

PROGETTO
PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO
**OPPORTUNITÀ
NUOVE IMPRESE**



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

DOCUP 2000-2006 OB. 2 MIS. 1.6 MARKETING TERRITORIALE
PROGETTO CO-FINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA
MEDIANTE IL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE



PRESENTA

AVVIA LA TUA IMPRESA NEL VENEZIANO

EDIZIONE 2008

**PARTE 1 - CAVARZERE:
IL SETTORE DEI SERVIZI ALLA PERSONA**

ARCEDI - COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI VENEZIA - PROGETTO PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO



PROGETTO

PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO

**OPPORTUNITÀ
NUOVE IMPRESE**



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

DOCUP 2000-2006 OB. 2 MIS. 1.6 MARKETING TERRITORIALE
PROGETTO CO-FINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA
MEDIANTE IL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE



PRESENTA

AVVIA LA TUA IMPRESA NEL VENEZIANO

EDIZIONE 2008

**PARTE 1 - CAVARZERE:
IL SETTORE DEI SERVIZI ALLA PERSONA**



PRESENTAZIONE



PROGETTO

PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO

OPPORTUNITÀ NUOVE IMPRESE



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

DOCUP 2000-2006 OB. 2 MIS. 1.6 MARKETING TERRITORIALE
 PROGETTO CO-FINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA
 MEDIANTE IL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE

Oggi, in un contesto caratterizzato da una complessità sempre crescente, com'è quello della consulenza alle imprese, il Commercialista si sta trasformando in un vero e proprio "intermediario" tra aziende e pubblica amministrazione da un lato, e mercato dall'altro. Funzione nella quale ARCEdi (l'Associazione dei Commercialisti ed Esperti Contabili di Venezia) crede particolarmente e che persegue non solo attraverso l'aggiornamento professionale e culturale del Commercialista, ma anche con interventi di animazione economica del proprio territorio.

Mettersi in proprio oggi significa sfidare il mercato, rischiare molto di più di una volta, cercare di emergere e garantirsi un profitto a lungo termine. Oggi non è più sufficiente avere un'idea imprenditoriale migliore delle altre, bisogna avere un'idea nuova, che colmi le poche nicchie ancora libere; non è più sufficiente l'idea iniziale senza strumenti come la pianificazione, la strategia, gli aggiustamenti continui e la misurazione dei risultati. 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 e controllare l'elemento "rischio", che comunque è e sarà sempre presente nell'attività d'impresa.

Per queste ragioni ARCEdi, nell'ambito del Progetto PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO, offre agli aspiranti imprenditori del veneziano una collana di guide a loro dedicata. Le "Mappe delle opportunità" sono strumenti che gli aspiranti imprenditori possono utilizzare per conoscere il mercato nel quale andranno ad inserirsi e quindi operarvi con maggiore consapevolezza. Le guide "Avvia la tua impresa" sono strumenti utili sia per informarsi sugli adempimenti burocratici sia per avere ulteriori suggerimenti per l'avvio dell'attività. Infine, la guida "Opportunità di finanziamento per nuove imprese" ha lo scopo di indicare come ottenere contributi a fondo perduto e finanziamenti agevolati per l'avvio di un'impresa.

Il Responsabile del progetto
 PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO

Dott. Paolo Ingravalle



INDICE



PROGETTO PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO OPPORTUNITÀ NUOVE IMPRESE



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

DOCUP 2000-2006 OB. 2 MIS. 1.6 MARKETING TERRITORIALE
PROGETTO CO-FINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA
MEDIANTE IL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE

| | |
|--|--------|
| PREMESSA | PAG 6 |
| PRESENTAZIONE | PAG 7 |
| SCOPRIRSI IMPRENDITORE | PAG 10 |
| DEFINIZIONI DI BASE | PAG 16 |
| LA SCELTA DELLA FORMA GIURIDICA PER L'ATTIVITÀ D'IMPRESA | PAG 20 |
| PERCORSO PRATICO PER LA COSTITUZIONE DELL'IMPRESA | PAG 32 |
| IL REGIME CONTABILE ED IL TIPO DI TASSAZIONE | PAG 38 |
| REDDITO DELL'IMPRESA E IMPONIBILE FISCALE (CENNI) | PAG 46 |
| LE DICHIARAZIONI DEI REDDITI | PAG 48 |
| AGEVOLAZIONI FINANZIARIE | PAG 51 |
| DALL'IDEA IMPRESA... AL BUSINESS PLAN | PAG 52 |
| LA SOCIETÀ E L'ECONOMIA DI CAVARZERE: UNA PANORAMICA | PAG 56 |
| L'OPPORTUNITÀ D'IMPRESA: IL SETTORE DEI SERVIZI ALLA PERSONA | PAG 68 |
| APPENDICE 1. IL CENTRO GIOVANILE DEL COMUNE DI CAVARZERE | PAG 92 |
| PICCOLO VADEMECUM DEGLI ADEMPIMENTI RELATIVI ALLE ATTIVITÀ DEL SETTORE DEI SERVIZI ALLA PERSONA | PAG 94 |





CHI È ARCEdi - COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI VENEZIA

ARCEdi è un'associazione apolitica e senza fine di lucro, costituita nel gennaio 1999 come braccio operativo del Collegio dei Ragionieri di Venezia. Dal 1° gennaio 2008, a seguito dell'unificazione tra il Collegio dei Ragionieri e l'Ordine dei Dottori commercialisti, ARCEdi svolge la sua attività a favore di tutti gli oltre 1000 iscritti al nuovo Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili della Provincia di Venezia.

In un contesto caratterizzato da una complessità sempre crescente,

com'è quello della consulenza alle imprese, la funzione del commercialista è sempre più quella di "intermediario" tra aziende e pubblica amministrazione da un lato e mercato dall'altro. Tale funzione necessita di un aggiornamento continuo, che ARCEdi supporta e incentiva attraverso l'erogazione di servizi informativi e di aggiornamento professionale, fondamentali affinché la figura del commercialista continui ad avere un ruolo determinante per l'animazione economica e lo sviluppo dell'imprenditorialità sul territorio.

PROGETTO PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO OPPORTUNITÀ NUOVE IMPRESE



UNIONE EUROPEA



REGIONE DEL VENETO

DOCUP 2000-2006 OB. 2 MIS. 1.6 MARKETING TERRITORIALE
PROGETTO CO-FINANZIATO DALL'UNIONE EUROPEA
MEDIANTE IL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE

IL PROGETTO "PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO" DOCUP 2000 - 2006 - OB. 2 MIS. 1.6 - MARKETING TERRITORIALE

Il progetto di marketing territoriale PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO, finanziato dalla Regione Veneto (DOCUP Regione Veneto 2000-2006 - Ob. 2 Mis. 1.6 - Marketing Territoriale), ha come obiettivo la nascita di almeno 10 nuove imprese ed è la naturale prosecuzione ed aggiornamento del progetto OPPORTUNITÀ PER NUOVE IMPRESE, realizzato nell'anno 2005. Il progetto coinvolge quattro diverse aree OB. 2 della Regione:

- ✓ nel Veneto Orientale i Comuni di Portogruaro, Concordia Sagittaria, Caorle, Cinto Caomaggiore, Fossalza di Portogruaro, Gruaro, Pramaggiore, Teglio Veneto, Annone Veneto;
- ✓ il Comune di Venezia (Quartieri Ob. 2);
- ✓ nel Basso Veneziano i comuni di Cavarzere, Cona, Chioggia;
- ✓ nel Delta del Po i comuni di Rosolina, Pettorazza Grimani, Adria, Papozze, Corbola, Ariano nel Polesine, Taglio di Po, Loreo, Porto Viro, Porto Tolle.

I materiali prodotti nell'ambito del precedente progetto - 3 "MAPPE DELLE OPPORTUNITÀ D'IMPRESA", 3 GUIDE "AVVIA LA TUA IMPRESA NEL VENEZIANO" e la GUIDA "OPPORTUNITÀ DI FINANZIAMENTO PER NUOVE IMPRESE" - troveranno ampio aggiornamento nei contenuti, e nuovi materiali verranno prodotti per la nuova zona coinvolta del Delta del Po.

Conferenze e seminari pubblici presenteranno e diffonderanno le opportunità di finanziamento per gli aspiranti imprenditori, e renderanno pubblici i risultati raggiunti coinvolgendo sia gli aspiranti imprenditori sia operatori economici e opinion leader, che ci aiuteranno nella definizione della situazione economico-produttiva dei diversi territori.

Il sito Internet di ARCEdi viene costantemente aggiornato nelle diverse fasi del progetto e consentirà di scaricare gratuitamente tutti i materiali rivolti agli aspiranti imprenditori.

PROGETTO OPPORTUNITÀ NUOVE IMPRESE



DOCUP 2000 - 2006 OB.2 MIS. 1.6 - II PARTE

IL PROGETTO “OPPORTUNITÀ PER NUOVE IMPRESE” DOCUP 2000-2006 OB. 2 MIS. 1.6 - II PARTE

Il progetto di marketing territoriale **OPPORTUNITÀ PER NUOVE IMPRESE**, finanziato dalla Regione Veneto (DOCUP Regione Veneto 2000-2006 - Ob. 2, Mis. 1.6, Il parte) e conclusosi nel settembre 2005, ha coinvolto tre diverse aree del veneziano per un totale di 7 Comuni (Venezia-Marghera, Portogruaro, Caorle, Concordia Sagittaria, Cavarzere, Chioggia e Rosolina).

Nell'ambito di questo progetto si sono inizialmente raccolte le aspirazioni imprenditoriali dei giovani della Provincia di Venezia attraverso interviste e questionari rivolti agli utenti degli Informagiovani dei Comuni coinvolti e delle altre istituzioni che hanno collaborato al progetto; inoltre, per quanto concerne la rilevazione delle aspirazioni imprenditoriali, un concorso delle migliori idee imprenditoriali ha facilitato l'avvio di progetti imprenditoriali concreti.

I risultati dei questionari e del concorso sono stati integrati sia con le indagini statistiche

ufficiali sia con le testimonianze di operatori economici ed opinion leader. I risultati del confronto tra le aspirazioni imprenditoriali dei giovani e la mappatura delle opportunità costituiscono parte di questi volumi e - a conclusione del progetto - sono state realizzate guide operative settoriali per nuovi imprenditori.

Conferenze e seminari pubblici hanno presentato e diffuso non solo le opportunità di finanziamento per gli aspiranti imprenditori della provincia, ma hanno reso pubblici i risultati raggiunti coinvolgendo sia i giovani aspiranti imprenditori sia operatori economici e opinion leader.

Il sito Internet di ARCEdi è stato costantemente aggiornato per le diverse fasi del progetto e consente di scaricare gratuitamente tutti i materiali rivolti agli aspiranti imprenditori.

Il progetto ha condotto alla realizzazione di 18 nuove imprese nei territori del Veneto Orientale (11 imprese) e del Basso Veneziano (7 imprese).



A COSA SERVE QUESTA GUIDA PER ASPIRANTI IMPRENDITORI

L'obiettivo di queste guide operative settoriali per giovani aspiranti imprenditori veneziani - che costituiscono la fase finale del progetto PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO (DOCUP 2000-2006 OB. 2 MIS. 1.6) - è mettere a disposizione di potenziali e neo imprenditori una sintesi del percorso che deve compiere chi vuole avviare un'attività negli specifici settori che, area per area (Veneto Orientale, Cavarzere, Chioggia, Delta del Po), sono stati individuati come strategici per il futuro dai giovani residenti della zona e dagli opinion leader intervistati.

✓ In primo luogo ci siamo rivolti a **chi pensa che mettersi in proprio sia un'impresa difficile e lontana dalle proprie possibilità a causa delle difficoltà burocratiche**, mettendo a disposizione uno strumento che possa chiarire le idee e fissare i punti essenziali dell'avvio di un'attività.

✓ Inoltre, abbiamo voluto rendere uniche queste guide settoriali **partendo proprio dalla mappa delle opportunità dello specifico territorio** che ARCEdi ha realizzato nella fase immediatamente precedente del Progetto PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DEL TERRITORIO, individuando cioè i settori a più elevato potenziale di sviluppo e approfondendone le caratteristiche e gli spazi d'azione per nuove imprese.

✓ **Sottolineamo che questa guida ha lo scopo di essere facilmente fruibile dagli aspiranti imprenditori e non ha la pretesa di essere un manuale tecnico esaustivo.** La trattazione delle problematiche burocratiche e fiscali è stata dunque volutamente semplificata e schematizzata: **per approfondimenti, aggiornamenti e per casi particolari sarà comunque necessario rivolgersi ad un commercialista.**

SCOPRIRSI IMPRENDITORE

ARTEFICI DEL PROPRIO DESTINO

Chi aspira a essere padrone del proprio destino lavorativo e non vuole essere assorbito dalle regole del lavoro dipendente, può scoprire come nel lavoro autonomo sia nascosto un pezzetto del segreto di una vita ricca di soddisfazioni.

Per questa ragione in molti considerano il lavoro autonomo, innanzitutto, come una scelta di libertà.

Ovviamente, le difficoltà non mancano, così come le responsabilità, ma la scelta di un lavoro autonomo dà la possibilità di sperimentarsi davvero sul terreno dell'iniziativa, delle capacità organizzative, della fantasia e della voglia di migliorarsi.

A volte basta un'idea, un'intuizione, un po' di buona volontà e quello che fino al giorno prima si era sempre considerato un hobby diventa la principale fonte di reddito.

Può anche essere una scelta progressiva, inizialmente integrata da altre entrate, e poi diventare quella definitiva.

Non mancano neppure i casi di chi inizia a lavorare presso un'altra impresa artigiana, commerciale o agricola e solo successivamente, una volta "imparato il mestiere", decide di mettersi in proprio.

I requisiti fondamentali sono, in fondo, pochi: **avere ben chiaro in testa ciò che si vuole dalla vita, una buona dose di spirito d'iniziativa e la voglia di darsi da fare.**

MI METTO IN PROPRIO!

Se da una parte l'avvio di un'attività in proprio è una scelta di libertà con molti vantaggi, dall'altra parte prevede anche una serie di difficoltà da superare che richiedono una motivazione "forte" e tanta determinazione. La prima e più importante difficoltà è che la propria attività si inserisce in un quadro di condizioni, situazioni ambientali e regole che non sono soltanto quelle di mercato. Il rapporto con i clienti e i fornitori va gestito nell'ambito di quella capacità organizzativa che è parte integrante dello spirito imprenditoriale. Ci sono variabili che riducono la flessibilità teorica dell'organizzazione del lavoro e dell'orario. Per fare qualche esempio basta citare, in agricoltura, il ciclo delle stagioni, le condizioni meteorologiche o le esigenze degli animali, nel commercio la determinazione degli orari di apertura e chiusura e le complessità burocratiche legate alle differenti scelte merceologiche e, nell'artigianato, le procedure legate ai diversi comparti produttivi e dei servizi.

L'INNOVAZIONE E LA CREATIVITÀ SOSTENIBILI

Parlare di "innovazione" è quasi diventata una moda. Sembra che senza questa misteriosa qualità non si possa neppure pensare di mettersi in proprio, come se tutto quanto è stato realizzato da chi si trova da più

tempo nel settore sia da buttare.

È un equivoco da chiarire.

✓ Innovare non vuol dire per forza inventare qualcosa cui nessuno ha mai pensato, ma anche riproporre prodotti e servizi nati in altri contesti o in luoghi diversi da quelli in cui ci si trova a operare. Per questo è importante lo spirito d'osservazione. Varie sono le ragioni che determinano spinte innovative in un prodotto, in un servizio o anche soltanto nel modo di lavorare. Per esempio a volte l'innovazione può nascere non tanto da una spasmodica ricerca, quanto dall'insoddisfazione per i risultati raggiunti e dalla voglia di ricercare soluzioni

sempre migliori. In altri casi basta una particolare richiesta del cliente a far scattare la molla di un processo destinato a introdurre soluzioni innovative. Lo stesso vale per quel che riguarda la creatività, un talento prezioso che non va confuso con la generica capacità di progettare stranezze.

✓ Essere creativi significa prima di tutto sapere immaginare gli scenari futuri della propria attività e su questi formulare nuove ipotesi: è la caratteristica di chi non si accontenta mai di spiegazioni banali e cerca di rielaborare le informazioni sulla base della propria esperienza e delle proprie necessità.



VERIFICA LE TUE MOTIVAZIONI

Hai un'idea in testa che ti sembra ottima? Pensi che diventare imprenditore possa essere la tua scelta di vita? Prima di prendere una decisione fai una verifica attenta.

☛ Prova a rivolgerti queste 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)?



E ADESSO DIVENTO IMPRENDITORE!

Ebbene... cosa bisogna fare quando si inizia un'attività imprenditoriale? Tanto per cominciare, il primo vero passo per "mettersi in proprio" consiste nello scegliere l'attività. Non si tratta di avere a tutti i costi un'idea "nuova", ma di avere ben chiaro che cosa si intende fare. Per intenderci, se uno vuol fare il tappezziere può pensare a un nuovo modello di organizzazione del lavoro, a novità nei macchinari, ma il mestiere è quello. La situazione è la stessa per chi volesse aprire un negozio di confezioni o iniziare un'attività floricola. Si possono migliorare gli arredamenti (nel caso del negozio) o la qualità delle serre e dei tunnel (per l'attività floricola), ma non si può inventare ciò che è già stato inventato. Diverso è per chi pensa, invece, ad un'attività che ancora non esiste se non nella sua testa. In questo caso conviene prendere un po' più di tempo e fare le opportune verifiche prima di provarci: chiedersi ad esempio se la nuova attività non esiste perché nessuno ci ha ancora pensato, o perché.. non conviene avviarla. Quando tutto è chiaro si può partire. Come fare? Se vuoi iniziare un'attività imprenditoriale hai fondamentalmente tre possibilità: imitarla, acquisirla (o affittarla) e inventarla.

IMITARE NON È VIETATO, ANZI!

Imitare un'azienda significa innanzitutto saper far tesoro dell'esperienza degli altri, capirne i dettagli, le ragioni, i limiti e i pregi in modo da poterla adattare alle proprie capacità e aspettative. È vietata la presunzione ("Se ci riesce quello lì, vuoi che non ci riesca io?") perché quando si scopre come mai "quello lì" ci riesce e altri

no, è spesso tardi per tornare indietro. È più utile capire il segreto del successo di un'impresa che sottovalutarne la portata. In più occorre tenere sempre presente che l'impresa che si vuole imitare esiste, sta sul mercato e vive bene perché ha un'organizzazione aziendale, una struttura e una qualità finale che soddisfa i clienti finali. La domanda da porsi è un'altra: perché mai chi arriva adesso dovrebbe essere meglio? Se si riesce a darsi una risposta credibile si va avanti, se no è meglio ripensarci.

QUANDO E COME ACQUISIRE?

Se si è figli di imprenditori l'acquisizione è la strada maestra. Se invece non si è in questa condizione si può acquisire un'azienda in tre modi: acquistandola, subentrando al titolare dopo un periodo di esperienza più o meno lungo, affittandola. Occorre comunque valutare se ne vale la pena, se si è in grado di gestirla almeno al livello in cui veniva gestita dal proprietario precedente e, soprattutto, se si può migliorarne i processi produttivi o la presenza sul mercato. Meno problematico è il subentro, perché si ha più tempo per valutare, dall'interno, la struttura di cui ci si avvia a diventare titolare, individuando anche se sia il caso di rinnovare o rivitalizzare l'esistente.

L'INVENZIONE

Chi non ha mai sognato di trasformare un proprio hobby o una più o meno segreta passione in un'attività redditizia? Creare un'azienda dal nulla, in fondo, è il desiderio nascosto nel pozzo delle speranze di chiunque pensa di mettersi in proprio. Di tutte questa è sicuramente la strada più difficile, ma anche quella che, una volta andata a buon fine, darà le più grandi soddisfazioni.

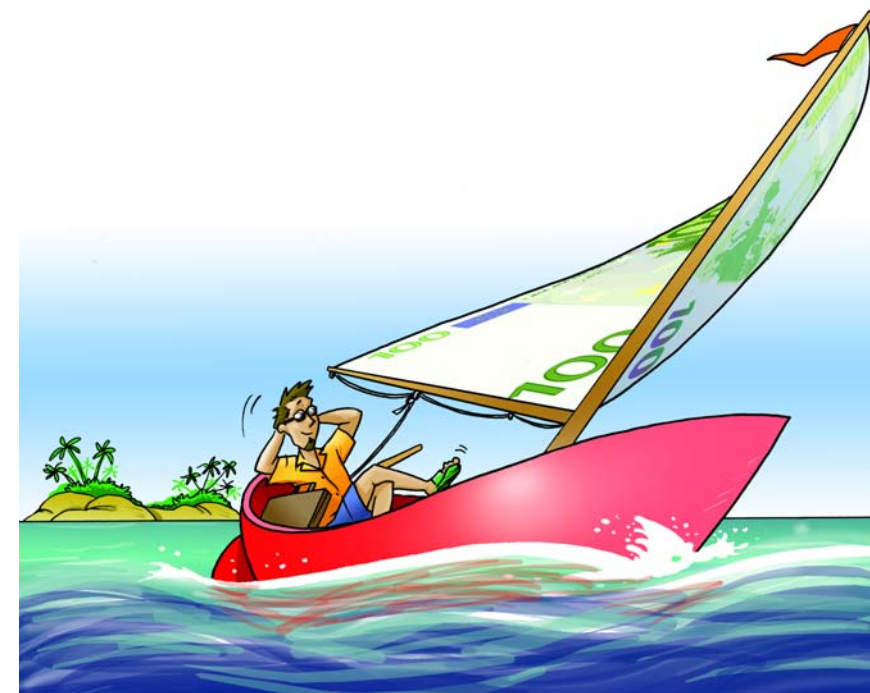
C'È SPAZIO PER ME E PER LE MIE IDEE?

Una volta decisa l'attività e il settore in cui operare è importante capire se la scelta che si sta per compiere ha qualche probabilità di successo. La considerazione vale anche nel caso in cui si stia lavorando come dipendente in un'impresa con l'obiettivo di "imparare il mestiere".

Prima ancora di iniziare a dare concretezza all'idea di mettersi in proprio occorre verificare se l'attività che si intende svolgere ha probabilità di successo. Innanzitutto occorre verificare se c'è davvero uno spazio per l'impresa che si intende impiantare. In genere l'operazione risulta più facile per chi vuole inserirsi in settori esistenti, perché gli indicatori

sono collaudati e la situazione di mercato è strutturata e verificabile. Per le idee più decisamente innovative c'è un rischio maggiore di muoversi su indicazioni generiche e un po' a spanne. Esistono vari studi di settore che talvolta si muovono anche sul piano dell'innovazione ma, come tutti i tentativi di ridurre a schema dei principi generali, non vanno presi per oro colato. In più non basta saper realizzare un prodotto valido per dare vita a un'impresa, c'è bisogno di qualcuno che sia disposto a pagare per ottenere ciò che essa offre.

Fondamentale, da questo punto di vista, diventa l'elaborazione del cosiddetto Business Plan, attraverso il quale si possono esaminare nel dettaglio le potenzialità dell'impresa che si sta per mettere in piedi.



DEFINIZIONI DI BASE

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".

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:

➤ **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).

➤ 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);
 - **per la realizzazione di uno specifico 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 a progetto non ha obblighi ai fini I.V.A. La collaborazione a Progetto, con l'approvazione della Legge Biagi (L. 30/2003), ha sostituito il c.d. contratto di collaborazione coordinata e continuativa (che è possibile stipulare ormai solo in casi eccezionali, es. con i collaboratori che percepiscono una pensione di vecchiaia). Con la Riforma Biagi si è voluto porre fine ad una situazione ibrida e confusa regolamentando la figura del collaboratore di lavoro, fino ad allora priva di precisa disciplina normativa, stabilendone diritti e limiti di applicazione (D.Lgs. 276/03 art. 61-69). La novità maggiore è l'introduzione del "progetto". Il "progetto" è un obiettivo ben specifico e il collaboratore ha come unico obbligo il portarlo a termine (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 a 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.

➤ **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 di reddito annuo per ciascun datore di lavoro.
- Il prestatore d'opera "occasionale" non è soggetto alla tenuta della contabilità, non ha obblighi ai fini IVA e, qualora il suo reddito non superi i 5.000,00 euro annui globali, non ha nemmeno obblighi contributivi. Se invece il reddito annuo derivante da collaborazioni occasionali supera il limite di 5.000 euro annui globali il collaboratore è soggetto ad iscrizione alla gestione separata INPS (i contributi vengono corrisposti solo sulla parte che eccede i 5.000 euro).

ATTIVITÀ DI IMPRESA

Affinché si possa parlare di "impresa" devono ricorrere le seguenti condizioni (art. 2082 c.c.):

- 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