

*progetto cofinanziato dall'Unione Europea*



UNIONE EUROPEA

REGIONE  
TOSCANA



Istituto di Teoria e Tecniche  
dell'Informazione Guardie  
del CNR



MINISTERO DEL LAVORO  
E DELLE POLITICHE SOCIALI

Direzione generale dell'immigrazione  
e delle politiche di integrazione  
AUTORITA' DELEGATA



MINISTERO  
DELL'INTERNO

AUTORITA' RESPONSABILE

FONDO ASILO, MIGRAZIONE E INTEGRAZIONE (FAMI) 2014-2020

# #IOPARTECIPO

Opportunità per l'avvio di impresa sociale  
a supporto dei processi di inclusione, vita  
amministrativa, procedure amministrative

Viola Tesi

# Impresa sociale: definizione



L'impresa sociale non rappresenta una nuova forma giuridica, ma una **qualifica che viene attribuita a forme giuridiche già esistenti.**

Le forme giuridiche che possono essere assunte dalle imprese sociali sono di due tipi

Forma non imprenditoriale

Forma imprenditoriale

# Associazione VS Impresa



# Associazione Promozione Sociale VS Impresa

## APS

Il numero dei lavoratori impiegati nell'attività non può essere superiore al 50% del numero dei volontari o al 5% del numero degli associati.

**L'associato lavoratore non può assumere la qualifica di volontario**

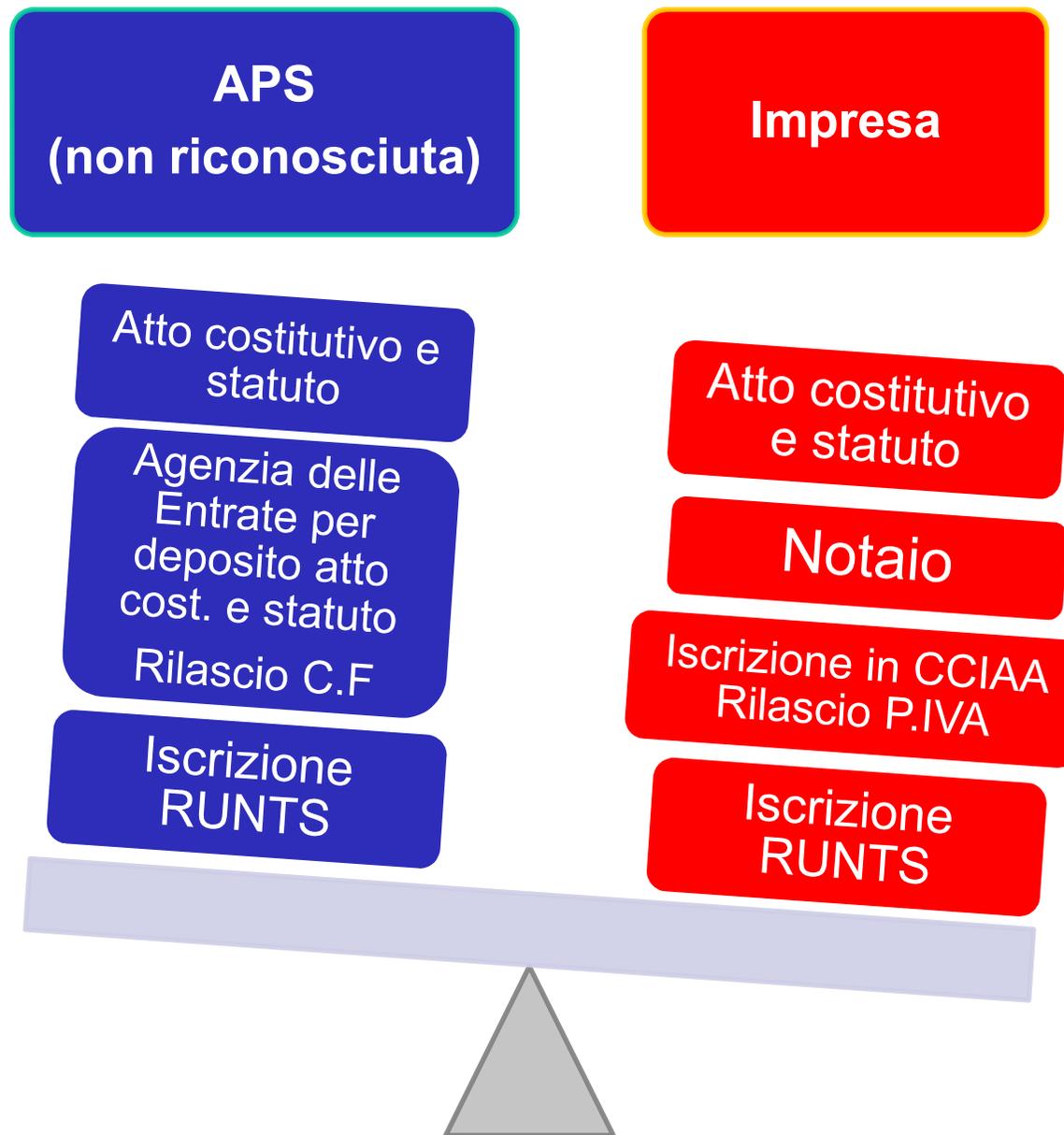
I rapporti di lavoro sono intrapresi solo quando necessari per lo svolgimento dell'attività

## Impresa

È ammessa la prestazione di attività di volontariato all'interno dell'impresa sociale.

Per evitare possibili elusioni alle norme in materia lavoristica, viene fissato un limite quantitativo all'impiego dei **volontari**, il cui numero **non può essere superiore a quello dei lavoratori dipendenti dell'impresa sociale**

# APS VS Impresa



# APS VS Impresa

## APS

Adempimenti contabili snelli (rendiconto finanziario per cassa per ricavi inferiori a 220.000 €+libri associativi)

Completa detassazione per attività istituzionale

Oneri assicurativi (INAIL) per i volontari

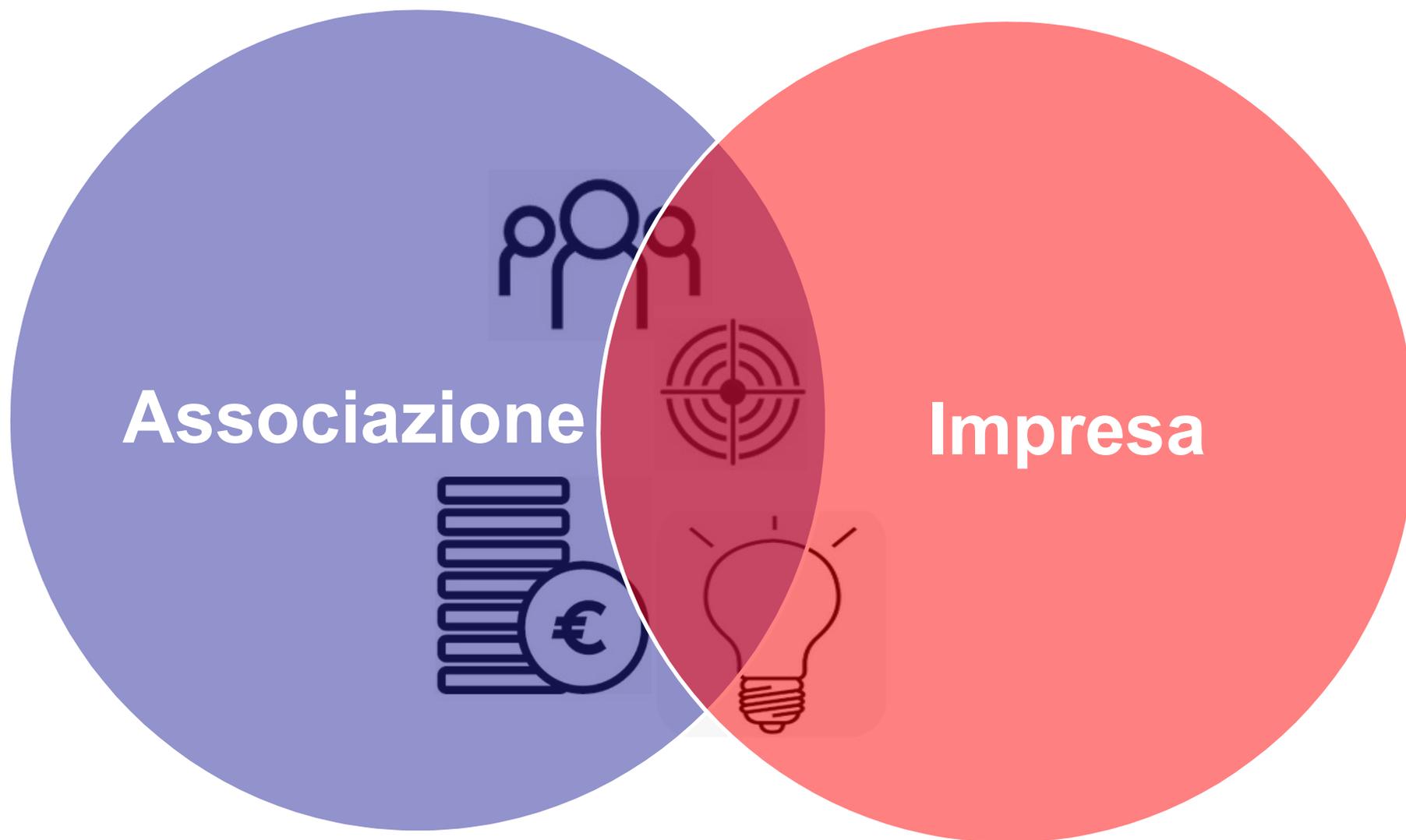
## Impresa

Adempimenti contabili in base al regime fiscale

Parziale detassazione

Oneri contributivi (INPS) e assicurativi (INAIL)

# Associazione e impresa: elementi comuni



# APS



Perseguono senza scopo di lucro finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale, mediante lo svolgimento di una o più attività di interesse generale a favore di terzi o di associati



Costituite da un numero non inferiore a sette persone fisiche

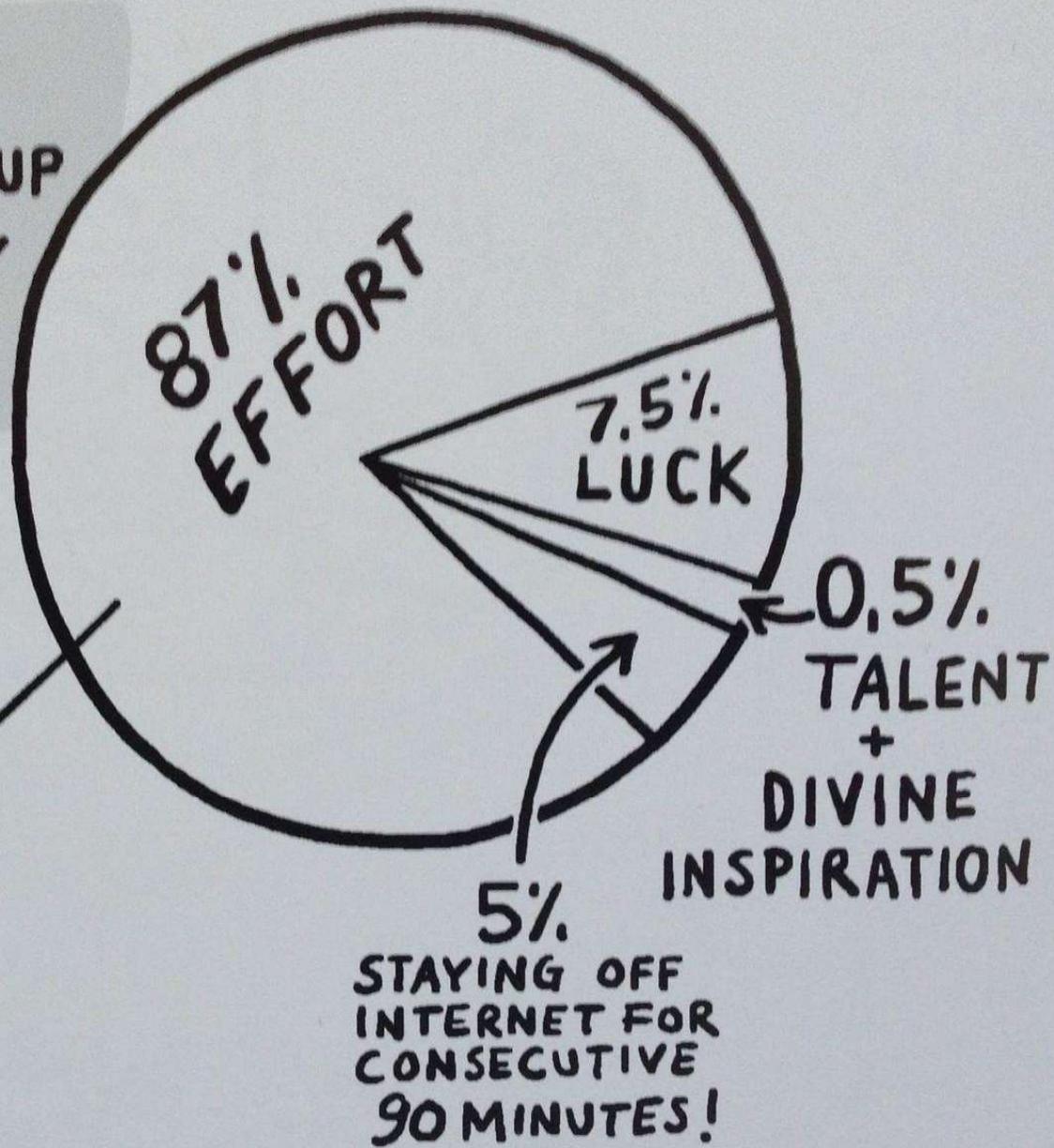
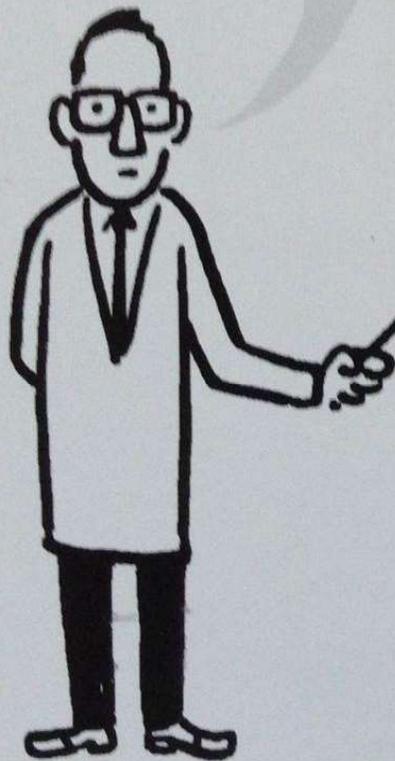


**Quote sociali**, le somme corrisposte dai soci per partecipare a determinate attività, eventuali **attività commerciali**, **raccolte pubbliche di fondi o contributi pubblici**, sponsor, ...



**Tutto comincia da un'idea...**

WHAT DOES IT  
TAKE TO COME UP  
WITH A REALLY  
GREAT IDEA?



# Valutare la fattibilità

Consistenza  
interna  
dell'opportunità

Consistenza  
esterna  
dell'opportunità

IDEA

# Quadrante di fattibilità

Risorse  
materiali

Mercato

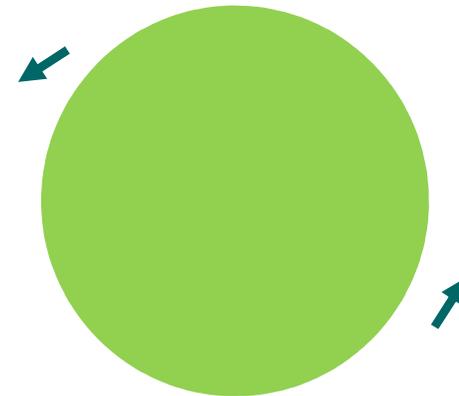
IDEA

Competenze

Normative  
Burocrazia

**L'esecuzione conta più dell'idea!!**

**Passare da una  
VISIONE GENERICA .....**



**.... ad una  
SISTEMA COERENTE**

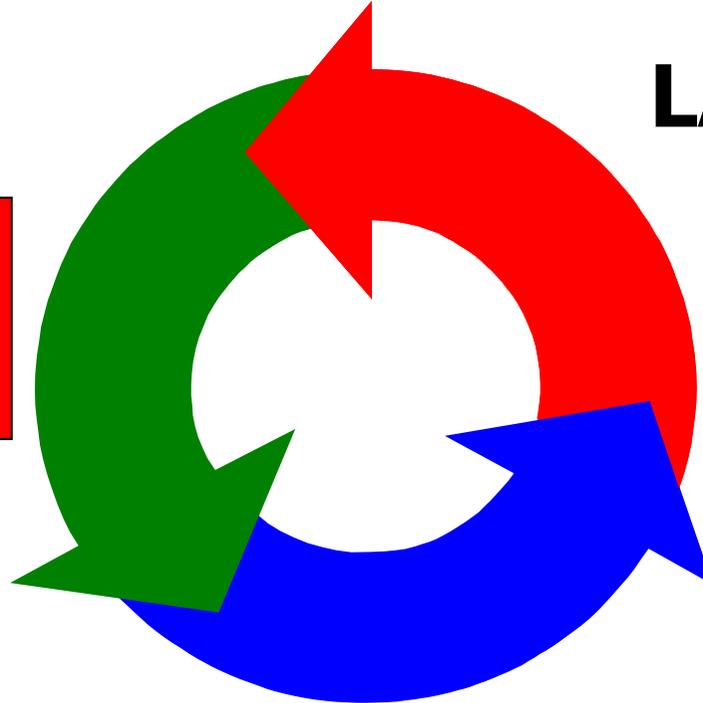
# La formula imprenditoriale

**L'IDEA**

**COSA ?**  
servizi  
prodotti

**LA PERSONA**

**COME ?**  
organizzazione  
risorse umane  
risorse materiali  
fornitori  
canali



**IL MERCATO**

**CHI ?**  
potenziali clienti  
concorrenti

**COME**

**COSA**

**CHI**

**Attività  
chiave**



**Valore  
offerto**



**Relazione  
con i clienti**



**Segmenti di  
clientela**

**Partner  
chiave**



**Risorse  
chiave**



**Canali**



**Q  
U  
A  
N  
T  
O**



**Struttura dei costi**

**Ricavi**



**Q  
U  
A  
N  
T  
O**



**Il modello di business  
è la logica  
attraverso la quale  
un'organizzazione  
CREA, ACQUISISCE e  
DISTRIBUISCE  
VALORE**

Alexander Osterwalder  
Top 50 Thinker of the World  
Business Model Generation author



# Le idee funzionano se .....



Rispondono ad un bisogno

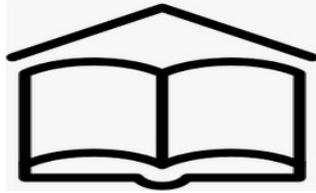


Soddisfano una domanda



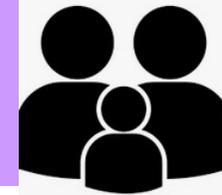
Generano un vantaggio

# Mappatura delle aree di bisogno



Scuola

Famiglia



Lavoro



Genere



Normative



# Progettiamo un'idea

PERCHÈ	COSA	PER CHI	QUANTO
Bisogni emergenti	Soluzione per rispondere ai bisogni: quale servizio/prodotto	Chi è disposto a comprare/finanziare il nostro servizio/prodotto. Chi ne beneficia.	Tipologia di ricavi
CON CHI	CON COSA	INSIEME A CHI	QUANTO
Risorse umane strategiche	Risorse materiali strategiche	Partnership strategiche	Tipologia di costi