soli collegandosi al sito www.registroimprese.it;
- attraverso sportelli convenzionati;
- rivolgendosi al professionista di fiducia (commercialista).

/ Liberi professionisti.

Sviluppare un'attività di lavoro autonomo mirata esclusivamente a valorizzare i mestieri in forma artistica, o il capitale culturale in una modalità che non preveda l'utilizzo di mezzi e di un'organizzazione, significa esercitare una libera professione.

I liberi professionisti svolgono un'attività esclusivamente artistica o di tipo intellettuale come ad esempio un'attività di consulenza. Non si iscrivono alla Camera di Commercio. Denunciano l'inizio dell'attività con la richiesta del numero di Partita Iva direttamente allo sportello dell'Agenzia delle Entrate compilando il modello AA9/11 o inviandolo telematicamente (autonomamente registrandosi sul sito dell'Agenzia delle Entrate, scaricando l'apposito programma, oppure avvalendosi della consulenza di un professionista).

Per quanto riguarda la gestione previdenziale, se esiste un albo professionale versano i contributi alla propria cassa professionale altrimenti se non esiste un albo versano i contributi all'INPS, in quella che viene chiamata gestione separata.

08 / Quanto costa avviare un'impresa individuale?

Se ti sei appena riconosciuto nella categoria del microimprenditore/trice e hai verificato che l'impresa individuale è la via giusta per sviluppare la tua idea è arrivato il momento di rivedere leggermente le tue previsioni economico-finanziarie alla luce dei costi degli adempimenti burocratici e amministrativi.

È l'intera procedura di avvio che fa scattare i costi per un'impresa.

Innanzitutto al momento della pratica di comunicazione unica bisogna mettere in conto il **compenso per l'invio della pratica telematica se ci si avvale di un professionista o di uno sportello dedicato**. Il costo varia a seconda della pratica compresi diritti di segreteria e imposte di iscrizione alla Camera di Commercio. Al momento della pratica o entro i 30 giorni successivi all'iscrizione alla Camera di Commercio è obbligatorio versare il **diritto annuo della Camera di Commercio**. Tutte le imprese hanno l'obbligo di avere un proprio **indirizzo PEC di Posta Elettronica Certificata**, che viene comunicato alla Camera di Commercio. Per attivare una casella PEC è necessario rivolgersi ad uno dei Gestori, l'elenco è consultabile sul sito <http://www.digitpa.gov.it>. L'attivazione avviene online. Il servizio di PEC ha un costo annuo variabile in base all'ente gestore.

La **partita iva** in sé non ha costi fissi ma variabili connessi agli adempimenti e al mantenimento della documentazione obbligatoria previsti. Al momento della richiesta della partita iva all'Agenzia delle Entrate va indicata eventualmente la scelta per il regime contabile e fiscale agevolato se si soddisfano le condizioni previste:

- regime dei minimi;
- regime delle nuove iniziative produttive e imprenditoriali.

Successivamente, inizia l'abituale **gestione contabile e fiscale dell'impresa**. Nelle scadenze prefissate vanno presentate le **dichiarazioni iva e dei redditi e fatti i versamenti delle imposte**. Inoltre se ci affideremo ad una struttura di servizi o ad un consulente, oltre che per l'avvio, anche per la gestione degli adempimenti successivi ci sarà da corrispondere un compenso. Non è possibile quantificare una cifra standard a priori, quindi è importante richiedere un preventivo dei compensi per i vari servizi.

L'**INPS (Istituto Nazionale di Previdenza Sociale)** richiede il versamento dei **contributi previdenziali** dalla data di iscrizione alla Camera di Commercio e per tutti gli anni successivi di attività dell'impresa e prevede un minimale che è fissato di anno in anno in base ad un reddito minimo che per il 2014 è di € 15.516,00. Pertanto richiede anche se il reddito risultasse inferiore:

- per gli **artigiani**: un minimale di versamento di € 3.451,99;
- per i **commercianti**: un minimale di versamento di € 3.465,96.

Il pagamento non si fa al momento dell'iscrizione ma alle scadenze prestabilite, in 4 rate trimestrali, tramite il modello F24. Per le quote di reddito che superano il reddito minimale il soggetto sarà chiamato a versare un contributo integrativo calcolato applicando una percentuale alla parte di reddito eccedente:

- 22,20% Artigiani
- 22,29% Commercianti

Il pagamento del **premio assicurativo per gli infortuni sul lavoro dell'INAIL (Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni)** è obbligatorio, per tutta la durata dell'attività dell'impresa, per le imprese artigiane e per tutte le imprese nel caso in cui ci sia presenza di collaboratori e dipendenti. Come per l'INPS, il pagamento del premio non è richiesto al momento dell'iscrizione, l'INAIL invia una comunicazione con i termini di pagamento, da effettuarsi sempre tramite il modello F24. L'ammontare varia a seconda della tipologia di attività esercitata.

Se è previsto anche l'invio di comunicazioni al **SUAP – Sportello Unico delle Attività produttive del Comune**, come per esempio nel caso di attività per il commercio al dettaglio, questo adempimento può prevedere il pagamento di diritti e imposte da verificare caso per caso. Nel procedimento, a seconda del tipo di attività esercitata, **possono essere coinvolti anche altri enti** (es. ULSS, Provincia, ...) in base all'attività esercitata e pertanto possono aggiungersi altri costi.

09 / I regimi fiscali agevolati per le attività di impresa o di lavoro autonomo in forma individuale.

Se sei un microimprenditore il sistema fiscale italiano ti permette di usufruire di alcune agevolazioni fiscali. Verifica i tuoi requisiti, ti potrebbero interessare.

Questa è una sintesi dove vengono citate alcune terminologie di tipo tecnico e potresti trovare riferimenti sintetici a particolari adempimenti, averli delineati nel dettaglio avrebbe aumentato la complessità di questa parte. Per approfondimenti ti invitiamo a prendere contatti con i servizi delle Camere di Commercio (Servizio Nuova Impresa) o direttamente agli sportelli informativi dell'Agenzia delle Entrate.

09.1 / Iniziative imprenditoriali e di lavoro autonomo.

NORMATIVA DI RIFERIMENTO: LEGGE 388/2000, PROVV. AE 14/03/2011

Le condizioni d'accesso per le neo-attività sono:

- Non aver esercitato nei tre anni precedenti attività d'impresa o artistica o professionale;
- Non essere stato socio di società di persone, non ha rilevanza, invece, l'essere stato socio di società di capitali;
- La nuova attività non deve essere prosecuzione della precedente. La prosecuzione si intende quando vengono utilizzati gli stessi beni dell'attività precedente, quest'ultima si svolge nello stesso luogo e si opera nei confronti degli stessi clienti. È possibile, quindi, intraprendere la stessa attività purchè si dimostri l'assenza di qualsiasi collegamento con quella precedente.

- Non esclude l'accesso al regime la precedente attività svolta come praticante ai fini dell'esercizio di arti e professioni;
- I compensi non devono superare € 30.987,41 per le attività professionali e d'impresa relative a prestazioni di servizi oppure € 61.974,83 per le imprese esercenti altre attività (ad es. cessione di beni);
- Nel caso di successione o donazione di azienda i limiti non devono essere stati superati l'anno prima di cederla.

È necessario aver adempiuto gli obblighi previdenziali, assicurativi e amministrativi.

Il regime agevolato per le nuove iniziative imprenditoriali o di lavoro autonomo ha durata massima di tre anni e si applica per il primo periodo d'imposta in cui ha inizio l'attività e per i due anni successivi. I soggetti che intendono avvalersi del regime fiscale agevolato comunicano la scelta in sede di presentazione della pratica Com.Unica (per le imprese) o del modello di inizio attività (per i liberi professionisti).

Per le neo-attività l'imposta sostitutiva dell'IRPEF e delle relative addizionali regionali e comunali corrisponde al **10%** del reddito d'impresa o di lavoro autonomo determinato con criteri ordinari. È invece previsto il normale pagamento dell'imposta regionale IRAP **3,90%** e l'assoggettamento ad altre imposte non assolte mediante l'imposta sostitutiva e ad IVA.

/ Vantaggi per le nuove attività.

- Esonero da liquidazioni e versamenti periodici e dalla tenuta dei registri contabili.
- Assistenza gratuita fornita dall'Agenzia delle Entrate per la compilazione della dichiarazione e per gli altri adempimenti fiscali. Deve essere richiesto ad un ufficio locale entro 30 gg.
- Non si applica la ritenuta d'acconto, da parte del sostituto d'imposta, ai ricavi e compensi riguardanti il reddito oggetto del regime agevolato.
- Per le imprese familiari, l'imposta sostitutiva è dovuta dall'imprenditore e va calcolata sull'intero reddito d'impresa realizzato.

/ Restano fermi i seguenti obblighi.

- Per quanto riguarda l'IVA sussiste l'obbligo di numerazione e conservazione dei documenti ricevuti ed emessi (fatture e scontrini fiscali); certificazione dei corrispettivi; dichiarazione e versamento annuale;
- Versamento delle altre imposte non assolte mediante l'imposta sostitutiva e contributi obbligatori;
- Versamento dell'acconto e del saldo dell'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP);
- Versamento dell'imposta sostitutiva da effettuare entro i termini stabiliti per il versamento a saldo dell'imposta sul reddito delle persone fisiche;
- Tenuta delle scritture contabili e adempimenti dei sostituti d'imposta;
- I contributi previdenziali ed assistenziali sono da versare e non sono deducibili dal reddito dell'attività ma solo da altri eventuali redditi imponibili IRPEF;
- Gli studi di settore ed i parametri sono regolarmente applicati.

09.2 / Nuovi contribuenti minimi.

NORMATIVA DI RIFERIMENTO: D.L. 98/2011 ART. 27, COMMI 1-2, CONVERTITO CON MODIFICAZIONI DALLA LEGGE 15 LUGLIO 2011, N. 111 E PROVVEDIMENTI ATTUATIVI DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE DEL 22/12/2011

/ Requisiti per l'accesso al "regime minimo".

Rimangono i requisiti richiesti dalla legge 24 dicembre 2007, n. 244, art. 96-117.

- non aver avuto nel periodo di imposta precedente ricavi o compensi superiori a 30.000,00€;
- non aver acquistato nei tre anni precedenti a quello di entrata nel regime, beni strumentali di valore complessivo superiore a 15.000,00€;
- non aver effettuato cessioni all'esportazione;
- non aver sostenuto spese per lavoratori dipendenti o collaboratori;
- non aver erogato utili di partecipazione agli associati;
- essere residenti nel territorio dello Stato;
- non avvalersi dei Regimi speciali IVA;
- non vendere fabbricati, terreni edificabili e mezzi di trasporto nuovi;
- non partecipare – contestualmente all'attività di impresa in forma individuale – anche a società di persone o associazioni o a Srl.

La nuova normativa introduce altri due requisiti:

- Il contribuente non abbia esercitato nei tre anni precedenti attività artistica, professionale ovvero d'impresa, anche in forma associata o familiare.
- L'attività da esercitare non deve costituire mera prosecuzione di altra attività precedentemente svolta sotto forma di lavoro dipendente o autonomo salvo che l'attività precedentemente svolta consista nel periodo di pratica obbligatoria ai fini dell'esercizio di arti o professioni ed il contribuente dimostri di aver perso il lavoro o di essere in mobilità per cause indipendenti dalla propria volontà.

/ Limite di durata del nuovo regime.

Il nuovo regime dei minimi può essere utilizzato per il periodo d'imposta in cui l'attività è iniziata e per i quattro successivi esclusivamente alle persone fisiche:

- che intraprendono un'attività di impresa, arte o professione;
- che l'hanno intrapresa successivamente al 31/12/2007.

Tale regola vale per tutti i soggetti, a prescindere dall'età anagrafica in cui iniziano l'attività. I soggetti che, alla scadenza del quinquennio, non hanno ancora compiuto 35 anni di età possono continuare ad applicare il regime dei nuovi minimi fino al periodo d'imposta di compimento del 35° anno di età (compreso), senza esercitare alcuna opzione.

/ Caratteristiche del regime.

La determinazione del reddito d'impresa o di lavoro autonomo avviene secondo il principio di cassa. Il reddito viene tassato con un'imposta sostitutiva IRPEF e delle relative addizionali regionale e comunale pari al **5%**. Le somme corrisposte ai nuovi contribuenti minimi da parte dei sostituti d'imposta non sono più assoggettate a ritenuta di acconto. Per evitare l'assoggettamento a ritenuta, i contribuenti devono rilasciare un'apposita dichiarazione dalla quale risulti che il reddito è soggetto alla suddetta imposta sostitutiva.

10 / Le agevolazioni regionali a supporto degli investimenti per la nascita e lo sviluppo di nuove imprese.

Devi sostenere un corposo investimento per l'infrastruttura della tua impresa?
Se sei giovane o donna puoi verificare se le agevolazioni messe a disposizione dalla Regione Veneto ti possono aiutare.

Anche in questo caso, per approfondimenti puoi sempre contare sui servizi delle Camere di Commercio (Servizio Nuova Impresa).

10.1 / Imprenditoria Femminile L.R. 1/2000.

Possono accedere alle agevolazioni le piccole e medie imprese (o loro consorzi) a prevalente partecipazione femminile, ubicate nel territorio della Regione Veneto, iscritte in Camera di Commercio e attive nei settori:

- Settore Primario Agroalimentare e Agroindustriale.
- Settore Manifatturiero.
- Settore Artigiano.
- Settore Turistico.
- Settore Commercio e servizi.
- Altre attività (elenco dettagliato reperibile nel testo del bando).

Sono considerate a prevalente partecipazione femminile:

- le imprese individuali di cui sono titolari donne cittadine comunitarie residenti nel Veneto;
- società anche di tipo cooperativo i cui soci ed organi di amministrazione sono costituiti per almeno 2/3 da donne cittadine comunitarie residenti nel Veneto e nelle quali il capitale sociale è per almeno il 51% di proprietà di donne.

/ Le agevolazioni

L'agevolazione consiste in:

- un contributo in conto capitale pari al 15% del costo del progetto ammesso e realizzato;
- un finanziamento bancario agevolato di importo pari all'85% del costo del progetto ammesso e realizzato, attuato con il sistema del fondo di rotazione.

L'importo del progetto di investimento va da 20.000,00 a 100.000,00 Euro.

/ Le spese ammissibile considerate.

- nuova costruzione, rinnovo, trasformazione, ampliamento e/o interventi di adeguamento dei locali adibiti o da adibire all'esercizio dell'attività dell'impresa. La spesa per interventi su immobili non può superare l'80% del totale degli investimenti ammessi;
- acquisizione di macchinari ed attrezzature necessari per l'esercizio dell'attività dell'impresa richiedente, ivi compresi i mezzi di trasporto ad uso esterno o interno, con l'esclusione delle autovetture; l'acquisto di arredi è ammissibile limitatamente alle imprese attive nei Settori del Commercio, Turismo e Servizi;
- immobilizzazioni immateriali: acquisto di diritti di brevetto, di licenze e di conoscenze tecniche non brevettate;
- studi, progettazioni, consulenze: limitatamente a quelli affidati all'esterno e connessi con il programma di investimento, non inerenti a servizi continuativi ovvero connessi al normale funzionamento dell'impresa. L'importo relativo a questa tipologia di spesa non può superare il 10% del totale degli investimenti ammessi.

È necessario verificare l'ammissibilità delle singole spese a seconda del settore e del codice Istat dell'impresa.

/ Cosa fare e cosa serve.

È necessario presentare un'apposita domanda per la richiesta delle agevolazioni tramite gli Istituti di Credito convenzionati oppure tramite le Cooperative di Garanzia ed i Consorzi Fidi presso le Associazioni di Categoria. L'elenco dettagliato delle spese ammissibili, la modulistica necessaria per presentare la domanda di ammissione alle agevolazioni, gli elenchi delle Banche e delle Società di Leasing convenzionate e degli Organismi Consortili autorizzati sono disponibili su www.venetosviluppo.it.

Il bando è sempre attivo (bando a sportello).

10.2 / Imprenditoria Giovanile L.R. 57/1999.

Possono accedere alle agevolazioni le piccole e medie imprese dei settori produttivi commerciale, artigianale, turistico e dei servizi aventi sede operativa nel territorio della Regione del Veneto e che corrispondano a una delle seguenti fattispecie:

- imprese individuali i cui titolari siano persone di età compresa tra i 18 e i 35 anni;
- società e Cooperative, i cui soci siano per almeno il 60% persone di età compresa tra i 18 e i 35 anni compiuti ovvero il cui capitale sociale sia detenuto per almeno i 2/3 da persone di età compresa tra i 18 e i 35 anni compiuti.

L'agevolazione consiste in:

- un contributo in conto capitale pari al 15% del costo del progetto ammesso e realizzato;
- un finanziamento bancario agevolato di importo pari all'85% del costo del progetto ammesso e realizzato, attuato con il sistema del fondo di rotazione

L'importo del progetto di investimento va da 20.000,00 a 100.000,00 Euro.

/ Le spese ammissibile considerate.

Sono ammissibili le spese, al netto di IVA, relative all'acquisto di attrezzature ed altri beni materiali ed immateriali ad utilità pluriennale e direttamente collegati all'attività d'impresa.

- impianti, macchinari e attrezzature;
- progettazione e direzione lavori, nel limite massimo del 5% del costo totale dell'investimento;
- acquisto di brevetti/marchi e licenze software;
- acquisto di software;
- atti notarili di costituzione di società;
- analisi di mercato e promozione;
- consulenze per l'organizzazione aziendale;
- ristrutturazione di immobili, nel limite massimo del 20% del costo complessivo dell'investimento.

/ Cosa fare e cosa serve.

È necessario presentare un'apposita domanda per la richiesta delle agevolazioni tramite gli Istituti di Credito convenzionati oppure tramite le Cooperative di Garanzia ed i Consorzi Fidi presso le Associazioni di Categoria. L'elenco dettagliato di settori ammessi, delle spese ammissibili, la modulistica necessaria per presentare la domanda di ammissione alle agevolazioni, gli elenchi delle Banche e delle Società di Leasing convenzionate e degli Organismi Consortili autorizzati sono disponibili su www.venetosviluppo.it.

Il bando è sempre attivo (bando a sportello).

Business plan.

Richiesta presso la banca convenzionata.

Esito dell'istruttoria bancaria e regionale.

Spese.

Presentazione fatture quietanzate.

15%

Contributo Regionale
a fondo perduto.

85%

Finanziamento
bancario agevolato.

11 / Il Microcredito: che cos'è e a chi serve.

Se parliamo di microimprese possiamo parlare anche di microcredito.

Il microcredito è un'attività di prestito di denaro rivolta a persona e microimprese coinvolte in povertà di nuova generazione e che non trovano risposte al loro bisogno di credito nel circuito bancario tradizionale.

L'esclusione dal credito può essere il frutto di molteplici fattori quali per esempio:

- La mancanza delle garanzie richieste abitualmente dalla banca;
- La richiesta di cifre di piccole entità;
- La rigidità delle procedure bancarie che non considerano la complessità delle situazioni umane;

Questi limiti del normale sistema creditizio comportano l'esclusione di una parte della popolazione residente sul territorio, che va ad aumentare le file dei richiedenti sussidi ai servizi sociali. Il microcredito rappresenta una risposta affinché gli esclusi dal credito possano accedervi grazie a modalità diverse dalle tradizionali e possano, pertanto, risolvere in modo felice una situazione problematica di vita, di lavoro e di impresa.

Sicuramente nel tuo territorio esistono uno o più soggetti che gestiscono strumenti di microcredito, verifica con i servizi della tua Camera di Commercio o rintraccia attraverso www.microcreditoitalia.org.

SERVIZIO NUOVA IMPRESA

Per informazioni, appuntamenti e iscrizioni: dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 12.00
tel. **045 8085805**

Corso Porta Nuova, 96 – 37122 Verona
Fax. **045 8085841** – e-mail: **sni@vr.camcom.it**



EUROPEAN UNION
EUROPEAN REGIONAL
DEVELOPMENT FUND



CULTURAL
CAPITAL
COUNTS



Camera di Commercio
Verona

QUESTO PROGETTO È CO-FINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA CON FONDI FESR
PROGRAMMA CENTRAL EUROPE (2007-2013)

