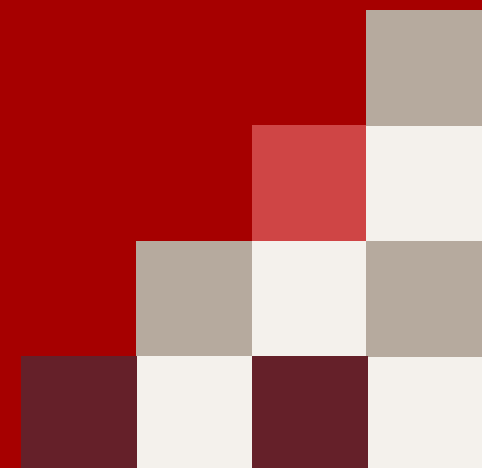


I LABORATORI DELLA CAMERA DI COMMERCIO

AUTOIMPREDITORIALITA' ESSERE IMPREDITORI DI SE STESSO



OBIETTIVO DI OGGI: RIFLETTERE INSIEME SU DUE
CONCETTI:

AUTOIMPREDITORIALITA'

&

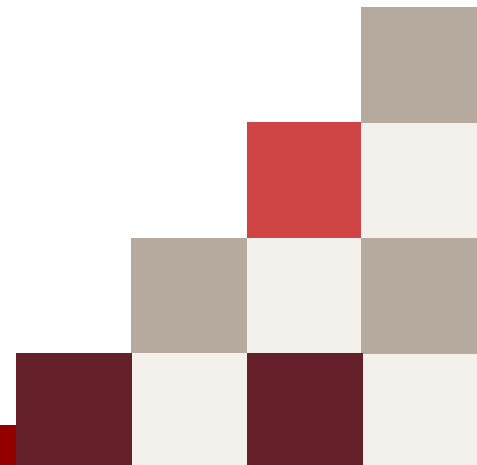
IMPREDITIVITA'



QUAL'E' LA DIFFERENZA PRINCIPALE TRA I 2 CONCETTI:

AUTOIMPREDITORIALITA'
E
IMPREDITIVITA'?

(NON CHIEDETELO A GOOGLE....
TROPPO FACILE!)



VI PROPONIAMO DUE POSSIBILI DEFINIZIONI....



AUTOIMPRENDITORIALITA'

Si considera la “capacità di creare e sviluppare iniziative e imprese, le quali amplieranno la base produttiva e occupazionale”. Ma anche trasformare l’intuizione in qualcosa di concreto, capace di produrre business e, allo stesso tempo, di procurare soddisfazione personale.

IMPRENDITIVITA'

Si intende il lavorare con spirito e competenze imprenditoriali anche in imprese non proprie. Essere imprenditivi riguarda la capacità di mettersi in gioco, avere una visione, progettare. Da una persona imprenditiva ci si aspetta capacità di:


- porsi domande anziché attendere risposte;
- affrontare situazioni e problemi con coraggio e proattività;
- avere fiducia nelle proprie idee e impegnarsi nel tradurle in progetti d’azione.





CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

Camera dell'Economia



Ma veniamo
a voi...



Dopo la scuola... ANCHE SE MANCA ANCORA DEL TEMPO...



- Proseguiamo gli studi

- Il lavoro dipendente

- L'impresa

- Il lavoro autonomo



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

Camera dell'Economia

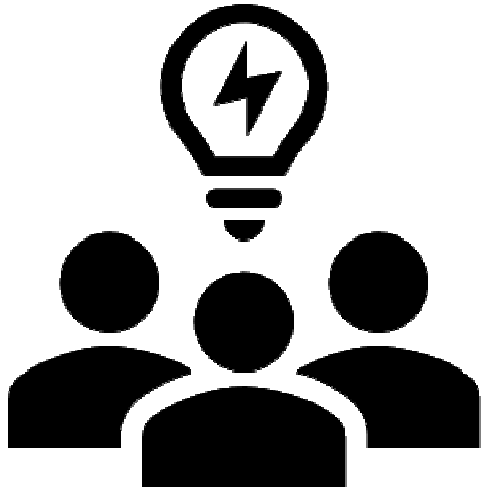
Un punto importante da cui partire:
LA DIFFERENZA TRA:

LAVORATORE
AUTONOMO

IMPRENDITORE

il lavoratore autonomo non ha bisogno della Camera di commercio
ma ha bisogno di doti imprenditoriali e imprenditive



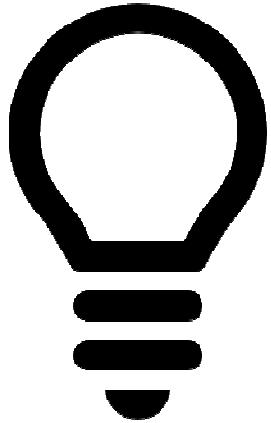


Cosa significa fare impresa?

Il *Codice Civile* non fornisce la definizione di "impresa",
ma quella di "**imprenditore**"
(art. 2082 C.C.)

"E' **imprenditore** chi esercita professionalmente una attività
economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di
beni e di servizi".





Cosa significa fare impresa?

E' evidente che l'**attività** di cui si parla (economica, organizzata, diretta alla produzione o allo scambio di beni e di servizi, esercitata professionalmente) non è altro che l'**impresa**

Giuridicamente l'azienda è l'insieme degli strumenti necessari a realizzare l'attività di impresa (macchinari, locali, materie prime, risorse umane, capitali, ecc..)



Chi è il Lavoro autonomo?

Con L'espressione "**LAVORO AUTONOMO**"
si intende ogni attività lavorativa che prevede:

- ▶ *l'esecuzione, contro corrispettivo, di un'opera o di un servizio*
- ▶ *con lavoro prevalentemente proprio*
- ▶ *senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente*



Lavoro autonomo e Impresa: le differenze!

Il **lavoro autonomo** si differenzia dall'impresa principalmente per l'assenza di una significativa organizzazione, cioè di una azienda

Le attività autonome possono essere svolte in alcuni dei seguenti modi:

- ▶ esercizio di arti o professioni
- ▶ lavoro autonomo NON occasionale



Se l'attività d'impresa è esercitata da una persona fisica – e non da personalità giuridiche, come società, associazioni, cooperative, ecc. – si parla di ditta individuale, che a sua volta può essere di tipo artigianale (se prevale l'elemento del lavoro manuale: es. parrucchiere, giardiniere, ecc.) o commerciale (se il focus è lo scambio o la vendita di prodotti e/o servizi: grossista, negoziante, ma anche agente o procacciatore d'affari).





Ora vorrei riflettere con voi...
A prescindere dal tipo di
attività...
Che sia Impresa
o che sia Lavoratore
Autonomo...



QUALI POTREBBERO ESSERE I 5 ELEMENTI DI...
INIBIZIONE/PAURA/FRENO/DISINNESCO
CHE POSSONO REPRIMERE E/O OSTACOLARE LA NASCITA DI UN

DESIDERIO IMPRENDITORIALE?

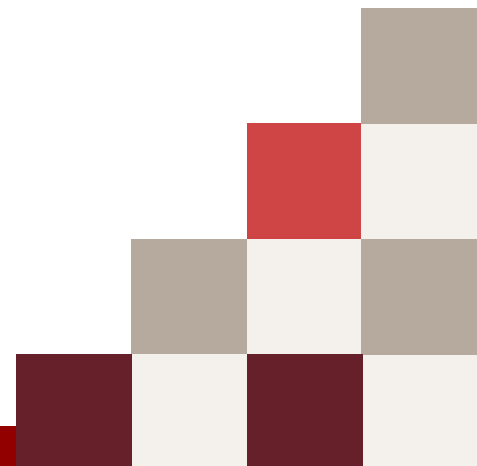
1...

2...

3...

4...

5...





CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

Camera dell'Economia

VE NE CITO ALCUNI... CHE HO RACCOLTO DALLA MIA ESPERIENZA DI INCONTRO CON ASPIRANTI IMPRENDITORI

- Difficoltà di accesso ai finanziamenti bancari e ai bandi di contributo a fondo perduto, con procedure troppo complesse e dispendiose;
- La paura di non farcela, il timore e la vergogna di un fallimento;
- Eccesso di burocrazia (procedure faragginose e tempi eccessivamente lunghi),
- Carico fiscale molto elevato, molte tasse sulle imprese;
- La paura di non possedere le giuste competenze/capacità e la difficoltà a misurarsi con la globalizzazione del mercato;
- Difficoltà a reperire informazioni sui servizi a sostegno dell'avvio di impresa presenti sul territorio, mancanza di supporto per la stesura del business plan.

...





CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

Camera dell'Economia

COSA TI OFFRE LO SPORTELLO GENESI?

PAGINA SPORTELLO NUOVE IMPRESE

<https://www.bo.camcom.gov.it/promozione-interna/sportello-genesi>

Quali sono le **motivazioni** alla base dell'idea imprenditoriale? Il **successo di una iniziativa** non è legato solo all'idea ma anche alla **capacità delle persone di gestirla**.

È importante, infatti, **analizzare** le **capacità e le esperienze** del potenziale imprenditore e dei suoi eventuali collaboratori in base al progetto che si vuole avviare per comprendere, sin dall'inizio, se esistono i **presupposti per gestire l'impresa con successo**.

HARD SKILLS

Competenze tecnico-specialistiche allo svolgimento di una determinata professione (hard skills).

SOFT SKILLS

Competenze che rappresentano conoscenze, capacità e qualità personali che caratterizzano il modo di essere di ogni persona nello studio, sul lavoro e nella vita quotidiana; sono risorse fondamentali per affrontare mercati globalizzati, in continuo cambiamento e molto competitivi.



L'idea è il punto di partenza che porterà a definire un prodotto o un servizio da approfondire nel progetto operativo.

La prima cosa da fare è iniziare a descriverla, raccontare come è nata, quale sia l'elemento centrale e in che modo può svilupparsi, in quale contesto, se nasce da passioni o da esperienza professionale o semplicemente dall'aver individuato che la domanda di quel prodotto o servizio non è soddisfatta abbastanza.

PARTIRE DALL'EFFETTIVA PASSIONE, VALUTAZIONE, COMPETENZA E NON DA.... CHE CONTRIBUTI CI SONO???

Ripensarla in funzione del mercato!

L'obiettivo di questo esercizio è quello di ridefinire l'idea in maniera più precisa al fine di capire se può avere successo.

Le domande da porsi a tal fine sono le seguenti:

1. Quale prodotto o servizio propongo? (definire categoria e caratteristiche)
2. Quale bisogno dovrò soddisfare? Creo bisogni nuovi? Se sì, quali?
3. A chi mi rivolgo? Chi è il mio cliente? (più sarà definito e preciso più sarà facile dettagliare l'offerta e renderla adeguata al mercato)
4. Definire l'offerta: quanti prodotti o servizi intendo commercializzare?
5. Quale prezzo di vendita? (valutare i prezzi di mercato e il processo produttivo)
6. Chi sono i miei concorrenti? Cosa fanno? Cosa non fanno?
7. Come e dove vendo il mio prodotto o servizio? Ho previsto una diversa modalità di distribuzione? (la scelta del luogo è un elemento molto importante per alcuni tipi di imprese. La presenza, nelle vicinanze, di infrastrutture, di servizi, di collegamenti con le arterie principali, la presenza in zona di aree commerciali, di parcheggi, possono aiutare maggiormente allo sviluppo dell'impresa. Occorre comunque, verificare le disposizioni normative).
8. Come promuovo e comunico il mio prodotto o servizio per avere più clienti?



GLI OBIETTIVI E LE STRATEGIE

Altro passaggio importante è tradurre l'idea in obiettivi e strategie di mercato (piano di marketing) e, soprattutto, analizzare i fattori che possono aiutare o ostacolare lo sviluppo del progetto imprenditoriale.

Dovrò pormi, dunque, le seguenti domande:

9. Di quali capacità, caratteristiche e risorse posso disporre? Dunque, quali punti di forza e di debolezza del mio progetto d'impresa? (fattori interni all'impresa)

10. Quali decisioni possono condizionare il mio progetto in termini positivi o negativi? Dunque, quali minacce e quali opportunità per il mio progetto d'impresa? (fattori esterni all'impresa)

IL PIANO ECONOMICO

A questo punto, il compito da svolgere è quello di tradurre in numeri l'idea presentata e per farlo è necessario identificare:

- a) I beni impiegati per più anni nell'impresa (beni durevoli)
- b) I beni destinati alla rivendita
- c) I costi per l'acquisto di servizi (esempio: energia elettrica, pubblicità, consulenza, altro)
- d) I costi del personale (salari, stipendi, contributi, altro)
- e) I costi sostenuti per i beni che, per essere utilizzati dall'impresa, comportano un canone di affitto
- f) Gli oneri finanziari (interessi passivi verso fornitori, banche, o altri oneri collegati alla gestione finanziaria)
- g) Altri oneri straordinari (oneri causati da eventi straordinari e imprevedibili)
- h) Oneri tributari (tasse e imposte)
- i) Oneri diversi (esempio abbonamenti riviste, omaggi, altri)

Definiti i Costi (fissi, variabili e misti) è necessario prevedere anche i Ricavi (prezzo di vendita moltiplicato per la quantità venduta) al fine di comprendere l'equilibrio di impresa (economico, finanziario e patrimoniale) e dunque la sostenibilità del progetto imprenditoriale.



L'AVVIO DELL'IMPRESA

La forma giuridica, la cui valutazione di "convenienza" va fatta di volta in volta in relazione alla tipologia del progetto imprenditoriale e al tipo di scenari che si pensano realizzabili nel corso dell'attività. L'ampia alternativa di scelta richiede quindi un'attenta valutazione dei pro e dei contro di ciascuna soluzione.

La "Comunicazione Unica d'Impresa" consente l'avvio dell'attività attraverso la presentazione di una pratica telematica unica, firmata digitalmente dal titolare/legale rappresentante dell'impresa, inviata ad un solo destinatario che è il Registro Imprese della Camera di Commercio (competente per territorio) che si fa carico di trasmettere a ciascun Ente le comunicazioni di propria competenza.

Con la presentazione della pratica telematica di ComUnica si vanno ad aprire le seguenti posizioni fiscali e previdenziali obbligatorie:

- richiesta di nuova Partita IVA
- richiesta di iscrizione al Registro Imprese
- richiesta di apertura posizione previdenziale presso INPS
- richiesta di apertura posizione assicurativa presso INAIL

Si invita a contattare lo Sportello Genesi per avere informazioni più personalizzate sulla procedura di avvio dell'attività e quali enti contattare per la competenza specifica.



COMPETENZE, ESPERIENZE, RELAZIONI per l'Unione Europea

1. la competenza alfabetica funzionale
2. la competenza multilinguistica
3. la competenza matematica e la competenza in scienza, tecnologie e ingegneria
4. la competenza digitale
5. la competenza personale, sociale e la capacità di "imparare ad imparare"
6. la competenza in materia di cittadinanza
7. la competenza "imprenditoriale"
8. la competenza in materia di consapevolezza ed espressione culturali.



La competenza "imprenditoriale"

Competenza "imprenditoriale": capacità di trasformare le idee in azioni nell'ambito di attività personali, sociali e professionali; si fonda sulla creatività, sulla riflessione critica e costruttiva in contesti di innovazione ed evoluzione, sulla capacità di pianificare e di gestire progetti per raggiungere obiettivi, sullo spirito di iniziativa e autoconsapevolezza e sull'attitudine ad assumere decisioni, accettandone le relative responsabilità.



Quali competenze dovrebbe avere o sviluppare un imprenditore?

COMPETENZE
TRASVERSALI

CAPACITÀ DI PRENDERE DECISIONI & CAPACITÀ DI RISOLVERE I PROBLEMI

saper affrontare in maniera costruttiva le decisioni analizzando gli scenari possibili, valutando gli impatti emotivi e personali e le varie conseguenze che le nostre azioni o non-azioni comportano

PENSIERO CRITICO

saper analizzare informazioni ed esperienze in modo oggettivo

PENSIERO CREATIVO

capacità di guardare oltre le esperienze dirette e lineari e a rispondere con adattabilità e flessibilità alle situazioni della vita quotidiana

AUTOCONSAPEVOLEZZA: include la capacità di riconoscere se stessi, il proprio carattere, le proprie forze e debolezze, i gusti e le insofferenze;

GESTIONE DELLO STRESS: riconoscere le fonti di tensione nella vita quotidiana, quali effetti producono su di noi e riuscire ad individuare le azioni appropriate per controllarle

Gestione di se'



EMPATIA: riuscire ad immaginare quello che un'altra persona può provare, anche in situazioni poco familiari; aiuta a capire ed accettare gli altri anche quando sono molto diversi da noi; può migliorare le interazioni sociali soprattutto in situazioni di differenze etniche o culturali o verso persone in difficoltà

CAPACITÀ DI RELAZIONI INTERPERSONALI: poter interagire in modo positivo con gli altri; essere in grado di instaurare e mantenere relazioni amichevoli; essere capaci di terminare in modo costruttivo una relazione

COMUNICAZIONE EFFICACE: sapersi esprimere, verbalmente e non verbalmente in modo appropriato alla propria cultura e alle situazioni in cui ci si trova

LEADERSHIP E GESTIONE DEL TEAM: La leadership consiste nel guidare le persone affinché comprendano e credano nella visione che il Leader ha immaginato. Il leader riesce a coinvolgere il collaboratore nel raggiungimento degli obiettivi.

Gestione degli altri



**«LO STUDENTE NON È UN CONTENITORE DA
RIEMPIRE, MA UNA TORCIA DA ACCENDERE»**

Albert Einstein

GRAZIE

SPORTELLO GENESI

Contatti:

Indirizzo: Via Marco Emilio Lepido, 178 - 40132 Bologna

Telefono: 051.6093.513-848

E-mail: genesi@bo.camcom.it

