

# L'Agenzia del Lavoro

della Provincia Autonoma di Trento al fine di favorire il lavoro femminile attraverso l'autoimpiego e ritenendo che gli interventi previsti dalla Legge 215/92 denominata "Azioni positive per l'imprenditoria femminile" possano costituire un'interes-

sante opportunità per le donne ha, nuovamente, con il VI bando della legge sopracitata, integrato le risorse messe a disposizione dallo Stato.

Infatti, oggi, in Italia la creazione di occupazione avviene anche e soprattutto attraverso la nascita di nuove attività imprenditoriali e di lavoro autonomo.

Permettere a tali attività di entrare e rimanere nel mercato rappresenta, di fatto, un'efficace azione per lo sviluppo economico e sociale, per tutta la comunità locale e non solo per il soggetto che decide di avviare un'impresa.

Certo, rimangono importanti sfide da portare a termine, tra cui quella relativa al perfezionamento della rete dei servizi presenti sul territorio locale finalizzata a favorire ulteriormente l'incontro tra la donna e il mondo dell'impresa.

*La Dirigente  
Rita Dalla Torre*



# Signore, si parte!

**“Artemide. La piccola guida per l'imprenditrice senza confini”** che qui vi proponiamo ha lo scopo preciso di fornire una prima informazione alle donne potenzialmente interessate ad intraprendere la fantastica ma anche impegnativa avventura di avviare un'impresa.

E proprio perché desideriamo che il mettersi in proprio non rimanga per le donne solo un “sogno”

ma che tale sogno possa concretamente realizzarsi, vista l'importanza e la complessità dell'argomento consigliamo alle lettrici di rivolgersi agli organismi indicati nell'indirizzo riportato nella parte conclusiva della guida.

Quelle strutture, infatti, hanno il compito di informare, orientare e supportare le aspiranti imprenditrici già dalle prime fasi della predisposizione del progetto d'impresa.

## Allora siete pronte?

## Il viaggio comincia...

### 3 **Donne e lavoro**

non solo dipendente

### 4 **Quale lavoro scegliere?**

i pro e i contro

### 5 **Mettersi in proprio**

cosa significa davvero

### 6 **Il lavoro autonomo**

ha le sue regole

### 9 **Fare impresa**

cosa serve per partire

### 10 **Conoscere se stesse**

prima di tutto

### 11 **Risorse professionali**

rifletti su cosa sai fare

### 12 **L'idea giusta**

metti in gioco la fantasia

### 13 **Il piano d'impresa**

dall'idea al progetto

### 14 **Cosa vendere?**

conoscere il mercato aiuta

### 16 **A chi vendere?**

definire i propri clienti

### 17 **Come vendere?**

facciamo marketing

### 19 **Come organizzarsi?**

indispensabile per tutti

### 21 **Quanti soldi servono?**

capitale fisso e circolante

### 22 **Da sole o no?**

la forma giuridica

### 24 **Se i soldi mancano?**

non rinunciare

### 27 **Amate carte**

le autorizzazioni richieste

### 29 **Indirizzi utili**

# Donne e lavoro

---

## non solo dipendente

Le lavoratrici dipendenti sono oggi affiancate sempre di più da donne che decidono di mettersi in proprio

Il "fare impresa" ha coinvolto ormai anche l'universo femminile.

Le donne che lavorano in proprio si occupano dei settori più diversi e spesso diventano imprenditrici con altre donne.

### **Ma perché una donna decide di fare la scelta del lavoro in proprio?**

Risulta dai dati statistici che le donne scelgono il lavoro autonomo perché:

- \* hanno bisogno di maggiore autonomia
- \* vogliono superare le rigidità del mercato
- \* spesso si sentono lavorativamente insoddisfatte
- \* avvertono l'esigenza di valorizzare la loro identità femminile e il bisogno di conciliare i tempi di vita familiare e affettiva con i tempi di lavoro
- \* mancano altri sbocchi lavorativi, è difficile trovare un lavoro ed è altrettanto complicato mantenerlo.

Quindi sostanzialmente **una donna fa la scelta del lavoro in proprio per motivazioni soggettive e oggettive.**

# Quale lavoro scegliere?

## i pro e i contro

Ecco alcune informazioni preliminari per aiutarti a risolvere il dilemma del tipo di lavoro da scegliere



**Il lavoro dipendente** comporta un orario di lavoro da rispettare, uno stipendio fisso corrispondente alla qualifica, il versamento di contributi previdenziali e assistenziali che assicurano una pensione e "coprono" in caso di malattia.

**Il lavoro autonomo** non prevede necessariamente orari rigidi da rispettare, ma questo non significa lavorare meno, anzi:

devi entrare nell'ottica che non ci saranno orari né vacanze e che il lavoro verrà sempre a casa con te. Il compenso è contrattato dalle parti o è garantito dall'attività in proprio. È opportuno, poi, che tu provveda autonomamente alla copertura previdenziale e assistenziale.

Punti di forza però sono la grande autonomia e la possibilità di realizzarsi a tutto tondo.

# • Mettersi in proprio che cosa significa davvero?

Lavoro autonomo, creazione di impresa, lavoro libero professionale: qualche definizione per orientarsi

In modo sintetico, la prima risposta che possiamo dare è che **mettersi in proprio significa crearsi un lavoro, cioè una fonte di reddito, non dipendente.**

La definizione però appare molto generica. Mettendoti in proprio, infatti, ricopri un preciso ruolo nella società, che la legge si preoccupa di disciplinare. A seconda del tipo di attività che vuoi intraprendere, vai incontro a doveri, diritti e spesso

aiuti e agevolazioni diversi.

In generale la legge divide **il mondo del lavoro in proprio** in due grandi insiemi.

Il primo insieme è costituito dal mondo del **lavoro autonomo**.

Il secondo insieme è costituito dal mondo dell'**impresa**.

Tieni quindi presente che la distinzione è importante poiché comporta differenze ai fini civilistici, fiscali ed amministrativi.

## LAVORATRICE IN PROPRIO

lavoro autonomo

impresa

- \* professionista con o senza albo
- \* lavoratrice "a progetto"
- \* lavoratrice autonoma occasionale

\* imprenditrice

# Il lavoro autonomo ha le sue regole

La definizione, le varie tipologie, gli albi professionali, cosa viene richiesto

Per definizione, il **lavoratore autonomo** è colui che, in cambio di un compenso convenuto, si impegna a compiere un'opera o un servizio, con lavoro prevalentemente proprio e senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente (ovvero del cliente).

**Il lavoro autonomo** è quindi **caratterizzato** in sostanza **dall'assenza di un vincolo di subordinazione e dalla prevalenza di apporto di lavoro da parte del diretto interessato.**

Questa forma di lavoro può essere svolta principalmente in tre modi:

**1. Esercizio di arti e professioni:** puoi esercitare abitualmente **un'arte o una professione**, cioè fare la calciatrice o l'attrice, o la grafica.

Inoltre :

**a- se eserciti una professione con obbligo di iscrizione ad un Albo professionale** la tua è una **professione protetta.**

Le attività professionali con obbligo d'iscrizione ad un Albo professionale al quale corrisponde un ordine/collegio sono:

## **Professioni tecniche**

Agronomi e Forestali  
Agrotecnici  
Architetti  
Geologi  
Geometri  
Ingegneri  
Periti Agrari  
Periti Industriali

## **Professioni giuridico-legali**

Avvocati  
Notai  
Attuari

## **Professioni amministrative - economiche**

Commercialisti  
Consulenti del Lavoro  
Ragionieri  
Agenti di Cambio  
Spedizionieri Doganali

## **Professioni mediche e socio-sanitarie**

Psicologi  
Biologi  
Chimici  
Tecnici San. di Radiologia  
Veterinari  
Medici  
Odontoiatri  
Ostetriche  
Farmacisti

Infermieri  
Assistenti Sociali

### Altre Professioni

Giornalisti e Pubblicisti

**b- se eserciti un'attività che non prevede l'iscrizione ad un Albo** la tua è una **professione libera** (es. artisti, consulenti ecc.).

**2. Lavoro "a progetto" (ex co.co.co):** se preferisci ad esempio collaborare con un giornale, amministrare un condominio, fare la consulente aziendale o la pony express allora svolgerai un **lavoro "a progetto"**.

Questa è un'attività lavorativa che si caratterizza per l'autonomia del soggetto che la compie.

Con questo tipo di rapporto puoi concordare con il committente le modalità di esecuzione, i criteri nonché i tempi per compiere un determinato lavoro, hai diritto di essere riconosciuta "autrice" della tua invenzione, ma sei responsabile del risultato ottenuto.

**3. Lavoro occasionale ed accessorio:** se il tuo reddito viene da altre fonti ma ogni tanto svolgi un lavoro diverso dal tuo abituale o riesci solo a trovare occupazioni saltuarie, allora il tuo sarà un **lavoro occasionale**. Svolgerai quindi l'attività senza alcun rapporto continuativo e di dipendenza con il datore di lavoro. Rientrano in questa categoria particolari attività di cui le aziende hanno occasionalmente bisogno e che fanno svolgere a personale esterno oppure le prestazioni di servizi specialistici

come traduzioni, interpretariato in occasione di fiere, ecc. Il lavoro sarà, poi, di **tipo accessorio** se si tratta di attività di natura meramente occasionale ma

rese da **soggetti a rischio di esclusione sociale**. Rientrano in questa categoria particolari attività come p.es. fare l'insegnante privata supplementare, eseguire piccoli lavori di giardinaggio o collaborare alla realizzazione di manifestazioni sociali o sportive.



### Quali differenze esistono tra imprenditrice e lavoratrice autonoma?

Il Codice Civile all'art. 2082 specifica chi è l'imprenditore-imprenditrice: "l'imprenditore è colui (o *colei!*) che esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi".

La lavoratrice autonoma non svolge attività d'impresa (anche se può accadere che un'attività nata come lavoro autonomo si trasformi in attività d'impresa):

infatti la lavoratrice autonoma si avvale essenzialmente delle proprie doti e delle proprie conoscenze ed esperienze fornendo a privati o ad imprese prestazioni materiali, intellettuali o servizi.

**Il criterio distintivo, quindi, per differenziare l'imprenditrice dalla lavoratrice autonoma è la prevalenza o meno di una organizzazione di lavoro altrui o di capitale sul proprio lavoro individuale nonché l'assunzione nell'esercizio della propria attività del "rischio del lavoro" che p.es la libera professionista non ha.**



# Fare impresa

## cosa serve per partire

Per dare vita ad un'impresa non basta avere un'idea brillante.  
Cosa significa e cosa serve per essere imprenditrici

Non basta l'idea.

Essere imprenditrici significa saper individuare il proprio spazio nel mercato, conoscere i propri punti di forza e di debolezza, costruirsi un'immagine competitiva.

È necessario essere capaci di assumersi le proprie responsabilità, di prendere decisioni talvolta rischiose ma importanti per programmare e organizzare l'attività con fatica e impegno. Bisogna avere capacità professionali e, non da meno, personali.

### Ecco le parole chiave dell'imprenditrice:

- \* caratteristiche personali specifiche
- \* competenza
  - \* l'idea imprenditoriale
- \* il piano d'impresa ( business plan)
- \* cosa vendere
- \* a chi vendere
- \* come vendere (il marketing)
  - \* come organizzarsi
- \* quanti soldi servono
  - \* da sole o in compagnia?
- \* e se i soldi non si hanno?
  - \* le autorizzazioni per partire

# Conoscere se stesse prima di tutto

Requisiti personali e motivazioni che un'impreditrice deve avere

Gestire un'impresa non è solo un problema di numeri.

Avviare la tua attività economica significa innanzitutto saper valutare bene te stessa, punti di forza più punti di debolezza per capire bene chi sei e cosa vuoi.



Se pensi di svolgere un'attività in proprio, devi essere consapevole che **una buona imprenditrice**

- **è innovatrice:** ama e cerca il nuovo;
- **è curiosa e informata:** sulle strategie adottate dai concorrenti e sulle richieste e i bisogni dei potenziali clienti;
- **ama il rischio senza essere una giocatrice d'azzardo:** sa sfidare se stessa, i pregiudizi, la sorte, il mercato, i concorrenti;

- **sa decidere:** anche a costo di sbagliare;

- **ama il proprio lavoro:** che la realizza, la soddisfa e vi si dedica con passione;

- **ha una notevole forza di volontà, fiducia nelle proprie capacità e**

**ottimismo:** è decisa, punta dritto ai suoi obiettivi, le rinunce e i sacrifici non la spaventano;

- **è flessibile:** si adatta a qualunque cambiamento, legge i mutamenti del mercato "aggiustando" la rotta alla propria attività;

- **sa coinvolgere:**

è entusiasta, ha una forte carica vitale, sa convincere anche gli scettici;

- **ha capacità critica:** sa valutare razionalmente la propria idea;

- **sa superare le delusioni:** avviare un'impresa non è un percorso lineare e senza ostacoli, ma comporta il saper fronteggiare problemi e difficoltà.

# Risorse professionali rifletti su cosa sai fare

Per partire col piede giusto, l'improvvisazione non deve far parte del tuo progetto di avvio

Dopo aver considerato alcuni aspetti relativi al tuo carattere e alla tua personalità, passa ad una valutazione delle risorse professionali di cui sei in possesso. Considera che anche gli hobby possono essere indicativi di capacità e competenze che spesso sottovalutiamo e da dove trarre spunti preziosi per eventuali attività in proprio.

La **competenza tecnica-professionale** acquisita e **costantemente aggiornata** con lo studio e l'esperienza è fondamentale per dare credibilità alla tua ipotesi imprenditoriale. Oltre a ciò tieni presente che non è sufficiente una preparazione di tipo "tecnico", ma ti è necessaria anche una vera e propria competenza gestionale che comprende conoscenze in campo commerciale, amministrativo, contabile e finanziario. Questo non significa che tu debba spaventarti o rinunciare. Puoi, infatti, prevedere di assumere dipendenti già esperti in un determinato settore o rivolgerti a consulenti esterni.

È importante però che tu abbia presente il quadro complessivo di cosa significhi fare l'imprenditrice, in modo da programmare un piano di formazione continua che ti per-metta

di acquisire e sviluppare, all'interno dell'azienda, tutto il know-how di cui hai bisogno.

In questo contesto puoi prevedere di contattare le strutture pubbliche o private che organizzano corsi di formazione sia per neoimprenditrici sia per chi già gestisce da tempo un'impresa. Ti può essere utile leggere testi e pubblicazioni sull'argomento. Tra i moltissimi libri e manuali ti segnaliamo in particolare:

- **"Donne creano impresa"** curato da Formaper di Milano, azienda speciale della Camera di Commercio (ed. Sperling & Kupfer). Il libro è un vademecum indispensabile che ha aiutato numerose donne a realizzare il sogno di diventare piccole imprenditrici.

Ti consigliamo, inoltre, di visitare la sezione "Libri ed Articoli" contenuta nel sito:

[www.if-imprenditoriafemminile.it](http://www.if-imprenditoriafemminile.it)

Qui puoi trovare informazioni aggiornate relative a libri che fanno storia nel rapporto delle donne con il lavoro, le novità presenti in libreria e articoli di riviste specializzate e di quotidiani.

Su questa tematica puoi anche consultare [www.osservatoriodonna.it](http://www.osservatoriodonna.it) bibliografia e [www.istud.it](http://www.istud.it)

# L'idea giusta

---

## metti in gioco la fantasia

È questo l'elemento fondamentale che non può mancare nel tuo progetto

Chi è motivata ad avviare un'impresa e ritiene di avere le capacità per farlo, può pensare di avere le carte in regola per avviare una nuova iniziativa. Ma non è tutto: occorre un'idea chiara di quello che si vuole fare.

Di idee ce ne sono tante: basta guardarsi in giro. Si possono avviare attività non ancora presenti, altre già affermate che possono essere rivedute e corrette, altre infine, che pur essendo tradizionali, offrono ancora qualche possibilità di sviluppo.



# Il piano d'impresa dall'idea al progetto

Passare dall'idea al progetto significa mettere a punto la definizione precisa di un prodotto o di un servizio

Una volta messa bene a fuoco l'idea occorre verificarne la validità e se ha prospettive: cioè bisogna vedere se quello che tu vuoi fare è capace di produrre guadagni. Per appurarlo sarà bene realizzare un dettagliato **piano d'impresa o business plan** che è il documento che presenta nel suo complesso il progetto imprenditoriale, è quindi un vero e proprio strumento di lavoro e come tale devi considerarlo. Ti sarà utile anche a verificare la fattibilità della tua nuova iniziativa, aiutandoti ad individuare con maggior chiarezza i punti di forza e di debolezza della tua attività, come e a chi vendere, quantificare costi e possibili ricavi. Puoi rivolgerti alle Associazioni di Categoria o a consulenti ma **ricorda che l'imprenditrice sei tu: valutazioni e decisioni finali spettano a te ed è importante che arrivi a padroneggiare con sicurezza ogni aspetto del tuo progetto.**

Il piano d'impresa, inoltre, è il documento col quale presenti all'esterno la tua idea

imprenditoriale. Futuri partner, investitori, banche, enti erogatori di finanziamenti e tutti i soggetti che contatterai per ottenere finanziamenti lo esamineranno con grande attenzione, per valutare un eventuale interesse nei riguardi della tua proposta. Un buon business plan deve essere facilmente leggibile e interpretabile: **forma esterna ineccepibile, chiarezza, coerenza e previsione economico-finanziaria** basata su dati certi sono, quindi, elementi che devi curare con grande attenzione.

In sintesi un buon progetto di impresa deve rispondere a delle domande semplici e fondamentali:

**Sai cosa vendere?**

**Sai a chi vendere?**

**Come ti proponi sul mercato?**

**Sai come organizzarti?**

**Quanti soldi ti servono?**

# Cosa vendere?

## conoscere il mercato aiuta

Avere obiettivi incerti ed essere poco concrete è il primo errore da evitare

Gli obiettivi devono essere definiti subito, con precisione, per non rischiare di sprecare risorse: la prima parte del piano d'impresa, quindi, deve **descrivere alla perfezione**

**i prodotti o i servizi da offrire.**

È indispensabile che tu raccolga il maggior numero possibile d'informazioni relative al settore in cui vuoi operare, alla zona in cui intendi svolgere la tua attività, al modo di agire della concorrenza, alle proposte dei fornitori, alle esigenze dei possibili clienti.

Più in generale, devi conoscere a fondo il tuo mercato nella sua complessità, il che comporta un'analisi dettagliata dell'**ambiente esterno** all'impresa costituito da:

### **1. I CLIENTI:**

è importante parlare con amici e conoscenti, vederli come potenziali clienti, chiedendo loro quali pregi e difetti ha il tuo prodotto/servizio, come vorrebbero venisse offerto, quanto sarebbero disposti a pagare per lo stesso e quali sono le loro aspettative.

### **2. I CONCORRENTI:**

sono sempre pronti a scoprire nuove strategie e nuove tecniche di produzione per accrescere le quote di mercato. È indispensabile quindi osservare costantemente il loro modo di agire: vedere quali e quanti sono gli operatori che commercializzano prodotti o offrono servizi simili a quelli che vuoi proporre tu; dove sono collocate le attività; che cosa offrono e con quali modalità (caratteristiche dei prodotti o dei servizi...); quali prezzi praticano; quali sono le loro condizioni di vendita (sconti, modalità di consegna, tempi di pagamento...); capire quali sono i loro punti di forza e di debolezza; individuare quali mezzi di distribuzione o strumenti promozionali utilizzano.

### **3. I FORNITORI:**

sono sempre esperti conoscitori del settore; devi consultare più fornitori per valutare l'eventuale possibilità di acquistare fattori produttivi (p.es. materie prime, energia, forza lavoro, servizi, capitale) a prezzi più bassi rispetto ai concorrenti.

#### **4. FATTORI CRITICI DI SUCCESSO:**

occorre enucleare i punti di forza della tua iniziativa imprenditoriale, individuando **cosa può rendere il prodotto o servizio "competitivo", diversificandolo rispetto a quanto proposto da altri.**

Infatti il cliente è disponibile all'acquisto se, rispetto a quello conosciuto, il tuo prodotto o servizio "ha qualcosa in più" o di diverso che lo rende appetibile. Si può trattare di qualità, di prezzo, di semplice "effetto novità" o della facile reperibilità.

#### **5. MINACCE E OPPORTUNITÀ:**

Attenzione però: perché funzioni, il nuovo valore aggiunto deve corrispondere ad una reale esigenza del cliente o ad un soddisfacimento di bisogno latente. Si tratta di "cogliere l'umore" del consumatore e di "tastare il polso al mercato". Tutto ciò ha a che fare con la capacità di previsione che non è una capacità innata: si costruisce con l'informazione e l'esperienza. Devi ricercare gli elementi (**minacce**) che possono

aumentare i rischi di insuccesso della tua strategia o impedirla e mettere in luce le condizioni (**opportunità**) che presentano un valore attuale o potenziale per il vantaggio competitivo della tua iniziativa imprenditoriale.

#### **6. POSIZIONAMENTO E STRATEGIE DI MARKETING (forme di pubblicità):**

che affrontiamo nei prossimi capitoli.



# A chi vendere?

## definire i propri clienti

Individuare e analizzare il proprio cliente potenziale per essere in grado di offrire ciò che vuole

Una buona imprenditrice deve avere ben presente **quante e quali persone** compongono il suo mercato. Deve conoscere il loro livello culturale, la posizione sociale, l'ambiente in cui vivono, i problemi cui devono fare fronte.

Se non si immedesimasse in loro, correrebbe il rischio di non incontrare il successo.

Per questo prima di avviare qualunque attività è importante **a)** calcolare le potenzialità del nostro mercato, il che significa prevedere quante persone sono disposte a comprare quello che si vuole vendere

**b)** capire bene a chi vendere. Occorre cioè procedere a **segmentare il mercato**, ovvero suddividere i potenziali consumatori in categorie omogenee.

Puoi raggrupparli ad esempio:

- **per zona geografica**
- **per settore di attività**
- **per sesso**
- **per capacità di spesa**
- **per età**
- ecc.

A questo punto hai messo a fuoco il potenziale cliente e lo spazio di mercato che puoi ritagliarti: ora **devi mettere alla prova la tua idea** per verificare se funziona.

Puoi svolgere qualche **sondaggio** direttamente mediante interviste, questionari, telefonate.

Anche per una piccola attività è bene compiere questa preliminare verifica: la sensazione che tu hai sul prodotto o servizio che offri potrebbe non essere condivisa da altri consumatori.

Un settore che ha avuto fino ad oggi un trend positivo potrebbe cominciare a mostrare segni di crisi. Il mercato è sempre in movimento. Non vanno trascurati altri elementi che, modificandosi, sono in grado di influenzare l'andamento di un determinato settore e quindi le tue scelte.

Riassumendo, nell'analisi dell'**ambiente esterno**

### **Clienti** **Concorrenti** **Sondaggi**

sono elementi fondamentali che devi considerare per avere un quadro attendibile del mercato in cui decidi di operare.

# Come vendere? facciamo marketing

Non basta essere ineccepibili amministratrici, esperte di finanza, abilissime nella ricerca dei soci

Per condurre un'attività con successo, occorre anche saper vendere: un buon **piano d'impresa**, quindi, deve anche includere un'analisi attenta di come farlo. È questo il **marketing** che non è solo vendita, ma

è un insieme di strategie e tecniche che hanno lo scopo di offrire al tuo cliente potenziale **il prodotto/ servizio giusto, al prezzo giusto, nel posto giusto, con la promozione più adatta** alle sue esigenze, trasformando così il cliente potenziale in cliente effettivo.



Devi, quindi, concentrare la tua attenzione su:

**a)- il prodotto/servizio:**

si tratta di determinare le caratteristiche che favoriscono

Dopo aver individuato le fasce di potenziali acquirenti, le variabili da considerare sono essenzialmente le cosiddette **4 P del marketing:**

**a)- il prodotto/servizio**

**b)- il prezzo**

**c)- il posizionamento (o la distribuzione)**

**d)- la promozione**

l'acquisto (colore, design, confezione, contenuti...)

**b)- il prezzo:**

è un elemento al quale occorre fare particolare attenzione. Entrano in gioco non solo i costi, che ovviamente devi coprire, ma anche la valutazione del prezzo praticato dalla concorrenza e l'immagine

del prodotto/servizio che vuoi offrire.

Ogni servizio in più che proponi costituisce un valore aggiunto che può alzare la soglia del prezzo, per esempio qualità elevata, forme di consulenza e assistenza particolari o quanto altro saprai inventare.

Un altro tipo di strategia ti può portare, soprattutto nei primi tempi, a praticare prezzi inferiori oppure a offrire particolari sconti o forme agevolate di pagamento.

**c)- il posizionamento (o distribuzione):**

si tratta di organizzare le modalità di distribuzione del prodotto o di erogazione del servizio.

Accessibilità, visibilità, cura e caratterizzazione dell'ambiente, attenzione all'accoglienza e alla relazione sono elementi che favoriscono l'avvicinamento e la fedeltà del cliente.

**d)- la promozione:**

è l'attività specifica che favorisce la comunicazione tra l'impresa e il cliente e viceversa.

Puoi predisporre materiale cartaceo pubblicitario da diffondere, spot radiofonici, un sito internet, ecc. Puoi anche organizzare o partecipare ad eventi quali inaugurazioni e mostre, ricorrere a inserzioni su giornali oppure cercare il contatto col cliente tramite lettera (mailing diretto).

La scelta dipende dalla tua disponibilità economica e dall'obiettivo generale che hai, in equilibrio con gli altri fattori del piano di marketing. Un'attenzione particolare va riservata alla valorizzazione del marchio, che definisce la visibilità dell'azienda, e all'immagine coordinata attraverso la carta intestata, il biglietto da visita e l'insegna.

La scelta di privilegiare un aspetto anziché un altro del marketing può essere fatta solo sulla base della clientela di riferimento e cambia da caso a caso.

Deve comunque esserci uno stretto collegamento tra un elemento e l'altro del piano di marketing che contribuiscono a creare l'immagine della tua impresa e del prodotto/servizio che offri.

C'è chi paragona il piano di marketing ad un tavolino a quattro gambe in cui

**il prodotto,**  
**il prezzo,**  
**il posizionamento,**  
**la promozione**

rappresentano ciascuna una gamba del tavolo.

Perché il tavolo stia bene in piedi e non abbia problemi di stabilità occorre che le quattro gambe siano in equilibrio; basta che una sia sbilanciata che il tavolo non stia in piedi: e così un'impresa.

# Come organizzarsi?

## indispensabile per tutti

Arrivati a questo punto occorre definire le scelte produttive e organizzative

Le domande che devi porti ora sono:

① quanto vendere e quanto produrre?

② come produrre?

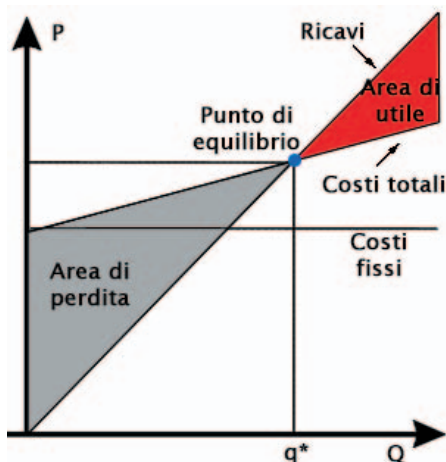
③ in che tempi?

① In primo luogo è indispensabile individuare il punto di pareggio che rappresenta il punto in cui l'azienda raggiunge l'equilibrio economico tra ricavi e costi e si ricava risolvendo la seguente equazione:

$$\text{Ricavi Totali} = \text{Costi Totali}$$

Il punto di pareggio è, quindi, la soglia minima di produzione e di vendita al di sotto della quale la tua azienda sarà in perdita perchè non riuscirà a coprire i costi, mentre al di sopra genererà profitto. Per individuare tale soglia occorre tradurre in termini quantitativi e monetari il tuo progetto imprenditoriale cercando di determinare:

- i costi che prevedi di sostenere
- il prezzo di vendita del prodotto o servizio che offri
- la quantità di prodotto da vendere per ottenere il punto di equilibrio.



**prezzo unitario (P):** prezzo a cui vendo il prodotto/servizio sul mercato

**quantità (Q):** quantità di prodotto/servizio venduto sul mercato

**ricavi totali (RT):**  $P \times Q$

**costi fissi (CF):** costi che non variano al variare della quantità prodotta/venduta

**costi variabili unitari (CVU):** costo che la produzione di ogni singola unità di prodotto comporta

**costi totali (CT):**  $CF + (CVU \times Q)$

**punto di pareggio:**  $RT=CT$

**q\*:** quantità di prodotto/servizio da vendere per pareggiare costi e ricavi che si ricava dalla seguente formula  $q^* = CF / (P - CVU)$

Puoi predisporre analisi preventive parziali e l'analisi globale relativa all'attività aziendale nel suo complesso.

Per raggiungere il punto di pareggio, ossia il livello in cui i ricavi totali sono uguali ai costi totali, dovrai agire sui **tre fattori** indicati: potrà essere necessario incrementare la **quantità di prodotto** venduto, aumentare il **prezzo di vendita** o cercare di abbassare il livello dei **costi**.

**2.** Una volta individuato il livello ottimale di produzione e di vendita, puoi soffermarti sugli **aspetti organizzativi aziendali**, quale livello di

organizzazione è necessario per sostenere con profitto la tua attività, tenendo presente che la struttura più semplice è la migliore per la fase di avvio. Per mettere a punto l'organizzazione occorre affrontare vari aspetti:

\* **con chi:** se siete più soci dovrete chiarire bene le mansioni di ciascuno; se pensi di avere bisogno di lavorare con altri, verifica le competenze e il tipo di collaborazione da instaurare.

\* **dove e come:** la scelta della locazione deve soddisfare esigenze di tipo diverso: costo di affitto/

acquisto del locale, accessibilità, immagine, funzionalità...

Occorre stabilire l'ampiezza dei locali da utilizzare, la loro ubicazione, quali e quanti macchinari sono indispensabili, di quali specializzazioni necessita il personale che li utilizzerà, le autorizzazioni e i permessi di cui hai bisogno. In fase di avvio

è meglio prevedere una struttura dimensionale flessibile, in grado di essere adattata tempestivamente alle esigenze che via via potrebbero manifestarsi.

**3.** Per quanto riguarda **i tempi** occorre calcolare **i tempi di avvio dell'attività**.

In fase di pianificazione tieni conto che in genere

sono necessari almeno due/tre anni prima di poter considerare l'impresa consolidata.

Per iniziare a operare a pieno regime dovrai avviare rapporti con gli operatori con cui entrerai inevitabilmente in contatto: agenti di vendita, banche, fornitori, altre imprese... Correttezza e competenza saranno i requisiti fondamentali per costruire la tua credibilità e affidabilità imprenditoriale.

Considera, infine, **i tempi di normale esecuzione della tua attività**.



# Quanti soldi servono?

## capitale fisso e circolante

È importante fare i conti di quanti soldi servono non solo per avviare l'attività ma anche per condurla

Mettere nero su bianco quanti soldi ci vogliono per avviare l'attività è la fase cruciale che consente di stabilire se dedicarsi o meno alla nuova iniziativa.

Per tradurre in cifre la propria idea di impresa non resta che prendere la calcolatrice in mano per

**conteggiare rigorosamente ogni minimo investimento**: dalle attrezzature alle autorizzazioni, dai permessi agli arredi, informandosi di volta in volta e prevedendo anche i costi meno evidenti.

Più difficile è stabilire quanto ci vorrà una volta avviata l'iniziativa, per condurla. Ma è qui che molto spesso sta il problema: la differenza tra entrate e uscite non è la sola da tenere in considerazione per pensare se si avranno le tasche piene o vuote. Chi fa impresa, certo, ricava più di quello che spende. Ma può trovarsi ugualmente al verde. Vi sono imprese che, pur avendo un'attività che funziona, sono costrette ad abbandonare il mercato in conseguenza della scarsa attenzione e capacità di controllo dell'andamento delle entrate e delle uscite. I clienti, infatti, nella migliore delle ipotesi, pagano l'impresa 60/90 giorni dopo avere acquistato i suoi prodotti. L'impresa,

invece, compra i materiali con cui produrla e retribuisce il personale indipendentemente dalla data in cui incassa il denaro. Se, quindi, non ha le spalle più che coperte, si indebita con le banche e, alla lunga, a furia di pagare salati interessi, può trovarsi nei guai.

Occorre perciò che tu faccia attenzione e ricordati che devi considerare:

- il fabbisogno di **capitale fisso** necessario per realizzare gli investimenti strutturali in attrezzature, automezzi, immobili...

- il fabbisogno di **capitale circolante**, ossia le disponibilità per le attività correnti (acquisto di beni, sostenimento delle spese di esercizio, pagamenti vari, obblighi fiscali...).

Soprattutto in fase di avvio occorre disporre di una buona liquidità.

All'inizio i fornitori, che non ti conoscono, ti chiederanno spesso il pagamento **pronta cassa**, tu invece, al fine di acquisire clienti, offrirai forme di **pagamento agevolato**, concedendo dilazioni o sconti particolari. Cautela, quindi, poichè senza liquidità non potrai far fronte alle tue varie scadenze finanziarie.

# Da sole o no?

## la forma giuridica

S.r.l., S.n.c., S.p.A.: queste sigle misteriose rivelano le caratteristiche di un'impresa e come può essere organizzata

Scegliere la forma giuridica per la propria attività è un compito delicato. Con la ragione sociale non solo si battezza l'iniziativa, ma si stabilisce quali e quante responsabilità ci si assumono nei suoi confronti.

La scelta della forma giuridica d'impresa dipende da diversi elementi:

**numero dei soggetti** che partecipano all'attività con il loro lavoro oppure con apporto di capitale;

**ammontare del capitale investito nell'impresa;**

**tipo di responsabilità** che i soggetti che partecipano all'iniziativa intendono assumersi; i diversi **obblighi contabili e fiscali** previsti dalla legge (tenuta di registri obbligatori, imposte dovute, bilanci ...).

**La scelta della tipologia societaria varia quindi a seconda dell'attività svolta, dei rischi di impresa, della disponibilità di capitale da investire.**

Schematicamente

**se si avvia un'attività da soli** si può costituire una:

- **ditta individuale**: è la forma più

diffusa, soprattutto nell'ambito del commercio; concentra su una sola persona fisica e sul suo patrimonio tutte le responsabilità e le decisioni relative all'attività.

- **S.r.l. unipersonale**: limita il rischio al patrimonio conferito alla società, patrimonio che comunque non deve essere inferiore al limite stabilito dalla legge;

**se si avvia un'attività con altri** bisogna decidere se avviare una società di persone, di capitali o una cooperativa:

**a)- Società di persone:**

- **Società semplice (S.s.)**

- **Società in nome collettivo (S.n.c.)**

- **Società in accomandita semplice (S.a.s.)**

Per costituirne una basta redigere una scrittura privata, farla firmare da tutti i soci e depositarla in Tribunale. Il reddito prodotto dall'impresa viene automaticamente imputato ai soci che lo accumulano a quello personale. Viene da sé che tutti i soci nei confronti dell'impresa, hanno una responsabilità illimitata ed estesa. Se, quindi, gli affari vanno male devono rispondere con il proprio patrimonio personale. C'è comunque il vantaggio di pagare un po' meno imposte e di essere

soggette a poche formalità, oltre al fatto che per l'avvio non è richiesto un capitale sociale minimo.

### **b)- Società di capitali:**

**- Società a responsabilità limitata (S.r.l.)**

**- Società in accomandita per Azioni (S.a.p.A.)**

**- Società per Azioni (S.p.A.)**

Sono indicate per attività che comportano un grosso giro di affari e contano numerosi addetti.

I soci rispondono di eventuali debiti contratti dall'impresa soltanto per la quota di capitale sociale conferita in società e quindi il patrimonio personale dei soci non viene intaccato in caso di perdite societarie.

Si costituiscono con un atto pubblico redatto da un notaio.

Il notaio dopo averlo fatto firmare da tutti i soci lo sottopone al vaglio del Tribunale per iscriverlo nel registro delle imprese. Ma non è questa la sola formalità necessaria.

Per costituirle occorre obbligatoriamente versare una quota di capitale sociale effettivamente sottoscritto e che non può essere

inferiore ad un ammontare minimo previsto dalla legge.

Rispetto alle società di persone per gestire una società di capitale bisogna far fronte a maggiori oneri fiscali e anche il commercialista per tenere la contabilità chiede una

parcella più elevata. Nelle società di capitale infine vige la legge del più forte: il potere decisionale di ognuno è definito in base alla quota di capitale sociale in suo possesso.

### **c)- Cooperative:**

L'attuale ordinamento prevede due tipi di cooperative: la prima composta da un numero minimo di 9 soci, la seconda definita "piccola cooperativa" può essere costituita da un minimo di 3 fino ad 8 soci. Per dar vita ad una società cooperativa, pertanto, oggi bastano anche solo 3 soci, rispetto al vecchio limite di 9 persone, facilitando così la promozione di nuove iniziative imprenditoriali.

La società cooperativa si costituisce con atto pubblico cioè in presenza di un notaio e richiede la partecipazione del numero di soci sopraccitato.

Le cooperative si differenziano sulla base dell'attività svolta (cooperative agricole, di consumo, sociali, di lavoro...); il capitale minimo da versare è molto contenuto.



# Se i soldi mancano?

---

## non rinunciare

Hai l'idea giusta per metterti in proprio, ma ti mancano i soldi? Ecco chi può aiutarti a superare anche questo ostacolo

Fatte le somme, elencato quello che serve e data un'occhiata al proprio conto in banca, può capitare di voler rinunciare all'avvio dell'impresa. Ma se si è davvero motivate, prima di tirare i remi in barca conviene tentare tutte le strade possibili, analizzare le opportunità di finanziamento e l'ipotesi di coinvolgere altri soci capaci di investire nell'attività: le possibilità di arrivare in porto ci sono.

In sintesi, le fonti esistenti per il reperimento di denaro e le agevolazioni a supporto della creazione d'impresa sono:

- **gli istituti di credito**
- **le società di leasing**
- **le società di factoring**
- **il franchising**
- **le agevolazioni pubbliche**

Uno dei modi più "classici" per superare l'ostacolo della mancanza di risorse finanziarie è chiedere un prestito agli **istituti di credito**. Alcune banche offrono condizioni più vantaggiose di altre: tutte, in ogni caso, prima di prestare i soldi, vogliono avere la sicurezza di riaverli. L'imprenditrice quindi deve offrire garanzie (come l'ipoteca su immobili o le fidejussioni prestate da terzi) che possono rappresentare un ostacolo difficile da superare.

Accanto a questa opportunità si può però considerare un'altra formula di

finanziamento, e cioè il **leasing**, che comunque richiede il rilascio di garanzie (fidejussioni) o il versamento di un canone iniziale più o meno elevato. Il leasing è una forma di contratto che ti consente di disporre di beni e attrezzature necessarie per lo svolgimento della tua attività (automobile, macchinari, attrezzature d'ufficio ... ) e di riscattarli dopo un certo periodo di tempo, diventandone la proprietaria.

Quando l'azienda è consolidata, infine, puoi prevedere anche il **factoring**, con il quale un'impresa trasferisce la globalità o una parte dei suoi crediti commerciali ad una banca o società specializzata ottenendo in cambio l'anticipo dei relativi mezzi finanziari. Viene così favorita una maggiore liquidità dell'impresa che è in grado di pagare i propri fornitori. I servizi resi dalla società di factoring possono essere anche di altro tipo (p.es. la contabilità relativa ai crediti e servizi di assistenza e consulenza).

A chi vuole mettersi in proprio il **franchising** offre poi una strada diversa da quella tradizionale. Con il contratto di franchising, il produttore di determinati beni o servizi (**franchisor**) concede al distributore (**franchisee**) la facoltà di entrare

a far parte della propria catena di distribuzione con il diritto di sfruttare, a determinate condizioni e dietro pagamento di una somma di denaro, brevetti, marchi, nomi, insegna a lui appartenenti (un esempio attuale può essere rappresentato da Mc Donald's o Calzedonia).

Un'altra via possibile per avere dei soldi è richiedere **finanziamenti a fondo perduto o a tasso agevolato** previsti dalle leggi locali, nazionali o europee. È da tener conto che in generale è possibile accedere ad agevolazioni finanziarie specifiche per le imprese femminili accanto ad altre che incentivano lo sviluppo di imprese in generale o delle imprese giovanili.

Per sapere quali sono tutte le opportunità offerte per agevolare la creazione d'impresa e allo scopo di trovare aiuto nell'affrontare questo percorso, ti puoi rivolgere agli **uffici pertinenti della Provincia o delle Associazioni di categoria presenti sul nostro territorio** (vedi indirizzi utili e online su [www.provincia.tn.it](http://www.provincia.tn.it) o [www.osservatoriodonna.it](http://www.osservatoriodonna.it)): noi ti offriamo comunque un rapido excursus degli interventi agevolativi che puoi trovare a livello locale.

**Le principali leggi agevolative della Provincia Autonoma di Trento** ([www.provincia.tn.it](http://www.provincia.tn.it)) sono:  
**Legge provinciale 19/83:** l'Agenzia del Lavoro ([www.agenzia lavoro.tn.it](http://www.agenzia lavoro.tn.it))

**a) - attraverso l'obiettivo 6, azione 13** del documento degli Interventi di Politica del Lavoro previsti per il triennio 2004-2006 e al fine di favorire l'avvio e il consolidamento di nuove attività di impresa promosse da inoccupati o disoccupati e che li veda coinvolti dal punto di vista occupazionale a tempo pieno, attiva alcuni interventi che sono:

**- il sostegno al reddito** finalizzato a sostenere una nuova attività nella fase di avvio attraverso un contributo a fondo perduto

**- il prestito d'onore** che prevede, oltre ad agevolazioni a fondo perduto e a tasso agevolato, anche la formazione e l'affiancamento di un tutor specializzato

**b) - attraverso l'obiettivo 7, azione 14** favorisce l'imprenditoria femminile recependo a livello locale quanto previsto dalla **legge nazionale 215/92**

([www.minindustria.it](http://www.minindustria.it)) "**Azioni positive per l'imprenditoria femminile**". Tale legge prevede la concessione di contributi in conto capitale o di crediti d'imposta a imprese di nuova costituzione o già costituite, che rispondano alla definizione di piccola impresa e che siano a "**prevalente partecipazione femminile**", ossia:

**- per le imprese individuali:** il titolare deve essere donna;

**- per le società di persone e per le cooperative:** maggioranza numerica di donne non inferiore al 60% della compagine sociale;

**- per le società di capitali:** le quote

di partecipazione al capitale devono essere per almeno i 2/3 di proprietà di donne e gli organi di amministrazione devono essere costituiti per almeno i 2/3 di donne.

Sono ammesse attività che riguardano il settore manifatturiero e assimilati, settore commercio, turismo e servizi ed infine il settore agricoltura.

### **Legge provinciale 6/99 - legge unica per l'economia ([www.provincia.tn.it](http://www.provincia.tn.it))**

riguarda interventi per il sostegno dell'economia e della nuova imprenditorialità. Disciplina dei patti territoriali in modifica della legge provinciale 4/96 e disposizioni in materia di commercio. Tale legge interessa i settori dell'industria, del commercio, delle miniere, dell'artigianato, del turismo, della cooperazione e, relativamente alla loro commercializzazione, delle produzioni agricole.

### **Legge provinciale 17/93 e s.m.- servizi alle imprese ([www.provincia.tn.it](http://www.provincia.tn.it))**

sono previsti interventi contributivi per promuovere una politica dei servizi alle imprese volta a qualificare ed innovare le imprese esistenti (certificazioni, riorganizzazione aziendale, implementazione di nuovi sistemi di controllo gestionale, ecc).

### **Piano di sviluppo rurale in agricoltura 2002-2006**

([www.trentinoagricoltura.it](http://www.trentinoagricoltura.it))

prevede tra le varie misure anche finanziamenti per investimenti nelle aziende agricole, insediamento di giovani al di sotto dei 40 anni di età a capo di aziende agricole, formazione, miglioramento delle condizioni di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli.

**A queste leggi agevolative si aggiungono gli interventi attivati sulla base di altre leggi sia nazionali che locali. Per informazioni più approfondite ti consigliamo di rivolgerti agli uffici provinciali competenti in materia (vedi [indirizzario](#)).**

Ci sembra qui interessante segnalare la **legge nazionale 95/95** che è diretta a favorire lo sviluppo di nuova imprenditorialità giovanile **nelle aree economicamente svantaggiate del Paese**. Sviluppo Italia è la struttura che eroga direttamente gli incentivi finanziari previsti dal Titolo I del D. Lgs. 185/00, promuove la **creazione e lo sviluppo d'impresе costituite da giovani nelle aree depresse del Paese** attraverso quattro diverse misure: produzione di beni e servizi alle imprese, fornitura di servizi, subentro in agricoltura, cooperative sociali.

**Per informazioni:**

**Numero Verde 848 886 886**  
**[info@sviluppoitalia.it](mailto:info@sviluppoitalia.it)**

# Amate carte

## le autorizzazioni richieste

L'iter per avviare un'attività imprenditoriale: istruzioni per l'uso e indirizzi utili

Ogni impresa è soggetta ad adempimenti amministrativi specifici quali autorizzazione sanitaria, iscrizione ad albi, rilascio di licenze, ecc.

Si va dalle autorizzazioni dei Vigili del Fuoco a quelle del Comune o all'ok della Azienda Provinciale per i Servizi Sanitari. Orientarsi non è facile. Tuttavia mentre alcuni adempimenti variano in funzione del tipo di impresa che si conduce, ce ne sono alcuni che accomunano tutte le attività e che sono:

- **partita IVA**
- **iscrizione al registro imprese della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura (CCIAA)**
- **iscrizione all'INPS**
- **iscrizione all'INAIL**



Quando si intraprende un'attività economica, sia di tipo autonomo (che abbia carattere di *abitualità*) sia imprenditoriale, occorre segnalarlo all'Agenzia delle Entrate presentando un'apposita dichiarazione entro 30 giorni dall'inizio dell'attività o dalla costituzione della società.

All'atto della dichiarazione l'Ufficio attribuisce il numero di **partita IVA** che deve essere indicato nelle dichiarazioni, nei documenti e nei versamenti indirizzati all'ufficio, nella home page dell'eventuale sito web, e in ogni altro documento ove richiesto. Le dichiarazioni di inizio attività dal 1 gennaio 2003 devono essere redatte sui nuovi modelli che non vengono più stampati

ma sono disponibili in formato elettronico e possono essere prelevati dal sito internet dell'Agenzia delle Entrate ([www.agenziaentrate.it](http://www.agenziaentrate.it)) e dal sito internet del Ministero dell'Economia e delle Finanze ([www.finanze.it](http://www.finanze.it)).

Le dichiarazioni possono essere presentate o trasmesse presso qualunque ufficio locale dell'Agenzia delle entrate

- 1) direttamente
- 2) a mezzo posta
- 3) in via telematica.

La domanda di **iscrizione al Registro delle imprese della Camera di Commercio I.A.A.**

deve essere presentata entro 30 giorni dall'effettivo inizio dell'attività economica o, per le società, dalla data dell'atto costitutivo.

Le imprese artigiane devono, invece, presentare la denuncia di inizio dell'attività all'**Albo delle imprese artigiane della Provincia Autonoma di Trento**, che provvede poi d'ufficio a comunicare l'iscrizione stessa al Registro delle imprese della Camera di Commercio I.A.A..

Le imprese che intendono esercitare l'attività di somministrazione al pubblico di alimenti e bevande (bar, ristoranti, pizzerie, ecc.), devono essere in possesso prima dell'inizio attività, dell'autorizzazione comunale e dell'iscrizione nel **Registro Esercenti il Commercio (R.E.C.)**, tenuto

dalla Camera di Commercio I.A.A., previo superamento di apposito esame o attraverso la presentazione di un diploma professionale in materia (es. cuoco) riconosciuto dalla Provincia Autonoma di Trento. I tempi per ottenere l'iscrizione nel Registro delle imprese sono abbastanza contenuti e variano da un minimo di 5 giorni ad un massimo di 15 giorni.

**L'iscrizione all'INPS**, ai fini di ottenere la copertura pensionistica pagando i contributi di legge, deve essere fatta presso l'ufficio competente entro 30 giorni dall'avvio dell'attività.

Per le imprese artigiane l'iscrizione va fatta presso la Commissione Provinciale per l'Artigianato (Via Trener, 3 - 38100 Trento) ed ha effetto anche per l'INPS.

**L'iscrizione all'INAIL** ai fini di avere una copertura antinfortunistica deve essere inoltrata 5 giorni prima dell'avvio dell'attività e deve riguardare ogni persona che lavora nell'azienda. **È escluso da tale obbligo solo il titolare di una ditta individuale non artigiana.**

## Alcuni indirizzi utili in provincia di Trento:

### **PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

#### **AGENZIA DEL LAVORO**

Numero verde 800 264 760

**Sede Centrale/Area Incentivi Interventi di Politica del Lavoro triennio 2004/2006 relativi a: sostegno al reddito, prestito d'onore, legge 215/92**

Via R. Guardini, 75

38100 Trento

tel. 0461/496012

fax 0461/496170

www.agenzia lavoro.tn.it

incentivi@agenzia lavoro.tn.it

### **PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

**Aiuti alle imprese per investimenti, prestiti partecipativi, ricerca e sviluppo (legge p. 6/99)**

www.provincia.tn.it

- **Settore industria:**

Via Trener, 3

38100 Trento

tel. 0461/495886

- **Settore artigianato:**

Via Trener, 3

38100 Trento

tel. 0461/495730 - 5733

- **Settore commercio:**

Via Brennero, 136

38100 Trento

tel. 0461/494727

- **Settore cooperazione:**

Via Brennero, 136

38100 Trento

tel. 0461/494760 - 65

- **Turismo:**

Via Romagnosi, 9

38100 Trento

tel. 0461/496524

*Per la presentazione delle domande relative alla Legge provinciale 6/99 puoi rivolgerti anche ai seguenti indirizzi :*

**a- Per le imprese artigiane:**

#### **COOPERATIVA ARTIGIANA DI GARANZIA**

Via Pietrastretta, 1

38100 Trento

tel. 0461/431800

coop.garanzia@artigianato.tn.it

www.artigiani.tn.it

**b- Per le imprese commerciali e turistiche:**

#### **TERFIDI SOCIETÀ**

##### **COOPERATIVA**

Piazza Mosna, 5

38100 Trento

tel. 0461/277777

fax 0461/277727

info@terfidi.it

www.terfidi.it

**c- Per le imprese industriali:**

#### **CONFIDI TRENTO**

Palazzo Stella,

via A. Degasperi, 77

38100 Trento

tel. 0461/934488

fax 0461/934622

info@confidi.tn.it

www.confidi.tn.it

**d- Per le imprese cooperative:**

#### **COOPERFIDI**

Via Vannetti, 1

38100 Trento

tel. 0461/260417

fax 0461/267663

info@cooperfidi.it

www.cooperfidi.it

### **PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

**Servizio per lo sviluppo delle Aree Montane e patti territoriali**

Via Jacopo Acconcio, 5

38100 Trento

tel. 0461/493158

fax 0461/493159

serv.areemontanepattiter@

provincia.tn.it

www.provincia.tn.it

### **AGENZIA PER LO SVILUPPO S.p.A.**

Via F. Zeni, 8

38068 Rovereto (Tn)

tel. 0464/443111

fax 0464/443112

info@agenzia sviluppo.tn.it

www.agenzia sviluppo.tn.it

### **PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

**Assessorato all'Agricoltura al commercio e turismo - Servizio Strutture, Gestione e Sviluppo delle aziende agricole**

Via Trener, 3

38100 Trento

tel. 0461/494969

fax 0461/495865

serv.strutture@provincia.tn.it

www.trentinoagricoltura.it

### **PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**

**Ufficio Albo Imprese Artigiane**

Via Trener, 3 - Torriano

38100 Trento

tel. 0461/495710 - 11

fax 0461/495628

albo.art@provincia.tn.it

www.artigianato.provincia.tn.it

**PROVINCIA AUTONOMA DI  
TRENTO**

**Ufficio Registro delle**

**Cooperative di Trento**

Via Brennero, 136 - Le Fornaci

38100 Trento

tel. 0461/494760

fax 0461/494759

serv.cooperazione@provincia.tn.it

**PROVINCIA AUTONOMA DI  
TRENTO**

**Consigliera di Parità**

presso l'Ufficio per le politiche

di pari opportunità

Via Jacopo Acconcio, 5

38100 Trento

tel. 0461/493217

fax 0461/493157

consigliera.parita@provincia.tn.it

**PROVINCIA AUTONOMA DI  
TRENTO**

**Ufficio per le politiche di pari  
opportunità Dipartimento**

**Istruzione**

Via Jacopo Acconcio, 5

38100 Trento

tel. 0461/493156

fax 0461/493157

pariopportunita@provincia.tn.it

www.pariopportunita.provincia.tn.it

**PROVINCIA AUTONOMA DI  
TRENTO**

**CINFORMI (Centro Informativo  
per l'Immigrazione) del Servizio**

**per le Politiche Sociali**

Via Zambra, 11

38100 Trento

tel. 0461/820370

Numero Verde 800 991 161

cinformi@provincia.tn.it

www.cinformi.it

**SPORTELLO DI  
ORIENTAMENTO**

**FORMATIVO**

Viale Verona, 141

38100 Trento

Numero Verde 800 163 870

fax 0461/390707

sortello.orientamento@provincia.tn.it

www.fse.provincia.tn.it

**COMUNE DI TRENTO**

**Sportello Imprese e Cittadini**

Via Brennero, 312 (Top Center)

38100 Trento

tel. 0461/884799

fax 0461/884379

sportello\_impresecittadini@

comune.trento.it

www.comune.tn.it

**CAMERA DI COMMERCIO**

**C.I.A.A. DI TRENTO**

Via Calepina, 13

38100 Trento

tel. 0461/887111

fax 0461/986356

info@tn.camcom.it

www.tn.camcom.it

**TRENTINO SPRINT SERVIZI**

**PER L'INTERNAZIONALIZ-  
ZAZIONE EURO INFO**

**CENTRE IT 392 CCIAA TN**

Via Calepina, 13

38100 Trento

tel. 0461/887288

fax 0461/983069

sprint@tn.camcom.it

www.trentinosprint.it

**ACCADEMIA D'IMPRESA**

*Azienda speciale della C.C.I.A.A.*

*di Trento*

Via Asiago, 2

38100 Trento

tel. 0461/382382

fax 0461/921186

info@accademiadimpresa.it

www.accademiadimpresa.it

**tms TRENTO SCHOOL OF**

**MANAGEMENT**

Via S. Maria Maddalena, 1

38100 Trento

tel. 0461/883417

fax 0461/981910

info@tms.tn.it

www.tms.tn.it

**AGENZIA DELLE ENTRATE**

**UFFICIO LOCALE DI  
TRENTO**

(esistono anche uffici territoriali)

Via Brennero, 133

38100 Trento

tel. 0461/410511

fax 0461/410615

ul.trento.sac@agenziaentrate.it

www.agenziaentrate.gov.it

**INAIL**

Via Gazzoletti, 1/3

38100 Trento

tel. 0461/374211

fax 0461/374202

trentino@inail.it

www.inail.it/trentino

## **INPS**

Via delle Orfane, 8  
38100 Trento  
tel. 0461/886511

## **Unità lavoratori autonomi e parasubordinati:**

Via Rosmini, 40  
38100 Trento  
tel. 0461/886867  
fax 0461/886869  
ilia.covi@inps.it  
www.inps.it

## **ASSOCIAZIONE ARTIGIANI E PICCOLE IMPRESE DELLA PROVINCIA DI TRENTO**

Via Brennero, 182  
38100 Trento  
tel. 0461/803800  
fax 0461/824315  
g.radoani@artigiani.tn.it  
www.artigiani.tn.it

## **C.E.I.I. - CENTRO EUROPEO D'IMPRESA E DI INNOVAZIONE**

Via del Commercio, 30  
38100 Trento  
tel. 0461/420530  
fax 0461/428842  
info@ceii.it

## **SÜDTIROLER VOLKSBANK- BANCA POPOLARE DELL'ALTO ADIGE**

Filiale Mezzolombardo  
Via A. Degasperì, 4  
38017 Mezzolombardo (Tn)  
tel. 0461/604150  
fax 0461/604142  
anna.maria.salvia@volksbank.it  
www.bancapopolare.it

## **ASSOCIAZIONE DEGLI INDUSTRIALI DELLA PROVINCIA DI TRENTO**

Via A. Degasperì, 77  
38100 Trento  
tel. 0461/932500  
fax 0461/933551  
info@assindustria.tn.it  
www.assindustria.tn.it

## **CONFESERCENTI DEL TRENTO**

Via Maccani, 207  
38100 Trento  
tel. 0461/434200  
fax 0461/434243  
confesercenti@rezia.it -  
www.tnconfesercenti.it

## **FEDERAZIONE TRENTINA DELLA COOPERAZIONE**

Ufficio studi  
Via Segantini, 10  
38100 Trento  
tel. 0461/898111 - 8611  
fax 0461/985431  
ftcoop@ftcoop.it  
www.cooperazionetrentina.it

## **UNIONE COMMERCIO TURISMO E ATTIVITÀ DI SERVIZIO DELLA PROVINCIA DI TRENTO**

Via Solteri, 78  
38100 Trento  
tel. 0461/880111  
fax 0461/880540  
info@ucls.tn.it  
www.unione.tn.it

## **UNIONE AGRICOLTORI CONFAGRICOLTURA DEL TRENTO**

Via R. Guardini, 73  
38100 Trento  
tel. 0461/820677  
fax 0461/825837  
trento@confagricoltura.it  
www.confagricoltura.it

## **UNIONE CONTADINI COLDIRETTI TRENTO**

Coordinamento Femminile  
Via Giusti, 40  
38100 Trento  
tel. 0461/915575  
fax 0461/913093  
trento@coldiretti.it  
www.coldiretti.it/organismi/  
coord\_femminile.asp

## **ORDINI E COLLEGI PROFESSIONALI**

### **COLLEGIO DEI RAGIONIERI E PERITI COMMERCIALI**

Viale Trieste, 13  
38100 Trento  
tel. 0461/230570  
fax 0461/230052  
CollegioRagionieri@anthesi.com  
www.ragionieritrento.it

### **ORDINE DEI CONSULENTI DEL LAVORO**

Via Maccani, 211  
38100 Trento  
tel. 0461/825890  
fax 0461/429147  
conslatn@cr-surfing.net -  
www.consulentidellavoro.trento.it

### **ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI**

Via Belenzani, 39  
38100 Trento  
tel. 0461/239950  
fax 0461/221683  
segreteria@odctrento.it  
www.odctrento.it

*Per altre informazioni relative agli ordini e collegi professionali ti consigliamo di consultare l'annuario trentino 2006*

Se appartieni alla categoria dei **lavoratori atipici** e sei alla ricerca di informazioni puoi rivolgerti a:

**- NIDIL CGIL**

Via Muredei, 8  
38100 Trento  
tel. 0461/303994  
fax 0461/935176

**- ALAI CISL**

Via Verdi, 10/1  
38100 Trento  
tel. 0461/261031  
fax 0461/237458

**- CPO UIL**

Via Matteotti, 20/1  
38100 Trento  
tel. 0461/376111  
fax 0461/376199

## riferimenti online:

**[www.if-imprenditoria-femminile.it](http://www.if-imprenditoria-femminile.it)**

È il portale dei Comitati per l'imprenditorialità femminile attivi presso le Camere di Commercio

**[www.osservatoriodonna.it](http://www.osservatoriodonna.it)**

Il sito più completo per le donne che vogliono fare impresa

**[www.minindustria.it](http://www.minindustria.it)**

È il sito ufficiale del Ministero delle Attività Produttive. Il sito si rivolge a tutti coloro che intendono attingere informazioni ufficiali sulle novità per le imprese e sulle principali forme di finanziamento pubblico

**[www.impresando.it](http://www.impresando.it)**

Impresando è il portale per chi vuole fare impresa ideato dai giovani industriali di Confindustria

**[www.contributi.it](http://www.contributi.it)**

È una guida sui contributi e sui finanziamenti agevolati dove è possibile reperire informazioni su come ottenerli e un motore di ricerca per rintracciarli

**[www.europa.eu.int/business/it](http://www.europa.eu.int/business/it)**

Sito dell'Unione europea con una guida per le imprese

**[www.formaper.com](http://www.formaper.com)**

Questo è il sito di Formaper (Azienda Speciale della C.C.I.A.A. di Milano). Qui troverai tante informazioni riguardanti l'orientamento e la formazione imprenditoriale. Tra cui anche la sezione relativa al lavoro autonomo per gli immigrati

**[www.assofranchising.it](http://www.assofranchising.it)**

È il nuovo sito dell'associazione italiana del franchising. Attualmente offre informazioni utili a franchisor, franchisee, al grande pubblico e ai media.

**[www.sviluppo.italia.it](http://www.sviluppo.italia.it)**

È il portale di Sviluppo Italia; qui troverai informazioni aggiornate relative al lavoro autonomo, microimpresa, franchising nonché alla possibilità di presentare un progetto sulla Legge 95/95 (ex Legge 44/86) per l'imprenditorialità giovanile

**[www.aidda.org](http://www.aidda.org)**

Sito di AIDDA (Associazione Imprenditrici e Donna Dirigenti d'Azienda), che dal 1961 opera per facilitare l'imprenditoria nazionale in rosa con convenzioni e azioni promozionali

**[www.winconference.net](http://www.winconference.net)**

Sito riguardante una rete di donne che lavorano in ambito internazionale e che vogliono promuovere una visione diversa della vita aziendale

**[www.assodonna.it](http://www.assodonna.it)**

Qui potrai trovare informazioni anche in relazione ad iniziative autonome ed imprenditoriali femminili.

**[www.palazzochigi.it](http://www.palazzochigi.it)**

Nel sito del Ministero per le pari opportunità tra uomo e donna della Presidenza del Consiglio dei Ministri, puoi trovare un quadro riassuntivo della legislazione nazionale relativa all'imprenditoria femminile.

**[www.worldbank.org/](http://www.worldbank.org/)**

Questo sito, del gruppo "genere e sviluppo" della banca mondiale contiene informazioni relative a programmi di sviluppo che intendano promuovere l'eguaglianza di genere.

**[www.ethnoland.it](http://www.ethnoland.it)**

In questo sito sono presenti notizie e informazioni utili per gli immigrati.