



Ircac

Istituto Regionale
per il Credito
alla Cooperazione

Legacoop



**all' imprenditoria
... cooperativa**



Ircac

Istituto Regionale
per il Credito
alla Cooperazione



all' imprenditoria ... cooperativa



Supplemento a
COOPERAZIONE 2000
mensile dell'Ircac

Direttore
Antonio Carullo

Vicedirettore responsabile
Donatella Palumbo

La Guida è stata
realizzata da:

Massimiliano Lombardo
Omella Matta
Angela Maria Peruca

Stampa

Officine Grafiche soc. coop.
Via P. Favier, 10 - Palermo

Registrazione n° 12/98
del Tribunale di Palermo

IRCAC - Via Ausonia, 83 - Palermo - Telefono 091 209111 - Fax 091 209247



Questa Guida all'imprenditoria cooperativa, che realizziamo di concerto con Legacoop Sicilia, è uno strumento che può consentire ai giovani di acquisire conoscenza e consapevolezza circa gli strumenti da mettere in campo e le prospettive che si offrono a quanti scelgono di costituire una cooperativa e di intraprendere, grazie ad essa, la strada dell'imprenditoria, con tutte le sfide che questa propone, le difficoltà che prospetta ma, nello stesso tempo, i traguardi che consente di proporsi. L'Ircac è un istituto che ha nella propria essenza il sostegno e la crescita delle cooperative isolate ed è lo strumento che cinquant'anni fa, nel 1963, il legislatore regionale, con indubbia lungimiranza, immaginò per consentire il loro sviluppo.

Ma l'Ircac è più di uno mero strumento (pur importante poichè concede alle cooperative credito agevolato e dunque linfa vitale per l'attività imprenditoriale svolta) perchè condivide pienamente lo spirito di mutualistico sostegno, di solidarietà ed equità sociale su cui si fonda la cooperazione così come la immaginò e teorizzò, un secolo fa, Don Luigi Sturzo. "Per quanto la cooperazione - scriveva Sturzo - nel senso stretto della parola, si applichi a quelle forme di intraprese economiche che si basano sulla eguale comunanza di interessi e di vantaggi tra i soci, lo spirito della cooperazione abbraccia ogni ramo di attività perchè fa appello alla fratellanza umana ed alla collaborazione reciproca".

La cooperazione oggi rappresenta una grande opportunità per i giovani. Ne siamo fortemente convinti e per questo abbiamo voluto collaborare per la pubblicazione di questa guida, ideata da Legacoop, che consente ai giovani di comprendere appieno quali siano, e quanto interessanti, le occasioni che possono venire dal fare impresa in cooperativa, primo fra tutti l'intervento dell'Ircac che offrendo credito agevolato per lo start-up di impresa alle cooperative di nuova costituzione (e fra queste in prima fila ci sono quelle create dai giovani) consente di avviare una attività anche a quanti non hanno significativi capitali da investire.

L'impegno dell'Ircac in favore delle cooperative composte da giovani e da donne è sempre più cresciuto negli anni. Questa Guida è dedicata a loro, nella speranza che grazie alla scelta cooperativistica, e con il sostegno dell'Ircac, molti ragazzi possano realizzare i propri sogni e guardare al futuro con tutto l'ottimismo che è necessario per affrontare un domani sereno.

Antonio Carullo

Commissario straordinario Ircac



Scopo di questa pubblicazione è fornire una prima informazione, una guida semplice a supporto dei giovani, ma non solo, che intendono provarsi come imprenditori e come imprenditori cooperativi.

Non considera soltanto la formula giuridica dell'impresa cooperativa ma propone anche una disamina delle diverse strutture giuridiche per fare impresa, dalle società di persone a quelle di capitali con l'indicazione delle principali caratteristiche e differenze tra le stesse. Ciò al fine di permettere al neo imprenditore di fare una scelta consapevole anche sulla responsabilità che intende assumersi nei confronti dei soci stessi ma anche dei soggetti terzi con cui interagirà.

Sul versante della descrizione della specificità cooperativa viene dato risalto alla identità che la caratterizza, ai suoi valori, ai suoi principi, alle tappe per la costituzione, agli adempimenti da ottemperare. Un aspetto importante che la guida traccia è anche la figura del socio cooperatore e la sua funzione sociale nello svolgere un'attività economica. Presupposti essenziali che hanno fatto grande la cooperazione in quasi 130 anni di storia. Ma se la scelta della configurazione giuridica è una domanda fondamentale che il potenziale imprenditore si pone, non meno importanti ed essenziali sono le domande sul cosa intende realizzare, ma anche come, perché, dove e quando. Ecco perché la guida si propone in semplici passaggi di dare quegli spunti basilari su cui poi costruire la propria agenda di lavoro.

Un'agenda la cui formalizzazione si concretizza con la stesura del proprio piano di impresa o come si usa solitamente dire del business plan. La guida definisce un percorso per delineare la fattibilità o meno dell'idea, dagli aspetti economici a quelli finanziari e, quindi, la sua concretizzazione in attività imprenditoriale.

Con riferimento agli aspetti finanziari, la guida riporta anche la disamina dei principali strumenti in grado di supportare la cooperativa nella fase di start up, nella fase di consolidamento e patrimonializzazione così come nella fase di espansione e investimento. Un ruolo importante per la Sicilia ha svolto e sta ancora svolgendo l'IRCAC - Istituto regionale per il credito alla cooperazione - nel sostenere e coadiuvare i cooperatori nella loro avventura imprenditoriale.

L'ultima sessione è dedicata ad una articolazione delle principali parole che identificano la cooperazione con le lettere del nostro alfabeto. Da qui il titolo che abbiamo voluto dare a questa nostra guida, appunto la cooperazione dalla A alla Z.

Legacoop Sicilia, nella sua missione e funzione, intende, anche con questo semplice strumento, contribuire alla informazione e formazione di nuovi cooperatori perché siamo convinti che dalla conoscenza, dalla condivisione e dalla trasmissione delle informazioni si possa creare quel valore aggiunto e quell'effetto moltiplicatore che determinano la crescita del tessuto economico e sociale del nostro Paese.

Elio Sanfilippo

Presidente Legacoop Sicilia



Diventare Imprenditori

Chi è l'imprenditore?

L'art. 2082 del Codice Civile definisce imprenditore “..chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione e dello scambio di beni o servizi”.

Il concetto di imprenditore prescinde sia dalle dimensioni di un'impresa, sia dalla tipologia dell'attività produttiva, sia dalla natura del soggetto.

È imprenditore colui che ha di fatto un'idea imprenditoriale da implementare e voler esercitare.

Motivazione e capacità personali: Prima di decidere di mettersi in gioco è necessario tenere in considerazione alcuni aspetti essenziali riguardanti sia le motivazioni che ci spingono a farlo sia il tipo e la qualità dell'idea che si intende realizzare.

Le 10 domande alle quali deve rispondere l'imprenditore...

L'aspirante imprenditore deve porsi le 10 domande a cui solo lui può trovare risposta, riguardanti la profondità del desiderio che lo spinge verso questa strada e se possieda o meno certe attitudini caratteriali (tenacia, caparbia, ...) che possono fare la differenza nel lungo periodo, influenzando decisamente il successo o il fallimento della propria impresa:

Perché voglio fare l'imprenditore?

Riuscirò a dedicare gran parte della giornata alla mia attività, lavorando anche più di otto ore al giorno?

Mi piace l'idea di non avere più un “capo” ma di dovermi gestire in completa libertà?

Riuscirò a tollerare la mancanza di certezza nelle decisioni che prenderò e delle loro ripercussioni?

Come vivrò la mancanza di certezza dello stipendio fisso a fine mese?

Ho fiducia in me stesso e nella possibilità di gestire gli eventi esterni?

Possiedo una moderata propensione al rischio ?

Sosterrò lo stress emotivo?

Ho le capacità per guidare un gruppo di lavoro e per organizzarlo?

Conosco bene il lavoro che andrò a fare?

L'Idea Imprenditoriale

Se non avete ancora l'idea imprenditoriale, non è grave. La nuova impresa può nascere da un'intuizione legata ai nuovi sviluppi tecnologici o all'espansione della domanda di un prodotto o di un servizio.

È necessario poi valutare con la massima lucidità le possibilità che la nostra idea imprenditoriale offre e se questa si può trasformare in un business di successo. Rispondere in maniera obiettiva a questa domanda è molto importante per evitare di investire inutilmente tempo e risorse. Gli esperti del settore raccomandano di tenere in considerazione sempre le proprie attitudini ed i propri "sogni" non tralasciando mai lo studio dell'andamento del mercato. Infatti, anche se un'idea è "nuova" ed "accattivante" non è detto che interessi al mercato: bisogna valutare accuratamente che la nostra idea soddisfi bisogni e desideri che si manterranno nel tempo. Il mercato insegna che un'azienda si sviluppa quando fornisce qualcosa di utile e desiderabile.

Riuscire a trovare l'idea è sicuramente la prima difficoltà che dovrete affrontare. Non esiste un percorso prestabilito per giungere alla scelta dell'idea imprenditoriale! Ma spirito d'osservazione, curiosità e passioni personali possono aiutare gli aspiranti imprenditori.

L'idea imprenditoriale nasce dall'osservazione della realtà che ci circonda e corrisponde alla percezione di uno spazio di mercato che potenzialmente può essere occupato. L'idea deve poter soddisfare un bisogno avvertito da un numero sufficiente di soggetti attraverso l'offerta di prodotti o servizi. Ad esempio, si può individuare una domanda di beni o servizi non sufficientemente soddisfatta per prezzo e per qualità.

Alcuni suggerimenti che possono aiutare a trovare un'idea:

- **Osservare il mercato:** leggendo giornali e pubblicazioni specifiche si traggono informazioni sull'economia locale, nazionale ed internazionale in modo da ottenere informazioni sull'andamento dei diversi settori e sulle possibilità di espansione o contrazione.
- **Osservare gli altri:** la scelta dell'idea può nascere dall'assenza o scarsità di concorrenti in un determinato settore o prodotto.
- **Le passioni personali:** i propri hobbies possono trasformarsi in un lavoro redditizio quando si intravede la possibilità di soddisfare un bisogno collettivo.
- **L'ambiente di lavoro:** lavorare come dipendente per un'impresa offre la possibilità di conoscere il mercato in un campo specifico e capire che cosa può essere migliorato, chi sono i clienti, i concorrenti e le possibilità di sviluppo.
- **Usare idee già sviluppate da altri:** è necessario che la propria idea sia per forza innovativa? La risposta è no! l'importante è che sia chiara e realizzabile.



In ogni caso, sia che l'idea sia nostra sia che ci ispiriamo all'idea di altri, è necessario poi verificarla nel concreto per rendersi conto se può portare alla nascita di un'impresa di successo. Cosa si può fare per capire se la propria idea può dar vita ad un progetto realistico? Ecco alcuni passaggi essenziali:

- definire in maniera precisa l'idea chiarendo quale prodotto o servizio si vuole vendere;
- verificare e comprendere a quale mercato è diretta;
- capire in cosa la nostra idea è diversa rispetto all'offerta dei nostri concorrenti;
- raccogliere il più possibile informazioni sul settore che ci interessa, attraverso ricerche etc...;
- provare a sottoporre l'idea a qualcuno che potrebbe essere un potenziale cliente;
- pensare a tutti i possibili ostacoli che lo sviluppo della nostra idea potrebbe incontrare.

Quali sono le caratteristiche che deve avere un'idea per risultare vincente?

Innovazione: deve essere in grado di differenziarsi dal resto del mercato, anche se ci si ispira ad un'idea già sviluppata da altri.

Attrattività: ci deve essere una potenziale clientela che è disposta ad acquistare i prodotti/servizi.

Competitività: è necessario elaborare scelte strategiche che ne permettono l'entrata nel mercato.

Realizzabilità: deve essere possibile realizzarla con le risorse a disposizione.

Redditività: deve fornire un giusto compenso economico all'imprenditore e consentire la continuità dell'impresa nel tempo.

Dopo l'idea, la forma societaria

Verificato che la nostra impresa ha buone probabilità di successo dobbiamo decidere che forma societaria vogliamo darle.

Prima di tutto è necessario decidere se si lavorerà da soli (impresa individuale) oppure con altre persone (impresa collettiva), nello specifico:

- **Impresa individuale:** certamente la forma più semplice e immediata, concede piena libertà d'azione all'imprenditore. Tuttavia, l'impresa individuale può allargare la sfera dei suoi affari solo fino a quei limiti che sono ad essa consentiti dalla quantità dei mezzi disponibili e dal rischio di impresa;

- **Impresa collettiva:** l'imprenditore avvia un'associazione o una società con rispettivamente degli associati o dei soci. Per le società l'elemento che accomuna tutte le forme che ad esse la legge attribuisce, se pur con diverso peso a seconda delle tipologie (di persone e di capitali) è l'autonomia patrimoniale o imperfetta nel

primo caso o perfetta nel secondo.

Il Codice Civile ci mette di fronte ad una vasta gamma di scelte, di cui ne elenchiamo alcune, definite nel Libro V: Ditta individuale; Società semplice; Società in Accomandita semplice; Società a Responsabilità limitata; Società in nome Collettivo; Società per azioni; Società cooperativa.

La principale distinzione quindi è tra società di persone e società di capitali:

- **Società di persone:** attività svolte da più persone che realizzano insieme l'impresa, che è gestita da uno o più soci (società semplice, società in nome collettivo o società in accomandita semplice) e che hanno autonomia patrimoniale imperfetta;
- **Società di capitali:** attività svolte da più persone (soci) che creano l'impresa fornendo capitali; la guida dell'impresa è affidata agli amministratori (società a responsabilità limitata, società per azioni, società in accomandita per azioni) e che hanno autonomia patrimoniale perfetta

La **Società cooperativa** è una società cosiddetta sui generis, perché è una società di persone (in quanto prevale la figura del socio ed i valori personali che lo hanno spinto a costituirlo) con la responsabilità limitata della società di capitali (perfetta: soggetto giuridico distinto da quello dei soci con un proprio patrimonio). Un mix tra le due forme di società che la rendono anche in questo unica. La Cooperativa è dunque un'impresa nella quale la persona-socio riveste un'importanza ed una centralità tali da farla decisamente prevalere sull'elemento economico.

È da tenere presente che la società si costituisce quando due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili (art. 2247 del Codice Civile). Le società possono essere lucrative (di persone o di capitali) o mutualistiche (cooperative).

Le caratteristiche delle principali forme d'impresa

Ditta individuale
Più semplice
Non è previsto capitale minimo
Necessaria l'attribuzione di partita iva
Non è previsto atto pubblico
L'imprenditore è l'unico responsabile

Società a responsabilità limitata - Srl
Previsto un capitale minimo di 10.000 €
Prevede atto pubblico per la sua costituzione
Le quote di partecipazione sono le azioni
I soci hanno responsabilità limitata

Società per azioni - Spa
Previsto un capitale minimo di 120.000 €
Prevede atto pubblico per la sua costituzione
Le quote di partecipazione sono le azioni
I soci hanno responsabilità limitata

Società cooperativa
Non è previsto un capitale minimo
Prevede atto pubblico per la sua costituzione
È una società mutualistica
I soci hanno responsabilità limitata



	Società di persone	Società per azioni	Società a responsabilità limitata	Società cooperativa
Scopo	Lucrativo	Lucrativo	Lucrativo	No-profit / Mutualistico
Capitale sociale	Non richiesto dalla legge deve essere congruo all'attività da svolgere	Per le Spa è previsto un capitale di almeno 120mila €	Per le Srl è previsto un capitale di almeno 10mila €	Variabile da circa 200 € ma cmq in funzione delle prime spese di costituzione
Utili	Ripartizione fra i soci in proporzione ai conferimenti	Ripartizione in proporzione alle azioni possedute dai soci	Ripartizione in proporzione alle quote possedute dai soci	Limite alla distribuzione degli utili sia per espressa previsione legislativa che statutaria (coop a mutualità prevalente) In questo modo si intende favorire la patrimonializzazione delle cooperative
Patrimonio sociale	I beni sociali possono essere ripartiti fra i soci solo dopo che sono stati pagati i debiti	In caso di scioglimento, il patrimonio viene ripartito fra i soci, solo dopo aver pagato i debiti	In caso di scioglimento, il patrimonio viene ripartito fra i soci, solo dopo aver pagato i debiti	In caso di scioglimento, vi è l'obbligo di devoluzione ai fondi mutualistici per lo sviluppo e la promozione della cooperazione
Personalità giuridica	No	Sì	Sì	Sì
Responsabilità per le obbligazioni sociali	Risponde sia il patrimonio sociale sia i singoli soci	Risponde solo la società con il proprio patrimonio	Risponde solo la società con il proprio patrimonio	Risponde solo la società con il proprio patrimonio
Diritto di voto	I voti sono attribuiti ai soci in misura proporzionale alla quota detenuta	I voti attribuiti ai soci in proporzione al numero delle azioni	I voti sono attribuiti ai soci in misura proporzionale alla partecipazione detenuta	Ogni socio ha diritto a un voto, indipendentemente dalla partecipazione detenuta. Sono previste espressamente alcune deroghe dalla legge
Organizzazione	L'amministrazione spetta ai soci e può essere disgiunta o congiunta	Possibile adottare il modello tradizionale (basato su C.d.a., assemblea, collegio sindacale), dualistico (consiglio di gestione e consiglio di sorveglianza), monistico (C.d.a. e un comitato costituito al suo interno).	Sono presenti il C.d.a. e l'assemblea dei soci. Il collegio sindacale non è obbligatorio	Possibile adottare il modello tradizionale (basato su C.d.a., assemblea, collegio sindacale), dualistico (consiglio di gestione e consiglio di sorveglianza), monistico (C.d.a. e un comitato costituito al suo interno). Il collegio sindacale non è obbligatorio

La cooperazione e le Faq dell'impresa cooperativa

La cooperazione

“La cooperativa è un'associazione autonoma di persone che si uniscono volontariamente per soddisfare i propri bisogni economici, sociali e culturali e le proprie aspirazioni attraverso la creazione di un'impresa a proprietà comune, controllata democraticamente”

(dalla dichiarazione di identità approvata al Congresso di Manchester dell'Alleanza Cooperativa Internazionale nel 1995)

Le cooperative sono basate sui valori dell'autosufficienza, dell'autoresponsabilità, della democrazia, dell'uguaglianza, dell'equità e della solidarietà. Secondo le tradizioni dei propri padri fondatori, i soci delle cooperative credono nei valori etici dell'onestà, della trasparenza sociale e dell'attenzione verso gli altri.

I Principi cooperativi

Adesione libera e volontaria: Le cooperative sono organizzazioni volontarie aperte a tutti gli individui capaci di usare i servizi offerti e desiderosi di accettare le responsabilità connesse all'adesione, senza alcuna discriminazione sessuale, sociale, razziale, politica o religiosa.

Controllo democratico da parte dei soci: Le cooperative sono organizzazioni democratiche, controllate dai propri soci che partecipano attivamente nello stabilire le politiche e nell'assumere le relative decisioni. Gli uomini e le donne eletti come rappresentanti sono responsabili nei confronti dei soci. Nelle cooperative di primo grado, i soci hanno gli stessi diritti di voto (una testa, un voto), e anche le cooperative di altro grado sono ugualmente organizzate in modo democratico.

Partecipazione economica dei soci: I soci contribuiscono equamente al capitale delle proprie cooperative e lo controllano democraticamente. Almeno una parte di questo capitale è di norma proprietà comune della cooperativa.

Autonomia ed indipendenza dei soci: Le cooperative sono organizzazioni



autonome, autosufficienti controllate dai soci. Nel caso in cui esse sottoscrivano accordi con altre organizzazioni (incluso i governi) o ottengano capitale da fonti esterne, le cooperative sono tenute ad assicurare sempre il controllo democratico da parte dei soci e mantenere l'autonomia dalla cooperativa stessa.

Educazione, formazione ed informazione: Le cooperative s'impegnano ad educare ed a formare i propri soci, i rappresentanti eletti, i managers e il personale, in modo che questi siano in grado di contribuire con efficienza allo sviluppo delle proprie società cooperative. Le cooperative devono attuare campagne di informazione allo scopo di sensibilizzare l'opinione pubblica, particolarmente i giovani e gli opinionisti di maggiore fama, sulla natura e i benefici della cooperazione.

Cooperazione tra cooperative: Le cooperative servono i propri soci nel modo più efficiente e rafforzano il movimento cooperativo lavorando insieme, attraverso le strutture locali nazionali, regionali e internazionali.

Interesse verso la comunità: Le cooperative lavorano per uno sviluppo sostenibile delle proprie comunità attraverso politiche approvate dai propri soci.

La Cooperativa per il legislatore italiano

Art. 45 della Costituzione Italiana

“La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità”.

Art. 2511 del Codice Civile

Le cooperative sono società a capitale variabile con scopo mutualistico.

Le cooperative si suddividono in cooperative a mutualità prevalente in cui lo scambio mutualistico consiste nel fornire beni o servizi od occasioni di lavoro prevalentemente ai soci, tutte le altre sono a mutualità non prevalente.

(Le cooperative godono dei benefici fiscali solo se sono a mutualità prevalente.)

Risoluzione ONU

L'Assemblea Generale delle Nazioni Unite ha approvato, il 19 dicembre 2001, la

Risoluzione “Le Cooperative nello Sviluppo Sociale”, la cui versione definitiva è stata divulgata solo pochi giorni fa. La Risoluzione ufficialmente riconosce le Linee Guida ONU, rivolte ai Governi, affinché creino un ambiente favorevole allo sviluppo delle cooperative.

L'Assemblea Generale richiedeva al Segretario Generale di ricercare l'opinione dei Governi sulla bozza di linee guida tendenti a creare un ambiente di sostegno per lo sviluppo delle cooperative come pure di fornire, se necessario, una versione riveduta di tali linee guida per la loro adozione.

Riconoscendo che le cooperative, nelle loro varie forme, promuovono la massima partecipazione possibile nello sviluppo economico e sociale di tutte le persone, incluso le donne, i giovani, gli anziani e i disabili, e che esse stanno diventando uno dei maggiori fattori di sviluppo economico e sociale. (...)

1. Recepisce il rapporto del Segretario generale.
2. Richiama l'attenzione degli Stati Membri sulla bozza di linee guida tendenti a creare un ambiente di sostegno per lo sviluppo delle cooperative, affinché tali linee guida siano prese in considerazione nella fase di elaborazione o revisione delle politiche nazionali sulle cooperative.
3. Incoraggia i Governi a prendere in esame, laddove appropriato, una revisione delle norme giuridiche ed amministrative che regolano le attività delle cooperative, allo scopo di assicurare un ambiente di sostegno a queste imprese, come pure la tutela e la promozione del potenziale delle cooperative nell'aiutare i governi a raggiungere i propri obiettivi.
4. Esorta i Governi, le organizzazioni internazionali e le agenzie specializzate, in collaborazione con le organizzazioni cooperative nazionali ed internazionali, a dare la giusta considerazione al ruolo ed al contributo delle cooperative (...)

Adottata dalla 56ma sessione dell'assemblea generale delle nazioni unite, 88ma Assemblea Plenaria delle Nazioni Unite New York, 19 dicembre 2001.

Le Faq dell'impresa cooperativa

Quali le caratteristiche dell'impresa cooperativa?

L'impresa cooperativa è un'impresa costituita da almeno 3 soci e può avere la forma della S.r.l o della S.p.A. La cooperativa pone al centro le persone, per questo



pone dei limiti alla remunerazione del capitale, garantendo così la centralità dei soci.

Democrazia: La cooperativa è un'impresa "democratica" che prevede un forte controllo da parte dei soci secondo il principio "una testa, un voto", indipendentemente dalla propria quota sociale.

Mutualità: Il rapporto mutualistico si realizza tra soci e cooperativa e descrive vantaggi e obblighi reciproci. La mutualità può avere forme diverse: vantaggi, benefici o migliori condizioni. L'essenza del rapporto mutualistico è il "ristorno", un vantaggio che viene riconosciuto ai soli soci, non indistintamente e in modo eguale ma proporzionalmente alla quantità e qualità degli scambi avuti con la cooperativa.

Intergenerazionalità: L'impresa cooperativa prevede l'indivisibilità del patrimonio e il reimpiego degli utili nell'impresa stessa, garantendo così lavoro stabile, sviluppo nel tempo e stabilità economica della società. Queste condizioni rendono l'impresa cooperativa un'impresa "sostenibile" e attenta alle opportunità delle generazioni future.

Perché fare una cooperativa?

Se si sceglie la forma cooperativa può essere più facile e meno rischioso sviluppare il sogno di diventare imprenditore.

Perché attraverso la cooperazione le idee imprenditoriali individuali, i progetti, il lavoro, si associano fra loro, interagiscono, si arricchiscono, mettono a frutto le esperienze e le conoscenze di un'organizzazione più complessa che in molti casi ha dimostrato la capacità di fare sistema.

Essere cooperatori vuol dire agire insieme in una struttura dinamica in cui al tempo stesso si è lavoratori e imprenditori, in cui si fondono doti di managerialità e doti di mutualità.

Essere padroni di sé stessi, poter decidere liberamente insieme agli altri soci senza doversi sottomettere alle decisioni di altri. La cooperativa è un'impresa che attenua la conflittualità interna, proprio grazie alla forte partecipazione democratica dei soci ai processi decisionali. La cooperativa è un'impresa che rivolge particolare attenzione alle persone e alla comunità in cui opera, garantisce una forte flessibilità organizzativa che si concretizza con la possibilità di realizzare patti sociali tra i soci per organizzarsi liberamente garantendo sempre e comunque gli interessi dell'impresa stessa.

La cooperativa è una società non-profit?

Sì. La cooperativa è un'impresa a tutti gli effetti, ma non significa che non deve fare profitto, poiché solo se la cooperativa ha un utile di esercizio può reinvestirlo per assicurare la produttività futura e il lavoro ai propri soci. Non-profit significa non speculare a fine anno sul lavoro ed il reddito realizzato dai soci lavoratori; i quali durante l'anno percepiscono la giusta retribuzione per il lavoro fatto.

Infatti, è prevista la possibilità di ripartire parte degli utili tra i soci (cfr. ristorno) e rispetto alle altre società di capitali invece ha un obbligo di reinvestire la gran parte degli utili nell'impresa (cfr. destinazione degli utili).

La cooperativa finalizza la maggior parte degli utili al conseguimento degli obiettivi dei soci e in tal senso li destina alla patrimonializzazione della società, mentre le altre società devono remunerare i soci proporzionalmente alla propria partecipazione societaria e non legata al lavoro.

Destinazione degli utili

Tutte le cooperative hanno l'obbligo annuale di accantonamento degli utili alla riserva legale e a fondo mutualistico, come stabilito dall'art. 2545 del codice civile. In particolare:

- Il primo comma dell'art. 2545 quater c.c. dispone che l'importo minimo da destinare perennemente ed indipendentemente dal valore raggiunto alla riserva legale è pari al 30% degli utili netti annuali
- Dall'esame del secondo comma dell'art. 2545 quater c.c. si evince ulteriormente che una quota degli utili netti annuale (pari al 3%) deve essere corrisposta ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione da parte di tutte le società cooperative.

Quest'obbligo di versamento, che dà luogo alla c.d. "mutualità esterna", grava su tutte le cooperative, a prescindere dal fatto che siano o meno a mutualità prevalente. La ratio dell'art. 2545 è sicuramente quella di evitare la perdita della funzione mutualistica della cooperativa.

Quali tipologie di cooperative esistono?

A seconda del tipo di rapporto mutualistico che intercorre tra la cooperativa e il socio, si individuano tre tipologie di cooperative così come individuate dalla legislazione vigente:

- **Cooperative di utenza** - Svolgono la loro attività in favore dei soci, consumatori o utenti, di beni e servizi (in cui i soci sono i consumatori o utenti).



- **Cooperative di lavoro** - Si avvalgono nello svolgimento delle loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci (figura del “socio lavoratore” in cui i soci sono i lavoratori stessi).
- **Cooperative di supporto** - Si avvalgono nello svolgimento delle loro attività, degli apporti di beni e servizi da parte dei soci (in cui il socio “conferisce” appunto alla cooperativa i propri prodotti affinché questa possa ottenere un prezzo migliore sul mercato).

Le principali categorie sono:

- **Cooperative di consumo:** Si costituiscono con lo scopo di assicurare ai soci-consumatori la fornitura di beni, sia di consumo che durevoli, a prezzi più contenuti di quelli correnti di mercato. Per raggiungere tale scopo gestiscono punti vendita ai quali possono accedere i soci, e, previo rilascio dell'apposita licenza di vendita, anche i non soci. Sono tipicamente cooperative di “UTENZA”.

- **Cooperative di produzione e lavoro:** Si costituiscono per permettere ai soci di usufruire di condizioni di lavoro migliori, sia in termini qualitativi che economici rispetto a quelli disponibili sul mercato del lavoro.

Queste cooperative svolgono la propria attività sia nella produzione diretta dei beni che nella fornitura dei servizi. Si tratta della tipologia di cooperativa di “LAVORO”.

- **Cooperative agricole:** Sono costituite da coltivatori e svolgono sia attività diretta di conduzione agricola, sia attività di commercializzazione e trasformazione dei prodotti agricoli conferiti dai soci. Sono normalmente cooperative di “SUPPORTO” quando i soci sono imprenditori agricoli e il rapporto con la cooperativa è basato sul conferimento dei prodotti (Cooperative di conferimento prodotti agricoli e allevamento). Possono essere di “LAVORO” quando trattasi di conduzione agricola come le cooperative bracciantili (Cooperative di lavoro agricolo).

- **Cooperative edilizie di abitazione:** Rispondono alle esigenze di soddisfare un bisogno abitativo delle persone, realizzando complessi edilizi che vengono poi assegnati ai soci in proprietà se la cooperativa è a “proprietà divisa” o in diritto di godimento se la cooperativa è a “proprietà indivisa”. Sono sempre cooperative di “UTENZA”.

- **Cooperative di trasporto:** Associano singoli trasportatori iscritti all'Albo, garantiscono loro servizi logistici, amministrativi, di acquisizione delle commesse, o gestiscono in proprio i servizi di trasporto a mezzo di soci-lavoratori. Se associano trasportatori “imprenditori” rientrano nella tipologia di “SUPPORTO”; se associano trasportatori soci/lavoratori si rifanno alla tipologia di “LAVORO”.

- **Cooperative della pesca:** Sono costituite da soci pescatori e svolgono attività con un impegno diretto dei soci o attività di servizio ai propri associati, quali l'ac-

quisto di materiale di consumo o di beni durevoli, o la commercializzazione dei prodotti ittici, o la loro trasformazione.

Come per le cooperative di trasporto sono di “SUPPORTO” se associano soci/imprenditori e di “LAVORO” se associano soci/lavoratori.

- **Cooperative di dettaglianti.** Sono costituite da soci imprenditori che svolgono attività nel settore del commercio ai quali garantiscono servizi di acquisti collettivi, amministrativi, finanziari. Sono normalmente cooperative di “SUPPORTO”.

- **Cooperative sociali.** Sono cooperative regolamentate dalla legge 381 del 1981 e hanno come scopo quello di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini.

Si distinguono due specie:

- **tipo A:** quelle che gestiscono servizi socio-sanitari ed educativi;

- **tipo B:** quelle che svolgono attività diverse (agricole, industriali, commerciali o di servizi) finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate (queste devono essere almeno il 30% dei lavoratori della cooperativa).

Le cooperative sociali possono essere cooperative di utenza nel caso delle cooperative di tipo A o di lavoro nelle cooperative di tipo B.

La denominazione sociale deve contenere l'indicazione di cooperativa sociale. Sono a mutualità prevalente e soggette annualmente alle revisioni.

I soci

Sono l'elemento essenziale per la costituzione e la vita della società cooperativa. Possono far parte della società le persone interessate all'attività aventi la maggiore età, compresi gli stranieri comunitari ed extracomunitari, e le persone giuridiche pubbliche o private: le stesse devono presentare i requisiti fissati dallo Statuto sociale.

I soci si distinguono in: soci cooperatori, soci finanziatori (cfr. L. 59/92) e soci volontari (cfr. L. 381/91).

Sono soci cooperatori quelli che partecipano allo scambio mutualistico con la Cooperativa.

Una fondamentale caratteristica è **la variabilità del capitale** alla quale corrisponde la variabilità del numero dei soci. **Il principio della porta aperta**, che proibisce alle cooperative di sbarrare in modo assoluto la porta ai nuovi soci, neppure per limitati periodi di tempo, fatta eccezione nei casi in cui le leggi speciali non lo consentano per determinate categorie di cooperative oppure la limitazione non sia imposta dall'oggetto sociale della stessa coop.

Altrettanto importante e fondamentale è l'attitudine dei soci a cooperare (cum ope-



rare = lavorare insieme), coordinare le azioni verso un unico obiettivo completandosi a vicenda, superando la logica dell'individualismo. Per costituire una società cooperativa a responsabilità limitata occorrono almeno tre soci.

I soci hanno diritto a:

diritto di partecipazione;
diritto di voto;
diritto di ispezione;
diritto ai dividendi;
diritto al ristorno.

... ma hanno il dovere di:

conferimento della quota di capitale sociale;
conferimento di prestazioni accessorie;
attenersi alle limitazioni imposte dagli organi sociali.

Il socio può essere escluso?

Qualunque sia il tipo di società, l'esclusione del socio può avere luogo oltre che nei casi previsti dalla legge, in quelli stabiliti dall'atto costitutivo. Quando l'esclusione non ha luogo di diritto, essa deve essere deliberata dall'assemblea dei soci o, se l'atto costitutivo lo consente, dagli amministratori, e deve essere comunicata al socio. Contro la deliberazione di esclusione il socio può, nel termine dei trenta giorni dalla comunicazione, proporre opposizione davanti al tribunale.

Capitale sociale, quote e azioni

Il capitale sociale in una cooperativa è espresso in quote o azioni (a seconda che il modello seguito sia srl o spa).

L'art. 2525 c.c. precisa che la quota sociale minima per ogni socio è di 25 euro fino ad un massimo di 500 euro; precisa altresì che il valore massimo detenibile da ciascun socio persona fisica in un'unica quota è pari a 100.000 euro.

Il capitale iniziale deve comunque essere adeguato agli scopi prefissati e ad affrontare le spese iniziali per: il Notaio (per la redazione dello statuto), l'Iscrizione al Registro delle Imprese, l'Iscrizione all'Albo nazionale delle cooperative. Possono aggiungersi ulteriori spese di consulenza per la redazione del regolamento e del business plan.

È vero che ci sono dei vantaggi fiscali?

Le cooperative hanno alcuni vantaggi fiscali in relazione al fatto che **parte degli utili della cooperativa non vengono distribuiti tra i soci, ma vengono nuovamente investiti nell'impresa**, al fine di garantirne la continuità nel tempo, favorire le nuove generazioni, creare nuove opportunità di crescita e di occupazione. Lo Stato decide quindi di “premiare” il ruolo sociale dell'impresa cooperativa. Il regime fiscale per le cooperative prevede che la parte degli utili che le cooperative destinano a riserve patrimoniali indivisibili tra i soci non concorrano a formare il reddito imponibile della società a condizione che sia esclusa la possibilità di distribuire tali riserve patrimoniali tra i soci (sia durante la vita dell'impresa che al suo scioglimento). I vantaggi fiscali si applicano in misura maggiore quando la cooperativa è a mutualità prevalente, cioè opera principalmente con i propri soci.

Che cosa è la mutualità prevalente?

Le cooperative si distinguono in cooperative a mutualità prevalente e in quelle a mutualità non prevalente. La mutualità è uno dei valori fondamentali dell'impresa cooperativa.

Significa che lo scopo è quello di “fornire beni, servizi o occasioni di lavoro direttamente ai membri dell'organizzazione a condizioni più vantaggiose di quelle che si otterrebbero sul mercato”.

In questa ottica sono cooperative a mutualità prevalente, in ragione dello scambio mutualistico, le cooperative che:

- Svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori o utenti di beni o servizi;
- Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento delle attività, delle prestazioni lavorative dei soci;
- Si avvalgono nello svolgimento della loro attività prevalentemente degli apporti di beni o servizi da parte dei soci.

La presenza di tali requisiti è verificata annualmente dagli amministratori, in sede di approvazione del bilancio.

Le cooperative sociali e le banche di credito cooperativo sono considerate a mutualità prevalente di diritto.

La cooperativa sociale non è tenuta al raggiungimento dei requisiti oggettivi di prevalenza di cui all'articolo 2513 c.c. così come stabilito dall'articolo 111 septies delle disposizioni di attuazione e disposizioni transitorie del codice civile. Detta norma



prevede nello specifico che le cooperative sociali che rispettino le norme di cui alla legge 8 novembre 1991, n. 381, sono considerate, indipendentemente dal raggiungimento della prevalenza di cui all'articolo 2513 c.c. cooperative a mutualità prevalente di diritto. Il requisito della prevalenza, che è elemento necessario per ottenere i benefici fiscali previsti, è stato introdotto con la Riforma dei diritti societario (decreto legislativo n. 6 del 17 gennaio 2003).

...e il ristorno?

È la redistribuzione ai soci di parte dell'utile realizzato, in proporzione alla quantità e qualità degli scambi con la cooperativa nel corso dell'esercizio. Il ristorno può consistere: in un'integrazione dei salari (nel caso delle cooperative di lavoro), che non può superare il 30% dei salari correnti; in un rimborso di costi o aumento di ricavi dell'attività svolta al socio. Il ristorno ai soci può essere erogato in forma liquida oppure attraverso l'aumento gratuito del capitale sociale o l'emissione di strumenti finanziari.

Come si costituisce una cooperativa?

Per trasformare un'idea progettuale in un'impresa cooperativa è necessario:

- Essere almeno 3 soci
- Redigere l'Atto costitutivo e lo statuto per atto pubblico
- Iscrivere nel Registro delle imprese
- Ottenere l'attribuzione del codice fiscale e della partita I.V.A
- Comunicare l'inizio attività all'Agenzia dell'Entrate e alla Camera di Commercio
- Iscrivere la cooperativa all'Albo nazionale delle Cooperative

L'Atto costitutivo: la cooperativa deve costituirsi per atto pubblico, cioè redatto dal notaio. L'atto costitutivo, di cui è parte integrante lo statuto, deve contenere i dati identificativi di ogni socio fondatore e la nomina dei primi organi sociali: consiglio d'amministrazione (tra cui presidente e vice), eventuale collegio sindacale (tra cui presidente, membri effettivi e membri supplenti) e incaricato del controllo contabile.

Lo Statuto: è strumento basilare che fissa le regole generali della società, che deve indicare la denominazione, la sede e la durata della società; i requisiti mutualistici; lo scopo e il soggetto sociale; le tipologie di soci previste; le condizioni per l'ammissione, il recesso e l'esclusione dei soci; gli organi sociali e il loro funzionamento; la composizione del patrimonio sociale; le norme per l'approvazione del bilancio; l'eventuale clausola arbitrale per le controversie.

L'iscrizione al Registro Imprese: l'atto costitutivo viene depositato, a cura del notaio, presso il Registro Imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sede legale della cooperativa;

L'iscrizione all'Albo delle cooperative: l'Albo è tenuto presso il Ministero delle Attività Produttive che si avvale degli uffici presso le Camere di Commercio. Il numero di iscrizione a tale albo dovrà essere indicato negli atti e nella corrispondenza della cooperativa. Per conoscere in dettaglio le informazioni necessarie per gli atti il testo di riferimento è il codice civile.

Come funziona la cooperativa e come viene amministrata?

Le cooperative hanno gli stessi organi sociali previsti per le società di capitali: assemblea, organo di amministrazione (consiglio di amministrazione o amministratore unico), collegio sindacale.

L'assemblea: Le modalità di svolgimento dell'assemblea sono fondamentalmente le stesse previste nelle altre forme societarie, l'unica vera peculiarità è il principio "una testa, un voto", in base alla quale ogni socio può esprimere un solo voto a prescindere dalla propria partecipazione al capitale sociale. Esiste solo una deroga che prevede nelle cooperative di lavoro la possibilità per i soci finanziatori di esprimere più voti fino ad un massimo di 1/3 dei voti dell'assemblea (la proporzione deve essere sempre rispettata in assemblea e mantenere la proporzione anche sulle presenze effettive) allo scopo di evitare che possano condizionare la vita e le scelte della società.

Il Consiglio di amministrazione (o l'amministratore unico): può delegare proprie funzioni a o uno o più membri così come nelle altre società di capitali, ma non può esercitare tale facoltà su alcune materie per le quali è previsto l'obbligo di deliberare in forma collegiale: ammissione di nuovi soci, il recesso del socio, l'esclusione del socio, le decisioni che incidono sul rapporto mutualistico. Su queste ultime è opportuno che lo statuto dia indicazioni precise sulla remunerazione della prestazione mutualistica, sul ristorno, sul conferimento.

Il Collegio sindacale: ha gli stessi requisiti e compiti previsti nelle altre società, ma non tutte le cooperative (sia quelle a modello s.p.a. che quelle a modello s.r.l.) hanno l'obbligo di istituire il collegio sindacale (cfr Art. 2435 bis c.c.).

Libri sociali

Le cooperative devono obbligatoriamente tenere i seguenti libri sociali che sono soggetti a vidimazione e che di fatto sono il registro delle attività dell'impresa. Di seguito si riportano i principali.



1. Libro dei soci: nel quale deve essere indicato cognome e nome del socio, il codice fiscale, l'indirizzo del socio, la cittadinanza del socio, la qualifica del socio e il suo interesse in rapporto allo scopo mutualistico, la data di ammissione/dimissione, le quote o il numero di azioni sottoscritte, i versamenti effettuati.
2. Libro verbali dell'organo di amministrazione (Consiglio d'amministrazione o Amministratore Unico): su cui vengono riportati i verbali dell'organo di amministrazione.
3. Libro verbali assemblee: su cui vengono riportati i verbali delle assemblee dei soci, sia ordinarie che straordinarie.
4. Libro verbali del collegio sindacale, su cui i sindaci riportano i risultati delle verifiche.

Libri fiscali

Libro giornale: contiene la registrazione cronologica dell'attività economica della cooperativa (attività, passività, ricavi e proventi, acquisti e spese, catalogati giorno dopo giorno);

Libro inventari: si redige all'inizio dell'esercizio dell'attività d'impresa e successivamente alla fine di ogni anno; contiene l'indicazione e la valutazione delle attività e passività dell'impresa;

Registri Iva: raggruppano tutte le fatture emesse dalla cooperativa e tutte quelle ricevute;

Registro beni ammortizzabili: sono qui elencati gli acquisti di beni durevoli utili e necessari all'esercizio dell'attività della società che saranno, in seguito, ammortizzati;

Registro di magazzino: utilizzato dalle cooperative con obbligo di contabilità di magazzino.

Libri per i rapporti di lavoro

Riguardano i dipendenti della cooperativa e sono obbligatori.

Si tratta del Libro Unico del Lavoro e del Registro Infortuni.

Altre formalità da assolvere per poter operare

D. Lgs 81/2008 - Igiene e sicurezza nei luoghi di lavoro.

D. Lgs 196/03 - Codice in materia dei dati personali.

Gli strumenti Legacoop a sostegno dell'impresa cooperativa

Il movimento cooperativo ha al suo interno numerosi **strumenti** in grado di supportare la cooperativa nella fase di **start up**, nella fase di **consolidamento** e patrimonializzazione e supportarla nella fase di espansione e **investimento**.

Legacoop per far conoscere a tutte le cooperative interessate le **opportunità**

offerte dal movimento cooperativo ha una rete di esperti che sui territori incontrano le imprese e promuovono le convenzioni, gli accordi e gli strumenti riservati alle cooperative aderenti.

Di seguito vengono illustrati i principali strumenti di sistema che il movimento mette a disposizione per sostenere la promozione e lo sviluppo di nuove cooperative.

Coopfond: Coopfond è il Fondo mutualistico di Legacoop. Il suo obiettivo è promuovere, rafforzare ed estendere la presenza cooperativa all'interno del sistema economico nazionale, concorrendo alla nascita di nuove imprese e alla crescita di quelle esistenti.

Cooperfidi Italia: Cooperfidi Italia è il consorzio collettivo di garanzia fidi "nazionale" del movimento cooperativo (AGCI, Confcooperative e Legacoop) attivo dall'1 gennaio 2010; è il risultato della fusione di nove Cooperfidi regionali

CCFS: Ccfs è la struttura di intermediazione finanziaria cooperativa operante sull'intero territorio nazionale, nata nel 2001 dal Consorzio cooperativo per le ferrovie reggiane, grazie all'integrazione con il ramo soci di Fincooper. L'intera attività del C.C.F.S. è rivolta allo sviluppo ed alla promozione della cooperazione.

CFI: CFI/Cooperazione Finanza Impresa è una società cooperativa per azioni che opera dal 1986 per la promozione delle imprese cooperative di produzione e lavoro e delle cooperative sociali.

È partecipata dal Ministero dello Sviluppo Economico come socio di maggioranza, da Invitalia Spa e da 270 imprese cooperative. Nella sua funzione di investitore istituzionale partecipa al capitale sociale delle imprese ed eroga finanziamenti finalizzati a piani di investimento, con l'obiettivo di creare valore, salvaguardare e incrementare l'occupazione. Promuove la nascita, lo sviluppo e il riposizionamento delle imprese impegnate in progetti imprenditoriali con profili economici e finanziari sostenibili, innovativi e socialmente rilevanti.

COOPERARE: Cooperare Spa è lo strumento di investimento in capitale di rischio nato per incoraggiare le cooperative aderenti a Legacoop ad intraprendere operazioni straordinarie. Cooperare spa nasce come **forma d'integrazione** tra le Finanziarie Territoriali, Coopfond e CCFS per offrire alle cooperative medio grandi un servizio finanziario a sostegno delle operazioni di sviluppo, in alleanza con le banche socie.

UNIPOL BANCA: ha sottoscritto con Legacoop un protocollo di intesa per offrire alle nuove imprese cooperative credito a tassi particolari grazie alle garanzie fornite dai Confidi cooperativi.

UNIPOL ASSICURAZIONI: ha sottoscritto con Legacoop Convenzione che offre soluzioni efficaci, appositamente studiate per l'azienda cooperativa con l'obiettivo



del suo sviluppo, della sua tutela e per favorirne le migliori opportunità di crescita.

FONCOOP: Fon.Coop è il Fondo Paritetico Interprofessionale Nazionale per la Formazione Continua nelle imprese cooperative. La mission è promuovere pratiche di formazione continua concordate presso le imprese cooperative assegnando con specifiche modalità contributi per interventi formativi settoriali o territoriali.

Cosa è LEGACOO?

Legacoop è un'**associazione di rappresentanza delle cooperative italiane, nata nel 1886, oggi rappresenta 15.000 cooperative.**

Legacoop offre a tutte le sue aderenti una gamma di **servizi per la gestione e la crescita dell'impresa cooperativa** e porta le istanze della cooperazione sui tavoli istituzionali.

L'adesione a Legacoop avviene a livello territoriale, la quota di adesione è proporzionale al fatturato della cooperativa e al settore di appartenenza; le neonate cooperative invece non pagano il contributo associativo il primo anno. Il contributo associativo include una serie di servizi oltre l'accesso all'area riservata e ai servizi on-line del portale Legacoop.

Cosa è l'IRCAC?

Ma che cosa è e come funziona l'Ircac ? L'**Istituto regionale per il credito alla cooperazione**, questo il suo nome per esteso, è un ente economico che è stato istituito cinquant'anni fa, 7 febbraio 1963, con la legge regionale n.12, che venne approvata con voto che oggi si definirebbe bipartisan da esponenti dell'intermo schieramento costituzionale nella convinzione che fosse necessario creare un istituto che con la propria attività supportasse e favorisse lo sviluppo della cooperazione siciliana.

Una mission che l'Ircac in tutti questi anni ha saputo perseguire con straordinaria efficacia, se si pensa che in mezzo secolo di vita ha approvato oltre 13 mila fra crediti diretti ed indiretti per un ammontare complessivo di oltre 3 miliardi e mezzo di euro.

Per dirla in termini tecnici l'Ircac concede aiuti alle imprese sotto forma di finanziamenti agevolati per investimenti produttivi e per la ricapitalizzazione delle società cooperative (attraverso il credito a medio termine), per la copertura del fabbisogno finanziario di esercizio (attraverso il credito di esercizio anche per lo start-up di impresa a cooperative di nuova costituzione), concede contributi interessi su finanziamenti bancari e sulle operazioni di leasing.

Il tasso di interesse applicato per le operazioni di finanziamento è pari al 30% del tasso di riferimento per le operazioni classificate quali “aiuti di Stato” stabilito dalla Commissione europea per l'Italia.

Attualmente è pari allo 0,50% annuo.

I soggetti che possono beneficiare dei finanziamenti dell'Ircac sono:

- 1) le società cooperative operanti in Sicilia, i loro consorzi e le società di capitali in cui la quota maggioritaria (almeno il 51%) appartenga ad una società cooperativa;
- 2) le PMI operanti in Sicilia individuate da speciali disposizioni di legge.

L'Ircac interviene in tutti i settori produttivi con esclusione dei seguenti:

- a) industria siderurgica
- b) costruzione navale
- c) fibre sintetiche
- d) industria automobilistica
- e) produzione primaria in agricoltura

Credito di esercizio per lo start-up di impresa

L'Ircac prevede per le cooperative di nuova costituzione la possibilità di chiedere ed ottenere un credito di esercizio, e cioè un finanziamento riguardante le spese per l'avvio della gestione aziendale, a tasso agevolato e senza garanzie reali ma con una semplice fidejussione personale. Si tratta di una possibilità che l'Ircac ha voluto prevedere modificando il proprio regolamento di aiuti alle imprese.

Il **Credito di esercizio** per lo start-up di impresa può essere concesso dall'Ircac ad imprese appena costituite al fine di agevolare l'avvio dell'attività.

Questo tipo di credito di esercizio è destinato alle cooperative di nuova costituzione, che si apprestano ad iniziare una nuova attività e va utilizzato per tutti i costi vivi di gestione; le imprese possono inoltrare apposita istanza, specificando dettagliatamente le motivazioni e l'importo richiesto che di prassi è 15 mila euro ma può arrivare a 30 mila elevabile e fino a 40 mila se la cooperativa è a prevalenza femminile.

Il tasso di interesse annuo applicato è, attualmente, dello 0,50%.

Il finanziamento andrà restituito entro 24 mesi, mediante numero 5 rate di pari importo, a partire dal 12° mese.

Il credito a medio termine

L'Ircac interviene in favore delle imprese cooperative anche con il **Credito a medio termine**, finalizzato ad incentivare gli investimenti produttivi delle coope-



rative per l'impianto di nuove aziende, nonché per l'ampliamento, l'ammodernamento, la ristrutturazione, la riconversione, diversificazione e razionalizzazione di impianti già esistenti e per il finanziamento di attività produttive e di marketing destinati alla internazionalizzazione delle imprese siciliane.

Il credito a medio termine può essere attuato tramite un finanziamento diretto dell'Istituto a tasso agevolato, attualmente pari allo 0,50 per cento, che rimane fisso per tutta la durata dell'ammortamento oppure un finanziamento bancario assistito dal contributo interessi dell'Ircac.

L'Istituto può intervenire per un importo non superiore al 70% delle spese ammissibili. Il 30% rimane a carico della cooperativa che deve fare fronte con un aumento del capitale sociale.

Possono essere ammesse le spese sostenute successivamente alla data di presentazione delle domande. Il finanziamento può avere una durata massima di 15 anni compreso un periodo di preammortamento non superiore a due anni. La durata viene stabilita in relazione alla natura dei beni finanziati. A garanzia dell'operazione viene acquisita l'ipoteca sugli immobili finanziati e/o le fidejussioni degli amministratori o dei soci o di terzi e/o atti fidejussori emessi da istituti di credito o da società iscritte nell'elenco speciale ex art.107 D.lgs n.385/93.

Credito a medio termine per la ricapitalizzazione societaria

L'Istituto, ai sensi dell'art.14 della l.r. 36/91, concede finanziamenti per la capitalizzazione delle aziende cooperative per una durata massima di 8 anni.

I soci della cooperativa, successivamente alla delibera Ircac, devono sottoscrivere l'aumento del capitale sociale per un importo pari al finanziamento concesso e prevedere il versamento del capitale in 8 quote annuali.

Il tasso di interesse applicato è sempre quello di riferimento.

Il contributo interessi

L'Ircac può concorrere al pagamento degli interessi per le operazioni creditizie finalizzate ad investimenti produttivi (durata massima 15 anni) e per le operazioni di credito di esercizio (durata massima 24 mesi) concesse dagli Istituti di credito alle società cooperative. La misura del contributo interessi non può essere superiore al 70 per cento del tasso applicato al finanziamento da agevolare fermo restando che la base di calcolo non può essere superiore al tasso di riferimento per le operazioni classificate quali aiuti di Stato e fissato dalla Commissione europea per l'Italia, vigente alla data della delibera di concessione dell'agevolazione, con una maggiorazione di due punti, anche quando il tasso di interesse praticato dalle banche sia più elevato. L'istanza deve essere presentata direttamente all'Ircac. Può essere ammesso al concorso sugli inte-

ressi il finanziamento concesso e perfezionato dalla banca nei 12 mesi antecedenti la presentazione dell'istanza di contributo all'Ircac. Il concorso sugli interessi decorre dalla data di erogazione del finanziamento bancario e successivamente alla data di notifica alla banca da parte dell'Ircac della concessione dell'Aiuto alla impresa beneficiaria. Non è liquidabile il concorso sugli interessi relativo a rate scadute antecedente alla suddetta data di notifica.

Il Leasing agevolato

L'Ircac può concorrere al pagamento degli interessi per le operazioni di locazione finanziaria concessa delle società di leasing alle cooperative.

Le spese ammissibili alle agevolazioni sono quelle riguardanti gli immobili in cui la cooperativa svolge l'attività sociale, le attrezzature, gli impianti, i macchinari, arredi e mezzi mobili strettamente necessari all'esercizio dell'attività aziendale ed a servizio esclusivo della stessa.

La misura del contributo interessi non può essere superiore al 70 per cento del tasso applicato al finanziamento da agevolare fermo restando che la base di calcolo non può essere superiore al tasso di riferimento per le operazioni classificate quali aiuti di Stato e fissato dalla Commissione europea per l'Italia, vigente alla data della delibera di concessione dell'agevolazione, con una maggiorazione di due punti, anche quando il tasso di interesse praticato dalle società di leasing sia più elevato. La durata delle operazioni di locazione finanziaria non può essere superiore a 18 anni.

Tutta la modulistica necessaria alla presentazione delle istanze è scaricabile dal sito www.ircac.it

Il business Plan

Definita l'idea imprenditoriale da realizzare e costituita la cooperativa, è necessario pensare a come l'attività di impresa si svilupperà nel tempo e definirne le caratteristiche. Fondamentale per la fase di start-up è il business plan (o studio di fattibilità o piano/progetto d'impresa) che permette al futuro imprenditore di verificare la fattibilità della sua idea riducendo drasticamente il rischio di "buttarsi nel buio".

Il business plan è un documento di sintesi, come un riassunto, che contiene la presentazione dell'idea, la definizione degli obiettivi dell'impresa, l'individuazione dei mezzi (i locali, la pubblicità), degli strumenti (macchinari e conoscenze tecnologiche), delle risorse (i capitali dei soci, i finanziamenti pubblici o privati, i dipendenti) per portarla al successo.

La sua compilazione permette di pianificare l'idea imprenditoriale nel suo comples-



so e di aiutare l'aspirante imprenditore a porsi alcune domande fondamentali a cui è importante rispondere prima di imbarcarsi in una nuova avventura imprenditoriale: che cosa voglio produrre? Quanto voglio produrre? Dove voglio produrre? Come voglio produrre? Con chi lo voglio produrre e perché?

È lo specchio di ciò che l'impresa vuole essere ed aiuta qualsiasi altro destinatario e l'imprenditore stesso a capire che cosa si vuole fare e quali risultati ci si prospetta di raggiungere. Un business plan compilato con attenzione e dedizione rappresenta uno degli elementi decisivi per il successo dell'azienda o comunque permette di ridurre il rischio imprenditoriale. L'imprenditore stesso, realizzandolo, può calarsi nella propria idea e considerarne la fattibilità, i punti di forza e di debolezza. Tutto questo viene fatto immaginando l'andamento e lo sviluppo ad almeno tre anni dalla costituzione dell'impresa. Infatti, l'impresa rappresenta anche un progetto esistenziale, ed è necessario che l'imprenditore lo senta "suo", dato che occuperà la maggior parte della sua vita futura.

In realtà non esistono regole precise per la stesura di un business plan. Infatti, ogni storia imprenditoriale è diversa così come colui o coloro che la intraprendono, la natura del prodotto da vendere e la complessità dei mercati in cui si opererà. Il business plan è necessario per una corretta gestione dell'attività scelta in quanto rappresenta la agenda di lavoro dell'imprenditore, ma è anche richiesto dalle leggi di finanziamento ed è necessario per l'accesso al credito bancario.

Non esiste una struttura ufficiale di business plan, tuttavia è possibile distinguere tre sezioni differenti:

1. Introduzione: vengono elencate l'idea imprenditoriale, le caratteristiche personali (aspirazioni, motivazioni) e professionali (studi effettuati, esperienze lavorative) dei soci;

2. Sezione tecnico-operativa: vengono descritti i fattori di tipo oggettivo che permettono di evidenziare la fattibilità dell'idea, specificando le conoscenze tecniche necessarie, i macchinari da utilizzare, i capitali necessari e la campagna pubblicitaria fondamentale per entrare nel mercato;

3. Sezione finanziaria: di quanto denaro bisogna disporre per realizzare l'impresa? Dove si possono reperire i fondi necessari?

Introduzione

L'idea imprenditoriale: Si comincia descrivendo l'idea imprenditoriale, spiegando in che modo, in che forma e con quali prodotti/servizi si intende entrare nel mercato di riferimento. Vengono specificati i risultati da raggiungere ed i tempi di realizzazione. È importante, inoltre, indicare i punti di forza della nuova impresa ed in cosa si differenzia dalla concorrenza.

Le Competenza: Vengono illustrate le competenze e le esperienze dei singoli soci e quali sono le motivazioni che hanno spinto ciascuno ad associarsi ed a scegliere quella particolare idea. Devono emergere chiaramente le professionalità di ognuno, le esperienze lavorative svolte in relazione all'attività che si andrà a fare ed i tratti caratteriali significativi per la scelta di mettersi in proprio (natura intraprendente, spirito imprenditoriale, capacità organizzative e di vendita, capacità relazionali).

Elementi giuridici e tecnico operativi

È necessario anche verificare i vincoli giuridici/ che ne agevolano o limitano la realizzazione (es. per un bar hccp, sicurezza, etc...).

Prodotti/ servizi offerti: È necessario descrivere nel dettaglio i prodotti/servizi offerti, le caratteristiche tecniche del prodotto/servizio (cioè se è ad esempio un prodotto artigianale, seriale, se presenta delle innovazioni rispetto a ciò che già esiste sul mercato etc...), la tipologia di bisogni che soddisfa.

Caratteristiche innovative dei prodotti/ servizi offerti: È indispensabile descrivere i vantaggi offerti al consumatore, sottolineando le differenze rispetto alla concorrenza (ad esempio: consegna a domicilio gratuita, periodo di prova gratuito, promozioni, ecc).

Tecnologia utilizzata: in questo paragrafo vengono definite con precisione tutte le dotazioni tecnologiche necessarie: i brevetti, le attrezzature, gli arredi, i macchinari, gli impianti, gli immobili necessari per lo svolgimento dell'attività. Si può ulteriormente specificare se alcuni di questi sono già disponibili e quali invece saranno acquistati, specificando in che modo questi strumenti possano migliorare le prestazioni dell'impresa.

Locali: Dove verrà fisicamente localizzata l'azienda? Si possiedono già i locali adatti o si affitteranno? È necessario motivare la scelta della localizzazione dell'impresa sia dal punto di vista geografico (ad esempio: vicinanza a luoghi strategici dove è più facile trovare clienti o disponibilità di aree attrezzate nelle vicinanze utili per l'operato dell'impresa), sia dal punto di vista della tipologia del locale scelto.

Importante è la descrizione del territorio dove l'attività andrà realizzata (POSIZIONAMENTO) e quindi i punti di forza o di debolezza e le strategie per valorizzare gli uni e per superare gli altri.

Piano di Marketing

Chi sono i potenziali clienti?

Per avviare un'impresa bisogna conoscere il mercato a cui è diretta, quali bisogni cerca di soddisfare ed individuare i potenziali consumatori. È necessario specifica-



re il profilo dei futuri clienti: età, reddito, formazione, luogo di provenienza, abitudini di consumo, quale bisogno soddisfa il prodotto dell'impresa, che aspettative ha il cliente nei confronti del prodotto in termini di qualità, prezzo, consegna etc. In seguito si passa alla definizione degli obiettivi di vendita da raggiungere. Definire le strategie di prezzo e, quindi, un prezzo inferiore all'inizio per essere più competitivi per poi aumentarlo oppure, un prezzo medio alto per attrarre un target più selezionato e poi ridurlo per attrarre tutti (penetrazione o scrematura).

Chi sono i potenziali concorrenti?

Fondamentale è lo studio della concorrenza. Chi è già presente sul mercato con un prodotto simile o uguale al nostro? Quanto spazio di mercato è ancora libero? La concorrenza può essere distinta tra "diretta", costituita da aziende che offrono il medesimo prodotto/ servizio allo stesso target di clienti e che quindi competono all'interno dello stesso segmento di mercato ed "indiretta", riferita alle aziende che apparentemente offrono prodotti/ servizi differenti ma che soddisfano un bisogno simile (per esempio, pizzeria, cinema e bowling vendono svaghi per il tempo libero tra cui il potenziale cliente può scegliere). Un aspetto non si può trascurare è anche la disamina dei fornitori che ci daranno a titolo oneroso i beni e gli strumenti che ci necessitano per l'implementazione dei nostri prodotti o servizi.

Come farsi pubblicità?

La promozione ha il fine di comunicare al nostro potenziale cliente l'esistenza del nostro prodotto e come fare per ottenerlo. Prima di poter effettuare una politica pubblicitaria è necessario definire con precisione le caratteristiche del prodotto e del mercato di riferimento; infatti il modo in cui si intende fare pubblicità è condizionato dal prodotto e dalle sue caratteristiche, dal tipo di clientela cui è rivolto e dalle nostre finanze. Spesso è necessario creare un marchio/logo che ricordi il prodotto o servizio venduto; per i canali pubblicitari si può scegliere tra internet, affissioni, stampa, radio, partecipazione ad eventi come fiere o convegni, sponsor. Solitamente la modalità di presentazione del prodotto/servizio offerto viene scelta ad esempio attraverso un catalogo o un book di presentazione. Una distinzione va operata tra la promozione che è un investimento a lungo termine (posto in ammortamento) e la pubblicità che invece è un costo di gestione che si ripete ogni anno.

Dipendenti/collaboratori. Con il passare degli anni le competenze richieste al personale delle nuove imprese sono sempre più alte, sia da un punto di vista qualitativo sia quantitativo. Ecco perché le "risorse umane" diventano un elemento che può decretare il successo o il fallimento di una giovane impresa. Gli imprenditori devono dedicare buona parte del tempo lavorativo e delle risorse finanziarie al reperimento e alla formazione del personale adatto agli scopi aziendali. Solitamente la selezione si basa su alcuni aspetti cruciali: conoscenze professionali, capacità

relazionali ed organizzative, forte motivazione. va costruito e definito l'organigramma aziendale con l'obiettivo di mettere la persona giusta al posto giusto.

Consulenti: Quando si decide di aprire un'impresa è necessario tener conto di alcuni servizi esterni indispensabili come il commercialista, l'avvocato, i consulenti per il lavoro, oltre che le diverse consulenze tecniche (tecnico del computer, elettricisti, idraulici etc...).

Costi e risorse necessarie

Previsione dei costi:

È necessario indicare separatamente i costi "fissi" e quelli "variabili". I costi fissi sono tutti quelli che non si modificano al variare delle quantità prodotte, come ad esempio il costo di affitto o acquisto degli immobili, il costo dei macchinari indispensabili e gli stipendi dei dipendenti. Questi costi vanno sostenuti indipendentemente da quanto l'azienda produce e se produce. I costi variabili sono invece tutti i costi che cambiano al variare delle quantità prodotte dall'azienda.

Previsione dei ricavi:

Bisogna specificare il volume d'affari che si intende realizzare per tutti gli anni in cui si effettua la previsione. Di solito il business plan fornisce una previsione di sviluppo a tre-cinque anni dalla costituzione dell'impresa, nella previsione dei ricavi è bene specificare i ricavi di produzione da quelli non attinenti alla gestione caratteristica in quanto è necessario verificare la messa a regime ossia l'incrocio tra la quantità di beni/servizi prodotti con i relativi costi e ricavi di produzione per avere contezza se questo punto di pareggio si realizza entro una quantità effettivamente realizzabile dall'azienda (in base alla capacità produttiva) oppure no.

Il break even point rappresenta la vera fattibilità dell'attività produttiva.

Quanto denaro occorre? Dopo aver descritto i diversi livelli dell'attività produttiva è necessario chiarire qual è la natura del fabbisogno finanziario. Bisogna infatti far fronte agli investimenti preventivati, come immobili, pubblicità, personale etc... Questo conto è fondamentale per evitare poi di avere delle "sorprese" quando l'azienda sarà già attiva.

Dove e come procurarsi il denaro necessario

È possibile dividere le forme di finanziamento in tre grandi categorie:

- Capitale proprio: si intende la somma del capitale sociale più l'utile d'esercizio, più le riserve costituite nel corso degli anni (attraverso utili non distribuiti).



- Capitale di rischio: è quello fornito dai soci dell'impresa, tramite aumento di capitale sociale o con prestiti. Il capitale sociale per una cooperativa appena costituita può essere minimo proprio per la debole capacità finanziaria soprattutto di giovani soci. Ma con la implementazione dell'attività e con la maggiore capacità produttiva accumulata negli anni è necessario procedere sempre più ad una capitalizzazione della società per essere più credibili nei confronti dell'esterno.
- Capitale di prestito: si può far ricorso al mercato finanziario attraverso banche o istituti di credito, oppure a finanziamenti emanati attraverso leggi dello Stato.

L'alfabeto del giovane cooperatore (oppure la cooperazione dalla A alla Z)

A alleanza delle cooperative

B Business plan (studio di fattibilità o piano/progetto d'impresa) permette al futuro imprenditore di verificare la fattibilità della sua idea riducendo drasticamente il rischio di "buttarsi nel buio"

C Competenze - in generale le competenze di un individuo consistono nel bagaglio delle sue conoscenze (teoriche, il sapere), delle sue capacità (pratiche, il saper fare) e delle sue qualità (individuali, il saper essere).

D Democrazia

E Etica

F Fiducia

G gestione, sana nel rispetto di quanto sancito dal C.C. "del buon padre di famiglia"

H — help, non sei solo, la cooperazione ed il movimento cooperativo è sempre al tuo fianco se hai bisogno di aiuto.

I Intergenerazionalità— collaborazioni tra le generazioni di operatori finalizzata alla maggiore crescita e valorizzazione delle competenze.

L Legalità -

M - mutualità prevalente quelle coop che in ragione dello scambio mutualistico, svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, o che si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento delle attività, delle prestazioni lavorative dei soci.

N — non-profit: non speculare sul lavoro dei soci

O - Organizzazione legata al buon funzionamento dell'azienda e alle competenze e capacità dei lavoratori.

P Principi della Cooperazione

R responsabilità

S Socio

T trasparenza

U — una testa un voto

V Valori

Z — Zero Paura nel mettersi in gioco e fare Impresa



IRCAC
**ISTITUTO
REGIONALE
PER IL CREDITO
ALLA COOPERAZIONE**

Palermo - Via Ausonia, 83 - ☎ 091.209111 - Fax 091.6785652

Numero Verde 800.011105

Agrigento - Palazzo Camera di Commercio - P. Gallo, 317 - ☎ 0922.490211

Caltanissetta - Consorzio ASI - Via Peralta C.da Calderaro - ☎ 0934.532349

Catania - Palazzo Camera di Commercio - Via Cappuccini, 2 - ☎ 095.2500525

Enna - Consorzio ASI - Gen. Dir. Z.I.S.S., n. 192 - Assoro (En) - ☎ 0935.950311

Messina - Palazzo Camera di Commercio - Via G. Bruno, 1 - ☎ 090.713697

Caltagirone - Consorzio ASI calatino - C.da S. Maria Poggiarelli - ☎ 0933.40111

Siracusa - Consorzio ASI - Via Scala Greca, 302 - ☎ 0931.787223