

# **I GIOVANI E IL LAVORO**

Cinzia Tonin

# Indice

<b>1</b>	<b>I Giovani e il Lavoro</b>	<b>2</b>
1.1	Punto nuova impresa . . . . .	2
1.2	Business Plan . . . . .	2
1.2.1	Dove trovare dati e informazioni sulle imprese esistenti . . . . .	2
1.2.2	Per informazioni sui clienti . . . . .	2
1.2.3	Concorrenza . . . . .	3
1.2.4	Analisi organizzazione . . . . .	3
1.2.5	Parte monetaria . . . . .	3
1.3	Procedure . . . . .	4
1.4	Chiusura d'impresa . . . . .	4
1.5	Intraprendo . . . . .	4

# I Giovani e il Lavoro

Guardare per “Laboratorio delle idee”, una servizio per verificare se un’idea sia sensata o meno.

## 1.1 Punto nuova impresa

Si tratta di un servizio per aiutare l’avvio di imprese nei primi 3 anni di vita.

## 1.2 Business Plan

Parte Introduttiva	Parte di analisi del mercato	Parte tecnico operativa	Parte Monetaria
Descrizione dell’idea	Analisi di fattibilità	Analisi organizzazione	Previsione economico finanziaria
Attitudini	Macroambiente	Attività organizzativa	Contabilità
Aspirazioni	Mercato	Logistica	Bilancio preventivo
Motivazioni	Settore	Localizzazione	
Creatività	Concorrenza	Procedure burocratiche	
Studi ed esperienze	Clienti	Forma Giuridica	
	Prodotti		
	Punti di forza e debolezze		
	Piano di marketing e marketing mix		
	Piano commerciale		

### 1.2.1 Dove trovare dati e informazioni sulle imprese esistenti

Le union camere / camere di commercio sono buone fonti di dati.

### 1.2.2 Per informazioni sui clienti

Fare richieste all’istat.

### 1.2.3 Concorrenza

Quando non si ha concorrenza bisogna sempre chiedersi:

1. Hanno fallito altre imprese? Perché? Il mercato era acerbo?
2. Ora il mercato è maturo?
3. Perché nessuno ci ha pensato?

Nelle camere di commercio è anche possibile verificare la presenza di società concorrenti ed identificare elementi di differenza tra questi e la propria azienda.

### 1.2.4 Analisi organizzazione

Si tratta della parte che si occupa di coprire il “come” l’organizzazione è avviata ed il progetto gestito. In questa fase è necessario quantificare i costi, definire la necessità di collaboratori e dipendenti (quindi analisi del costo del lavoro) e delle competenze specifiche di cui si avranno bisogno. Inoltre esiste anche l’aspetto delle norme che vincolano l’apertura di alcune specifiche aziende (tabaccherie, bar).

#### Forma giuridica

L’apertura della partita IVA viene effettuata all’agenzia delle entrate mentre quando uno si iscrive in camera di commercio e quindi diventa un’impresa deve andare a scegliere una forma giuridica.

**Società di capitale** Diviene preferibile quando è alto il rischio di perdere denaro.

**Impresa individuale** Viene considerata quando si è un’unica persona che rappresenta l’azienda. I fornitori possono rifarsi sul patrimonio personale, però è estremamente snella e costa solo 150 euro ad aprirsi. Tenzialmente ha costi limitati di gestione.

**Società a responsabilità limitata unipersonale** Viene considerata quando si è un’unica persona che rappresenta l’azienda. Viene creato un capitale aziendale su cui i fornitori si possono fare rivalere. Questi saranno i soldi con cui posso investire. Nelle SRL semplificate il capitale sociale può essere di 1 euro, ma è praticamente un’idiozia. Costa molto farla (dai 1500 ai 10000) e costa molto mantenerla, e sono costi legati ad un commercialista che deve realizzare e depositare i bilanci. Le startup innovative possono nascere solo come società di capitali.

**Società in accomandita semplice** Deve esserci almeno un socio che lavora e poi uno o più soci accomandanti che forniscono soldi / brevetti ma non lavorano a pieno regime nell’attività.

L’iter tende ad essere lungo (qualche settimana) perché coinvolge un notaio e commercialista.

#### Procedure burocratiche

Per creare un’impresa individuale basta procedere tramite la **comunicazione unica** (costo 150) che realizza partita IVA, iscrizione agli albi, apertura posizione INAIL e INPS ed eventuale SCIA in comune.

### 1.2.5 Parte monetaria

Un conto economico deve arrivare a parità nei primi 3 anni di attività.

**Il flusso di cassa** invece si occupa di definire, mese per mese, come va l’azienda e serve a individuare delle **stagionalità del mercato**.

Bisogna pensare a come i clienti pagano e come vengono pagati i fornitori ed identificare come varia la liquidità dell’azienda, negoziando la liquidità in uscita con i fornitori.

**Finanziamenti**

Deve esserci almeno un 40% del capitale che deriva dal capitale personale o da fondi perduti (aiuti genitoriali), altrimenti i finanziamenti bancari non esistono. Quando si hanno buone basi, i finanziamenti bancari si ricevono in meno di un mese. La finanza pubblica invece tende ad avere tempi biblici e sono offerti tramite bandi.

**1.3 Procedure**

Si possono andare a vedere le procedure per aprire un iter di impresa alla pagina [milomb](#).

**1.4 Chiusura d'impresa**

I costi della chiusura di un'impresa sono paragonabili ai costi di apertura, forse un po' ridotti.

**1.5 Intraprendo**

Si tratta di un'iniziativa diretta a aziende under 35, over 50 o a elevata innovatività.