



UNIONE EUROPEA
Fondo Sociale Europeo



REGIONE LAZIO
Dipartimento Scuola, Formazione e
Politiche per il Lavoro

**fidet
coop**
LAZIO



Ente certificato UNI EN ISO 9001 : 2000

CENTRO REGIONALE DI FORMAZIONE IMPRENDITORI, DIRIGENTI E TECNICI DELLA COOPERAZIONE

“Fare impresa sul territorio: analisi e targhettizzazione di percorsi formativi per lo sviluppo del lavoro autonomo”

Codice settore 18.01

Tipologia di azione PR

Soggetto attuatore: ATI “SINOPIA”

Capofila: FIDET COOP. Lazio

Partner: E.Ri.Fo. Ente per la ricerca e la formazione

Sede sociale : 00156 ROMA - ITALY - Via Adriano Fiori n° 32 - P.IVA 02003481005 - C.F. 08259020587

Ufficio di Rieti : 02100 RIETI - ITALY - Via Cavour,27 - Tel ++39 746 25.32.83 - Fax ++39 746 25.31.40

<http://www.fidetcoop Lazio.it> e-mail: info@fidetcoop Lazio.it

1. Premessa

Il programma di attività di attività ha interessato la Provincia di Viterbo e si è proposto la progettazione di un modello formativo finalizzato alla creazione d'impresa. Le azioni hanno concorso allo sviluppo di una metodologia didattica per donne aspiranti imprenditrici. In questa sede di introduzione, è parso opportuno descrivere per ciascuna fase i principali risultati conseguiti.

L'attività progettuale si compone di un'azione articolata nelle seguenti sub-fasi:

- indagine di campo finalizzata ad individuare i fabbisogni formativi;
- sviluppo di un percorso di autoformazione alla creazione d'impresa;
- seminario finale di divulgazione dei dati.

1.1 I principali risultati dell'indagine di campo

L'analisi dei fabbisogni formativi è stata condotta su un campione di donne laureate e laureande residenti nella Provincia di Viterbo. L'analisi ha interessato oltre 300 donne, di cui 200 si sono dichiarate disponibili alla somministrazione del questionario. Lo strumento di rilevazione (questionario) è stato rilevato da personale specializzato, direttamente sul territorio di Viterbo.

I risultati dell'analisi hanno evidenziato che:

- emerge un insieme di fabbisogni formativi diversificato, ma che potrebbe trovare al suo centro il tema della costruzione di un rapporto più con la realtà sociale ed economica nella sua concretezza;
- la capacità di percepire la realtà nelle sue diverse dimensioni e di interpretarla a partire dalla definizione di una propria identità (di donne, prima ancora che di imprenditrici) emerge, infatti, come un elemento indispensabile per poter poi mettere a frutto qualsiasi altra capacità e competenza.
- soltanto dopo aver sviluppato una specifica identità legata alla dimensione di genere e alla problematizzazione del rapporto con la realtà e con l'esperienza

lavorativa, quindi, dovrebbero essere considerate le necessità di intervento legate agli altri fabbisogni formativi.

Per quanto attiene ai fabbisogni formativi specifici, l'indagine ha evidenziato:

- per quanto riguarda le “conoscenze” sembra necessario attuare un processo di ricontestualizzazione, che permetta di utilizzare le conoscenze disponibili all'interno di un contesto conoscitivo nuovo, tutto da costruire, quale è quello della creazione d'impresa da parte delle donne; alcuni elementi fondamentali per quanto riguarda le conoscenze riguardano l'acquisizione di conoscenze circa l'ambiente sociale ed economico in cui ci si trova, i soggetti e i servizi presenti in tale ambiente, le azioni e le strategie di tali soggetti e le opportunità e le risorse;
- per quanto riguarda i linguaggi e le competenze specifiche, anche se questi appaiono carenti sotto diversi aspetti, si deve pensare che essi possano essere perfezionati successivamente, sia attraverso l'esperienza, che attraverso attività formative ad hoc; in qualche modo – quindi – lo sviluppo di questo insieme di competenze dovrebbe essere considerato come non prioritario nel processo che si intende avviare;
- il rapporto con la realtà appare, come già si è detto, come un ambito di fabbisogno prioritario; una relazione più diretta e concreta con la realtà potrebbe infatti non soltanto favorire il processo di interpretazione e di costruzione di identità, ma anche consentire una riorganizzazione degli orientamenti di cui sono portatrici le giovani donne considerate, che presentano – come si è visto – sia elementi funzionali all'assunzione di un ruolo imprenditoriale, sia elementi che possono in questo contesto rivelarsi problematici;
- la capacità ermeneutica rappresenta un'altra area di fabbisogno prioritario; a questo proposito, le giovani donne dovrebbero avviare una riflessione sull'accesso delle donne al lavoro e alla professione con l'obiettivo di costruire il proprio specifico punto di vista attraverso il quale analizzare la realtà, identificare le opportunità, definire gli ostacoli e così via;

- l'identificazione del capitale sociale disponibile costituisce un altro elemento che dovrà essere messo in evidenza nell'ambito dell'attività formativa; è proprio a partire dalla ricostruzione e dalla riorganizzazione delle proprie reti di conoscenze che è possibile identificare le opportunità di impresa (business) e costruire le condizioni per la sostenibilità dell'impresa stessa;
- della costruzione dell'identità si è già trattato; si deve tuttavia mettere anche in evidenza – come fabbisogno particolarmente importante – la necessità di avviare percorsi formativi e di riflessione che consentano di definire un'identità professionale specifica; tale identità dovrebbe essere fondata sull'oggetto e l'attività dell'impresa piuttosto che sulla dimensione dell'essere imprenditore;
- l'esperienza lavorativa appare come un'altra area di fabbisogno; in questo quadro appare importante inserire nel percorso formativo iniziative ed attività che consentano alle giovani donne coinvolte di sperimentare la dimensione del lavoro nella sua concretezza; strumenti particolarmente appropriati potrebbero essere in questo ambito i tirocini nelle imprese;
- le relazioni individuo-organizzazione appaiono un'area di fabbisogno importante (come si è rilevato anche osservando il fatto che la dimensione organizzativa dell'impresa tende ad essere assente nelle rappresentazioni che della creazione d'impresa danno le giovani donne intervistate); all'interno di questo ambito dovrebbero essere costruite anche le competenze di carattere trasversale relative al funzionamento delle organizzazioni, quali quelle relative alla gestione delle conoscenze, alla comunicazione, al lavoro in gruppo, alla progettazione, ecc.
- la responsabilità appare un'area importante, ma probabilmente non prioritaria; le giovani donne appaiono infatti portatrici di legami con il territorio che tendono a favorire l'esercizio della responsabilità da parte delle imprese, sia nei confronti della collettività in cui sono inserite, sia nei confronti dei lavoratori e dei diversi soggetti coinvolti nella loro attività.

A corollario dell'attività di ricerca è stato reso disponibile, nel sito dedicato al progetto, una banca dati delle leggi e agevolazioni per le donne presenti nella regione Lazio, che ha costituito anche oggetto dei contenuti del quarto modulo di auto-formazione.

1.2 Le caratteristiche del percorso formativo.

Nello sviluppo del percorso formativo si è tenuto conto dei risultati dell'indagine di campo. In considerazione del bisogno di orientamento che hanno manifestato le intervistate, l'approccio all'auto formazione ha avuto un marcato taglio orientativo. In particolare, lo strumento di autodidattica, più innovativo e in linea con le esigenze del target analizzato è apparso quello di incardinare i contenuti della creazione d'impresa nell'ambito di un percorso guidato per consentire all'utente un autonomo bilancio delle capacità e attitudini.

L'esigenza di definire correttamente il proprio progetto professionale e riuscire ad intraprendere le scelte opportune per la ricerca di lavoro chiede di fare un bilancio delle conoscenze ed esperienze.

Del resto, l'attenta conoscenza e consapevolezza di sé è finalizzata a proporre il proprio capitale di qualità nel mercato del lavoro; capitale che è un insieme di professionalità acquisita, impiegata o meno, unione di saper fare, di conoscenza e di essere. Una radiografia difficile da effettuare da sé, ma che può essere facilitata da un percorso e da una strumentazione ad hoc.

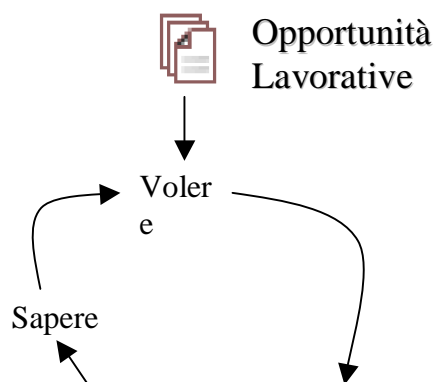
Si allarga la realtà dei lavoratori atipici che impone, anche dalla condizione di ripetitività e subordinazione, la conoscenza continua tra la propria condizione e le opportunità del mercato del lavoro. La scuola, se un tempo era delegata all'istruzione nella separazione tra cultura e lavoro non può che svolgere, oggi, il ruolo di collante per nutrire i giovani della consapevolezza di sé per riuscire a spendersi, continuamente, nei processi produttivi. Pena l'esclusione. Dalla scuola inizia la capacità di relazione che chiede ai giovani l'intelligenza emotiva per sostenere la realizzazione di sé, attraverso il lavoro per l'appartenenza sociale. L'orientamento diventa la necessità per sancire quest'esigenza, orientamento di formazione continua per tutta la vita, sia di chi cerca lavoro e sia di chi ce l'ha, non per soccorrere le crisi ma per sostenere le sfide del cambiamento.

Il bilancio di competenze costituisce un'occasione di apprendimento professionale e di "manutenzione" del proprio patrimonio di conoscenze e abilità.

Il percorso formativo elaborato risponde pertanto alla esigenza "Voglio sapere chi sono!" la risposta è nel lavoro di introspezione che mette a fuoco l'insieme dell'esistenza, lati oscuri e punti di forza, gioie e dolori, vittorie e sconfitte, inconsistenze e insoddisfazioni... un misto di "Sapere, sapere apprendere, sapere fare, sapere essere, sapere agire, voler agire" con l'obiettivo di rinforzare per rimettere in moto. Diventare "un sapere in azione".

Per l'utilità del bilancio di competenze occorre essere in presenza, quindi, di caratteristiche personali da impiegare nel mondo del lavoro che attingono dall'insieme del saper fare (professionalità), dall'essere (desiderio, azione e volontà) e dalla conoscenza (formazione di base e continua). La competenza scaturisce dall'unione di queste aree, in mancanza di un'area cui attingere non si può delineare nulla, se non, l'indistinto.

Un bilancio di competenze è un metodo di "autovalutazione"; una tecnica che aiuta a fare il punto su "se stessi", rilevando attitudini, abilità e competenze, magari non emerse e quindi sconosciute allo stesso soggetto. Il bilancio è un percorso che si compie accompagnati da un *tutor di orientamento*, ma che vede necessariamente il soggetto come protagonista delle proprie scelte e del proprio progetto di vita con la capacità di analizzare in profondità se stesso; alla fine del percorso si avrà consapevolezza del proprio portafoglio competenze. In sintesi, la persona giusta nel posto giusto. Una volta individuata le capacità in possesso il bilancio consente di definire quali le competenze richieste per accedere al lavoro, nella correlazione continua tra persona e ambiente produttivo.



Sulla base di questi presupposti, il percorso di autoformazione orientativa si è strutturato in quattro moduli:

1. Il primo modulo ha spiegato i limiti della creazione d'impresa e il profilo motivazionale più adatto ad intraprendere tale percorso. In altre parole, si è poi cercato di strutturare un collegamento tra motivazioni/capacità e profilo professionali.
2. Il secondo modulo entra nell'orientamento alla verifica delle attitudini alla creazione d'impresa. Il modulo garantisce un percorso guidato per autovalutare:
 - **COMPETENZE** (percorso personale di formazione, studi, esperienze lavorative e interessi coltivati che hanno portato il potenziale imprenditore a questa scelta. capacità tecniche, professionali e personali)
 - **MOTIVAZIONE** (la voglia di riuscire investendo energie e tempo. I vincoli principali infatti alla riuscita di un'idea non dipendono dalla mancanza di capitale iniziale, ma da una errata valutazione dell'idea imprenditoriale e, molto spesso, da una scarsa motivazione.)
 - **PROPENSIONE AL RISCHIO** (l'imprenditore deve porsi delle mete ambiziose ma raggiungibili, e per perseguirle deve essere disposto ad affrontare i rischi connessi, che ha comunque cercato di valutare e stimare preventivamente.)
 - **FIDUCIA NELLE PROPRIE CAPACITÀ E OTTIMISMO** (indispensabili per superare le difficoltà iniziali e per procedere con determinazione verso la realizzazione dei propri obiettivi.)
 - **CAPACITÀ DI RELAZIONE** (l'impresa opera in un contesto aperto e deve saper relazionare con l'esterno.)

- **LEADERSHIP** (la capacità di condurre ed influenzare il comportamento e gli atteggiamenti degli altri consente di dare un'impronta precisa alla propria azienda e al modo di lavorare dei collaboratori, proiettando all'esterno un'immagine di solidità e di coerenza.)
 - **CREATIVITÀ** (ricercare soluzioni nuove e innovative rispetto al contesto in cui l'impresa opera: essere curiosi ed informati sulle strategie adottate dai concorrenti e sulle richieste e i bisogni dei potenziali clienti. Occorre individuare le opportunità e trasformarle in punti di eccellenza per l'azienda.)
 - **CAPACITA' CRITICA** (permette di valutare razionalmente, non con il cuore, la propria idea e consente di leggere continuamente i mutamenti del mercato permettendo di "aggiustare", se non addirittura "cambiare", la rotta alla propria attività in considerazione delle nuove tendenze.
3. Il terzo modulo consiste in una guida alla scelta della natura giuridica e alle principali forme di contributi e finanziamenti per costituire e sviluppare un'impresa.
 4. Il quarto modulo formativo ha proposto una autovalutazione tout court, attraverso la compilazione di una scheda "Progetto professionale". Un veloce strumento che ogni aspirante lavoratore dovrebbe compilare prima di mettersi alla ricerca di una determinata occupazione per chiarirsi le idee. La scheda entra nel merito delle capacità che già fanno parte del bagaglio personale (so fare: cosa, come, cosa mi piace e cosa non mi piace; gli interessi e i tratti del carattere: stile, punti di forza e debolezza). Analizza le risorse da cui attingere motivazioni e volontà (cosa mi riesce meglio, come vedo il mio futuro, quali obiettivi per raggiungerlo, i valori). La scheda permetterà all'utente di riflettere sulle proprie attese ed aspirazioni lavorative e di comprendere la distanza tra ciò che egli intende fare e ciò che sa fare, eventualmente integrando le lacune teoriche con un corso di formazione ad hoc

1.3 Il seminario finale "Che impresa far nascere ..."

L'attività progettuale si è conclusa nel mese di settembre con un seminario finale di divulgazione dei risultati. Nel corso dell'evento seminariale, particolare rilevanza è stata posta alla strategie europea per l'occupazione, e in particolare al pilastro dedicato al rafforzamento delle politiche delle pari opportunità tra donne e uomini, e nell'ambito di tale

dibattito si è sottolineata l'importanza di una attenzione mirata agli ostacoli incontrati dalle donne che desiderano creare un'azienda o avviare un'attività autonoma.

Dalle relazioni presentate è emerso che la figura della donna imprenditrice/lavoratrice autonoma è un fenomeno in costante crescita nella società e in diversi Stati europei un terzo delle imprese è ormai creato da donne. Una realtà fortemente dinamica la cui presenza è ancora più rilevante all'interno del comparto delle piccole/micro imprese, cioè quelle che contribuiscono a sostenere i livelli occupazionali.

Eppure le donne, da quanto sottolineato trasversalmente dai relatori e dai risultati del progetto, continuano ad incontrare maggiori difficoltà e ostacoli, rispetto agli uomini, nel loro cammino imprenditoriale. Da qui la necessità che i responsabili decisionali che operano a livello locale, nazionale e europeo, assumano maggiore consapevolezza e mettano in campo misure appropriate per il sostegno all'imprenditorialità femminile.

Il risultato finale del progetto può essere sintetizzato in una proposta-auspicio, cioè la creazione e applicazione di un metodo e un coordinamento tra enti locali di tipo innovativo, finalizzato non solo all'orientamento alla creazione d'impresa, ma soprattutto:

- a sostenerle nella fase di avvio;
- aiutarle ad elaborare strategie per il consolidamento e l'espansione della loro impresa.

In passato paradossalmente era più facile creare un'impresa. Bastava aver voglia di fare, trovare un po' di soldi e cominciare. Adesso, invece, non basta più la voglia di fare, ma occorre professionalità e una visione coerente del futuro.

2. L'indagine di campo

2.1 Introduzione

La presente analisi dei fabbisogni formativi delle aspiranti imprenditrici procede attraverso una breve delle intervistate da un punto di vista socioanagrafico – prendendo in esame, in primo luogo, gli orientamenti generali relativi alla creazione d'impresa e alla figura dell'imprenditore e, poi, gli specifici fabbisogni che emergono a partire dalla trattazione di un insieme di aree relative ai vari elementi di un profilo professionale. In particolare, in questo quadro sono presi in considerazione:

- le **conoscenze** messe in gioco nell'interpretazione e nell'analisi del proprio ambiente;
- i **linguaggi e le competenze** tecniche;
- la **relazione con la realtà** e la disponibilità di esperienze relative al mondo del lavoro e al mondo dell'impresa;
- la capacità di **interpretare gli elementi problematici** della realtà sociale ed economica e di mettere a fuoco quelle che potrebbero essere definite le "sfide" per la costruzione di un'identità professionale;
- la capacità di definire e di valorizzare il **capitale sociale** individuale (identificato come l'insieme di relazioni che ogni individuo ha con il proprio ambiente vicino e lontano, che possono essere utilizzate come un input per l'attività professionale)
- l'**identità**, intesa come la capacità di gestire il proprio ambiente e di riconoscere e valorizzare le risorse che vi si trovano;
- le **relazioni con le organizzazioni**, intese come la consapevolezza delle dinamiche legate al rapporto tra individuo e organizzazione e come la capacità di gestire tali dinamiche.

Oltre a questi elementi, un'ulteriore area considerata è rappresentata dalla "**dimensione di genere**". Si è tentato di mettere a fuoco in che misura sussiste una consapevolezza, da parte delle donne intervistate, degli ostacoli, dei fattori di facilitazione e degli elementi di specificità legati all'essere donne nella creazione d'impresa e nell'esercizio di attività professionale.

2. Il campione intervistato

Il questionario è stato somministrato a un campione di 199 donne, con età tra i 20 e i 33 anni, residenti nella Provincia di Viterbo.

distribuzione geografica

Dal punto di vista della distribuzione geografica, circa un terzo delle intervistate (36,5 %) delle intervistate risiede nel Comune di Viterbo, mentre i due terzi abitano in altri comuni della Provincia.

Tab.1 Comune di residenza (% di colonna)

	totale
Comune di Viterbo	36,5
Comune nella provincia di Viterbo	63,5
Totale	100,0

Dal punto di vista dell'età:

- il 75 % ha un'età compresa tra i 20 e 24 anni;
- il 25 % ha un'età tra i 25 e i 33 anni.

Tra le persone che risiedono nel comune di Viterbo, il 30 % si trovano nel gruppo d'età tra i 25 e i 33 anni.

Tab.2 Comune di residenza per classi di età

	Fino a 24 anni		Da 25 anni in poi		totale	
Comune di Viterbo	51	69,9 %	22	30,1	73	100,0
Comune della provincia di Viterbo	99	78,0%	28	22	127	100,0

Il 47,7% delle giovani intervistate hanno soltanto un diploma di scuola superiore, mentre il restante 50,2 possiede una laurea. In particolare:

- il 21,1 % ha una laurea del vecchio ordinamento;
- il 29,1 % è in possesso di una laurea breve;
- il 2,0 % è in possesso di laurea specialistica.

Tab.3 Titolo di studio

	totale
Diploma di scuola media superiore	47,7
Laurea breve (triennale)	29,1
Laurea specialistica (3+2)	2,0
Laurea specialistica a ciclo unico (veterinaria, medicina, odontoiatria)	0,0
Laurea vecchio ordinamento	21,1
Master primo livello	0,0
Master secondo livello	0,0
Dottorato di ricerca	0,0
Totale	100,0

Il livello culturale delle famiglie d'appartenenza delle intervistate si attesta su un livello medio-alto:

- il 48,2% hanno il padre che possiede un diploma di scuola media superiore mentre il 29,9% hanno il padre con una laurea;

- una percentuale bassa, pari al 20,8 %, ha il padre che ha soltanto frequentato la scuola dell'obbligo.

Anche se lievemente inferiori, i titoli di studio delle madri confermano il livello culturale familiare medio-alto (nel 14,8 % dei casi le madri sono laureate; 57,1 % dei casi sono diplomate, e nel 26,5 si è fermata alla scuola dell'obbligo).

Anche dal punto di vista delle posizioni lavorative si conferma il carattere di ceto medio delle famiglie d'origine: circa nella metà dei casi (55%) i genitori svolgono attività di lavoro dipendente e in un terzo dei casi attività di lavoro autonomo. La percentuale delle madri che svolgono o hanno svolto attività lavorative appare alta, rispetto alla partecipazione media delle donne italiane al mercato del lavoro (ben il 62% delle madri svolgono o hanno svolto attività lavorative al di fuori delle mura domestiche).

La scolarità dei genitori tende ad essere particolarmente alta per le più giovani: quasi l'80 % di quelle con un'età tra i 21 e i 24 anni d'età hanno entrambi i genitori laureati.

Tab.4 Titolo di studio dei genitori

	PADRE	MADRE
Nessuno	0,5	0,5
Scuola dell'obbligo	20,8	26,5
Diploma di scuola media superiore	48,2	57,1
Laurea	29,9	14,8
Specializzazione/master post laurea	0,5	1,0
Totale	100,0	100,0

2.3.Orientamenti generali circa l'imprenditorialità

Il primo insieme di elementi presi in considerazione riguarda l'insieme degli orientamenti relativi all'imprenditorialità. In questo ambito appare possibile osservare quali sono le

rappresentazioni delle giovani intervistate rispetto all'attività imprenditoriale e poi in che misura esse sembrano portatrici di orientamenti concreti verso la creazione d'impresa.

Le rappresentazioni della figura dell'imprenditore e di quella dell'impresa appaiono nella maggior parte dei casi di carattere positivo. Forse, addirittura, la figura dell'imprenditore appare oggetto di una certa idealizzazione. Tra le altre, le principali rappresentazioni espresse sono le seguenti.

L'imprenditore:

- per il 47 % delle intervistate, ha "più responsabilità degli altri";
- per il 17 %," rischia più degli altri";
- per il 12 %, "contribuisce al benessere del paese";
- per circa il 8,5 %, "lavora più degli altri";
- per lo 0,5 %, ha "qualità superiori agli altri".

Tab.5 L'imprenditore è una persona che:

	totale
Contribuisce al benessere del paese	11,6
Rischia più degli altri	16,6
Sfrutta gli altri	3,5
Ha qualità superiori alla media	0,5
Lavora più degli altri	8,5
Ha più responsabilità degli altri	46,7
E' più furbo degli altri	9,5
Altro	3,0
Totale	100,0

Queste rappresentazioni sono condivise da tutte le intervistate, sia tra quelle che hanno svolto attività lavorative, sia tra quelle che non hanno mai lavorato.

Tab. 6 Rappresentazione dell'imprenditore tra coloro che hanno esperienze lavorative precedenti

	Esperienze lavorative precedenti		Assenza di esperienze lavorative precedenti		totale	
Contribuisce al benessere del paese	16	69,6	7	30,4	23	100
Rischia più degli altri	25	75,8	8	24,2	33	100
Sfrutta gli altri	5	71,4	2	28,6	7	100
Ha qualità superiori alla media	1	100			1	100
Lavora più degli altri	11	64,7	6	35,3	17	100
Ha più responsabilità degli altri	67	72,0	26	28,0	93	100
E' più furbo degli altri	15	78,9	4	21,1	19	100
Altro	5	83,3	1	16,7	6	100
Totale	145	72,9	54	27,1	199	100

Sono presenti però anche alcune rappresentazioni ambigue (per quasi il 10 % delle intervistate, l'imprenditore "è più furbo degli altri") e alcune negative (per il 3,5 %, l'imprenditore "sfrutta gli altri"). Rappresentazioni ambigue o negative appaiono presenti essenzialmente tra le intervistate che ancora non hanno conseguito la laurea. Questo gruppo tende anche a mettere in evidenza caratteri individuali dell'imprenditore non legati alla sua responsabilità nei confronti della società.

Circa la metà (48%) delle intervistate dichiara di voler creare un'impresa. Ad esprimere questo desiderio sono soprattutto quelle appartenenti al gruppo più giovane e quelle che ancora non sono laureate. Non appare rilevante, invece, rispetto all'intenzione di creare un'impresa l'esperienza lavorativa precedente.

Tab. 7 – L'interesse per la creazione di impresa per età delle intervistate (48% delle intervistate)

	Fino a 24 anni	Da 25 in poi
Ha pensato di creare un'impresa	65	31
%	43,3%	62,0%

Attraverso i dati rilevati sembra possibile osservare alcuni orientamenti relativi a tratti che nella letteratura frequentemente sono stati associati all'imprenditorialità.

Uno dei tratti che sembrano caratterizzare le intervistate è un certo orientamento alla "autorealizzazione", che potrebbe essere indicato dalle aspettative rivolte al lavoro: all'incirca l'82 % delle intervistate cerca nel lavoro l'opportunità di "ottenere risultati da sola, senza la direzione di altri" e per un restante 16 % il lavoro rappresenta la conquista dell'autonomia.

Le motivazioni identificate per la scelta di un lavoro autonomo tendono a confermare tale orientamento: quasi il 40 % vede nel lavoro autonomo un'opportunità di crescita professionale e un ulteriore 21 % vi identifica la possibilità per una crescita personale ed emotiva.

Un'altra spinta importante al lavoro autonomo è anche però rappresentata dalle possibilità di una crescita economica (38 % delle intervistate).

Tab.8 Le aspettative rispetto al lavoro

	totale
L'autonomia (insofferenza verso il lavoro subordinato e/o regole rigide)	15,7
L'autogestione (possibilità di ottenere risultati da sole senza la direzione altrui)	81,7
L'essere guidati (possibilità di avere qualcuno che organizzi la direzione delle attività da svolgere giorno per giorno)	2,5
Totale	100,0

Un indicatore relativo **all'orientamento all'autonomia** e alla capacità di mantenere il controllo cognitivo sulla propria identità (locus of control) può essere identificato nelle modalità attraverso le quali è stato scelto il percorso formativo svolto. In quasi il 65 % dei casi questo è stato scelto attraverso una decisione autonoma, mentre nel 26 % dei casi le indicazioni dei genitori sono state determinanti nella scelta. Anche la scelta di avviare un percorso di lavoro autonomo sembra essere stata nella maggior parte dei casi sostenuta dalle famiglie: per oltre il 77 % delle intervistate le famiglie hanno aspettative alte o molto alte circa il conseguimento del "successo professionale".

Se non emerge dai dati un forte orientamento concreto all'autonomia, tra le intervistate è possibile osservare un forte interesse e un'aspirazione all'autonomia:

- quasi l'86%, infatti, desidera svolgere un lavoro autonomo (e soltanto il 4,5 % preferirebbe un lavoro subordinato);
- circa il 16 % desidera l'autonomia, mentre soltanto il 2,5 % dichiara che accetterebbe la possibilità di avere qualcuno che organizzi e diriga le attività da svolgere giorno per giorno;
- circa l'82 % esprime il desiderio di non seguire le orme dei genitori, per quanto riguarda la professione, ma di voler "cambiare strada".

L'aspirazione all'autonomia emerge anche nella fiducia, diffusa quasi tra tutte le intervistate, che il conseguimento del successo dipenda dai comportamenti personali.

I dati relativi al rendimento universitario e alle aspirazioni delle intervistate nello studio sembrano indicare la presenza di un **orientamento verso l'eccellenza**: il 75,8% ha o ha avuto una media di voti tra 106 e 110. Il 10,1% ha una media che comprende anche la lode.

Tab.9 **Votazione del diploma di laurea** (% di colonna; subcampione: donne laureate)

	totale
Fino a 100	0,0
Da 101 a 105	14,1
Da 106 a 110	75,8
110 e lode	10,1
Totale	100,0

Meno presente appare un orientamento alla **mobilità**: più dell'87 % delle intervistate ha scelto di rimanere nella provincia nella scelta della sede universitaria, a prescindere dalla disciplina scelta. Una maggiore propensione alla mobilità potrebbe in questo senso essere presente nelle più anziane, che in misura maggiore delle altre hanno scelto di frequentare università in altre provincie (va detto, però, che almeno in alcuni casi questa scelta è stata obbligata dalla mancanza dei corsi di laurea scelti presso l'Università di Viterbo). Una

limitata propensione alla mobilità è confermata anche dal fatto che – tra le persone che hanno studiato in università diverse da quella di Viterbo - un numero molto limitato di intervistate (il 4,5 %) si è trasferita nelle città sedi delle università.

Tab.10 Modalità di frequenza universitaria (% di colonna; subcampione: donne frequentanti in sede diversa da Viterbo)

	totale
Pendolare	4,5
Residenziale (si è trasferita)	95,5
Totale	100,0

Anche dalle dichiarazioni rispetto al luogo in cui si preferirebbe insediare la propria attività emerge una forte propensione a rimanere nella terra d'origine: circa il 10% non intende uscire dal proprio comune di residenza, più del 40% preferirebbe rimanere nella provincia di Viterbo; quasi il 18 % rimarrebbe comunque in Italia.

Tab. 11 Luogo dove si vorrebbe creare un'impresa (% di colonna; subcampione: donne propense alla creazione di impresa)

	totale
Nel comune di residenza	8,3
Nella provincia di residenza	40,6
Nella regione di residenza	13,5
In Italia	17,7
In Europa	13,5
In qualunque luogo risulta più opportuno	6,3
Totale	100,0

Un ulteriore elemento che può essere osservato a partire dall'esame delle scelte condotte nel periodo universitario, e che appare rilevante rispetto all'orientamento all'imprenditorialità, riguarda la **gestione del tempo**. Quasi il 61 % delle intervistate ha scelto di non cercare lavoro durante l'università perché non riteneva compatibile con la "concentrazione" necessaria allo studio l'esercizio di altre attività. Questo comportamento può essere considerato come un indicatore della tendenza alla "monocronia" (cioè il fare "una cosa per volta"), che mentre si concilia molto bene con molte attività lavorative e di studio, difficilmente appare conciliabile con l'attività dell'imprenditore, che è chiamato a svolgere diverse attività allo stesso tempo e a prestare attenzione simultaneamente a diversi ambiti (quali – per esempio - quelli delle relazioni, dell'amministrazione, della produzione, dell'identificazione di opportunità, ecc.).

Tab.12 Principali motivazioni per le quali non ha mai lavorato (% di colonna)

	totale
Perché non riesco a studiare lavorando contemporaneamente	17,6
Perché ritengo preferibile prima finire gli studi e poi avviarsi al lavoro	70,6
Perché non ho trovato alcun lavoro	3,9
Perché ho avuto figli	0,0
Perché nessuno mi ha stimolato a cercare un lavoro	2,0
Perché i lavori che ho trovato non rispondevano alle mie aspettative	5,9
Totale	100,0

Un tratto che invece potrebbe apparire più appropriato all'avvio di attività imprenditoriali sembra essere un certo **ottimismo** proprio alle intervistate: in un contesto generale che appare caratterizzato dalla sfiducia circa la capacità dell'università di soddisfare le domande delle imprese, quasi il 45% delle intervistate ritiene spendibili nel mondo del lavoro le competenze acquisite durante il corso universitario. E' da sottolineare, però, che

questa fiducia nella spendibilità della propria formazione universitaria è diffusa soprattutto tra le più giovani, che hanno meno esperienza del mondo del lavoro e che hanno scelto indirizzi di laurea di carattere tecnico.

Tab.13 Percezione del livello di spendibilità della formazione universitaria nel mercato del lavoro (% di colonna)

	totale
Molto	41,1
Abbastanza	44,7
Poco	14,2
Per nulla	0,0
Totale	100,0

Tab. 14 Percezione della spendibilità delle competenze della formazione universitaria per età delle intervistatrici

	Fino a 24 anni		Da 25 anni in poi	
Molto	54	66,7	27	33,3%
Abbastanza	74	84,1	14	15,9%
Poco	19	67,9	9	32,1%
Totale	147	74,6	50	25,4%

Un orientamento “ottimista” emerge anche dal dato, già menzionato, circa la fiducia nei comportamenti individuali e dalla visione del fallimento, che è percepito da circa il 71% delle intervistate come un evento transitorio o una lezione per evitare ulteriori errori.

Un altro dato con il quale è interessante in questo ambito confrontarsi è quello relativo all'iscrizione ai servizi per l'impiego. Circa il 76% delle intervistate è iscritta a tali servizi. Inoltre sono iscritte a questi servizi il 70 % delle intervistate che ancora non hanno conseguito la laurea, nonostante il fatto che dichiarino di "non essere orientate alla ricerca di un lavoro in tempi brevi". Questa percentuale appare estremamente alta, sia rispetto al numero delle persone che cercano lavoro attraverso i servizi, sia rispetto alla percentuale di "collocamenti" che avviene attraverso i servizi e rispetto alla conoscenza che in genere gli studenti hanno dei servizi per l'impiego. Una percentuale così alta potrebbe forse essere spiegata con una tendenza ad assumere uno statuto di "disoccupati" che può consentire di accedere a facilitazioni e sussidi (ma che non colloca più in una posizione privilegiata nelle "liste di disoccupazione", che sono state abolite con la riforma dei servizi). Si potrebbe identificare in relazione a questo dato, quindi, un orientamento all'uso di facilitazioni e privilegi tradizionali del lavoro dipendente. Orientamento difficilmente conciliabile con la propensione al rischio che dovrebbe essere connessa alla creazione d'impresa, ma sul quale potrebbero aver avuto una influenza rilevante anche i background familiari (come si è già osservato una larga percentuale dei genitori svolgono attività di lavoro dipendente).

Tab.15 Iscrizione ai servizi per l'impiego/collocamento (% di colonna)

	totale
Sì	76,1
No	23,9
Totale	100,0

Tab. 16 Iscrizione ai servizi per l'impiego/collocamento per età delle intervistatrici

	Fino a 24 anni		Da 25 anni in poi		totale	
Sì	101	67,3 %	49	32,7	150	100,0
No	46	97,9	1	2,1	47	100,0

Totale	147	74,6	50	25,4	197	100,0
---------------	-----	------	----	------	-----	-------

2. 4. Le conoscenze

La disponibilità di conoscenze che consentano di interpretare la realtà economica e sociale, identificare le opportunità presenti e metterle a frutto costituisce la prima area relativa ai fabbisogni che è parsa importante da analizzare.

In questo quadro, una fonte importante di conoscenze per le donne intervistate sembra essere costituito dai corsi di laurea. Prendendo in considerazione i corsi di laurea frequentati, sembra possibile mettere in evidenza la presenza di necessità differenti tra i diversi gruppi di donne intervistate. Le intervistate appartenenti al gruppo con età più elevata hanno svolto in prevalenza percorsi universitari prevalentemente legati alle scienze sociali (corso di laurea economico – statistico e corso di laurea linguistico), che si potrebbe presupporre abbiano offerto strumenti per una lettura della realtà anche di carattere generale. Quelle appartenenti al gruppo più giovane, invece, hanno frequentato soprattutto corsi di laurea breve in materie tecnico scientifiche (agraria, chimica-farmaceutica, geologia, biologia), che tendono ad offrire meno strumenti per una conoscenza interpretativa della realtà.

Tab.17 Diploma di laurea acquisito (% di colonna; subcampione: donne laureate)

	totale
Scientifico	14,1
Chimico-farmaceutico	9,1
Geo-biologico	7,1
Medico	1,0
Ingegneria	0,0
Architettura	2,0
Agrario	16,2

Economico-statistico	14,1
Politico-sociale	3,0
Giuridico	7,1
Letterario	5,1
Linguistico	21,2
Insegnamento	0,0
Totale	100,0

Tab.18 Corsi di laurea frequentato per età (% di colonna; subcampione: donne laureate)

	Fino a 24 anni		Dai 25 anni in poi		Totale	
Scientifico	30	93,8	2	6,3	32	100
Chimico-farmaceutico	5	55,6	4	44,4	9	100
Geo-biologico	9	75,0	3	25,0	12	100
Medico			1	100	1	100
Architettura			3	100	3	100
Agrario	25	83,3	5	16,7	30	100
Economico-statistico	32	76,2	10	23,8	42	100
Politico-sociale			3	100	3	100
Giuridico	1	20,0	4	80,0	5	100
Letterario	2	25,0	6	75,0	8	100
Linguistico	43	86,0	7	14,0	50	100
Totale	147	75,4	48	24,6	195	100

Il contrario di quanto si è emerso rispetto alle conoscenze di carattere interpretativo si registra in riferimento ai linguaggi e alle competenze tecniche: le conoscenze di carattere tecnico che possono essere acquisite attraverso l'iter universitario sembrerebbero essere più ricche per le donne più giovani, che hanno frequentato corsi di laurea brevi.

Per quanto riguarda la disponibilità di specifiche capacità e competenze di carattere tecnico, è possibile – sulla base dei dati disponibili – fare le seguenti osservazioni.

Per quanto riguarda le competenze riguardanti le tecnologie informatiche:

- l'uso del computer appare familiare alla maggioranza delle intervistate, anche se sono presenti forti differenze tra le capacità relative al word processing (diffuse nella maggioranza delle intervistate), quelle relative a programmi di calcolo (detenute da meno della metà) e quelle relative ad applicazioni di carattere più specifico (il visual basic per esempio è noto soltanto all'1% delle intervistate);
- anche se è relativamente bassa non è irrilevante la percentuale delle intervistate che affermano di non avere alcuna conoscenza circa l'uso di programmi applicativi (oltre il 13 %);
- l'uso di programmi per la navigazione su internet appare più diffuso che non l'uso delle applicazioni di word processing, calcolo e database: il 93 % delle intervistate hanno infatti dichiarato di utilizzarli con frequenza.

Le **competenze relative all'informatica** appaiono maggiori tra le più giovani (come si spiega sia per una più precoce socializzazione all'uso delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni, sia per il fatto che un buon numero delle persone appartenenti alla classe d'età più bassa svolge studi di carattere tecnico-scientifico).

Per quanto riguarda le **lingue straniere** si osserva una prevalenza della conoscenza della lingua inglese e una quasi assenza della conoscenza di altre lingue. In particolare, una percentuale relativamente alta delle intervistate dichiara di avere una buona conoscenza dell'inglese (circa il 51 %) e un'ulteriore 40% dichiara di avere una scarsa conoscenza

dell'inglese o del francese. Soltanto qualcuna tra le più giovani ha qualche conoscenza di spagnolo o di tedesco. Oltre il 76 % delle intervistate dichiara di non conoscere una seconda lingua straniera.

Un ulteriore ambito di competenze preso in considerazione riguarda le **capacità di "persuasione"**. Queste sono considerate medie o elevate da circa l'80 % delle intervistate (si deve in ogni caso considerare che le intervistate tendono ad avere un'alta stima generale delle proprie capacità, che tende in alcuni casi ad influenzare anche i giudizi su capacità specifiche).

Tab.19 Percezione della propria capacità di persuasione (% di colonna)

	totale
Elevata	25,3
Intermedia	56,1
Bassa	17,7
Assente	1,0
Totale	100,0

Nonostante dichiarino di avere una grande capacità di "persuasione", le intervistate affermano soltanto in pochi casi di essere in grado di gestire gruppi (13%) e di avere competenze di scrittura e redazione di testi (5% dichiara di avere una buona capacità e il 40,5 % di avere una capacità soltanto media).

Tab.20 Percezione delle proprie competenze/capacità (% di riga: 1= minima competenza; 5= massima competenza)

	1	2	3	4	5	Totale
Spirito di gruppo	0,0	1,3	14,6	33,8	50,3	100,0
Adattamento agli ambienti pluriculturali	2,0	17,0	28,0	23,5	29,5	100,0

Capacità di comunicazione	1,0	1,5	12,0	27,0	58,5	100,0
Senso dell'organizzazione	2,0	8,5	32,0	33,5	24,0	100,0
Capacità di gestire gruppi	2,0	14,5	42,0	28,5	13,0	100,0
Competenze musicali	11,0	42,0	27,5	15,0	4,5	100,0
Competenze nella scrittura/redazione di testi	7,0	23,5	40,5	23,5	5,5	100,0

Spesso si osserva nei giovani una **relazione problematica con la realtà** e una scarsa capacità di identificarne gli aspetti che tendono a condizionare i processi professionali, lavorativi e – a volte - anche della vita sociale. La realtà appare in qualche modo come una dimensione estranea alla propria vicenda individuale e dalla quale si può prescindere.

Questa relazione problematica emerge anche nei percorsi formativi di una percentuale importante delle intervistate. In meno del 30 % dei casi hanno influito sulle scelte formative valutazioni relative alle opportunità lavorative e vincoli economici e familiari.

Tab.21 Fattori di influenza delle scelte formative (% di colonna)

	totale
Valutazione delle opportunità di lavoro	27,3
Preferenze personali	70,2
Vincoli economici e/o familiari	1,5
Altro	1,0
Totale	100,0

Una certa difficoltà nel definire le condizioni reali in cui ci si trova ad operare emerge anche dalle dichiarazioni relative al luogo in cui si vorrebbe stabilire la propria impresa. Un numero non irrilevante di intervistate ritiene possibile rimanere nel proprio comune di

residenza e soltanto le intervistate più anziane e con maggiore esperienza lavorativa considerano come rilevanti le limitazioni spaziali.

Tab.22 Luogo dove si vorrebbe creare un'impresa (% di colonna; subcampione: donne propense alla creazione di impresa)

	totale
Nel comune di residenza	8,3
Nella provincia di residenza	40,6
Nella regione di residenza	13,5
In Italia	17,7
In Europa	13,5
In qualunque luogo risulta più opportuno	6,3
Totale	100,0

L'attribuzione di una scarsa rilevanza alla realtà esterna è anche confermata dal fatto che per oltre il 95 % delle intervistate è il comportamento personale a influenzare in modo determinante o "abbastanza" determinante i risultati conseguiti. E' interessante notare che soltanto alcune delle intervistate con esperienze relative rilevanti ritengono limitata l'influenza del comportamento personale sul successo.

Tab.23 Percezione del livello di influenza del comportamento personale sui risultati conseguiti (% di colonna)

	totale
Molto	61,6
Abbastanza	34,3
Poco	3,5
Per nulla	0,5
Totale	100,0

La capacità di **interpretare gli elementi problematici** della realtà sociale ed economica e di mettere a fuoco quelle che potrebbero essere definite le "sfide" per la costruzione di un'identità professionale rappresenta un altro ambito di fabbisogno, che appare nel caso del campione analizzato importante. Di fatto, sembrerebbe possibile osservare che per una parte importante delle intervistate sia assente un'attitudine all'interpretazione, o a causa della presenza di un atteggiamento passivo o a causa di un atteggiamento eccessivamente orientato all'attivismo.

Tra le intervistate sembra emergente un atteggiamento di carattere proattivo, in relazione al quale è necessario – anche in modo impulsivo – agire per modificare la realtà.

Meno del 36 % delle intervistate ritiene necessario "selezionare i fatti della realtà che possono essere influenzati ed agire su questi". Una piccola ma non irrilevante minoranza (4%), infine, ritiene di non poter far nulla per modificare la realtà, ma di dover subire passivamente gli eventi.

Tab.24 L'atteggiamento nei confronti della vita (% di colonna)

	totale
Subire passivamente gli eventi	4,0

Modificare la realtà, agendo anche in modo impulsivo	60,1
Selezionare i fatti che possono essere influenzati e incidere solo su questi	35,9
Totale	100,0

La capacità di definire e di valorizzare il **capitale sociale** individuale (identificato come l'insieme di relazioni che ogni individuo ha con il proprio ambiente vicino e lontano, che possono essere utilizzate come un input per l'attività professionale) rappresenta un'altra area di fabbisogno. Di fatto, dalle interviste emerge la percezione tra le intervistate di un mondo nel quale sono presenti pochi attori a cui si può fare riferimento: la famiglia, l'università, i servizi per l'impiego e i centri di orientamento, e – solo per qualcuno – le organizzazioni di categoria e i sindacati.

L'identità, intesa come la capacità di gestire il proprio ambiente e di riconoscere e valorizzare le risorse che vi si trovano, appare tra le intervistate ancora poco definita, forse anche a causa del rapporto limitato con l'esperienza lavorativa. Non sembrano emergere, infatti, punti di vista specifici relativi al rapporto con la realtà.

Come si è visto nei paragrafi precedenti, l'esperienza lavorativa delle intervistate è limitata in gran parte dei casi a forme di lavoro temporaneo o precario.

La stessa esperienza del lavoro sembra essere stata in qualche modo significativa soltanto per una minoranza delle intervistate: se circa il 73% di esse ha svolto in passato una qualche attività lavorativa, soltanto il 15,7 % ha sperimentato un lavoro definito come "stabile". Una certa idealizzazione della realtà potrebbe essere osservata anche in alcune delle risposte che le intervistatrici hanno espresso circa il lavoro che preferirebbero (nonostante la scarsa esperienza, soltanto il 2,5 % accetterebbe di svolgere attività dirette da altri).

Tab.25 Esperienze lavorative effettuate in passato (% di colonna)

	totale
Si, stabili	15,7
Si, occasionali	58,4
No	25,9
Totale	100,0

La mancanza di esperienza lavorativa emerge anche da una fiducia molto accentuata nella propria capacità da parte delle intervistate.

Tab.26 Percezione delle proprie competenze/capacità (% di riga: 1= minima competenza; 5= massima competenza)

	1	2	3	4	5	Totale
Spirito di gruppo	0,0	1,3	14,6	33,8	50,3	100,0
Adattamento agli ambienti pluriculturali	2,0	17,0	28,0	23,5	29,5	100,0
Capacità di comunicazione	1,0	1,5	12,0	27,0	58,5	100,0
Senso dell'organizzazione	2,0	8,5	32,0	33,5	24,0	100,0
Capacità di gestire gruppi	2,0	14,5	42,0	28,5	13,0	100,0
Competenze musicali	11,0	42,0	27,5	15,0	4,5	100,0
Competenze nella scrittura/redazione di testi	7,0	23,5	40,5	23,5	5,5	100,0

Le relazioni con le organizzazioni, intese come la consapevolezza delle dinamiche legate al rapporto tra individuo e organizzazione e come la capacità di gestire tali dinamiche costituiscono un altro ambito di fabbisogno formativo importante per le donne intervistate. Nella maggior parte dei casi infatti la mancanza di esperienze lavorative non ha consentito di sperimentare la vita nelle organizzazioni.

Tuttavia, le intervistate sembrano percepire alcuni elementi del rapporto tra individui e organizzazioni:

- la maggioranza dichiara di avere uno “spirito di gruppo” elevato o molto elevato (oltre il 50%);
- circa il 50 % delle intervistate dichiara di avere una buona capacità di adattamento a un “ambiente pluriculturale”;
- circa il 60 % dichiara di avere ottime capacità di “comunicazione”;
- circa il 25% dichiara di avere senso dell’organizzazione (ma un numero più basso di intervistate, pari al 13 % dichiara che saprebbe gestire un gruppo);

Tra gli elementi messi in evidenza nel descrivere la figura dell’imprenditore due non secondari possono essere ricondotti all’esercizio di responsabilità nei confronti della propria comunità di appartenenza. Inoltre, anche dalle scelte indicate circa la localizzazione delle imprese che desidererebbero creare, la maggior parte delle intervistate indicano il comune o la provincia di residenza.

Questi due dati sembrerebbero indicare la presenza di un certo orientamento verso l’esercizio di responsabilità nei confronti della la propria collettività. Tuttavia, si deve osservare, sembrerebbe trattarsi di una responsabilità piuttosto indefinita.

2. 5 La dimensione di genere

La dimensione di genere emerge dalle interviste come una grande assente. Quando alle intervistate è stato chiesto di indicare i fattori di facilitazione e quelli di ostacolo rispetto alla creazione di impresa non è stato indicato neanche un fattore specifico relativo all’essere donne. La mancanza di considerazioni circa la dimensione di genere non appare tanto sorprendente per le più giovani, quanto per le intervistate appartenenti al gruppo d’età più anziano e può essere identificato come un ulteriore indicatore di una scarsa tendenza ad entrare in contatto con la realtà e ad interpretarla.

Alle donne intervistate è stato chiesto di identificare i **fattori di facilitazione e gli ostacoli** alla creazione d'impresa. In questo modo è stato possibile verificare in che misura questo processo fosse conosciuto e fosse stato oggetto di riflessione.

I fattori di ostacolo identificati sono stati:

- la mancanza di finanziamenti (50 %)
- la ricerca di collaboratori e soci (27 %)
- la mancanza di esperienza professionale (23 %)

E' interessante notare che l'identificazione di questi ostacoli tende in alcuni casi (quando si parla di ricerca dei collaboratori e di mancanza di esperienza) a contraddire la **fiducia in sé stesse** che le donne intervistate hanno mostrato parlando delle **proprie capacità**. E' interessante anche notare che indicando come un fattore di ostacolo la mancanza di finanziamenti si mostra una conoscenza limitata o una forte sfiducia circa le azioni svolte da numerosi soggetti in favore dell'imprenditoria giovanile e dell'imprenditoria femminile, che nella maggior parte dei casi prevedono anche finanziamenti agevolati.

Per quanto riguarda i **fattori di facilitazione**, si è fatto riferimento soprattutto alla possibilità di accedere a forme di assistenza tecnica. Anche nel caso dell'identificazione delle fonti di assistenza si può osservare una certa mancanza di conoscenze. Infatti, se circa la metà delle giovani intervistate ha dichiarato che si rivolgerebbe ai "centri di promozione d'impresa", quasi il 15 % si rivolgerebbe a familiari, amici e parenti, mentre il resto farebbe ricorso a tutte le varie specie di servizi e di soggetti coinvolti nelle politiche per il lavoro (centri per l'impiego, sindacati, organizzazioni datoriali, ecc.) o alle banche.

Tab.27 Luoghi cui si rivolgeranno per ricevere assistenza all'organizzazione delle attività

(% di colonna)

	totale
Centri per l'impiego	7,4
Centri di promozione d'impresa (ad es.Bic Lazio)	48,4

Istituti di credito	2,1
Sindacati	5,3
Associazioni di categoria (ad es. Confcommercio, Confartigianato, ecc..)	16,8
Centri di orientamento	5,3
Familiari, parenti o amici	14,7
Totale	100,0

La limitata conoscenza circa il processo di creazione d'impresa emerge anche dalle risposte relative alle fasi critiche di tale processo, identificate soprattutto nello sviluppo del budget (considerato da circa il 69 % delle intervistate come molto o estremamente critico) e nella formulazione delle previsioni di vendita e le strategie di mercato (considerate come molto critiche da circa il 41 % delle intervistate).

Tab.28 Livello di difficoltà attribuito ai differenti stadi della creazione di impresa (% di riga: 1= minima difficoltà; 5= massima difficoltà)

	1	2	3	4	5	Totale
L'analisi del mercato di riferimento	3,1	14,6	44,8	27,1	10,4	100,0
La definizione delle strategie di mercato	2,1	10,4	33,3	40,6	13,5	100,0
Lo sviluppo del budget economico	0,0	6,3	24,4	31,3	38,5	100,0
Le previsioni di vendita	4,2	8,4	38,9	42,1	6,3	100,0
L'organizzazione delle attività	6,3	31,6	38,9	16,8	6,3	100,0
La scelta della natura giuridica	29,2	37,5	16,7	10,4	6,3	100,0

Sebbene appaia come un dato positivo il fatto che non sia stato inserito tra i momenti più critici il momento della scelta della natura giuridica, appare più preoccupante che non siano stati inseriti in questo ambito né l'identificazione delle opportunità e della stessa idea imprenditoriale, né l'organizzazione delle attività.

In qualche modo si potrebbe pensare che una rappresentazione idealizzata dell'imprenditore, che tende a coglierlo in una dimensione eroica piuttosto che in quella di un'attore situato in una realtà concreta, influisca anche sull'interpretazione che viene data della creazione d'impresa. Questo processo viene infatti ridotto alla dimensione economico-finanziaria, eliminando proprio alcuni aspetti cruciali nel funzionamento reale delle imprese, determinanti per la loro sopravvivenza anche in condizioni di crisi.

2. 6 Indicazioni per la progettazione di attività di formazione e di assistenza alla creazione d'impresa

Dall'analisi svolta nei paragrafi precedenti emerge un insieme di fabbisogni formativi diversificato, ma che potrebbe trovare al suo centro il tema della costruzione di un rapporto più con la realtà sociale ed economica nella sua concretezza.

La capacità di percepire la realtà nelle sue diverse dimensioni e di interpretarla a partire dalla definizione di una propria identità (di donne, prima ancora che di imprenditrici) emerge, infatti, come un elemento indispensabile per poter poi mettere a frutto qualsiasi altra capacità e competenza.

Soltanto dopo aver sviluppato una specifica identità legata alla dimensione di genere e alla problematizzazione del rapporto con la realtà e con l'esperienza lavorativa, quindi, dovrebbero essere considerate le necessità di intervento legate agli altri fabbisogni formativi.

Per quanto riguarda questi ultimi, comunque, sembra opportuno mettere in evidenza i seguenti elementi:

- per quanto riguarda le "conoscenze" sembra necessario attuare un processo di ricontestualizzazione, che permetta di utilizzare le conoscenze disponibili all'interno di

un contesto conoscitivo nuovo, tutto da costruire, quale è quello della creazione d'impresa da parte delle donne; alcuni elementi fondamentali per quanto riguarda le conoscenze riguardano l'acquisizione di conoscenze circa l'ambiente sociale ed economico in cui ci si trova, i soggetti e i servizi presenti in tale ambiente, le azioni e le strategie di tali soggetti e le opportunità e le risorse;

- per quanto riguarda i linguaggi e le competenze specifiche, anche se questi appaiono carenti sotto diversi aspetti, si deve pensare che essi possano essere perfezionati successivamente, sia attraverso l'esperienza, che attraverso attività formative ad hoc; in qualche modo – quindi – lo sviluppo di questo insieme di competenze dovrebbe essere considerato come non prioritario nel processo che si intende avviare;
- il rapporto con la realtà appare, come già si è detto, come un ambito di fabbisogno prioritario; una relazione più diretta e concreta con la realtà potrebbe infatti non soltanto favorire il processo di interpretazione e di costruzione di identità, ma anche consentire una riorganizzazione degli orientamenti di cui sono portatrici le giovani donne considerate, che presentano – come si è visto – sia elementi funzionali all'assunzione di un ruolo imprenditoriale, sia elementi che possono in questo contesto rivelarsi problematici;
- la capacità ermeneutica rappresenta un'altra area di fabbisogno prioritario; a questo proposito, le giovani donne dovrebbero avviare una riflessione sull'accesso delle donne al lavoro e alla professione con l'obiettivo di costruire il proprio specifico punto di vista attraverso il quale analizzare la realtà, identificare le opportunità, definire gli ostacoli e così via;
- l'identificazione del capitale sociale disponibile costituisce un altro elemento che dovrà essere messo in evidenza nell'ambito dell'attività formativa; è proprio a partire dalla ricostruzione e dalla riorganizzazione delle proprie reti di conoscenze che è possibile identificare le opportunità di impresa (business) e costruire le condizioni per la sostenibilità dell'impresa stessa;
- della costruzione dell'identità si è già trattato; si deve tuttavia mettere anche in evidenza – come fabbisogno particolarmente importante – la necessità di avviare

percorsi formativi e di riflessione che consentano di definire un'identità professionale specifica; tale identità dovrebbe essere fondata sull'oggetto e l'attività dell'impresa piuttosto che sulla dimensione dell'essere imprenditore;

- l'esperienza lavorativa appare come un'altra area di fabbisogno; in questo quadro appare importante inserire nel percorso formativo iniziative ed attività che consentano alle giovani donne coinvolte di sperimentare la dimensione del lavoro nella sua concretezza; strumenti particolarmente appropriati potrebbero essere in questo ambito i tirocini nelle imprese;
- le relazioni individuo-organizzazione appaiono un'area di fabbisogno importante (come si è rilevato anche osservando il fatto che la dimensione organizzativa dell'impresa tende ad essere assente nelle rappresentazioni che della creazione d'impresa danno le giovani donne intervistate); all'interno di questo ambito dovrebbero essere costruite anche le competenze di carattere trasversale relative al funzionamento delle organizzazioni, quali quelle relative alla gestione delle conoscenze, alla comunicazione, al lavoro in gruppo, alla progettazione, ecc.
- la responsabilità appare un'area importante, ma probabilmente non prioritaria; le giovani donne appaiono infatti portatrici di legami con il territorio che tendono a favorire l'esercizio della responsabilità da parte delle imprese, sia nei confronti della collettività in cui sono inserite, sia nei confronti dei lavoratori e dei diversi soggetti coinvolti nella loro attività.

3. Percorso di auto-formazione

- Il percorso rappresenta uno strumento di orientamento rivolto ad aspiranti imprenditori. Delinea un percorso di autovalutazione circa la presenza di alcuni pre-requisiti e tratti della personalità che tendenzialmente si riscontrano in imprenditori che riescono a sviluppare sufficientemente la propria impresa.

Utilizzando una metafora possiamo affermare che il percorso rappresenta una corsa ad ostacoli. Partendo dalla concezione che la creazione d'impresa non si realizza in un

momento ben definito, ma è un processo dinamico, la percorso si configura come uno strumento per sviluppare la consapevolezza della scelta e affinare progressivamente l'idea di impresa attraverso i necessari approfondimenti tecnici.

Modulo 1. Chi può essere imprenditore

La valutazione delle persone ha l'obiettivo di aiutare gli aspiranti imprenditori a rispondere al quesito di fondo, cioè se sono in possesso o meno delle doti personali occorrenti per essere "capi di se stessi".

Gran parte della gente, prima o poi, ha pensato di mettersi in proprio. Può darsi che il desiderio nasca dal voler dedicare una maggior parte del tempo a fare qualcosa che piace. Ad esempio, mettendo su un ristorante, se si ama cucinare o gestendo un negozio di piante e fiori, se si è appassionati di giardinaggio. Può darsi che il desiderio d'impresa nasca dalla voglia di liberarsi dalla camicia di forza del lavoro di una grande organizzazione o dalla paura/rischio di un ridimensionamento aziendale. Qualsiasi motivo spinga una persona ad esplorare la possibilità di avviare un'impresa o un'attività autonoma, richiede all'operatore dell'orientamento di verificare se il soggetto "è tagliato per essere il capo di se stesso".

La creazione di un'attività imprenditoriale in forma autonoma o collettiva richiede nel fondatore l'esistenza di determinati requisiti, verificabili attraverso colloqui individuali. La conduzione dei colloqui sarà effettuata secondo gli approcci teorici e metodologici adottati da ciascun operatore, in considerazione degli obiettivi conoscitivi individuati da questa guida.

In linea di massima, per aumentare le probabilità di successo di un'attività imprenditoriale è necessario che l'aspirante imprenditore manifesti:

- **La propensione al lavoro autonomo.** Si tratta di un'attitudine che non può essere confusa con una generica insofferenza verso il lavoro subordinato o con una generica aspirazione a non vivere in un contesto di regole rigide. Essa è piuttosto la predisposizione a cogliere e sfruttare a proprio vantaggio le opportunità economiche, ad organizzare efficacemente la propria attività in funzione degli obiettivi personalmente adottati, a sentirsi gratificati dal completamento e dal

successo del proprio lavoro, piuttosto che dal lavoro svolto sotto la direzione altrui o all'interno di una grande organizzazione. Tale propensione ha quindi un contenuto di forte autodisciplina, di notevoli capacità organizzative e di spiccato senso del discernimento nei confronti della realtà empirica. Orientare alla creazione d'impresa significa, dunque, informare e aiutare l'aspirante imprenditore a rendersi consapevole del fatto che il lavoro autonomo, se da un lato rende liberi da un'organizzazione o da un "capo", dall'altro crea una dipendenza ancora più angosciata nei confronti di un soggetto assolutamente indefinito: il mercato. La condizione di imprenditore, infatti, implica una dipendenza illimitata dalla volubilità del mercato, determinando spesso uno stato di ansia, contrastabile solo con una dedizione al lavoro pressoché assoluta.

- **Voglia di riscatto:** tendenzialmente la neoimprenditorialità nasce da una sorta di riscatto personale o sociale, da una situazione di disagio in genere determinata da: 1. l'essere stati licenziati; 2. desiderio di lavorare in un'organizzazione più piccola di fronte all'impersonalità delle grandi organizzazioni; 3. frustrazioni del dipendente che non vede adeguatamente valorizzate le proprie capacità; 4. desiderio di "arrivare in fretta"; 5. insoddisfazione di base per la propria condizione occupazionale (precarità, lavoro inadeguato al titolo di studio posseduto, ecc.). La voglia di riscatto si concretizza nell'ambizione a superare una situazione lavorativa frustrante.
- **La fiducia in sé** necessaria per creare un'impresa non può essere confusa con uno spropositato atteggiamento di sicurezza che sconfinava nella supponenza o nell'incapacità di tenere conto della realtà. Al contrario si tratta della intima convinzione che il proprio comportamento, adeguatamente posto in essere, esercita un'influenza notevole e quasi decisiva nel determinare la sequenza di eventi che conducono all'obiettivo finale. Questo elemento se possiede un contenuto di tenacia e determinazione, ne possiede un altro apparentemente opposto, quello della flessibilità e della adattabilità ad attività che consentono di regolare continuamente la propria azione sulla base dello svolgimento effettivo della sequenza storica degli eventi. I casi di fallimento devono essere considerati utili lezioni e non diventare fattori distruttivi della fiducia in sé.
- **L'impulso ad agire:** l'aspirante imprenditore deve essere orientato a modificare la realtà piuttosto che subirla passivamente. Questo presuppone un atteggiamento di discernimento selettivo rispetto ai fatti empirici, al fine di scegliere sequenze causali

su cui intervenire per decidere le azioni appropriate. Esso presuppone inoltre una attitudine a lavorare con altri soggetti e ad acquisire il consenso, quindi a influenzare il comportamento degli altri individui attraverso una procedura e una strategia negoziale nella quale entrano tutti gli strumenti di mediazione e composizione degli interventi. Fare impresa significa dunque avere una visione della realtà volitiva e non fatalistica; percepire la società come una fonte di stimoli, mantenendo nei “suoi” confronti un distacco emotivo che garantisca scelte razionali.

- **L’Idea di impresa grezza**, cioè non ancora sottoposta ad analisi e aggiustamenti prima di trasformarsi in un vero e proprio progetto valido. L’idea grezza può nascere in due modi: o come risultato di un impulso spontaneo, quasi una intuizione stimolata da un’improvvisa percezione di una opportunità offerta dal mercato o come risultato di una deliberata ricerca di spazi per una nuova iniziativa imprenditoriale negli scenari del mercato. In ogni caso riflette la realizzazione di una sintesi tra un elemento di competenza tecnica relativa ai processi produttivi e un elemento di conoscenza commerciale relativa al posizionamento del prodotto o del servizio nel mercato.
- **Conoscenze tecniche:** Per avviare e gestire un’impresa non serve la conoscenza ma il “saper fare”. Il livello conoscitivo elevato è irrinunciabile in alcuni servizi, ma negli altri è la disponibilità di conoscenze tecnico-operative ad assicurare le maggiori probabilità di successo. La conoscenza delle tecniche significa non soltanto essere al corrente dei processi produttivi attualmente adottati per quel prodotto, ma anche delle tendenze evolutive; padroneggiare le tecniche in maniera tale da poterle adattare e possibilmente migliorare con riferimento alle esigenze proprie del mercato.

Riepilogo delle skill e ruoli del neo imprenditore per lo start up d’impresa

Ruolo dell’imprenditore (individuale o collettivo)	Fondatore/inventore
Qualità manageriali	Innovazione Indipendenza Fiducia in sé Propensione al rischio Immaginazione
Capacità fondamentali	Percettive

	Concettuali Creative
Enfasi funzionale	Tecnologia Nuovi prodotti Processo Servizio Nuovi mercati

Modulo 2. Verifica delle attitudini

La verifica della valutazione è opportuno che abbia inizio con la compilazione da parte del candidato di una scheda informativa sulle principali caratteristiche del proprio curriculum vitae. E' opportuno invitare il candidato a compilare la scheda cercando di fare emergere gli elementi di coerenza tra la formazione, le esperienze maturate e l'iniziativa che intende avviare.

Se dalla verifica delle attitudini indicate nei precedenti moduli si ritiene di possedere, almeno in parte, alcuni dei pre-requisiti per la creazione d'impresa allora procedere nella lettura critica di questo terzo modulo.

Creare impresa è avere idee, credere in un progetto che sia utile a qualcuno, possibilmente a molti:

- è credere nelle proprie capacità di realizzare qualcosa; essere disposti a sacrificarsi, dedicando energie, tempo e risorse, ma soprattutto se stessi;
- avere intorno a sé persone disposte a condividere questi sacrifici;
- essere capaci di convincere altri a partecipare, in un modo o nell'altro, all'avventura;
- essere determinati a non voler cedere alla difficoltà, soprattutto nella fase iniziale.

Se tutto procede secondo il piano preventivato finalmente arrivano i risultati e, talvolta, il grande successo.

Quando si inizia a cercare lavoro si è portati ad immaginare un'occupazione di tipo dipendente, coerente con il percorso scolastico e formativo intrapreso: accanto alla

Sede sociale : 00156 ROMA - ITALY - Via Adriano Fiori n° 32 - P.IVA 02003481005 - C.F. 08259020587

Ufficio di Rieti : 02100 RIETI - ITALY - Via Cavour,27 - Tel ++39 746 25.32.83 - Fax ++39 746 25.31.40

<http://www.fidetcooplazio.it> e-mail: info@fidetcooplazio.it

tipologia del lavoro subordinato occorre considerare anche lo sbocco professionale del lavoro autonomo e imprenditoriale.

Sono lavoratori autonomi gli artigiani, i commercianti, gli agenti di commercio, i liberi professionisti, i consulenti, le guide turistiche e in generale tutti coloro che progettano, organizzano e realizzano in autonomia il proprio lavoro.

Il lavoratore autonomo non ha un superiore che gli indica quali sono gli obiettivi da raggiungere e non opera all'interno di un'organizzazione già definita (impresa, ufficio, ente pubblico): l'imprenditore prende le decisioni e struttura personalmente la propria organizzazione.

Il lavoro dipendente possiede alcune caratteristiche che lo rendono particolarmente allettante, quali la sicurezza occupazionale, le minori responsabilità, l'operare all'interno di un'organismo già esistente.

Anche un'attività imprenditoriale può risultare però altamente affascinante.

Generalmente la volontà di mettersi in proprio scaturisce:

- dal desiderio di autonomia e quindi dalla possibilità di prendere le decisioni "da soli", pur tenendo sempre presente le esigenze del mercato;
- dalla consapevolezza di avere le competenze e la creatività necessaria per avviare la propria impresa e per risolvere positivamente i numerosi problemi che possono presentarsi;
- dalla voglia di autogestirsi.
- Questi aspetti positivi non devono oscurare o far sottovalutare alcuni lati meno allettanti, che pur caratterizzano l'attività imprenditoriale:
- maggiore responsabilità nei confronti di terzi, qualificabili come collaboratori, dipendenti, clienti, fornitori o finanziatori;
- necessità di una adeguata preparazione professionale in merito all'attività che si vuole svolgere;
- diminuzione del tempo libero a disposizione;
- rischi economici.

La somma di queste forze può comportare un aumento di stress e di ansie che solo una forte motivazione all'imprenditorialità, una buona analisi critica del mercato e un appoggio morale da parte di amici e familiari, possono aiutare a superare.

"Mettersi in proprio" vuol dire mettersi in gioco in un ambito in cui le regole vengono dettate dalle forze di mercato, rispondere ed operare secondo i dettami del mercato, rispettare scadenze e impegni; e ancora essere responsabili verso clienti, dipendenti e collaboratori, oltre che verso se stessi. Ma significa anche essere liberi di esprimere le proprie competenze, avere la possibilità di prendere in autonomia importanti decisioni ed autogestire il proprio lavoro, cambiare ed innovare la propria attività secondo le esigenze della clientela.

Essere imprenditori quindi richiede alcune doti particolari, infatti le sole buone competenze tecniche non possono essere sufficienti per guidare al successo un'impresa.

Generalmente le maggiori difficoltà che un futuro imprenditore percepisce riguardano gli adempimenti burocratici, la scelta della forma giuridica e la ricerca di finanziamenti, in realtà è fondamentale verificare preventivamente la fattibilità del progetto: dotarsi di strumenti che trasformino un'idea in una attività di impresa. La decisione deve essere ponderata per evitare ripensamenti tardivi.

Cerchiamo di raggruppare alcune caratteristiche che, a livello generale, contraddistinguono un valido imprenditore e che spingono a creare impresa.

- **COMPETENZE** (percorso personale di formazione, studi, esperienze lavorative e interessi coltivati che hanno portato il potenziale imprenditore a questa scelta. capacità tecniche, professionali e personali)
- **MOTIVAZIONE** (la voglia di riuscire investendo energie e tempo. I vincoli principali infatti alla riuscita di un'idea non dipendono dalla mancanza di capitale iniziale, ma da una errata valutazione dell'idea imprenditoriale e, molto spesso, da una scarsa motivazione.)
- **PROPENSIONE AL RISCHIO** (l'imprenditore deve porsi delle mete ambiziose ma raggiungibili, e per perseguirle deve essere disposto ad affrontare i rischi connessi, che ha comunque cercato di valutare e stimare preventivamente.)
- **FIDUCIA NELLE PROPRIE CAPACITÀ E OTTIMISMO** (indispensabili per superare le difficoltà iniziali e per procedere con determinazione verso la realizzazione dei propri obiettivi.)

- **CAPACITÀ DI RELAZIONE** (l'impresa opera in un contesto aperto e deve saper relazionare con l'esterno.)
- **LEADERSHIP** (la capacità di condurre ed influenzare il comportamento e gli atteggiamenti degli altri consente di dare un'impronta precisa alla propria azienda e al modo di lavorare dei collaboratori, proiettando all'esterno un'immagine di solidità e di coerenza.)
- **CREATIVITÀ** (ricercare soluzioni nuove e innovative rispetto al contesto in cui l'impresa opera: essere curiosi ed informati sulle strategie adottate dai concorrenti e sulle richieste e i bisogni dei potenziali clienti. Occorre individuare le opportunità e trasformarle in punti di eccellenza per l'azienda.)
- **CAPACITA' CRITICA** (permette di valutare razionalmente, non con il cuore, la propria idea e consente di leggere continuamente i mutamenti del mercato permettendo di "aggiustare", se non addirittura "cambiare", la rotta alla propria attività in considerazione delle nuove tendenze.

Questa elasticità mentale deve accompagnarsi ad una buona capacità di superare le delusioni: avviare un'impresa non è infatti un percorso lineare e senza ostacoli, ma comporta indubbiamente l'impatto con realtà problematiche.

Per permettere all'impresa di affrontare "serenamente" dal punto di vista finanziario le prime fasi di vita, nelle quali si inizia ad introdursi, a farsi conoscere e a conquistare il mercato, è necessario che alla base dell'attività ci sia capitale proprio.

Questo periodo è infatti il più critico dell'intera vita aziendale: puntualità, serietà e tempestività nel rispondere alle richieste della clientela, corretta ed efficiente gestione dei processi produttivi, attenta e precisa pianificazione dell'attività promozionale determineranno il successo futuro.

Diventare imprenditori non può quindi essere una seconda scelta, un'area di parcheggio in attesa del lavoro dipendente sperato, ma deve essere un impegno consapevole, sostenuto, quanto più possibile, da chi ci è vicino. Scegliere la strada dell'attività autonoma significa soprattutto avere coscienza della sfida intrapresa.

DIVENTARE IMPRENDITORI SIGNIFICA DUNQUE:

- Essere padroni del proprio destino
- Possedere una attività propria
- Mettere a frutto le proprie capacità
- Non sottostare alle disposizioni di un diretto superiore (anche se ci sono comunque vincoli da rispettare e persone a cui rendere conto)
- Non annoiarsi mai
- Rinunciare alla sicurezza del posto fisso
- Rischiare di perdere le risorse investite
- Accettare, almeno nella fase iniziale, un livello di reddito basso
- Avere molte responsabilità
- Adattarsi, per i primi tempi, a svolgere qualsiasi tipologia di lavoro (segreteria, commerciale, amministrazione, produzione)

RIASSUMENDO

creare la propria impresa significa:

- VALUTARE SE STESSI
- DEFINIRE LE IDEE
- VALUTARE IL MERCATO
- COSTRUIRE UN PIANO
- ACQUISTARE LE RISORSE
- COINVOLGERE ALTRI SOGGETTI
- PROCEDERE ALL'AVVIO

Questi passaggi possono essere ricondotti a tre fasi, che necessariamente precedono l'avvio di un'attività imprenditoriale per avvicinarsi al lavoro autonomo con la consapevolezza di cosa questo significhi:

- PORSI DOMANDE
- TROVARE IDEE
- PASSARE DALL'IDEA AL PROGETTO: COSTRUIRE IL PROPRIO BUSINESS PLAN

ISTRUZIONI: scrivere il proprio curriculum vitae, cercando, in particolare, di fare emergere gli elementi di coerenza tra la formazione, le esperienze che ha maturato, e l'iniziativa che intende avviare.

Dati anagrafici	Nome e cognome	
	Data di nascita	
	Indirizzo di residenza	
	Recapiti telefonici	
	Indirizzo e-mail	
Formazione	Diploma di	
	Conseguito il	
	Votazione	
	Laurea	
	Conseguita il	
	Votazione	
	Corso di formazione	
	Qualifica ottenuta	
Data		
Esperienze di lavoro	Attuale occupazione	
	Azienda/ente...	
	Durata	
	Altre esperienze di lavoro	
	Azienda/ente	
	Durata	

	Altre esperienze di lavoro	
	Azienda/ente	
	Durata	
Altre informazioni	Conoscenze informatiche e livello	
	Lingue conosciute e livello	
Hobby e interessi		

ISTRUZIONI: compilare il seguente questionario barrando con una X la modalità che risulta maggiormente vera..

	Quasi sempre	A volte	Mai
1. Preferisco rinunciare alla mia posizione piuttosto che entrare in conflitto con altri	q	q	q
2. Pongo molta attenzione a capire e rispettare le idee altrui	q	q	q
3. Mi sento vitale e dinamico	q	q	q
4. Mi coinvolgo in modo significativo nei problemi altrui	q	q	q
5. Mi lascio distogliere facilmente dalle attività intraprese	q	q	q
6. In generale un insuccesso mi stimola a ritentare	q	q	q
7. Sono capace di dare tutto me stesso per gli scopi che mi prefiggo	q	q	q
8. Mi trovo più spesso degli altri a dover prendere delle decisioni	q	q	q
9. Le mie scelte sono rispettate dalla famiglia	q	q	q
10. Porto avanti le mie idee con energia e convinzione	q	q	q
11. Mi sento stimolato dall'imprevisto e dal rischio	q	q	q
12. Mi piace aiutare gli altri nelle piccole cose	q	q	q
13. Riesco facilmente a dare il meglio di me	q	q	q
14. Evito gli impegni che non mi lasciano tempo a disposizione	q	q	q
15. Mi è difficile prendere decisioni senza sostegno o il parere di persone amiche	q	q	q
16. Il mio ideale è quello di una vita tranquilla e senza imprevisti	q	q	q
17. L'idea buona o la risposta efficace mi vengono sempre quando è passato il momento	q	q	q

TABELLA DI VERIFICA DEL PUNTEGGIO OTTENUTO

Sede sociale : 00156 ROMA - ITALY - Via Adriano Fiori n° 32 - P.IVA 02003481005 - C.F. 08259020587

Ufficio di Rieti : 02100 RIETI - ITALY - Via Cavour,27 - Tel ++39 746 25.32.83 - Fax ++39 746 25.31.40

<http://www.fidetcoopplazio.it> e-mail: info@fidetcoopplazio.it

	Quasi sempre	A volte	Mai
Dom. 1.	1	3	2
Dom. 2.	3	2	1
Dom. 3.	3	2	1
Dom. 4.	2	3	1
Dom. 5.	1	2	3
Dom. 6.	3	2	1
Dom. 7.	3	2	1
Dom. 8.	3	2	1
Dom. 9.	3	2	1
Dom.10.	3	2	1
Dom. 11.	3	2	1
Dom. 12.	3	2	1
Dom. 13.	3	2	1
Dom. 14.	3	2	1
Dom. 15.	1	2	3
Dom. 16.	1	2	3
Dom. 17.	1	2	3

VALUTAZIONE DEL PUNTEGGIO

Fino a 20: bassa propensione alla creazione d'impresa

Da 21 a 40: intermedia propensione alla creazione d'impresa

Da 41 a 51: alta propensione alla creazione d'impresa

Modulo 3. Guida alla progettazione d'impresa

FORMA GIURIDICA

Per poter svolgere un'attività imprenditoriale è necessario identificarsi in una delle forme giuridiche previste dalla vigente normativa.

Un'impresa può essere esercitata sotto forma di:

- impresa individuale
- società
- altra forma di lavoro autonomo

La scelta va operata sulla base di diverse considerazioni correlate ad aspetti soggettivi ed oggettivi:

- Numero dei promotori
- Natura dell'attività esercitata
- Dimensione dell'impresa
- Disponibilità di capitali
- Grado di responsabilità che soci intendono assumere
- Possibilità di ricorrere a particolari forme di finanziamento e agevolazioni

Ogni forma giuridica presenta in sé aspetti vantaggiosi e controindicazioni: non esiste una forma giuridica ideale, occorre tenere in considerazione le esigenze e le caratteristiche della attività che si andrà a svolgere.

ALCUNI CRITERI PER LA SCELTA DELLA FORMA GIURIDICA

Attività svolta e redditi personali dei soci

Se disponiamo di elevati redditi personali avremo convenienza a costituire una società di capitali, per la quale dovremo dichiarare esclusivamente gli utili che effettivamente abbiamo ricevuto.

Se la nostra scelta cadesse invece su una società di persone, ci verrebbe attribuita dalla società una parte di reddito prodotto proporzionale alla quota di partecipazione, indipendentemente dall' effettiva distribuzione dell'utile.

Responsabilità personale dei soci

Per la costituzione di una società di persone, che prevede l'assunzione della responsabilità solidale e illimitata, occorrerà valutare il grado di fiducia nelle persone con le quali abbiamo intenzione di realizzare il progetto di impresa. Anche la possibilità di seguire da vicino l'attività, lavorando, per esempio, personalmente in azienda, potrebbe essere considerata un valido fattore di scelta. Dobbiamo quindi rilevare che, a causa soprattutto di questi motivi, le società di persone presentano generalmente una composizione societaria piuttosto limitata.

Patrimonio personale dei soci

Nel caso in cui disponessimo di un cospicuo patrimonio non avremmo alcuna convenienza a costituire una società di persone con soci che non fossero titolari di beni, poiché, in caso

di insolvenza, ci troveremmo a rispondere, per il principio di responsabilità solidale e illimitata dei debiti sociali, anche per gli altri soci.

Quota di partecipazione sociale

L'impiego di un consistente investimento nella costituzione di una società di persone potrà essere realizzato soltanto a condizione di poter svolgere un controllo diretto sulla società e sulle decisioni da assumere per il suo funzionamento. L'acquisizione di una modesta quota di partecipazione alla società, e quindi agli utili realizzati, risulterebbe antieconomica a fronte dell'assunzione di una responsabilità illimitata e solidale.

Capitale investito/fatturato

Anche il capitale investito rappresenta un fattore condizionante la scelta della forma societaria; infatti, in presenza di responsabilità illimitata e solidale, il rischio d'impresa aumenta in proporzione ai mezzi necessari per il funzionamento dell'impresa.

Sistema di tassazione

Il tipo di tassazione prevista per il modello societario adottato rappresenta un importante fattore di scelta. E' possibile individuare alcuni criteri generali a cui attenersi:

- il livello di utili previsti della società, oltre il quale sarà conveniente la costituzione di una società di capitali, tenderà a ridursi quando i singoli soci abbiano già dei redditi propri abbastanza consistenti;
- lo stesso livello di convenienza, per le società di persone, tenderà ad aumentare quando, a parità di altre condizioni, gli utili conseguiti verranno distribuiti quasi integralmente ai soci. Il motivo è semplice: nella società di persone il socio è comunque soggetto alla tassazione dell'intero utile sia nel caso che venga distribuito che accantonato; nelle società di capitali il socio è invece sottoposto a tassazione solo sulla parte di utili effettivamente distribuiti.

Capitale minimo per la costituzione

La misura minima del capitale richiesto per la costituzione delle società di capitali può rappresentare un elemento di ostacolo alla loro costituzione.

Trasferibilità della quota

La possibilità di trasferimento della propria quota di partecipazione societaria, anche in sede di successione, le formalità e gli oneri relativi rappresentano un fattore di scelta da tenere in giusta considerazione. Senza entrare nel dettaglio dei rispettivi trattamenti fiscali, **il trasferimento di azioni e di quote di s.r.l. appare più semplice del trasferimento di quote**

di società di persone.

A causa della responsabilità solidale e illimitata l'identità personale dei soci assume, infatti, nelle società di persone, un rilievo di assoluta importanza, tanto da richiedere la modifica dell'atto costitutivo con le stesse formalità previste per la costituzione della società.

IMPRESA INDIVIDUALE

Imprenditore è chi esercita professionalmente una attività economica organizzata per produrre o scambiare beni o servizi.

Esercitare una attività economica significa operare per il mercato con l'obiettivo di remunerare il proprio operato. Il carattere della professionalità implica che l'attività deve essere svolta abitualmente o periodicamente, non occasionalmente e saltuariamente; mentre il requisito dell'organizzazione identifica la gestione e il coordinamento dei beni e delle risorse.

L'esercizio di una attività di impresa necessita l'apertura della partita IVA e l'iscrizione al Registro delle Imprese della Camera di Commercio.

L'imprenditore assume la responsabilità ed i rischi connessi alla gestione dell'attività economica rispondendone con il proprio patrimonio personale. E' soggetto al fallimento salvo che non sia qualificabile come piccolo imprenditore.

TRATTAMENTO FISCALE: il reddito derivante dall'attività di impresa è una delle componenti che costituiscono la base imponibile ai fini IRPEF nella dichiarazione dei redditi dell'imprenditore. L'attività di impresa è soggetta all'IRAP.

VANTAGGI: la semplicità di costituzione e la snellezza decisionale derivante dall'assenza di corresponsabili: un solo imprenditore è nelle condizioni migliori per decidere rapidamente e liberamente le strategie dell'impresa. minori

Vincoli minimi sia per quanto riguarda le formalità da espletare in fase di avvio che per gli oneri amministrativi da compiere.

Non è obbligatorio la tenuta dei libri sociali, ma solamente quelli prescritti dalla normativa fiscale. Per liquidare l'attività, è sufficiente chiudere la partita IVA e comunicare la cessazione alla Camera di Commercio, all'INPS e all'INAIL.

SVANTAGGI sono ravvisabili nel fatto che l'imprenditore è illimitatamente responsabile delle obbligazioni dell'impresa, per le quali risponde con il proprio patrimonio personale. Anche quando si inizia un'impresa è importante pensare a tutte le fasi di vita della stessa,

compresa l'eventualità della fine dell'attività: il fallimento dell'impresa nel caso di ditta individuale significa il fallimento anche del titolare dell'impresa

IMPRESA FAMILIARE

L'impresa familiare, pur vedendo la partecipazione più soggetti oltre al titolare, è assoggettata al medesimo trattamento giuridico dell'impresa individuale. Questa forma di società di persone si caratterizza per:

RESPONSABILITÀ: La responsabilità sulle operazioni aziendali ricade esclusivamente in capo al titolare dell'impresa.

RAPPORTO SOCIALE: Nell'impresa familiare possono collaborare in modo continuativo all'esercizio dell'attività, in virtù di un specifico accordo/contratto, il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo. I familiari collaboratori hanno diritto al mantenimento nell'ambito familiare, a partecipare agli utili (nella misura massima del 49%), ai beni con essi acquistati e agli incrementi aziendali, in proporzione alla qualità e quantità del lavoro prestato. Le decisioni riguardanti l'impiego degli utili, la gestione straordinaria, gli indirizzi produttivi e la cessazione dell'attività sono adottate a maggioranza dei familiari partecipanti.

COSTITUZIONE: va costituita presso un notaio con scrittura privata autenticata o con atto pubblico da cui deve risultare l'attività esercitata dal titolare, gli estremi dei familiari collaboratori, nonché il relativo grado di parentela e la quota di partecipazione agli utili, che è proporzionale alla quantità e qualità del lavoro prestato.

TRATTAMENTO FISCALE: l'impresa familiare conserva il trattamento e la natura di impresa individuale, il reddito confluisce nella dichiarazione dell'imprenditore assoggettata all'IRPEF. La quota di reddito attribuibile ai collaboratori non può superare complessivamente il 49% dell'ammontare del reddito risultante dalla dichiarazione annuale dell'imprenditore.

I redditi dell'impresa familiare non possono essere attribuiti ai familiari che prestano la loro attività nella famiglia e non nell'impresa. L'impresa è soggetta all'IRAP.

ADEMPIMENTI COSTITUTIVI:

- a. scrittura privata autenticata dal notaio;
- b. denuncia all'Ufficio Unico delle Entrate entro 30 gg dall'inizio dell'attività;
- c. iscrizione nel registro delle Imprese presso la Camera di Commercio della provincia in cui l'impresa ha sede legale.

VANTAGGI: è possibile far partecipare i propri familiari all'attività d'impresa senza dover costituire una società e di ripartire il reddito e i relativi gli oneri fiscali fra più persone. La costituzione e la tenuta della contabilità sono relativamente semplici.

SVANTAGGI: Il carico di responsabilità grava su un'unica persona: il fallimento della società comporta il fallimento del titolare che ne risponde solidalmente ed illimitatamente con i propri beni personali. L'impresa familiare necessita di un atto costitutivo per il suo avvio.

PARTICOLARITA': Impresa Coniugale. Una forma particolare dell'impresa familiare è l'impresa coniugale. Questa forma comprende l'azienda gestita comunemente da entrambi i coniugi e costituita dopo il matrimonio. I creditori d'impresa possono rivalersi su tutti i beni della comunione, anche se estranei all'azienda. Possono, inoltre, soddisfare le loro ragioni creditorie sul patrimonio personale di ciascun coniuge, nel caso in cui i beni della comunione non siano sufficienti a coprire il debito. Il coniuge parteciperà agli utili fino ad un importo massimo del 49%.

SOCIETA'

Si configura una società quando due o più persone si accordano per svolgere insieme una attività economica allo scopo di dividerne gli utili.

L'accordo tra i soci risulta formalmente da un documento, scrittura privata autenticata o atto costitutivo redatto davanti ad un notaio, a seconda del tipo di società

Le ragioni che portano alla costituzione di una società possono essere così schematizzate:

- suddivisione dei rischi e delle responsabilità;
- possibilità di contare sull'apporto finanziario, produttivo e organizzativo di più persone;
- possibilità di avvalersi di molteplici competenze;
- distribuzione del carico fiscale fra diversi soggetti;
- possibilità di separare il proprio patrimonio personale da quello societario.

Il rapporto societario è diverso dal rapporto di amicizia: si può essere molto amici ma nel contempo possedere una visione divergente sulle modalità di gestione ed organizzazione di una attività lavorativa, sui ritmi di lavoro da sostenere, sulla conduzione dei rapporti con i terzi, sugli obiettivi da perseguire e sulle motivazioni di base. È necessario riflettere sul socio ideale in termini di competenze, esperienza e professionalità. Un rapporto di

amicizia è regolato dal "cuore e dai sentimenti", un rapporto societario è regolato dalla "testa e dalla ragione".

Le forme societarie sono suddivise in:

Società di persone (società in nome collettivo, società in accomandita semplice)

Nelle società di persone la responsabilità dei singoli soci è personale, illimitata e solidale: Il socio, quindi, non risponde degli inadempimenti societari solo con i conferimenti effettuati, ma tutto il suo patrimonio personale. Il potere di amministrazione inerisce direttamente alla qualità di socio: i soci che non partecipano direttamente all'amministrazione hanno diritto di controllare l'attività amministrativa, di consultare i documenti relativi all'amministrazione e di ottenere il rendiconto degli affari.

Il trasferimento della qualità e della quota sociale non può aver luogo senza il consenso degli altri soci.

Al momento della costituzione ciascun socio è tenuto a effettuare i conferimenti previsti nel contratto; la parte spettante a ciascun socio nei guadagni e nelle perdite è proporzionalmente diretta al valore del conferimento, ma è lasciato alla libertà dei contraenti di stabilire quote di ripartizione diverse, con il solo divieto di patto leonino, ovvero l'esclusione di uno o più soci partecipazione agli utili o alle perdite. Il conferimento può essere costituito anche dall'apporto lavorativo (manuale o intellettuale) del socio a favore della società, il socio d'opera non è un lavoratore subordinato: il suo compenso è rappresentato dalla partecipazione ai guadagni della società.

In caso di fallimento della società i soci falliscono anche come persone fisiche (nel caso di società in accomandita semplice questa regola vale soltanto per i soci accomandatari, mentre i soci accomandanti rispondono solo nei limiti del capitale conferito, però non gli è permesso di amministrare la società). Solitamente si sceglie la società di persone quando le qualità dei singoli soci, quali abilità tecnica, onestà, competenza e fiducia reciproca, sono elementi rilevanti, che assumono un ruolo preponderante rispetto al capitale conferito.

Le forme di società di persone sono:

- società in nome collettivo (snc).
- società in accomandita semplice (sas).

Società di capitali (società a responsabilità limitata, società in accomandita per azioni, società per azioni, società cooperative).

Le società di capitali hanno personalità giuridica e autonomia patrimoniale: è la società, e non i singoli soci, ad essere titolare dei diritti e degli obblighi derivanti dallo svolgimento delle operazioni societarie.

La responsabilità dei soci è limitata alle quote di capitale conferite, non è personale e non abbraccia il loro patrimonio.

Il capitale apportato assume un ruolo centrale in quanto i creditori sociali possono far valere le loro pretese creditorie soltanto sul patrimonio aziendale e non su quello personale dei soci.

L'amministrazione può essere affidata anche a persone che non hanno la qualità di socio.

Le società di capitali permettono di salvaguardare il patrimonio dei soci che non vengono coinvolti personalmente nel fallimento della società

La struttura di tali forme societarie è più rigida, sono previsti: vincoli decisionali, una complessa gestione organizzativa, contabile e amministrativa, un diverso sistema di tassazione.

Le società di capitali sono:

- società a responsabilità limitata.
- società per azioni.
- società in accomandita per azioni.
- società cooperativa.

Differiscono per il diverso grado di responsabilità in capo ai soci nei confronti dei terzi: nelle società di persone i soci sono personalmente e illimitatamente responsabili delle azioni compiute in nome della società (rispondono cioè con il loro patrimonio) nelle società di capitali, invece, la responsabilità patrimoniale è limitata alle quote di capitale apportate dai soci.

Dalle società differiscono le Associazioni in quanto perseguono uno scopo di natura ideale e non economico.

ALTRE FORME DI SOCIETA'

E' difficile distinguere tra attività di impresa e attività di lavoro autonomo:

- l'attività di impresa è una attività economica finalizzata alla produzione e/o allo scambio di beni o servizi
- nell'attività di lavoro autonomo è prioritario il carattere intellettuale delle prestazioni.

Non esiste infatti una precisa definizione giuridica e/o contrattuale: per l'individuazione delle caratteristiche di queste figure professionali si deve fare riferimento al Codice Civile, al Codice di Procedura Civile e al Testo Unico delle Imposte sui Redditi.

BUSINESS PLAN

Ogni nuova impresa nasce a partire da un business plan.

Il business plan è un documento sintetico che indica i passi da seguire per costituire l'impresa e identifica le principali azioni che verranno intraprese nel primo triennio. Si tratta, quindi, di uno studio di fattibilità finalizzato alla presentazione di un'idea imprenditoriale e alla valutazione dei risultati economici attesi.

L'obiettivo principale di un business plan è di convincere coloro che lo leggono che l'attività imprenditoriale proposta è realizzabile e può generare un reddito sufficiente a remunerare gli investimenti dei soci e dei finanziatori esterni. Pertanto esso deve dimostrare in maniera rigorosa la validità commerciale del progetto proposto.

I destinatari del business plan sono:

- L'aspirante imprenditore, che vuole capire quante probabilità di successo ha la sua idea imprenditoriale. L'attenta preparazione del documento rappresenta per l'imprenditore una opportunità unica per esaminare tutti gli aspetti della nuova attività, permettendo così di valutare tutte le possibili conseguenze derivanti dalle diverse strategie finanziarie, produttive, organizzative e commerciali.
- Dopo che l'impresa è stata avviata l'imprenditore stesso e i suoi collaboratori possono trarne una guida utile per la gestione dell'impresa. Per assolvere a questa funzione è però necessario che il business plan venga periodicamente rivisto e aggiornato.
- Gli investitori e i finanziatori esterni, che devono decidere se finanziare la realizzazione dell'idea imprenditoriale. Essi verificheranno che gli autori abbiano una solida padronanza della dinamica dell'impresa e del settore in cui intendono operare e soprattutto come questa padronanza possa servire ad assicurare un risultato positivo e un buon profitto.

E' un fondamentale documento di analisi sul quale i potenziali investitori o finanziatori possono basare la propria valutazione circa la convenienza o meno a partecipare al progetto. Un efficace business plan deve convincere il potenziale investitore o finanziatore di aver individuato una buona opportunità di investimento o un cliente solido che probabilmente non incontrerà problemi strutturali nel corso del progetto.

La stesura di un business plan permette di:

- apportare modifiche anche rilevanti alla propria idea imprenditoriale senza per questo dover sostenere costi eccessivi.
- evitare di imbarcarsi in attività che richiedono un ingente impiego di capitali senza alcuna prospettiva di rientro.
- ottenere maggiore facilità di accesso a fonti di finanziamento.

Il business plan deve avere un taglio professionale, ma deve essere scritto in un linguaggio molto chiaro, perché verrà letto da persone che possono anche non avere alcuna conoscenza tecnica specifica del particolare settore in cui l'impresa intende operare. deve essere curato e preciso sia nel contenuto e che nella forma di presentazione.

Le informazioni contenute copriranno diverse aree: dalla presentazione del gruppo imprenditoriale all'analisi del settore dell'attività oggetto d'impresa, unite alla descrizione della formula imprenditoriale che si intende realizzare.

Il business plan deve essere:

- sintetico, ma esauriente
- comprensibile anche ai non esperti di quell'area
- credibile, cioè basato su previsioni realistiche e facilmente verificabili
- realista, ossia consapevole delle difficoltà che attendono l'impresa

completo in merito a tutti i dati economico-finanziari

FINANZIAMENTI

Il sistema di aiuti alla partenza delle nuove imprese si presenta complesso poiché esistono differenti tipologie di norme finalizzate a sostenere i diversi settori economici. Coloro che intendono avviare un'attività imprenditoriale, devono comunque disporre di risorse proprie: gli incentivi pubblici non solo non coprono totalmente il fabbisogno finanziario iniziale, ma solitamente intervengono in tempi successivi all'avvio dell'impresa.

Le leggi di finanziamento sono formulate tenendo in considerazione alcuni aspetti, quali:

TERRITORIO: l'Unione Europea ha individuato alcune aree in deficit di sviluppo destinatarie di agevolazioni.

- Aree Obiettivo 1: regioni che presentano ritardi nello sviluppo il cui Prodotto Interno Lordo (PIL) procapite è inferiore al 75% della media dell'Unione Europea. Per quanto riguarda l'Italia questo obiettivo investe sei regioni: Campania, Sicilia, Sardegna, Basilicata, Calabria, Puglia.
- Aree Obiettivo 2: zone che presentano difficoltà strutturali, in fase di trasformazione economica e zone rurali in declino.

FONTE NORMATIVA: i finanziamenti provengono da diversi soggetti: Unione Europea, Stato, Regioni, Enti Locali (Comuni, Province, Camere di Commercio). In genere i fondi stanziati dell'Unione Europea sono gestiti a livello decentrato dai singoli Stati o dalle Regioni; solo alcuni programmi vengono gestiti direttamente dalla Commissione Europea e sono relativi a ricerca e sviluppo o ad iniziative pilota a carattere dimostrativo.

BENEFICIARI: esistono normative d'incentivazione dirette a determinati comparti economici e settori di attività, come per esempio l'artigianato, il commercio, il turismo. Alcuni aiuti sono indirizzati a coloro che possiedono caratteristiche predefinite, al fine di sostenere con interventi mirati determinate categorie, come l'imprenditoria giovanile o femminile.

- Settore Commercio/turismo
- Settore Artigianato/PMI
- Neoimprenditori
- Assunzione nuovi lavoratori
- PMI trasporti
- Imprenditoria femminile
- Liberi professionisti

Vista la complessa articolazione degli interventi finanziari di sostegno alle imprese e la loro continua evoluzione, è opportuno reperire le informazioni presso le Amministrazioni a cui compete la gestione. Progetti d'impresa offre una panoramica completa ed aggiornata delle norme di agevolazione attive sul territorio provinciale.

Nel valutare l'opportunità di presentare una domanda di finanziamento, rispetto alle caratteristiche ed ai fabbisogni dell'impresa, occorre prestare attenzione ad alcuni punti:

- l'ammontare dei fondi disponibili verificare l'entità degli stanziamenti rispetto all'ambito territoriale di valenza della norma ed al numero dei potenziali soggetti beneficiari;
- tipologie d'intervento e di spese ammesse controllare la compatibilità degli investimenti che s'intendono effettuare rispetto agli interventi ed alle voci di spesa ammesse, nonché il valore e la percentuale degli incentivi previsti;
- tempistica informarsi sui tempi tecnici previsti per ricevere comunicazione sul risultato dell'istruttoria e per ottenere l'erogazione del contributo;
- procedure occorre rispettare le modalità richieste per presentare la domanda di incentivazione, valutando la loro complessità ed il costo;

E' necessario infine valutare il grado di probabilità di accedere ai contributi, esaminando se il progetto presentato contiene gli elementi richiesti nei criteri di priorità definiti dalla legge d'incentivazione.

STRUMENTI FINANZIARI E OPERAZIONI CON LE BANCHE

L'area finanziaria è quella dove l'imprenditrice (ma anche l'imprenditore) è solitamente più debole. Difatti, è poco usuale che si possiedano già competenze specifiche in materia e non è per nulla facile apprenderle da sole e per di più velocemente. Eppure non potete farne a meno, perché le finanze condizionano l'intera vita dell'azienda e non dovete mai dimenticare che le titolari, nonché responsabili, siete voi. Insomma, dovrete fare un grosso sforzo e cercare degli aiuti esterni, ma vedrete che, poco per volta, i termini che inizialmente vi apparivano ostici se non astrusi, assumeranno un significato chiaro e concreto. Le pagine che seguono, con glossario finale, intendono semplicemente (re)introdurvi in questa materia.

Un buon finanziamento è la base per la costituzione di un'impresa e per il suo sviluppo. Una precisa pianificazione del fabbisogno di capitale garantisce liquidità ed evita il rischio di insolvenza, cioè l'incapacità di far fronte agli impegni assunti (situazione che, ovviamente, vi auguriamo di non conoscere mai). In ogni impresa si ha, poi, un certo fabbisogno di mezzi finanziari per creare il collegamento tra le uscite che si sostengono per l'acquisto dei cosiddetti fattori produttivi (impianti, automezzi, materie, ecc.) e le entrate che conseguono con la successiva vendita dei servizi o prodotti finiti. Il

finanziamento d'impresa consiste, pertanto, in quell'insieme di operazioni attraverso le quali l'impresa stessa si fornisce delle risorse finanziarie necessarie alla costituzione e all'esercizio della sua attività.

Una prima distinzione tra i vari tipi di finanziamento dell'impresa riguarda l'origine del capitale fornito. Si definisce di fonte interna quello proveniente dall'imprenditore stesso (singolo individuo oppure società). A questo si deve aggiungere quella parte del reddito derivante dall'attività dell'impresa che viene reinvestita nell'impresa stessa (autofinanziamento).

Il capitale proprio costituisce la base sulla quale finanziare gli investimenti dell'impresa ed è direttamente proporzionale al rischio che l'imprenditore corre in prima persona. Non esiste una regola generale che indichi quale percentuale di capitale debba essere costituita da capitale proprio: il capitale d'investimento (edifici, macchinari, ecc.) dovrebbe però essere possibilmente finanziato con capitale proprio o con capitale in prestito a lunga scadenza. Si consiglia, infatti, di non finanziare macchinari con scoperti in conto corrente, perché risulterebbero troppo onerosi.

Se il capitale proprio non fosse sufficiente, si rende necessario far ricorso a capitali di terzi. Viene, infatti, definito capitale di fonte esterna il finanziamento dell'impresa rappresentato dal credito. Questo si distingue, a sua volta, in credito a breve o a medio-lungo termine, appartenendo alla prima categoria il credito di funzionamento (detto anche d'esercizio) e alla seconda il finanziamento finalizzato alla costituzione di strutture produttive. Vi possono essere, infatti, sia esigenze connesse a operazioni di carattere straordinario, quali ammodernamenti delle strutture o ampliamenti delle dimensioni aziendali, sia esigenze di gestione, quali la necessità di aumentare il volume delle scorte di merci o del credito da concedere alla clientela.

La gamma delle operazioni di finanziamento che ricade nella categoria del credito a breve è molto ampia: alcune delle più tipiche sono l'apertura di credito in conto corrente, gli sconti di cambiali, le anticipazioni bancarie. I più comuni strumenti di finanziamento a medio-lungo termine sono l'emissione di prestiti obbligazionari, i mutui, il leasing, il factoring.

I prestiti bancari riguardano principalmente il finanziamento dell'attivo circolante (costituito da beni che generalmente si generano ed esauriscono nel corso dell'esercizio; ad esempio, materie prime, semilavorati, prodotti finiti, cassa, banche, crediti a breve), ma anche le esigenze connesse al finanziamento delle immobilizzazioni delle piccole-medie

imprese. Le aziende di una certa dimensione, infatti, ricorrono soprattutto al mercato mobiliare per sopperire alle necessità sopra descritte.

Le operazioni che le imprese concludono con gli enti creditizi possono essere distinte in:

Operazioni di smobilizzo: le imprese trasferiscono alla banca o a società specializzate i propri crediti commerciali (relativi cioè alla vendita di merci, prodotti, servizi) con regolamento dilazionato, entrando subito in possesso dell'importo delle vendite effettuate senza dover attendere la scadenza pattuita con i debitori.

Prestiti bancari: fidi – aperture di credito, finanziamenti a scadenza fissa (ad esempio i mutui). Il credito in conto corrente serve per le spese di esercizio e i pagamenti correnti. Sul conto vengono accreditati assegni, si eseguono bonifici, ordini permanenti, ecc. A causa degli elevati costi (interessi, spese, competenze), questo credito dovrebbe essere utilizzato soltanto quale strumento di finanziamento a brevissimo termine.

Credito di firma: le imprese ottengono che la banca apponga la propria firma, impegnandosi verso i terzi ad accettare una tratta oppure ad avallarla o a rilasciare lettere di credito, di garanzia, di fideiussione.

Per sopperire alle esigenze finanziarie dell'impresa esiste pertanto la possibilità (ahimé, per le micro/piccole imprese tale possibilità si rivela spesso soltanto virtuale) di effettuare diverse operazioni di intermediazione creditizia. Ne parleremo dopo aver illustrato il contratto base tra cliente e banca: il conto corrente.

Conto corrente

Il conto corrente bancario (o c/c di corrispondenza) è il contratto con il quale la banca assume l'incarico di compiere nei limiti della sua organizzazione, pagamenti e riscossioni di somme per conto del cliente e dietro suo ordine, diretto o indiretto. Caratteristica dell'operazione è l'esistenza o la creazione di una disponibilità del cliente presso la banca che può essere costituita mediante versamenti di somme, concessioni di credito da parte della banca, accreditamenti sul conto. Titolare del conto è la persona, la ditta o la società cui è intestato il conto: all'atto della costituzione, il titolare deve depositare la propria firma e quella delle persone che lo rappresentano, per consentire alla banca di accertare l'autenticità degli ordini scritti impartiti sul conto. Il conto può essere intestato anche a più persone.

Si parla altresì di conto di gestione per indicare il sistema di contabilità caratterizzato dall'annotazione delle partite di dare e avere (cioè a debito e a credito), derivanti dalle

operazioni intervenute tra banca e cliente, con possibilità di determinare in ogni momento il saldo.

Le somme accreditate ed addebitate sul conto corrente sono produttive di interessi: il tasso creditore si applica sui saldi a credito del conto ed è concordato dalla banca con i clienti in base a scaglioni di consistenza media delle giacenze nel conto stesso e alla situazione di mercato; il tasso debitore si applica sui saldi a debito del correntista nel caso in cui questi goda di un affidamento. Questo tasso varia a seconda dell'importanza del cliente, dell'entità del fido concesso, delle garanzie presentate, ecc. Il ventaglio dei tassi viene determinato in base al *prime rate*, il tasso primario applicato dalle banche alla miglior clientela, soggetto a variazione in base all'andamento del mercato monetario. Per la clientela normale, il tasso passivo è superiore al *prime rate* mediamente di 2 – 3 punti. Il tasso più elevato applicato dalle banche alla clientela meno importante è detto *top rate*.

Sul massimo saldo debitore la banca applica un ulteriore onere a carico del correntista detto *commissione di massimo scoperto*, variamente applicata e a condizioni che in genere sono il frutto della forza contrattuale della clientela nei confronti dell'istituzione creditizia. Tale commissione varia da un minimo dello 0,125% a un massimo dell'1% sul massimo saldo debitore di durata superiore a 10 giorni, verificatosi durante un trimestre solare o frazione. Tuttavia le banche spesso derogano a questa formulazione generale stabilendo ad esempio che se lo sbilancio debitore non supera i 10 giorni consecutivi, la commissione può essere omessa, oppure fissando un tetto massimo all'importo della commissione: 25% o 50% degli interessi debitori maturati nel periodo di riferimento. Quindi, qualora l'importo della commissione calcolata in base allo 0,125% risulti superiore a tale cifra (25% o 50% degli interessi passivi) si procede all'imposizione di quest'ultima (ossia l'importo minore risultante tra il calcolo del 25% o 50% degli interessi passivi e lo 0,125% del massimo scoperto del periodo). In altri casi, la deroga è a sfavore della clientela: applicazione della commissione anche per scoperti inferiori ai 10 giorni, oppure sullo scoperto più ingente nel periodo, oppure utilizzo di un'aliquota diversa dallo 0,125%, ecc.

La commissione di massimo scoperto non si applica quando il saldo debitore in conto corrente è assistito da garanzia reale (per esempio, titoli o merci).

Va poi tenuto presente che i conti correnti, a seconda che presentino saldi a credito o a debito del correntista, possono distinguersi in:

- *c/c passivi* per la banca, allorquando i saldi in linea di capitale sono costantemente a credito per il correntista;
- *c/c per elasticità di cassa*, caratterizzati dal fatto che, previa autorizzazione della banca, il correntista (normalmente un'impresa) può effettuare operazioni di prelievo anche dopo aver esaurito la somma depositata sul conto, entro il massimo fido autorizzato e solo per brevi periodi di tempo, così che il conto può presentare uno scoperto, utilizzato in genere per soddisfare momentaneamente esigenze di gestione del correntista;
- *c/c attivi* per la banca, quando a seguito dell'affidamento da essa concesso al correntista, a scadenza indeterminata salvo revoca, il conto registra saldi debitori per il cliente, il quale è peraltro tenuto ad effettuare graduali versamenti a smobilizzo dell'affidamento.

Il calcolo degli interessi sul *c/c* avviene mediante il cosiddetto *metodo amburghese* che consente l'applicazione di tassi diversi ai saldi creditori e debitori. Le diverse movimentazioni date al conto sono ordinate cronologicamente in termini di valuta (ossia secondo una data, non necessariamente coincidente con il giorno di effettuazione dell'operazione, a partire dalla quale l'operazione stessa si considera produttiva di interessi). La sequenza dei saldi è ottenuta raggruppando giorno per giorno tutte le operazioni con uguale valuta: è un'operazione di conteggio in forma scalare, detto *staffa*, in cui ogni operazione viene sommata al saldo precedente, mentre il nuovo saldo così ottenuto riceve la valuta dell'operazione stessa. Definiti i diversi saldi per valuta si procede al calcolo dei numeri (debitori e creditori), ossia si effettua il prodotto dei saldi per il numero dei giorni che intercorre tra il saldo e la valuta del saldo successivo, diviso per mille. Dalla somma dei numeri moltiplicata per il tasso di interesse, divisa per 36,5 risulta l'importo degli interessi lordi a debito o a credito del correntista.

Credito a medio-lungo termine alle imprese

Muto bancario

È un prestito monetario accordato dalla banca con scadenza differita nel tempo, in base al quale il beneficiario, ricevuta la somma in prestito, si obbliga alla restituzione graduale della medesima e degli interessi maturati sulla stessa. Il tasso d'interesse periodico è stabilito al momento della stipula del contratto purché non in misura usuraia, altrimenti la

clausola è nulla e non sono dovuti interessi. Il mancato pagamento degli interessi comporta la risoluzione del contratto.

Il rimborso del prestito avviene secondo un piano di ammortamento che generalmente prevede rate semestrali; vi sono anche altre forme di finanziamento che prevedono rate trimestrali o mensili. La durata varia in base, oltre che alle disposizioni di legge, alle norme statutarie della banca che concede l'operazione.

Il piano di rimborso è effettuato, in genere, sulla base di due procedimenti:

- Rimborso a rate posticipate decrescenti (cosiddetto ammortamento italiano): la rata si compone di una quota capitale costante e di una quota interessi decrescente, calcolata sul debito residuo (metodo adatto per mutui a tasso variabile).
- Rimborso a rate posticipate costanti (cosiddetto ammortamento francese): la rata è comprensiva di una quota capitale che aumenta nel corso della durata del prestito e di una quota interessi decrescente (metodo consono per mutui a tasso fisso). Tale piano di rimborso è quello utilizzato più frequentemente nell'ambito dei mutui bancari.

L'andamento dei tassi influisce sulla scelta del tipo di finanziamento più opportuno. In presenza di tassi che tendono progressivamente a salire, sarà difficile ottenere finanziamenti a 10-15 anni a tasso fisso, mentre vengono proposte le formule del tasso fisso e capitale variabile oppure della rata costante e durata variabile.

Mutuo a tasso fisso e capitale variabile

La differenza tra la rata effettivamente da pagare calcolata applicando il tasso originariamente previsto, e quanto sarebbe dovuto secondo un'indicizzazione dovuta al rendimento di un parametro previsto espressamente nel contratto di finanziamento (Euribor, Euris, tasso interbancario di riferimento, prime rate ABI, rendimento dei titoli di Stato) va ad incrementare il capitale da rimborsare. Di conseguenza, le rate successive, in caso di variazioni in aumento dei rendimenti, risultano più alte di quelle iniziali.

Mutuo a rata costante e durata variabile

Il tasso originario varia in base al rendimento delle obbligazioni e della lira interbancaria, incidendo non già sull'ammontare delle rate che resta predeterminato e costante, ma sulla durata del prestito. Se pertanto i tassi correnti salgono, la durata del rimborso sarà più lunga; se invece i tassi scendono, il rimborso avverrà in un minore arco di tempo.

Ogni banca ha dei programmi di finanziamento da sottoporvi. Dovrete fare attenzione al fatto che in alcuni piani di finanziamento a tasso variabile il tasso iniziale, piuttosto contenuto all'inizio a causa della variazione degli indici di cui sopra, potrà col tempo divenire particolarmente oneroso.

La legge prevede che al mutuo possa accompagnarsi la prestazione di garanzie da parte del debitore. Infatti, la durata del contratto combinata con l'entità delle somme date in prestito rendono sempre cauti gli istituti di credito che decidono così di tutelarsi dal rischio d'insolvenza dell'affidato mediante l'inserimento nel contratto di garanzie finalizzate ad assicurare la restituzione dell'importo e degli interessi. Su questo punto, ossia sulla "eccessiva" cautela delle banche soprattutto verso le piccole attività imprenditoriali, la polemica è quanto mai viva e, probabilmente, anche voi avrete già qualche esperienza in merito.

La garanzia reale o personale

Il debitore risponde dell'adempimento delle obbligazioni con tutti i suoi beni presenti e futuri.

Le garanzie reali concretano la responsabilità sopra un determinato bene che non può essere sottratto alla soddisfazione del creditore. Le garanzie reali sono fornite di solito dallo stesso debitore richiedente il finanziamento e consistono in beni materiali che vengono depositati in pegno o sui quali viene iscritta ipoteca a favore della banca concedente il finanziamento. Le garanzie reali danno al creditore il diritto di prelazione sui beni specifici oggetto di pegno o ipoteca e riducono il rischio del prestito in quanto, in caso di inadempienza del debitore, la banca può contare sul ricavato della vendita dei beni costituiti in garanzia.

Le garanzie personali accrescono, nell'interesse del creditore, il numero delle persone che rispondono del debito assunto dal debitore principale. Le garanzie personali sono pertanto fornite da terze persone ponendo firme su cambiali (avalli) o su lettere di garanzia (fideiussioni). Tali garanzie forniscono alla banca la possibilità, in caso di inadempienza dell'affidato, di rivalersi sull'intero patrimonio del soggetto garante.

L'elemento differenziatore è costituito dal fatto che nel primo caso (pegno o ipoteca) la garanzia colpisce direttamente "la cosa" e si esaurisce con essa, in quanto colui che ha costituito il pegno o concesso l'ipoteca risponde solo nei limiti della cosa stessa. Nel caso invece delle garanzie personali, il garante mette a disposizione tutto il patrimonio

genericamente e, pertanto, risponde con esso sino a concorrenza delle ragioni del creditore garantito. Tra i due tipi di garanzie, le banche preferiscono quelle reali.

Factoring

Contratto in cui un'impresa trasferisce i propri crediti commerciali a un'impresa specializzata (factor) che assume l'incarico della loro riscossione. Il factor, dietro pagamento di una commissione, versa, in tutto o in parte, l'importo al cadente e si occupa della contabilizzazione e della riscossione dei crediti acquistati. La società di factoring, di regola, non anticipa l'importo dei crediti al cliente che glieli ha ceduti, ma si limita a versarglieli a scadenza. Tuttavia, per il cliente è normalmente prevista la facoltà di chiedere al factor delle anticipazioni: in tal caso, il factor svolge una funzione di finanziamento analoga a quella dello sconto bancario, anche se gli interessi fatti pagare per queste anticipazioni sono in genere superiori a quelli applicati dalle banche. La cessione dei crediti s'intende effettuata *pro solvendo*, a meno che le parti pattuiscano che essa avvenga *pro soluto*.

Nel factoring *pro soluto* la società di factoring assume su di sé il rischio dell'insolvenza del debitore ceduto, svolgendo perciò una funzione di assicurazione del credito (paga l'importo al cliente anche se il debitore ceduto risulta insolvente).

Nel factoring *pro solvendo* (o salvo buon fine) il rischio dell'insolvenza del debitore rimane a carico dell'imprenditore cedente; la società di factoring può sempre chiedere a quest'ultimo di restituire quanto essa non è riuscita ad incassare dal debitore ceduto.

Leasing

Il leasing rappresenta una frequente forma alternativa di finanziamento e si può definire in tal modo: contratto mediante il quale un'impresa (richiedente – utilizzatore) prende in locazione da un'altra impresa (concedente) un bene strumentale (mobile o immobile) da utilizzare nella propria attività dietro il corrispettivo di un canone periodico. Al termine del contratto, l'utilizzatore può esercitare la facoltà di riscatto del bene stesso divenendone in tal modo il proprietario, contro il pagamento di un prezzo prestabilito.

Il concedente è esonerato in maniera totale dalla garanzia per i vizi della cosa; i rischi per la ritardata o mancata consegna, per il perimetro del bene, per i danni a terzi o a cose di terzi sono addossate all'utilizzatore. La risoluzione di diritto del contratto avviene in caso di inadempimento di una qualsiasi delle obbligazioni che gravano sull'utilizzatore.

Il leasing viene utilizzato sovente in quanto l'utilizzatore del bene ha la facoltà di portare in deduzione dal reddito d'impresa i canoni di leasing in base al principio di competenza, indipendentemente dal momento effettivo di pagamento dei canoni stessi. I soggetti utilizzatori devono altresì procedere allo scomputo degli interessi passivi dei canoni periodici al fine di determinare correttamente la base imponibile dell'Irap. I vantaggi e gli svantaggi fiscali variano, però, in funzione della natura del bene e della durata di utilizzo dello stesso.

Leasing operativo: ha per oggetto beni strumentali standardizzati, il cui valore al termine del contratto è, di regola, elevato. Il contratto ha durata breve (da uno a tre anni) e ha come finalità principale quella di evitare all'utilizzatore il rischio della proprietà e di garantirgli alcuni servizi collaterali di assistenza. Alla scadenza del contratto, non si verifica quasi mai il riscatto del bene in uso.

Leasing finanziario: ha una funzione tipica di finanziamento e concerne l'utilizzo dei beni, mobili o immobili, anche non standardizzati, mai prodotti dalla società di leasing, per un periodo di norma superiore a tre anni, uguale o poco inferiore alla vita tecnico-economica del bene. Solitamente, alla fine del contratto avviene il riscatto del bene.

A differenza del leasing operativo in cui il concedente coincide con il produttore del bene, in quello finanziario il concedente è un semplice intermediario tra il produttore e l'utilizzatore.

Passiamo ora ad esaminare le varie forme di credito a breve.

Credito a breve alle imprese

Fido bancario

È l'atto preliminare dell'apertura di una linea di credito durante il quale la banca accerta le condizioni economiche, finanziarie, patrimoniali e le doti personali dell'eventuale affidato. Se la valutazione risulta positiva, l'azienda di credito stabilisce, nelle varie forme tecniche, l'importo massimo di prestiti che si impegna ad erogare al cliente che ne ha fatto richiesta. La concessione di un prestito presuppone, da parte della banca, la valutazione del rischio economico e finanziario insiti nel rapporto fiduciario e si fonda perciò sulla fiducia della banca nella capacità di colui che richiede il credito di assolvere con regolarità i propri impegni. Si valutano pertanto: il livello di capitalizzazione dell'impresa, la capacità di

reddito dell'impresa (intesa come capacità di produrre flussi finanziari sufficienti ad assicurare il pagamento degli interessi e il rimborso del capitale). Vengono, altresì, effettuate indagini esterne dirette ad accertare la moralità, la correttezza commerciale e i precedenti del richiedente mediante la raccolta di informazioni presso i fornitori, i clienti, altre banche, la Camera di Commercio, ecc.

Il fido è generale quando indica l'importo massimo a disposizione del cliente, utilizzabile con qualsiasi tipo di operazione in relazione alle esigenze della sua attività; è invece particolare quando per ogni tipo di operazione viene indicata distintamente la cifra massima a disposizione del cliente. Il fido è diretto quando il cliente affidato assume la figura di obbligato (debitore) diretto nei confronti della banca finanziatrice (deve cioè restituire direttamente le somme ricevute in prestito): le aperture di credito e le anticipazioni sono esempi di fido diretto. Quando invece il cliente monetizza propri crediti verso terzi cedendoli alla banca finanziatrice e assume nei confronti di questa la posizione di obbligato in caso di insolvenza del cliente, il fido si dice indiretto. I fidi sono con garanzia reale quando a tutela del rimborso la banca esige garanzie reali; con garanzia personale quando la banca non richiede garanzie o fa assistere il credito solamente da garanzie personali. I fidi di cassa sono quelli nei quali la banca si impegna ad erogare al cliente sovvenzioni in lire o in valuta estera; i fidi di firma implicano l'assunzione di impegni da parte della banca per conto del cliente nei confronti dei terzi.

Si dicono fidi multipli i fidi accordati da più banche su un unico nominativo. Le piccole-medie imprese, per effetto della minore forza contrattuale e delle limitate possibilità di offrire garanzie nei confronti delle banche, hanno costituito degli organismi, denominati consorzi fidi o confidi, con lo scopo di ottenere un volume di credito superiore a quello ottenibile singolarmente, di negoziare tassi di interessi minori, di garantire in solido i fidi bancari ottenuti tramite l'ente, andando ad indennizzare gli enti creditizi convenzionati per le perdite subite a causa del mancato buon fine delle operazioni di prestito concesse alla clientela.

Castelletto

L'ammontare del credito che ciascun cliente può ottenere dalla banca è limitato: gli istituti di credito sono soliti indicare il limite massimo del credito che ritengono di poter concedere a ciascun cliente (castelletto) in un apposito libro: l'inclusione in tale libro non comporta però una concessione di credito, né una promessa in tal senso, ma indica solo i limiti entro i quali la banca è disposta a concedere credito.

Limite di fido

La banca non può concedere credito ad uno stesso soggetto oltre un determinato limite. La banca che concede il credito ne dà notizia all'accreditato con la lettera di accreditamento, in cui sono indicate le condizioni del credito: dal momento in cui riceve la comunicazione, l'affidato può disporre della somma accordata.

Apertura di credito

Contratto con il quale la banca si obbliga a tenere a disposizione dell'altra parte una somma di denaro per un dato periodo di tempo o a tempo indeterminato. Si tratta della forma più diffusa di credito a breve termine; essa ha la funzione di creare una disponibilità a favore dell'accreditato, mettendo a sua disposizione una somma che, pur rimanendo nelle casse della banca, egli può utilizzare parzialmente e ripetutamente, con l'obbligo di restituirla alla scadenza del contratto o negli altri casi di cessazione del medesimo.

Tipologie di apertura di credito

Riportiamo le due tipologie più diffuse:

Semplice, quando il cliente, adoperato il credito in una volta o con prelievi parziali, non può ripristinare la disponibilità con versamenti successivi che permettano il riutilizzo dell'apertura di credito: la restituzione delle somme usufruite determina pertanto l'estinzione del rapporto, anche se ha luogo prima della scadenza del termine per l'utilizzazione del credito.

In conto corrente, quando l'accreditato è autorizzato a ripristinare la disponibilità dell'affidamento mediante versamenti susseguenti all'utilizzo parziale del credito: il diritto della banca alla restituzione sorge quindi solo alla fine del rapporto.

Soggetti e durata

Il soggetto utilizzatore del credito può essere lo stesso cliente affidato o un soggetto diverso da quest'ultimo; la durata dell'operazione può essere a tempo determinato quando è fissato uno specifico termine di scadenza, oppure, indeterminato quando è possibile recedere dal contratto in qualsiasi momento con preavviso reciproco.

Costi

L'apertura di credito in conto corrente è in genere concessa a tassi di interesse superiori a quelli applicati negli altri finanziamenti bancari. Come si è già detto in precedenza, a carico del debitore, oltre agli interessi capitalizzati trimestralmente e calcolati in proporzione al credito utilizzato, viene in genere applicata una commissione di massimo scoperto, di norma determinata nella misura dello 0,125% dello scoperto più elevato per valuta raggiunto dal cliente nel corso di ogni trimestre solare.

Ricordiamo ancora che il rapporto di conto corrente in esame è governato da tassi non reciproci, nel senso che sugli eventuali saldi a credito del correntista il conteggio degli interessi a suo favore viene effettuato sulla base di tassi molto inferiori a quelli praticati dalla banca sui saldi debitori del conto corrente.

Anticipo salvo buon fine su crediti commerciali

Altro canale di finanziamento bancario alle imprese è l'anticipo salvo buon fine su crediti commerciali ovvero l'apertura di credito in conto corrente assistita da crediti commerciali. Il finanziamento si fonda sulla cessione del credito attuata dall'impresa nei confronti della banca. L'operazione viene considerata di breve termine.

Su richiesta dei clienti, le banche concedono un castelletto salvo buon fine, attribuendo la possibilità di effettuare prelevamenti nella misura ancora disponibile, data dalla differenza tra l'importo del fido di castelletto e l'importo degli effetti con scadenza futura versati sotto il vincolo del salvo buon fine. A volte l'anticipo viene accordato in rapporto alle fatture emesse, senza il supporto materiale di un effetto (pagherò, tratte, ricevute bancarie di incasso).

L'importo dell'anticipo è di norma inferiore all'ammontare dei crediti ceduti, di modo che la banca possa garantirsi contro i rischi connessi alla qualità dei crediti anticipati e alla solvibilità dell'impresa cliente.

Titoli di credito

Sono documenti dai quali risulta l'ammontare e la scadenza del credito che una persona vanta nei confronti di un'altra persona (ad es. assegni, cambiali). Dunque chi li possiede ha un diritto a riscuotere una certa somma.

L'utilità dei titoli di credito deriva dal fatto che si possono facilmente trasferire. Il trasferimento di un titolo di credito può avvenire per qualunque motivo, ma in commercio, è di solito originato dalla necessità, da parte di colui che è in possesso del titolo, di pagare

debiti che a sua volta egli ha nei confronti di altre persone. I titoli di credito possono cioè, in molti casi, sostituire la moneta come mezzo di pagamento.

È dunque il documento stesso lo strumento per esercitare il diritto che vi è incorporato: tale “incorporazione” significa che non è possibile considerare il diritto staccato dal documento che lo rappresenta, oppure il documento separato dal diritto che da esso risulta.

Contenuto dei titoli di credito

In base al loro contenuto i titoli di credito si distinguono in:

- titoli di credito propriamente detti che conferiscono al legittimo possessore il diritto ad esigere una somma di denaro oppure di trasferirla ad altri (cambiali, assegni);
- titoli di credito di massa, chiamati anche valori mobiliari o semplicemente titoli (titoli di Stato, obbligazioni, ecc.), che attribuiscono al possessore la qualità di creditori di Enti Pubblici o società private e conferiscono una serie di diritti particolari (di partecipazione alle assemblee, di percepire interessi, ecc.);
- titoli di credito rappresentativi di merci che conferiscono ai possessori il diritto di ritirare o trasferire ad altri determinate merci.

Trasferimento dei titoli di credito

In base alla modalità di trasferimento, i titoli di credito si distinguono in:

- *titoli di credito al portatore*, il cui trasferimento da una persona all'altra avviene mediante la semplice consegna del titolo;
- *titoli di credito all'ordine*, per i quali il trasferimento si verifica con la girata (atto mediante il quale la cambiale viene ceduta in proprietà dal girante ad un'altra persona-girataro che, a sua volta, può trasferire mediante un'ulteriore girata) e la consegna del titolo. La girata può essere di due tipi: 1) girata in pieno: quando si scrive: "E per me pagate all'ordine del Sig. (il nome del nuovo beneficiario) e, sotto, la firma di colui che cede la cambiale (girante) con la data; 2) girata in bianco quando c'è solo il nome del girante, manca cioè l'indicazione del nuovo possessore (diventa quindi un titolo al portatore). Esiste poi una particolare forma di girata: la girata per l'incasso, in cui il possessore della cambiale, invece di recarsi al domicilio del debitore per la riscossione della somma, gira a una banca incaricandola di eseguire l'incasso.
- *Titoli di credito nominativi*, intestati ad un determinato soggetto per cui il trasferimento ha luogo mediante la consegna del titolo e una doppia annotazione (TRANSFERT) sul titolo e sul libro dell'emittente.

Cambiale

Titolo di credito che contiene l'obbligo di pagare a una certa persona una somma determinata, nei luoghi e nei tempi indicati sul titolo. È un titolo esecutivo, all'ordine e formale. Esecutivo, in quanto una volta firmato non si può più rifiutare il pagamento e il creditore può rivalersi sui beni del debitore, mediante il protesto (atto formale con cui viene constatato il rifiuto dell'accettazione della tratta, o il mancato pagamento della cambiale o di un assegno), e la conseguente azione per ottenere il pagamento della cambiale; azione diretta, cioè contro il debitore principale, o azione di regresso ossia contro i giratori. All'ordine, poiché l'intestatario dell'effetto può trasferire la cambiale prima della scadenza ad altre persone con una semplice girata. Formale, dal momento che è soggetto a determinati requisiti di forma, senza i quali non risulta valido (scadenza, bollo, ecc.)

Le cambiali possono essere avallate per tutta o parte della somma, mediante l'apposizione sulle stesse della formula "per avallo" con a fianco la firma di colui che garantisce il pagamento in luogo del debitore. Esse si distinguono in:

Pagherò cambiario, titolo di credito che contiene la promessa incondizionata, fatta da una persona chiamata emittente, di pagare una determinata somma nel luogo e alla scadenza indicati, a favore di un'altra persona detta beneficiario. Vi sono, pertanto, due

persone coinvolte: l'emittente che compila e sottoscrive l'effetto obbligandosi a pagare l'importo alla scadenza fissata; il beneficiario, che riceve l'effetto e che potrà trattenerlo fino alla scadenza per riscuoterne l'importo oppure trasferirlo ad altri tramite girata.

La scadenza della cambiale può essere indicata in due modi: 1) indicando esattamente il giorno (a giorno fisso); 2) indicando il periodo di tempo a decorrere dalla data di emissione (a certo tempo data).

Cambiale tratta, titolo di credito che contiene l'ordine incondizionato, impartito da una persona detta traente a un'altra persona (debitore) detta trattario, di pagare una determinata somma alla scadenza indicata a favore di una terza persona chiamata beneficiario.

Nella tratta vi sono quindi tre persone coinvolte:

- il traente, che compila l'effetto cambiario rivolgendolo al suo debitore (trattario) l'ordine di pagare l'importo alla scadenza indicata;
- il trattario, persona alla quale viene rivolto l'ordine di pagare; se pone sulla cambiale la sua firma di accettazione diventa obbligato cambiario ed è chiamato accettante;
- il beneficiario, colui che riceve la tratta e che potrà trattenerla fino alla scadenza per riscuoterne l'importo, oppure trasferirla ad altri mediante girata.

Può anche verificarsi l'eventualità in cui il traente ed il beneficiario coincidano nella stessa persona, pertanto i soggetti coinvolti saranno solo due: il traente (creditore) che dà l'ordine al trattario (debitore) di pagare a sé stesso e non a un terzo (a sua volta creditore del traente).

Le cambiali e le tratte si acquistano nelle rivendite dei tabacchi. Tale modulo dovrà essere regolarizzato fiscalmente, prima della sua emissione, mediante l'applicazione e l'annullamento, da parte dell'ufficio del Registro o di un ufficio postale, di marche il cui valore dovrà corrispondere a 12 lire per ogni mille lire dell'importo della cambiale.

L'accettazione può essere fatta per una parte della somma, ma non può essere condizionata. La tratta accettata, se protestata, viene riportata nel Bollettino dei protesti.

La tratta, oltre a presentare i due modelli di scadenza del pagherò, può contemplarne altri due: tratta a vista: quando il debitore la riceve, la deve pagare; tratta a certo tempo vista: il debitore comincia a contare i giorni che intercorrono fino alla scadenza a partire dal momento in cui riceve la cambiale, apponendo la data accanto alla firma dell'accettazione.

Assegno bancario

Titolo di credito (simile nella dicitura alla cambiale) con il quale una persona che è in rapporti con una banca ordina alla stessa di pagare una certa somma a favore di una determinata persona: ha dunque la funzione di mezzo di pagamento. Colui che emette l'assegno deve essere correntista della banca, deve cioè avere un deposito in banca. Essendo un titolo all'ordine può essere girato. La riscossione dell'assegno dovrebbe avvenire, dalla data di emissione, entro 8 giorni se pagabile nello stesso Comune in cui è stato emesso, oppure, entro 15 giorni se pagabile in altro Comune in Italia, entro 20 giorni se pagabile in un Paese diverso da quello dell'emissione. Ciò non significa che, se non presentato nei termini sopraindicati, l'assegno non venga pagato: però, non potrà più essere protestato e quindi il possessore potrà esercitare i suoi diritti solo nei confronti dell'emittente dell'assegno e non dei giranti.

Assegno a vuoto

Nella pratica dell'assegno bancario c'è il pericolo di emissione a vuoto; ciò avviene quando il correntista rilascia un assegno di cui non ci sono in banca i corrispondenti. In questo caso la banca non paga l'assegno, ma il correntista ha 60 giorni per pagare, naturalmente con l'aggiunta degli interessi della penale e delle spese per il protesto. Se non paga, viene condannato ad una multa o alla reclusione.

Assegno post datato

Talvolta nell'assegno non viene posta la data di emissione oppure viene posta una data successiva a quella della firma. Si tratta di un assegno irregolare poiché i fondi per pagare l'assegno devono essere disponibili in banca al momento dell'emissione e poiché si utilizza l'assegno come una cambiale evitando il pagamento del bollo previsto. Inoltre se l'assegno è stato emesso post datato, il possessore può presentarlo all'incasso prima del giorno indicato nell'assegno e la banca è tenuta a pagarlo.

Assegno non trasferibile

Assegno che offre una certa sicurezza in caso di furto o smarrimento, in quanto può essere incassato soltanto dal beneficiario o accreditato direttamente sul proprio conto corrente. Tale assegno può essere girato solamente per l'incasso ad una banca. La clausola non trasferibile può essere posta dal funzionario di banca a richiesta di un cliente, come pure dal traente o da un girante sulla faccia anteriore e sul retro dell'assegno. La

dicitura non trasferibile è obbligatoria per assegni di importi uguali o superiori ai 20 milioni di lire, gli stessi possono essere riscossi solo mediante versamento sul c/c del beneficiario.

Assegno sbarrato

L'assegno bancario può essere sbarrato con due linee trasversali e parallele poste sulla faccia anteriore del titolo. La sbarratura può essere generale o speciale: nel primo caso il trattario paga ad una qualsiasi banca, nel secondo caso solo alla banca indicata tra le sbarre. Tale sbarratura, che può essere fatta dal traente o dal portatore, fa sì che un assegno smarrito o rubato possa essere difficilmente incassato da terzi.

Assegno non trasferibile e sbarrato

L'assegno può essere emesso con l'apposizione della clausola non trasferibile e con due linee trasversali per la sbarratura. Ciò significa che l'assegno non può essere incassato che dal beneficiario e deve essere pagato solo alla banca del medesimo. Ciò rende impossibile l'incasso da parte di terzi illegittimi possessori.

Assegno circolare

Titolo di credito (simile al pagherò cambiario) con il quale una banca promette di pagare a vista (cioè all'atto di presentazione) una somma all'ordine della persona indicata nell'assegno. L'emissione dell'assegno circolare non può essere a vuoto: la banca lo emana gratuitamente a richiesta di qualsiasi cittadino (anche non cliente dell'istituto di credito stesso) che versa il corrispondente importo di denaro. È pertanto un titolo molto più sicuro dell'assegno bancario: si dice "a copertura garantita" poiché la banca fa sempre fronte alle sue obbligazioni.

Procedura RIBA

La ricevuta bancaria, non è un titolo di credito ma un semplice documento di ricevuto pagamento. Il servizio in questione consente l'incasso di un credito relativo alla fornitura di beni e servizi con pagamento dilazionato attraverso la semplice consegna della ricevuta stessa alla propria banca con l'indicazione dei dati del debitore, gli estremi della fattura cui si riferisce il credito, l'importo, la scadenza e la banca che effettua il pagamento per conto del debitore e quella che provvede alla riscossione per conto del creditore.

La banca a cui viene consegnata la ricevuta bancaria, provvede ad avvisare il debitore, indicando lo sportello presso il quale procedere al pagamento. Al momento del pagamento

la ricevuta, su cui preventivamente è stata apposta la quietanza, verrà consegnata al debitore; in caso di mancato pagamento, la stessa ricevuta sarà riconsegnata al creditore il quale non potrà utilizzarla per elevare protesto.

Servizio RID (Rapporti Interbancari Diretti)

Consente una gestione automatica degli incassi commerciali. Infatti il debitore sottoscrive un modulo con cui autorizza la sua banca ad addebitare sul proprio conto corrente gli avvisi di pagamento provenienti dalla banca del fornitore. In questo modo il debitore evita di dare di volta in volta le necessarie disposizioni per provvedere al pagamento. Tale strumento viene di solito utilizzato come strumento di pagamento con regolazione rateizzata, pagamento di canoni di leasing, o comunque per regolare rapporti commerciali che si ripetono ciclicamente nel tempo.

Modulo 4. Verifica del progetto professionale

COSTRUZIONE DEL PROGETTO PROFESSIONALE

Di : _____

A questo punto del percorso avrai un'idea più chiara delle tue attitudini alla creazione d'impresa e la complessità ed articolazioni delle fasi che portano alla creazione d'impresa. Se sei convinto che la tua strada è nell'intrapresa, ora diamo forma a questa idea e descriviamone insieme il percorso di realizzazione.

Tipologia di progetto

Lavoro autonomo	Libera professione	Creazione d'impresa
1	1	1

Descrivi sinteticamente la tua idea

Cosa ti ha fatto decidere per questa alternativa

Quali sono gli obiettivi della tua vita che la realizzazione di questo progetto professionale ti permetterà di raggiungere

Quali sono le difficoltà, che potrai incontrare

In che modo ti impegnerai per affrontarle

Ora entriamo nei dettagli operativi della tua idea

localizzazione territoriale del tuo progetto; indica il luogo in cui vuoi realizzarlo

Informazioni da possedere

Individua il settore economico di riferimento ed il tipo di mercato

Sai già quali sono le aziende di questa tipologia che sono presenti nel luogo da te indicato, fai alcuni esempi o cerca queste informazioni

Risorse utili per la realizzazione

Pensa alle Risorse personali di cui disponi per la realizzazione di questo progetto professionale (caratteristiche individuali di ingresso al ruolo)

Pensa alle Risorse esterne che servirebbero per la sua realizzazione (dotazioni strumentali, finanziarie, licenze, ecc.)

Informati e descrivi le Agevolazioni finanziarie ed i riferimenti legislativi utili per il tuo progetto

Ogni progetto si realizza in un insieme di tappe intermedie vediamo quali sono nel tuo caso, li chiameremo sub – obiettivi:

Descrizione sub – obiettivi e tempi di realizzazione

	1 breve termine	Es. Tre/sei mesi
	1 medio termine	Es. 1 anno
	1 lungo termine	Es. 3/5 anni

	1 breve termine	
	1 medio termine	
	1 lungo termine	
	1 breve termine	
	1 medio termine	
	1 lungo termine	
	1 breve termine	
	1 medio termine	
	1 lungo termine	

Personal Network

Contatti utili per la realizzazione del progetto

Ente/Società	Sett./Uff. e nominativo utile	Indirizzo	Recapiti telefonici	e - mail	Sub – obiettivi collegati

Ed adesso da dove comincio ?

Programmiamo insieme le prime 2 settimane poi procederai con lo stesso metodo per conto tuo

1^a settimana

Lunedì	
Martedì	
Mercoledì	
Giovedì	
Venerdì	
Sabato	

1^a settimana

Lunedì	
Martedì	

Mercoledì	
Giovedì	
Venerdì	
Sabato	

GLOSSARIO FINANZIARIO

g **ANTICIPAZIONE BANCARIA**

Contratto di credito in virtù del quale la banca concede al cliente (c.d. anticipato), previa costituzione di una garanzia (pegno su titoli, merci o documenti rappresentativi di merci), una somma proporzionata al valore oggetto di garanzia. Il valore del bene dato in pegno solitamente è superiore al finanziamento bancario per garantire la banca da eventuali errori di valutazione e dal rischio che questo valore possa diminuire nel tempo. Il rapporto tra il valore della garanzia e l'ammontare delle somme anticipate deve rimanere costante: qualora il valore della garanzia diminuisca al di sotto di una certa soglia, la banca ha diritto di chiedere all'anticipato un supplemento di garanzia.

Con la concessione dell'anticipazione l'istituto creditizio acquisisce pertanto tre diritti: 1) tenere in pegno il bene per tutto il periodo stabilito; 2) far vendere il bene in caso di insolvenza del debitore; 3) estinguere il finanziamento accordato rivalendosi sul ricavato della vendita del bene, pur mantenendone la proprietà. Alla scadenza, la banca ha diritto alla restituzione delle somme anticipate, con gli interessi e l'eventuale commissione che costituisce il corrispettivo dell'operazione.

g **AVALLO**

L'avallo si può definire come una garanzia personale sotto forma di obbligazione cambiaria, ossia l'atto mediante il quale una persona (avallante) si impegna a pagare una cambiale nel caso in cui il debitore (avallato) non paghi alla scadenza. L'avallo va posto sul titolo e deve essere espresso dalla formula "per avallo" o altra equivalente seguita dalla firma dell'avallante. Quando gli obbligati cambiari sono più di uno, deve essere indicato a favore di chi l'avallante presta la sua garanzia, altrimenti l'avallo s'intende dato per il traente (colui che emette la cambiale).

L'obbligazione dell'avallante si estingue quando si estingue l'obbligazione principale ed è valida anche se l'obbligazione garantita è nulla per qualsiasi causa (a meno che non manchi un requisito di forma, nel qual caso l'avallo risulterebbe nullo).

Mentre il fideiussore può opporre al creditore le eccezioni spettanti al debitore principale (salvo quella derivante dall'incapacità), l'avallante non può opporre le eccezioni personali all'avallato.

L'avallante è obbligato solidamente con l'avallato: poiché però garantisce un debito altrui, se paga la somma indicata dal titolo acquista i diritti da esso inerenti contro l'avallato e contro coloro che sono obbligati verso quest'ultimo.

g **CONFRONTO TRA RIPORTO E ANTICIPAZIONE**

Il contratto di riporto si discosta ampiamente da quello di anticipazione_

- Il riporto è generalmente di più breve termine.
- Il riporto è un contratto unico mentre l'anticipazione si configura come un contratto di prestito abbinato ad uno di pegno.
- Nel riporto la proprietà dei titoli passa al riportatore il quale può disporre degli stessi ed eventualmente smobilizzare l'operazione, mentre nell'anticipazione il richiedente conserva la proprietà dei titoli stessi.
- Il riporto non può essere estinto prima della scadenza mentre l'anticipazione può essere estinta in tutto o in parte anticipatamente.
- Nell'anticipazione, in caso di diminuzione del valore dei titoli, la banca può richiedere il reintegro della garanzia, cosa non concessa nel riporto dove i titoli sono passati in proprietà al riportatore.

g **FIDEIUSSIONE**

Contratto con il quale una persona, garantisce l'adempimento di obbligazioni altrui (debitore principale), obbligandosi personalmente verso il creditore: il fideiussore risponde con tutti i suoi beni laddove il terzo datore di pegno o di ipoteca risponde solo con la cosa data in garanzia. La fideiussione non attribuisce diritto di seguito, nel senso che la garanzia personale si presenta solamente se e in quanto nel patrimonio del fideiussore si trovino dei beni. La garanzia sussiste in quanto esiste l'obbligazione principale e non è valida se non è valida l'obbligazione principale, mentre la legge consente che la fideiussione sia rilasciata per l'obbligazione assunta da un incapace,. Il fideiussore può opporre contro il creditore tutte le eccezioni che spettano al debitore principale, salvo quella derivante dall'incapacità. Il fideiussore è obbligato in solido con il debitore principale; tuttavia può essere convenuto l'obbligo della previa escussione del debitore principale. In particolare la fideiussione bancaria (prestata cioè da terza persona a favore

della banca) prevede alcune importanti deroghe alla disciplina dettata dal codice civile in materia di fideiussione (clausole vessatorie):

- nell'ipotesi in cui la fideiussione sia prestata per un'obbligazione futura o condizionale, deve essere previsto l'importo massimo garantito;
- non è valida la preventiva rinuncia del fideiussore ad avvalersi della liberazione;
- la fideiussione è valida ed efficace anche se l'obbligazione principale è dichiarata invalida;
- il fideiussore è tenuto a pagare immediatamente quanto dovuto alla banca, a semplice richiesta scritta, per capitale, interessi, spese, tasse, ed ogni altro accessorio anche in caso di opposizione del debitore;
- il fideiussore rinuncia al regresso finché la banca non sia stata interamente soddisfatta;
- il fideiussore può recedere dalla garanzia prestata a condizione che ne dia comunicazione alla banca con lettera raccomandata;
- la banca è autorizzata, laddove la fideiussione sia prestata da coniuge, ad agire in via principale anziché sussidiaria e per l'intero credito sui beni personali di ciascuno dei coniugi.

L'atto di fideiussione viene rilasciato sotto forma di lettera commerciale e la data certa è determinata dal timbro postale apposto sullo stesso foglio in cui è redatta la garanzia, che viene spedita alla banca. A sua volta, quest'ultima dà conferma scritta dell'avvenuta ricezione della fideiussione, inviando al garante una lettera che ne riproduce integralmente il testo.

La prescrizione della fideiussione è decennale e il termine decorre dal momento in cui si è messo in mora il debitore principale; solitamente le banche, almeno un mese prima che siano trascorsi i dieci anni dalla data di rilascio della fideiussione, chiedono ai garanti la conferma scritta della validità della fideiussione stessa.

g **IPOTECA**

L'ipoteca costituisce un diritto reale di garanzia di un credito che attribuisce al creditore la potestà di espropriare, anche nei confronti del terzo acquirente, i beni vincolati, dal debitore o da un terzo, e di essere soddisfatto con preferenza sul prezzo ricavato dall'espropriazione. Oggetto dell'ipoteca sono i beni immobili o mobili registrati nel

pertinente pubblico registro, l'usufrutto su immobili, la superficie e i diritti dell'enfiteuta e del concedente, nonché le rendite dello Stato.

g **PEGNO**

è il diritto reale, costituito dal debitore o da un terzo (per il debitore) a garanzia di un obbligazione, che attribuisce al creditore il diritto di farsi pagare con prelazione sulla cosa ricevuta in pegno. Oggetto del pegno possono essere tutte le cose mobili, i crediti, le azioni di società, i titoli di credito e i titoli rappresentativi di merci. In linea di massima, il pegno deve ricadere su beni infungibili in quanto, avvenuto il pagamento del debito, il creditore è tenuto a trasmettere nuovamente gli stessi beni costituiti in pegno a colui che ne è il legittimo proprietario. È ammesso anche il pegno di cose fungibili ("pegno irregolare") che si distingue dal pegno normale per il fatto che, data la natura del bene colpito (ad esempio il denaro), il creditore diviene proprietario delle cose, con l'obbligo, però, di restituire l'equivalente. Affinché il pegno si realizzi occorre la consegna del bene al creditore (o ad un terzo) e che il pegno stesso risulti da atto scritto avente data certa, da registrarsi entro 20 giorni. Il costituente, tuttavia, non perde la disponibilità del bene e può quindi alienarlo. Il pegno può nascere anche dallo scambio di lettere commerciali, da registrare solo in caso d'uso: allora è necessario che la data certa risulti da timbro postale apposto sul dorso della scrittura ricevuta dalla banca.

g **RIPORTO**

contratto per il quale il riportato trasferisce in proprietà al riportatore titoli di credito di una data specie per un determinato prezzo e il riportatore si assume l'obbligo di trasferire al riportato, alla scadenza del termine stabilito, la proprietà di altrettanti titoli della stessa specie, verso il rimborso del prezzo, che può essere aumentato o diminuito nella misura convenuta.

g **RIPORTO DI BANCA**

Si configura, generalmente, come una forma di finanziamento a breve termine. Il contratto è stipulato dalle banche con clienti che dovendo sopperire a momentanee esigenze di liquidità non vogliono al contempo perdere la proprietà dei titoli in loro possesso, chiedono fondi cedendo tali titoli ed impegnandosi a riacquistarli a scadenza a un prezzo

anticipatamente determinato; il contratto ha di norma breve durata, per lo più non superiore ai 6 mesi.

g **SCONTO BANCARIO**

contratto col quale la banca (c.d. scontante), previa deduzione dell'interesse, anticipa al cliente (c.d. scontatario) l'importo di un credito verso terzi non ancora scaduto, mediante la cessione salvo buon fine, del credito stesso. Scopo dell'operazione è consentire allo scontatario di utilizzare immediatamente l'importo di un suo credito non ancora esigibile. L'interesse costituisce il corrispettivo pagato dallo scontatario per il godimento anticipato del capitale fornito dallo scontante; per l'operazione in oggetto, la banca ha anche diritto alle provvigioni d'uso. La cessione avviene salvo buon fine: qualora il debitore non paghi alla scadenza, la banca può agire contro lo scontatario per ottenere la restituzione della somma anticipata (l'importo del credito ceduto).

Il contratto si estingue per pagamento di quanto dovuto alla banca oppure per prescrizione del credito ceduto, quando sono trascorsi 10 anni dalla sua scadenza.

g **SCONTO CAMBIARIO**

Tra i crediti che possono essere oggetto di sconto, le banche danno la preferenza ai crediti cambiari, cioè incorporati in un titolo di credito di natura cambiaria: lo sconto cambiario si attua infatti mediante il trasferimento del titolo, che rende più sicura la riscossione del credito a scadenza.

Per essere ammesso allo sconto, il titolo deve essere bancabile, cioè deve possedere i seguenti requisiti:

- numero delle firme (almeno due: emittente o accettante, e cedente)
- scadenza (in genere non superiore ai 4-6 mesi)
- luogo di pagamento (una piazza in cui la banca può incassare tramite una sua filiale, il credito a scadenza)
- entità dell'importo (non troppo modesta)
- assenza di clausole che limitino il diritto del portatore
- bontà delle firme (relative a persone notoriamente solvibili)
- causa commerciale (dell'emissione del titolo)

Il trasferimento ha luogo mediante girata, ovvero se il titolo è emesso al portatore o girato in bianco, mediante consegna del titolo. L'operazione di sconto cambiario si ricollega a un

castelletto, cioè a un fido che indica l'ammontare massimo di operazioni di sconto sovrapponibili; questo fido viene richiesto quando l'azienda intende anticipare sistematicamente l'incasso dei propri crediti. Sulla somma anticipata allo scontatario la banca trattiene un importo, comprensivo dell'interesse (corrisposto in via anticipata) sull'importo del credito, di una provvigione e delle spese: pertanto, per effettuare comparazioni di costo con altre forme tecniche di finanziamento occorre tenere ben presenti tali aspetti. Qualora il debitore non paghi alla scadenza, la banca può esercitare l'azione cambiaria nei confronti di tutti gli obbligati cambiari; l'azione causale nei confronti dello scontatario, per il recupero della somma anticipata. Lo sconto cambiario può essere assistito da garanzie reali o personali.