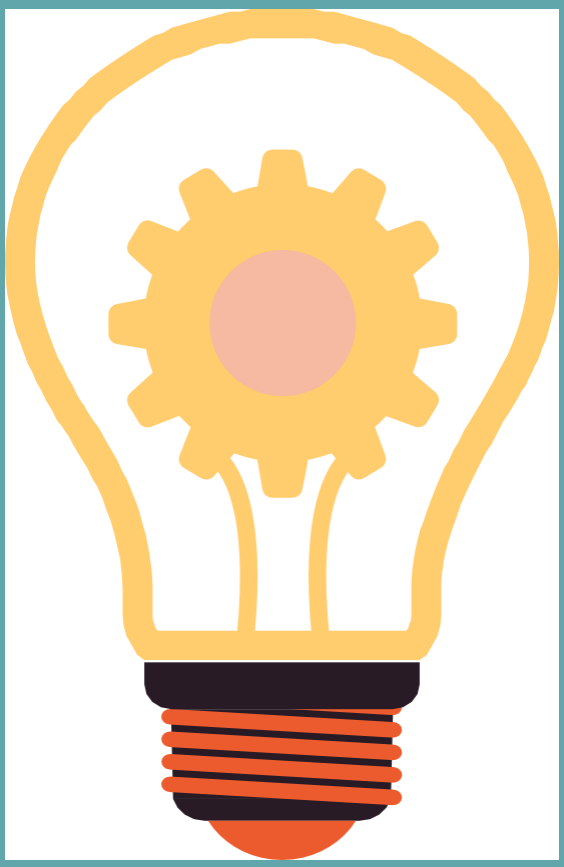


MANUALE OPERATIVO SULL'IMPRENDITORIALITA'

PER RIFUGIATI E RICHIEDENTI ASILO "DAI VITA AL TUO BUSINESS"

A MANUAL DESIGNED BY

INTEGRACTION

Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers

INDICE

Di che cosa tratta il manuale?	2
Capacità imprenditoriali	3
Come posso rafforzare le mie capacità?	4
Dove posso trovare i corsi di formazione?	5
Link e suggerimenti	6
Dare vita al proprio business passo dopo passo	8
Come posso sviluppare la mia idea imprenditoriale?	9
Come posso sviluppare il mio piano imprenditoriale?	10
Procedimenti legali	13
Sviluppare un marchio	14
Fornitori	15
Teambuilding	15
Informazioni utili	16

DI CHE COSA TRATTA IL MANUALE?

L'imprenditorialità è diventata un elemento sempre più importante nel percorso di inserimento lavorativo per gli immigrati ed i rifugiati residenti in Europa. Inoltre, avviare un'attività in proprio è un ottimo modo per essere parte attiva della comunità locale e per integrarsi socialmente. Tuttavia, ci sono molte cose a cui pensare quando si avvia una nuova attività. Prima di tutto, per aprire un'attività in proprio dovrai verificare lo stato di validità del tuo permesso di soggiorno. Nella maggior parte dei paesi, è necessario disporre del permesso di soggiorno per poter lavorare in modo autonomo, nonché possedere le necessarie competenze professionali e linguistiche.

Inoltre, se si vuole avviare un'impresa, sono essenziali una buona idea ed un piano imprenditoriale ben organizzato. Dovresti anche considerare se possiedi sufficienti capacità professionali ed esperienza (lavorativa). È essenziale avere molta familiarità con le leggi che regolano il tuo settore di attività e l'imprenditorialità in generale, soprattutto se gestisci da solo la tua amministrazione aziendale. È anche importante conoscere i tuoi clienti ed i metodi di vendita. Non dimenticare che ci sono anche dei rischi connessi a questa esperienza. Di fatti, sono essenziali dei finanziamenti adeguati ed un'attenta pianificazione. Anche le tue caratteristiche personali come la capacità di assumerti eventuali rischi, il tuo estro ed un atteggiamento positivo saranno utili ad un possible successo. Anche lavorare inizialmente part-time, nel settore in cui desideri aprire la tua attività, può aiutarti ad acquisire queste competenze.

Ma nulla è perduto! Questo manuale vuole aiutarti a sviluppare un piano per la tua idea di business e a valutare il tuo potenziale imprenditoriale. Inoltre propone un elenco di contatti utili a capire le procedure per iniziare e/o ottenere consigli, supporto e formazione. Nel manuale parleremo di competenze imprenditoriali, come registrare legalmente la tua attività, come finanziarla e ti offriremo una guida pratica che passo dopo passo ti sarà di supporto nell'avviare la tua attività.

COMPETENZE IMPRENDITORIALI

Di quali competenze ho bisogno?
Come accennato in precedenza, per avviare con successo la tua attività avrai bisogno di alcune competenze imprenditoriali. Queste competenze possono essere caratteristiche personali, competenze sociali o conoscenze professionali. Di seguito, ne abbiamo elencate alcune che riteniamo maggiormente rilevanti. Per approfondire basta selezionare la casella di interesse per avere una migliore panoramica sui relativi ambiti.

Caratteristiche personali

Fondamentale: un buon livello di conoscenza linguistica
Domandati:

- Quanto sono motivato?
- Quanto sono creativo e curioso?
- Quanto sembro sicuro?
- Sono ambizioso e disciplinato?
- Sono desideroso di conoscenza e desideroso di imparare?
- Posso affrontare con calma nuove situazioni e come reagisco ai cambiamenti?
- Sono di mentalità aperta a nuove esperienze e socievole con le altre persone?

Competenze sociali

Utile avere: una buona rete, una buona strategia di marketing, una buona clientela. Domandati:

- Quanto sono comunicativo?
- Con che responsabilità agisco e quanto sono affidabile?
- Quanto sono persistente e tollerante verso altre idee o suggerimenti?
- Lavoro bene in gruppo?
- Quanto sono resiliente?
- Ho un know-how interculturale?

Inoltre avrai bisogno di una buona conoscenza della tua clientela, il che significa che dovresti sapere cosa vogliono i tuoi potenziali acquirenti e come raggiungerli, oltre a essere in grado di comunicare con loro in modo efficace.

Capacità professionali

Quando pensi alla tua idea imprenditoriale, dovresti anche pensare ad approfondire alcune questioni riguardanti il tuo settore di interesse:

- La mia idea è già sul mercato?
- E' stata approvata?
- Quanti concorrenti ho?
- Quanto è forte questa concorrenza?
- Quale fatturato e profitti si ottengono, ad es. in relazione al numero dei dipendenti o alle dimensioni dei locali.

COME POSSO RAFFORZARE LE MIE COMPETENZE?

Se hai compreso i punti menzionati nei paragrafi precedenti, sarai pronto a gestire i passaggi successivi. Nel caso in cui ti sia reso conto che potresti aver bisogno di alcune informazioni aggiuntive, o ti manchino ancora alcune competenze fondamentali o avessi bisogno di migliorarne alcune, potresti:

LEGGERE

Fai una ricerca dei testi che riguardano l'avviamento di una attività commerciale che si possono trovare nella maggior parte delle biblioteche. Puoi anche leggere articoli di business su Internet, su giornali e riviste o seguire blog, conferenze, post sui media e casi di studio.

PARTECIPA AD UN CORSO DI FORMAZIONE

Potresti frequentare programmi di formazione universitari o finanziati da privati in gestione aziendale, competenze tecniche ed imprenditorialità.

IMPARA DALLE PERSONE DI SUCCESSO

Dovresti essere in grado di approcciare uomini d'affari in grado di spiegarti la loro attività. Se ti permettono di visitare le loro sedi operative, osservali mentre lavorano ed impara da loro. Se possibile, lavora inizialmente come stagista in un'attività correlata gia' avviata. Inoltre, informati sulle buone prassi esistenti per diventare imprenditori. Le trovate facilmente su riviste economiche o online.

CHIEDI AIUTO

Parla con i tuoi amici e familiari delle aree che necessitano dei miglioramenti. Potresti anche unirti a un'associazione di affari, camere, forum o un gruppo di volontari per discutere i problemi con altri che si trovano o sono stati in una situazione simile.

DOVE POSSO TROVARE DEI CORSI DI FORMAZIONE?

Se non sei ancora sicuro di essere ben preparato ad aprire la tua attività, puoi iscriverti a corsi specifici, *workshop* e formazioni. Anche se ti senti preparato, seguire un corso di formazione ti sarà comunque di aiuto. Quando stai considerando l'intraprendenza come scelta di carriera, o desideri avviare o aver avviato un'attività in proprio, il coaching o la formazione imprenditoriale può aiutarti a rafforzare le tue capacità e diventare un imprenditore di successo e un manager della tua attività.

Corsi, *workshop* o formazione possono svolgersi sia di persona che online. Selezionando la tua area di interesse, puoi trovare i corsi disponibili su Internet e capire come registrarti. Puoi contattare le organizzazioni elencate di seguito che ti aiuteranno a rafforzare le tue competenze dando consigli o offrendo corsi sugli argomenti richiesti.

LINK E SUGGERIMENTI

Come poter rafforzare le proprie capacità imprenditoriali?

Di seguito un elenco di iniziative e progetti che forniscono supporto e formazione agli immigrati che vogliano intraprendere una carriera imprenditoriale:

- Le informazioni sui corsi di formazione per imprenditori immigrati sono offerte dal M.I.C.R.O. - Idee dei migranti trasformate in opportunità reali - finanziato dal programma Erasmus+ disponibile online gratuitamente;
- i *webinar* gratuiti organizzati nell'ambito del "Programma FUTURAE - Imprese migranti" finanziato dal Fondo Nazionale per le Politiche Migratorie 2018 e disponibili sui siti delle diverse Camere di Commercio Nazionali (es. Roma, Modena, Milano, ecc.);
- il corso online sull'imprenditorialità migrante ideato a seguito del progetto Erasmus+ KA2 "Opportunità di formazione professionale per migranti e rifugiati VET4MIGRE".
- il corso di formazione gratuito organizzato dal progetto finanziato dalla UE "The Entrepreneurial Capacity Building for Young Migrants (YMCB)": l'approccio educativo e formativo si basa su una combinazione di moduli in presenza ed online, guidati da formatori esperti supportati anche da un innovativo MOOC e piattaforma di *e-learning* condivisa. Le attività di mentoring tenute da esperti del settore, rafforzeranno il supporto ai nuovi imprenditori mediante incontri regolari sia individuali che sessioni di gruppo.

Navigando in rete, e' possibile trovare diversi corsi a pagamento per rafforzare le proprie capacità imprenditoriali. Si tratta di corsi piuttosto generici e la maggior parte sono in italiano. Molti corsi/*webinar* ufficiali sono organizzati dalla Camera di Commercio locale (attraverso questo sito e' possibile cercare la Camera di Commercio più vicina e navigare nel sito per trovare i corsi/*webinar* disponibili).

INIZIARE UNA ATTIVITA' IMPENDITORIALE PASSO DOPO PASSO

UNA GUIDA PRATICA SU COME SVILUPPARE E LANCIARE IL PROPRIO BUSINESS

INIZIARE UNA ATTIVITA' IMPENDITORIALE PASSO DOPO PASSO

Questa seconda parte del manuale è una guida che serve ad aiutarti ad aprire la tua attività e diventare un imprenditore. Nelle pagine seguenti troverai informazioni sullo sviluppo di un'idea di business, su come sviluppare un piano imprenditoriale, quale struttura legale perseguire, come scegliere i fornitori, il marchio e le basi del team building. È essenziale analizzare cosa ti sta spingendo a lanciare una nuova attività. Una buona "autoanalisi" potrebbe partire dalla valutazione dei pro e dei contro di un'attività autonoma. Per esempio:

PRO: VANTAGGI

- Avere la possibilità di maggiori guadagni;
- Avere maggiore flessibilità e autonomia rispetto al lavoro dipendente;
- Approfittare dell'esperienza maturata dal contesto socio-culturale a cui appartieni;
- Poter dare lavoro a familiari e amici che potrebbero, un giorno, essere gli eredi della tua attività;
- Sentirsi più motivati e stimolati da un'attività creata da zero con sacrifici e dedizione

CONTRO: SVANTAGGI

- Assumersi maggiori rischi e responsabilità economiche (verso clienti, fornitori, dipendenti e te stesso);
- Dover sacrificare più tempo libero e sicurezza finanziaria rispetto all'essere un dipendente;
- Un carico di lavoro maggiore e nessuna agenda fissa (almeno all'inizio del processo);
- Sapere che all'inizio dell'attività, il guadagno potrebbe essere inferiore a quello di un dipendente

Per ulteriori informazioni, si puo' fare riferimento al manuale `Start Your Business Manual` promosso dall' Organizzazione internazionale del lavoro.

COME SVILUPPARE UNA IDEA IMPRENDITORIALE?

Un'idea imprenditoriale è un concetto che può essere utilizzato per scopi commerciali. Di solito è incentrato su un prodotto o servizio che può essere venduto per un introito, secondo uno specifico modello. Esistono diversi metodi per sviluppare e testare un'idea imprenditoriale.

Definisci i tuoi prodotti e servizi

Ogni azienda offre qualcosa ai clienti. Quel qualcosa può essere un prodotto o un servizio. Devi definire in modo chiaro e accurato quei prodotti o servizi su cui l'azienda farà affidamento a seconda di:

- Quale prodotto o servizio offrirete?
- Quali sono le caratteristiche dei vostri prodotti o servizi?
- Quali sono i vantaggi che i tuoi prodotti o servizi porteranno ai tuoi potenziali clienti?

Definisci il contesto per la tua idea imprenditoriale

Devi definire il contestoche servirai con questi prodotti o servizi. Le seguenti domande ti aiuteranno:

- Su quale mercato offrirete questi prodotti e servizi (città, regione, paese, continente, settore, ecc.)?
- Chi saranno i clienti di questi prodotti o servizi?
- Quali sono le caratteristiche di quei clienti che consumeranno i tuoi prodotti o servizi (sesso, età, reddito, etnia, ecc.)?

Studia la concorrenza

Stai attento! Non sottovalutare i tuoi concorrenti perché il tuo successo non dipende solo dai tuoi sforzi, ma anche dalle loro prestazioni. Quindi, è necessario definire con precisione i tuoi principali concorrenti sul mercato:

- Quali sono i cinque attori di mercato più significativi nel settore in cui collocherai la tua idea di business?
- Cosa, dove e come questi cinque principali attori del mercato offrono i loro prodotti e servizi?
- Quali sono le caratteristiche principali dei loro prodotti o servizi?
- Quali sono i vantaggi dei loro prodotti o servizi?

Chiarisci quail risorse ti servono per sviluppare la tua idea imprenditoriale

Ora è il momento di definire le risorse necessarie di cui avrai bisogno se vuoi che la tua idea si trasformi in un vero business. Dovrai definire almeno quanto segue:

- Di quante risorse umane avrai bisogno?(es. dipendenti, fornitori, ecc.)
- Di quante risorse finanziarie avrai bisogno?
- Di quali materiali avrai bisogno? (ad es. strutture, attrezzature, ecc.)
- Di quali informazioni avrai bisogno?
- In quale modo e dove riuscirai a trovare tutto il necessario cui sopra?

COME SVILUPPARE UN PIANO IMPRENDITORIALE?

Un piano imprenditoriale è una *road map* che descrive in dettaglio come un'azienda, in particolare una startup, definisce i propri obiettivi e come li raggiungerà. Tale piano dovrebbe includere le prassi di *marketing*, quelle finanziarie ed operative di un'azienda. È particolarmente utile per le nuove imprese perché le mantiene focalizzate sull'obiettivo. Soprattutto dovrai presentare il tuo piano imprenditoriale agli investitori o a un istituto di credito, come una banca o un istituto di micro finanza, per poter ottenere un prestito.

Vi sono due modi per sviluppare un piano imprenditoriale:

- Il piano aziendale standard (10-20 pagine) è molto dettagliato, completo e più adatto quando si richiedono finanziamenti da fonti tradizionali.
- Il piano aziendale breve (di solito di 1 pagina) è più adatto se si richiedono finanziamenti da fonti alternative, come il *crowdfunding*. Ha il formato di una tabella ed include le sezioni principali che un piano imprenditoriale deve includere al momento della sua ideazione. Queste parti sono i blocchi della tabella da dove è possible prendere brevi appunti per ogni parte aziendale.

IL PIANO IMPRENDITORIALE TRADIZIONALE

Riepilogo esecutivo: menziona brevemente l'idea principale della tua azienda

- Perché avrà successo?
- Qual è la tua dichiarazione di intenti?
- Qual è il tuo prodotto/servizio?
- Informazioni di base su: gruppo dirigente, dipendenti e posizione.
- Includi informazioni finanziarie e piani di crescita economica di alto livello se intendi chiedere finanziamenti.

Descrizione aziendale: informazioni dettagliate sull'azienda

- Quali problemi risolve la tua attività?
- Quali consumatori e/o aziende servirà la tua azienda?
- Qual è il suo vantaggio competitivo?
- Ci sono degli esperti nel team di lavoro?
- Hai trovato la location perfetta per la tua impresa?
- Quali sono i suoi punti di forza?

Analisi di mercato: conduci una ricerca competitva

- Qual è il tuo mercato economico di riferimento?
- Quali sono le tendenze e i temi attuali nel vostro contesto economico di riferimento?
- Chi sono i tuoi concorrenti?
- Come operano i migliori concorrenti sul mercato? Potresti farlo meglio?

Organizzazione e management

- Come sarà strutturata la tua azienda?
- Chi gestirà l'attività?
- Qual è la struttura legale della tua attività?
- Hai un organigramma?
- Mostra come l'esperienza unica di ogni dipendente contribuirà al successo della tua impresa.
- Hai raccolto tutti i curricula dei membri del team di lavoro?

Strategie di Marketing e vendite

- Quali sono le tue esigenze?
- Hai una strategia di *marketing*?
- Come riuscirai ad attrarre e fidelizzare i clienti?
- Come avverranno le vendite?
- Descrivi le tue strategie di marketing e vendite

Richiesta di fondi: Descrivi le tue esigenze di finanziamento

- Di quanti fondi avrai bisogno nei prossimi cinque anni?
- Per cosa lo utilizzerai?
- Cerchi debito o capitale?
- Quali condizioni vorresti fossero applicate?
- Che periodo di tempo coprirà la tua richiesta?
- Hai bisogno di fondi per acquistare attrezzature o materiali, pagare stipendi o coprire fatture specifiche?
- Includi una descrizione dei tuoi futuri piani finanziari strategici, come pagare i debiti o vendere la tua attività

Proiezioni finanziarie: fornisci proiezioni finanziarie per dimostrare che la tua attività è stabile e sarà un successo finanziario

- Includi i conti economici, i bilanci e i rendiconti finanziari degli ultimi tre-cinque anni, se disponibili.
- Elenca tutte le altre garanzie che hai.
- Fornisci una prospettiva finanziaria per i prossimi cinque anni, compresi i conti economici previsti, i bilanci, i rendiconti finanziari e i budget per le spese in conto capitale.
- Per il primo anno, sii ancora più specifico e utilizza proiezioni trimestrali o addirittura mensili.
- Quali sono le tue proiezioni in base alle tue richieste di finanziamento?
- Usa grafici e tabelle per raccontare la storia finanziaria della tua attività.

Appendice

In questa sezione è possibile fornire documenti giustificativi o altro materiale che potrebbe essere richiesto, come storie di credito, curriculum, immagini di prodotti, lettere di referenza, licenze, permessi o brevetti, documenti legali e altri contratti.

IL PIANO IMPRENDITORIALE AGILE

I piani aziendali più agili sono rappresentati con dei grafici che includono solo parti dell'azienda per descrivere le sue operazioni. Uno di questi piani aziendali popolari è il Business Model Canvas.

I 9 blocchi del Business Model Canvas rappresentano:

1

I partners principali
Le partnership includono altre aziende o servizi con cui collaborerai, come fornitori, produttori, subappaltatori e partner strategici simili.

2

Le principali attività
Le attività includono ciò che si fa per ottenere un vantaggio competitivo. Ad esempio, vendere direttamente ai consumatori potrebbe essere una caratteristica unica della tua azienda.

3

Risorse strategiche
Le tue risorse più importanti potrebbero includere personale, capitale o proprietà intellettuale e qualsiasi altra cosa di cui hai bisogno per far funzionare la tua attività e creare valore per il tuo cliente.

4

Proposta di valore
Questa è la dichiarazione dettagliata sul valore unico che la tua azienda apporta al mercato.

5

Relazioni con la clientela
In che modo i clienti interagiranno con la tua attività? È automatizzato o personale? Di persona o online?

6

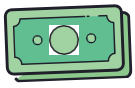
Canali di comunicazione
I canali sono tutti i modi, gli strumenti e i metodi utilizzati per raggiungere i tuoi potenziali clienti e quelli già consolidati. I canali di comunicazioni possono essere vari.

7

Segmenti di clientela
Definisci che tipo di clienti servirà la tua attività e quale sarà il tuo mercato di riferimento.

8

Costi previsti
Quando definisci la tua strategia finanziaria, devi elencare quail sono i costi più significativi che affronterai.



9

Flusso di entrate
Come guadagnerà la tua azienda? Attraverso la vendita diretta, le quote associative, la vendita di spazi pubblicitari? Se ci sono più flussi di entrate, elencali tutti.

STRUTTURA LEGALE AZIENDALE

La struttura legale della tua attività è molto importante perché influenza le tasse che paghi, i soldi che puoi raccogliere, i documenti che devi presentare e la tua responsabilità personale. Devi scegliere attentamente la tua struttura aziendale, per questo motivo dovresti consultare consulenti aziendali, avvocati e commercialisti prima di registrare la tua attività, ottenere un numero di partita IVA e file per le licenze e i permessi appropriati.

La tabella seguente presenta le strutture aziendali comuni, nonché i tratti generali di queste strutture aziendali e le confronta tra loro. Ricorda che le regole di proprietà, la responsabilità, le tasse e i requisiti di archiviazione per ogni struttura aziendale possono variare in base al paese o addirittura allo stato.

Struttura aziendale	Proprietà	Responsabilità	Tasse
Ditta individuale	Una persona	Responsabilità personale illimitata	Solo imposta personale
Partnerships	Due o più persone	Responsabilità personale illimitata a meno che non sia strutturata come una società in accomandita	Imposta sul lavoro autonomo (eccetto per alcuni soci)
Società a responsabilità limitata	Una o più persone	I proprietari non sono personalmente responsabili	Imposta sul lavoro autonomo, imposta personale o imposta sulle società
Società- C	Una o più persone	I proprietari non sono personalmente responsabili	L'imposta sulle società
Società- S	Una o più persone ma non più di 100 e tutti devono essere cittadini statunitensi	I proprietari non sono personalmente responsabili	Imposta personale
Società - B	Una o più persone	I proprietari non sono personalmente responsabili	L'imposta sulle società
Società Nonprofit	Una o più persone	I proprietari non sono personalmente responsabili	Esente da tasse, ma gli utili aziendali non possono essere distribuiti

IL MARCHIO AZIENDALE

Che cos'è un marchio?
Le aziende utilizzano i marchi per distinguere i propri prodotti dagli altri. È uno dei beni più preziosi dell'azienda perché rappresenta l'organizzazione e il pubblico spesso associa il marchio all'azienda. L'azienda viene spesso indicata con il suo marchio, se ha successo, quindi diventa un modo per identificare la tua attività da parte dei clienti.

Un marchio può essere:

- Un simbolo identificativo
- Un marchio
- Un logo
- Un nome
- Una parola
- Un'intera frase
- Una combinazione di quanto sopra

Sviluppo di un marchio aziendale
Un marchio di successo aiuta la tua azienda ad attirare nuovi clienti e a fidelizzare quelli esistenti. Dovrebbe essere completamente sviluppato prima di essere inserito nella pubblicità o nel materiale di *marketing*. Potrebbe non sembrare una priorità quando si avvia un'impresa, ma è un elemento molto importante e necessita di un'attenta e professionale considerazione.

→ Cerca una consulenza professionale!

Sia che sviluppi il marchio da solo o assumi un consulente o un designer professionista di branding, il marchio deve essere basato sulla visione della tua attività. Se cerchi assistenza professionale, una buona idea sarebbe quella di chiedere e vedere il loro portfolio di lavoro.

Suggerimento in più!
Se hai un budget limitato, usa un concorso di design: attraverso un sito Web di un concorso di design, puoi impostare il tuo brief di progettazione e il tuo budget e una rete di designer può visualizzarlo e inviare progetti. Puoi richiedere modifiche ai designi che ti interessano prima di scegliere un vincitore. Questo può essere più economico rispetto all'assunzione di un professionista poiché molti dei designer sono studenti, ma può comunque produrre un risultato migliore rispetto a se lo facessi da solo. Non dimenticare di chiedere una consulenza legale per questioni come proprietà intellettuale, brevetti e marchi.

Considera anche...
...come selezionare e registrare un nome commerciale.
...come creare un sito web per la tua attività.
...come incorporare il tuo marchio nel tuo piano di marketing.
...come condurre ricerche sui clienti per assicurarti che il tuo marchio sia adatto al tuo pubblico finale.

FORNITORI

Un venditore, chiamato anche fornitore, è un individuo o un'azienda che fornisce qualcosa alla tua attività. Un venditore è una parte della catena di approvvigionamento che fornisce beni e servizi ad aziende o consumatori. Questi sono i tipi comuni di fornitori:

BUSINESS PER I CONSUMATORI
I fornitori B2C vendono direttamente ai consumatori:
vendono principalmente prodotti completati e/o anche componenti del prodotto. Il negozio al dettaglio Gap che vende abbigliamento è un esempio di venditore B2C. Un venditore può anche vendere online mentre altri sono specializzati nella fornitura di servizi ai consumatori.

BUSINESS PER IL GOVERNO
Il tipo di fornitore B2G vende al governo tramite contratti governativi.
Ad esempio, Raytheon e Lockheed Martin vendono prodotti e componenti per la difesa all'esercito. Anche un consulente governativo può essere un fornitore B2G.

BUSINESS PER LE AZIENDE
I principali clienti dei fornitori B2B sono altri fornitori e aziende. Un esempio di fornitore B2B è Panasonic, che vende batterie a Tesla o produttori di microchip, come Intel o Advanced Micro Devices.

Come valutare i fornitori?
Ci sono 5 fattori da tenere in considerazione:

✔ Prezzo
✔ Affidabilità
✔ Stabilità
✔ Luogo
✔ Disponibilità di furniture

TEAMBUILDING

Dopo aver sistemato tutte le questioni legali e finanziarie di un'impresa, ogni imprenditore deve prendere decisioni su questioni operative. Devono decidere se lavoreranno da soli o in un team. Se la risposta a quest'ultima domanda è sì, la domanda successiva è:

Come posso costruire un team di successo?
È un fenomeno comune per gli imprenditori chiedere orientamento professionale in materia di formazione manageriale, supporto aziendale o addirittura team building. Molte abilità mirate e conoscenze specialistiche sono essenziali per costruire e guidare un team che lavori bene insieme, quindi è utile chiedere un aiuto professionale su come arrivarci.

Tuttavia, se decidi di costruire un team da solo o con un professionista vi sono 5 elementi da considerare per farlo funzionare efficacemente:

- Missione
- Scopi
- Ruoli e responsabilità
- Regole di base
- Processo decisionale

INFORMAZIONI UTILI

AVVIO DELL'ATTIVITÀ

Nel caso avessi bisogno di supporto durante la fase di avvio e per la gestione iniziale dell'attivita', a seconda delle esigenze, puoi affidarti a diversi professionisti. Inoltre, avere un partner commerciale, magari qualcuno con più esperienza potrebbe anche essere un valore aggiunto.

Tra i professionisti che potresti consultare ci sono:

- un commercialista, un esperto che ha il compito di supportare l'imprenditore sugli adempimenti fiscali e contabili, diritto societario, diritto fallimentare e diritto del lavoro,
- un consulente finanziario, un professionista che si occupa generalmente di finanza e dei relativi aspetti fiscali e legali,
- un consulente del lavoro, un esperto competente in tutto ciò che riguarda le questioni giuridiche, quindi l'amministrazione del personale assunto dall'azienda,
- le Camere di Commercio e le Associazioni di categoria offrono alcuni servizi gratuiti per le imprese associate attraverso il supporto amministrativo e contabile.
-

Di seguito le istituzioni, le organizzazioni e gli enti pubblici dove puoi trovare informazioni utili relative alla regolamentazione del mercato del lavoro:

- Il Ministero dell'Economia e delle Finanze
- Il Ministero dello Sviluppo Economico
- Il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali
- L'Agenzia delle Entrate
- ComuniProvince e Regioni
- Le Camere di Commercio: Industria, Agricoltura e Artigianato
- Associazioni di categoria:
  - Confindustria: Confederazione generale dell'Industria Italiana
  - Confcommercio, Confederazione Generale Italiana delle Imprese, delle Attività Professionali e del Lavoro Autonomo,
  - Confesercenti, Confederazione degli operatori del commercio e del turismo,
  - Confartigianato, Confederazione Generale dell'Artigianato Italiano.

Associazioni del Terzo Settore come cooperative sociali, associazioni di promozione sociale, associazioni di volontariato, associazioni non governative (ONG), ONLUS, ecc. attive a livello locale, che spesso offrono servizi legati all'integrazione sociale o sostegno all'imprenditorialità dei migranti progetti finanziati da progetti internazionali o nazionali programmi.Nei loro siti nazionali puoi trovare l'associazione di categoria territoriale più vicina a cui puoi chiedere maggiori informazioni.

INFORMAZIONI UTILI

ASPETTO FINANZIARIO

Costi per avviare un'impresa:

Messa in opera: le spese relative alla redazione dell'atto notarile (necessario per le società e le imprese familiari), il pagamento dell'imposta di registro e della concessione governativa (per le società di capitali) e l'iscrizione al Registro delle Imprese o al Registro delle Imprese Artigiane (connesse a tasse di segreteria e bolli);

- INAIL: obbligo assicurativo per tutti i datori di lavoro che assumono dipendenti e parasubordinati in attività definite a rischio dalla legge;
- INPS: contributi previdenziali e assistenziali proporzionati al reddito percepito annualmente;

Imposta annuale alla Camera di Commercio: imposta dovuta alla Camera di Commercio "da ciascuna società iscritta o iscritta nel Registro delle Imprese, e da ogni persona iscritta all'Annuario delle Notizie Economiche Amministrative, REA". L'importorichiestovaria a seconda della forma giuridica e del numero di sedi dichiarate.

- Tasse locali: tasse pagate al Comune.

- Licenze e certificati: a seconda del settore di attività, può essere richiesto un certificato o una licenza per l'esercizio.

- Contabilità: spese relative alla funzione amministrativa e fiscale generalmente affidate ad un esperto, quale il commercialista incaricato di curare tutti gli adempimenti contabili e fiscali;

- Autorizzazioni: per alcune attività sarebbe necessario ottenere autorizzazioni per programmare costi ed eventuali sopralluoghi.

Per maggiori informazioni:

- https://www.pmi.it/uffici-pubblici
- https://www.retesai.it/wpcontent/uploads/2016/06/LINEE_GUIDA_PER_I_TUTOR_DIMPRESA.pdf%20(ILO%E2%80%99s%20guidelines%20on%20how%20to%20develop%20a%20start%20up%2 0business%20plan
- https://www.unhcr.org/it/
- https://italy.iom.int/sites/default/files/documents/fare%20impresa%20ita%20HD.pdf
- https://rivista.microcredito.gov.it/world-news/archivio-world-news/492integrazione-degli-immigrati-attraverso-il-microcredito.html
- http://www.serviziavvioimpresa.it/home/home.html

INFORMAZIONI UTILI

Le fonti finanziarie per gli imprenditori rifugiati e migranti potrebbero essere classificate in due gruppi:

- capitale esterno, rappresentato dal sistema dei prestiti bancari, assicurativi e risorse di microcredito,
- capitale proprio, rappresentato da forme di prestito peer to peer, crowdfunding, cofinanziamenti, ecc.

Esempi di capitale esterno:

1. Progetto A.MI.C.I. (Accesso al Microcredito per Cittadini Immigrati) il cui obiettivo è facilitare l'accesso degli stranieri al mercato del lavoro attraverso la costituzione di microimprese e forme di lavoro autonomo attraverso lo strumento del microcredito.

2. Il progetto "RE-LAB: avvia la tua impresa" che mira a cogliere l'opportunità di offrire servizi di orientamento all'attivita' imprenditoriale proposti da una figura innovativa come il "tutor d'impresa", svolto da migranti e per migranti. RE-LAB è un'iniziativache mira a promuovere e sostenere l'autoimprenditorialità dei soggetti con protezione internazionale attraverso la formazione e l'assistenza tecnica e finanziaria, finalizzata all'avvio di nuoveimprese.

3. Il programma Human Safety Net for Refugee Start-up lavora fianco a fianco con i rifugiati per realizzare le loro idee imprenditoriali attraverso formazione, coaching e accesso a spazi di lavoro e finanziamenti. L'obiettivo è supportarei rifugiati nello sviluppo di piani aziendali concreti, registrare le loro aziende e iniziare a servire i loro primi clienti. I partecipanti al programma avranno l'opportunità di conoscere l'ambiente imprenditoriale dei paesi ospitanti e di rafforzare le loro reti entrando in contatto con nuovi colleghi, mentori e partner commerciali. E se l'imprenditorialità non si rivela la strada giusta per loro, il programma offre ai partecipanti formazione professionale e coaching operativo per i lavori più richiesti nelle loro comunità.

Esempi di CapitaleAzionario

1.Crowdfunding - "Produzioni dal Basso" è la prima piattaforma di crowdfunding nata in Italia. Si tratta di un progetto di orientamento all'imprenditorialità per le persone con Protezione Internazionale, appartenenti alle categorie ordinarie, che fornisce competenze e strumenti utili all'avvio di attività economiche e accompagna i futuri imprenditori in un percorso di formazione-orientamento).

2. Prestiti peer to peer, gruppi di auto-finanziamento e cooperative

3.Investimenti della diaspora

4.Co-finanziamento

INFORMAZIONI UTILI

RICHIESTA di LICENZE E PERMESSI

Tale argomento è molto complesso in Italia e molto specifico a seconda dei casi. A causa di questa differenziazione dei requisiti, le parti interessate dovrebbero consultare professionisti e/o agenzie e servizi pertinenti per raccogliere le informazioni necessarie e procedere con le azioni richieste.Innanzitutto il cittadino extracomunitario residente in Italia deve essere in possesso di un valido permesso di soggiorno regolarmente rilasciato dalle Forze dell'Ordine per lavoro autonomo. Se non si possiede un permesso di soggiorno (es. O se si risiede all'estero), occorre farne richiesta. Inoltre, l'INPS -Il Servizio di Previdenza Sociale, può offrire assistenza su molti temi riguardanti il permesso di soggiorno.

Requisiti legali:

- possedere i requisiti professionali ed etici previsti dalla legge per i cittadini italiani,
- ottenere il nulla osta del Comune circa l'ubicazione dell'attività,
- verificare se occorrono autorizzazioni all'esercizio dell'attività e/o autorizzazioni sanitarie.

Dopo aver ottenuto un adeguato permesso di soggiorno e verificati i requisiti relativi all'apertura dell'attività, il futuro imprenditore è invitato a seguire queste procedure burocratiche

- Creazione della Partita IVA,

-Iscrizione al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio entro 30 giorni dall'inizio dell'attività,

-Presentare la denuncia al R.E.A. (Repertorio per le notizie economico-amministrative),

-Iscrizione all'INPS per i contributi previdenziali, previa iscrizione al Registro delle Imprese,

- Iscrizione all'INAIL (Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro),

- Comunicazione al COMUNE - Agenzia delle Entrate - dell'inizio dell'attività ai fini dell'applicazione dell'imposta sulla raccolta dei rifiuti

Per completare il percorso descritto, dal 2010 l'unico strumento valido è la Comunicazione Unica.

INFORMAZIONI UTILI

TASSAZIONE

Le principali tasse applicate alle imprese sono:

- IRPEF (Imposta sul reddito delle persone fisiche): imposta diretta che si applica al reddito annuo dell'imprenditore.
- Addizionale IRPEF: imposta applicata dalle Regioni alla base imponibile complessiva dell'IRPEF.
- IVA (Imposta sul Valore Aggiunto): imposta che assoggetta a tassazione indiretta il valore degli scambi di beni e servizi, colpendo così gli imprenditori che a loro volta hanno diritto di sciopero nei confronti dell'acquirente finale.
- IRAP (Imposta Regionale sulle Attività Produttive): è un'imposta diretta che viene addebitata in maniera proporzionale e che si applica alle attività produttive svolte in ciascuna regione. Colpisce solo chi svolge attività di impresa come imprenditori, artigiani e professionisti.
- IRES: riguarda tutti coloro ai quali non si applica l'IRPEF, quindi società di capitali, cooperative, mutue, trust, enti pubblici e privati residenti in Italia, nonché società non residenti nel territorio nazionale .
- IMU (Imposta Municipale Unica) e TASI (Imposta per i servizi indivisibili): insieme alla TARI sono le componenti della principale imposta comunale. L'IMU è l'imposta comunale sul possesso di immobili;
- La TASI era la tassa per i servizi indivisibili, cioè quei servizi forniti dal Comune e utilizzati in generale da tutti i cittadini. Con la Legge di Bilancio 2020 è stata infatti fusa con l'Imu.

Per quanto riguarda i corrispettivi nazionali per l'attività d'impresa, l'imposta principale è la TARI (Tariffa raccolta rifiuti): l'imposta destinata a finanziare i costi relativi al servizio di raccolta e smaltimento dei rifiuti.

INFORMAZIONI UTILI

ASSICURAZIONI

Le polizze assicurative coprono due diverse tipologie di danni, interni ed esterni. I danni esterni sono legati a eventi socio-politici (come le dimostrazioni, ad esempio) o a disastri naturali. I danni interni riguardano beni aziendali (furti, guasti, ecc.) e possono coprire anche rischi finanziari.

Le assicurazioni più comuni riguardano la responsabilità civile verso terzi (Responsabilità Civile verso Terzi), la copertura per danni all'edificio e/o al contenuto e la tutela legale.

Puoi richiedere un appuntamento per avere un preventivo in relazione ad alcune specifiche esigenze rivolgendoti ad alcune delle principali compagnie assicurative:

- Allianz
- UnipolSai
- Assicurazioni Axa
- Tua Assicurazioni
- Sara

Copyright © INTEGRACTION

Questo prodotto è concesso in licenza da Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 Autorizzazione internazionale. L'autorizzazione aperta si applica solo ai risultati finali. In qualsiasi altro caso i diritti sugli studi effettuati sono riservati

---

Negazione di responsabilità:

Con il sostegno del Programma Erasmus + dell'Unione Europea. Questo documento riflette solo il punto di vista del suo autore; l'EACEA e la Commissione europea non sono responsabili per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

A MANUAL DESIGNED BY

INTEGRACTION

Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers

Funded by the European Union