

Co-funded by the Rights,
Equality & Citizenship
Programme of the
European Union



This publication has been produced with the financial support of the Equality & Citizenship Programme of the European Union. The contents of this publication are the sole responsibility of the author and can in no way be taken to reflect the views of the European Commission. Agreement Number: JUST/2014/RDIS/AG/DISC/8096

Guida all'imprenditoria sociale nelle comunità rom



PREMESSA.....	3
OBIETTIVI DELLA GUIDA	4
QUANDO UTILIZZARE LA GUIDA	5
INTRODUZIONE ALL'IMPRENDITORIA SOCIALE.....	6
DIVENTARE UN IMPRENDITORE SOCIALE.....	Error! Bookmark not defined.
Caratteristiche necessarie a un imprenditore sociale.....	7
Competenze per lo sviluppo della tua impresa	8
Strategie per elaborare la tua idea imprenditoriale	8
Strategie di gestione delle emozioni che portano al successo.....	Error! Bookmark not defined.
PASSO DOPO PASSO	Error! Bookmark not defined.
Idee imprenditoriali: da dove cominciare?	11
L'analisi SWOT	12
I mediatori rom e l'imprenditoria sociale: un aiuto ai potenziali imprenditori?	15
Procedure burocratiche.....	16
Imprese gestite da imprenditori Rom: storie di successo	Error! Bookmark not defined.
ALLEGATI.....	21



PREMESSA

L'obiettivo del progetto SERCo è di rispondere ai problemi sociali ed economici relativi all'inclusione delle comunità rom nei Paesi partner attraverso la diffusione del concetto di economia sociale come soluzione innovativa per ridurre il rischio di povertà e promuovere l'imprenditoria sociale. Il progetto vede nell'economia sociale uno strumento efficace per l'integrazione e lo sviluppo delle comunità rom mediante:

- 1) un'analisi del potenziale sociale, economico e istituzionale scaturito dall'applicazione delle strategie proprie dell'economia sociale all'interno della comunità rom;
- 2) l'impegno dei decisori politici e dei funzionari pubblici e la formazione di mediatori rom che sostengano la creazione di imprese sociali; nonché
- 3) il sostegno alle iniziative e alle imprese sociali rom e la promozione dell'economia sociale fra le comunità rom e nella società.

Il presente documento ha l'obiettivo di supportare le iniziative imprenditoriali dei rom offrendo ai mediatori culturali e agli imprenditori sociali delle linee guida volte a favorire e incentivare l'economia sociale all'interno di tali comunità.



OBIETTIVI DELLA GUIDA

È bene che tu sappia che, prima di divenire un imprenditore sociale e realizzare il tuo progetto, dovrai imparare a conoscere e seguire alcune procedure. La presente guida ti fornirà consigli e raccomandazioni di cui dovrai tener conto in ogni fase della tua avventura imprenditoriale.

Ti daremo maggiori informazioni sui seguenti argomenti: sull'economia e l'imprenditoria sociale; sugli atteggiamenti, le competenze e le strategie da adottare per realizzare i tuoi progetti, e infine, sulle procedure burocratiche da seguire per avviare la tua impresa sociale.

La presente guida, inoltre, ti darà l'opportunità di conoscere alcune storie di successo di altri imprenditori rom che hanno creato la propria impresa sociale, allo scopo di incoraggiare altri membri della comunità a fare lo stesso. Le loro storie possono costituire un punto di riferimento per coloro che hanno dei timori o sono poco inclini ad avviare una propria impresa sociale. Infine, la guida presenta numerose attività da svolgere per aiutarti a liberarti dei tuoi punti deboli e alimentare l'ispirazione necessaria a concepire un'idea imprenditoriale.



QUANDO UTILIZZARE LA GUIDA

Consulta la nostra guida quando:

Non sai cosa bisogna fare per creare un'impresa sociale



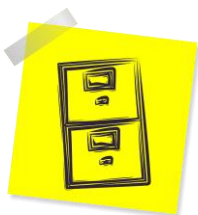
Se diffidi dell'imprenditoria sociale oppure non sai bene cosa sia, allora consulta la guida per ottenere maggiori informazioni e capire se potrebbe interessarti avviare un'impresa sociale.

Stai lavorando a un progetto per un'impresa sociale, ti senti scoraggiato e avresti voglia di schiarirti le idee.



La guida ti fornisce delle informazioni riguardo alle procedure da seguire ed elenca una serie di attività da svolgere per perfezionare la tua idea imprenditoriale. Inoltre, qui troverai delle storie che potrebbero aiutarti a guardare ed intendere il tuo progetto in maniera diversa.

Vuoi saperne di più sulle procedure burocratiche da affrontare per avviare un'impresa sociale.



È importante che tu conosca le procedure burocratiche necessarie per avviare legalmente la tua impresa sociale ed avere accesso a differenti risorse ed aiuti sociali ed economici.

Vuoi saperne di più su imprese già avviate da imprenditori rom per capire che è possibile creare una propria impresa sociale.



Qui potrai trovare, inoltre, le storie di imprenditori rom che hanno già avviato un'impresa sociale e leggere delle esperienze condivise da giovani rom che potrebbero aiutarti a sviluppare o a definire la tua idea imprenditoriale.

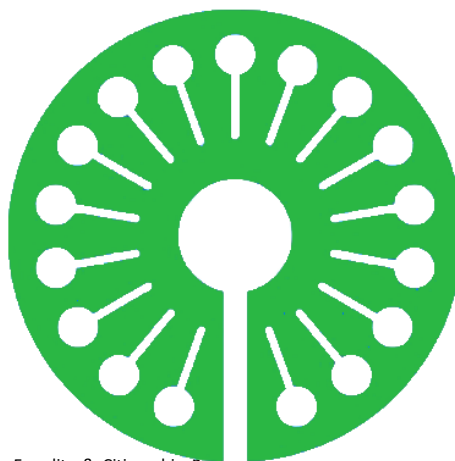


INTRODUZIONE ALL'IMPRENDITORIA SOCIALE

L'imprenditoria sociale costituisce una nuova alternativa per la promozione del cambiamento a livello locale. Gli imprenditori sociali sono alla ricerca di nuove strategie da implementare che possano contribuire, allo stesso tempo, alla crescita della loro comunità. Tali imprese si basano sul principio di reciprocità e cercano di dare delle risposte alle esigenze sociali ed economiche presenti all'interno della loro comunità.

Le imprese sociali presentano diversi inquadramenti giuridici; le troviamo sotto forma di cooperative, associazioni e organizzazioni come le *community enterprise*. I processi decisionali all'interno di tali imprese si fondano sui principi della democrazia partecipativa e di rapporti solidali.

Imprese sociali di questo tipo sviluppano dei progetti di solito volti ad aumentare le opportunità lavorative, ridurre le disuguaglianze sociali e promuovere le attività economiche all'interno della comunità. Inoltre, esse incoraggiano l'inclusione sociale attraverso la creazione di nuovi posti di lavoro e di servizi utili alla comunità.



DIVENTARE IMPRENDITORI SOCIALI



Caratteristiche necessarie a un imprenditore sociale

Empatia e generosità

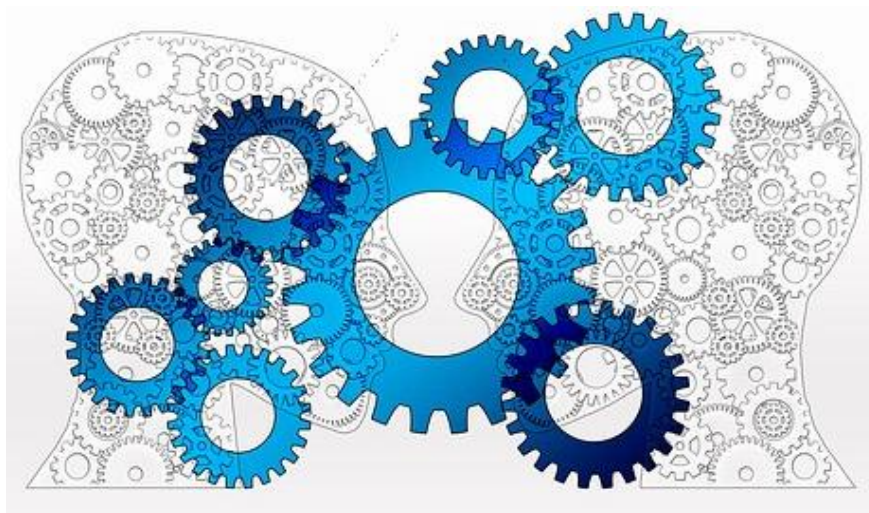
Entusiasmo e proattività

Leadership

Impegno nei confronti della comunità

Apertura

Apprendimento permanente



Senso di responsabilità

Creatività

Motivazione

Fiducia in se stessi

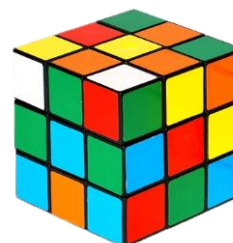
Curiosità e spirito d'innovazione

Riflessione e spirito critico



Strategie per elaborare la tua idea imprenditoriale

- Individua un'esigenza o un bisogno presente all'interno della tua comunità.
- Trasforma la tua idea in realtà.
- Sviluppa un'idea sulla base dei tuoi hobby e delle tue passioni.
- Individua i bisogni sociali.
- Trai ispirazione dai progetti di altri imprenditori.
- Cerca d'inventare qualcosa di nuovo.



Strategie di gestione delle emozioni che portano al successo

Come superare...

*La paura del
fallimento*

Evita stress e frustrazioni.

È importante che tu comprenda che esiste una differenza fra ciò che vorresti fare e ciò che puoi fare. Prova a fissare gli obiettivi che vorresti raggiungere, crea un programma e stabilisci delle scadenze. Così facendo capirai se potrai raggiungerli o meno.

La paura dell'ignoto

Evita ansie e ostacoli.

È normale avere paura di fallire quando non si sa perfettamente come andranno le cose. Eppure, vale sempre la pena tentare. E se comprendi che gli obiettivi che hai fissato sono troppo difficili da raggiungere, potrai sempre tornarci su e stabilire degli altri un po' più realistici.

*La paura di non riuscire
ad andare avanti*

Evita di prendere decisioni affrettate.

La chiave sta nel non prendere delle decisioni affrettate o di affrettare le cose. È importante che tu rifletta accuratamente sulle alternative prima di prendere una decisione. Quando si avvia un'impresa sociale, bisogna tenere conto anche delle ricadute che questa avrà sullo sviluppo sociale e sul futuro professionale del maggior numero di persone possibile.

**La paura di ciò che
diranno gli altri**

Evita di essere diffidente.

È bene che tu sia aperto alle critiche costruttive e che sia pronto a non prestare attenzione alle opinioni troppo dure che potrebbero demotivarti. Quando smetterai di occuparti di "ciò che diranno gli altri", allora sarai pronto ad avere successo.

**La paura di ricevere
un rifiuto**

Evita di stare in apprensione.

È normale avere paura in situazioni critiche. Elaborare un *business plan* è la migliore forma d'incoraggiamento che ti aiuterà a continuare a perseverare, a gestire le ricadute emotive e a tenere le tue paure sotto controllo. Ti consentirà, inoltre, di seguire l'andamento del tuo progetto. Il *business plan* ti aiuterà anche nel caso in cui dovessi incontrare delle difficoltà, rendendo più facile scoprirne le cause e determinare in maniera oggettiva delle soluzioni atte a risolvere i problemi emersi. Avere un piano servirà anche a suggerirti il momento più opportuno per far crescere la tua impresa sociale.

**La paura di perdere
il denaro investito**

Evita di affrettare le cose.

Non esiste alcun modello d'impresa che possa garantire risultati immediati ed efficaci. È meglio valutare le opportunità a tua disposizione e individuare i rischi che sei pronto a correre.

PASSO DOPO PASSO



Idee imprenditoriali: da dove cominciare?

Il primo passo consiste nell'elaborare un'idea imprenditoriale.. Ricordati di ideare un progetto realistico che garantisca dei benefici sociali o dei servizi alla comunità.

Per trovare un'idea di successo, è importante individuare problemi che riguardano da vicino te e la tua comunità in modo da costruire un progetto sociale. T'invitiamo a rispondere alle seguenti domande per determinare tali esigenze:



Ambiente:

Esistono dei consumatori interessati a comprare il mio prodotto?

Ci sono già delle imprese simili o identiche alla mia?

Come posso distinguermi dagli altri?

Riflessione:

Genererò dei profitti che mi permetteranno di produrre ciò che vendo?

Ho ciò che serve per soddisfare i consumatori?

Come posso aumentare il numero dei miei clienti?

Avrò bisogno di assumere dei dipendenti o posso lavorare autonomamente?

Quale prezzo dovrò stabilire per i miei prodotti/servizi?

A quali esigenze risponderò?

A chi venderò i miei prodotti?

Motivazione:

Qual è il mio punto di vista?

Qual è la mia missione?

Quali sono i miei obiettivi?

Quali azioni intraprenderò e per quanto tempo?

Quali sono le mie ambizioni?

Qual è la mia idea di futuro?

Quali obiettivi posso raggiungere?

Come posso riuscirci?

Di quali aiuti e risorse avrò bisogno?

Di quanti soldi avrò bisogno per iniziare?

Come li investirò?



L'analisi SWOT

Una volta elaborata la tua idea o progetto imprenditoriale, è necessario che tu affronti la fase successiva: l'analisi SWOT.

L'analisi SWOT può aiutarti a creare delle strategie imprenditoriali che ti permetteranno di sfruttare a tuo vantaggio alcune condizioni socio-economiche. In particolare, l'analisi ti aiuta a individuare punti di forza (Strengths) e debolezze (Weaknesses) interne, ma anche le opportunità (Opportunities) offerte e le potenziali minacce (Threats) presenti nel contesto nel quale ti troverai ad operare. Lo scopo dell'analisi consiste nell'esaltare punti di forza e opportunità e a superare minacce e punti deboli.

Di seguito, troverai una matrice SWOT e le indicazioni per compilarla. Ti incoraggiamo a usare l'analisi SWOT per sostenere la tua avventura imprenditoriale.



	Dimensione interna	Dimensione esterna
+	PUNTI DI FORZA (STRENGTHS) Quali sono i vantaggi della tua organizzazione? Cosa pensi di fare meglio di chiunque altro? Su quali risorse uniche o a basso costo puoi fare affidamento? Quali vantaggi hai sugli altri? - Un prodotto o un servizio innovativo. - Posizione della tua impresa. - Processi e procedure di qualità. - Saperi, sistemi e gestione. - Rapporto con i clienti. - Altri aspetti della tua impresa che costituiscono un valore aggiunto per il tuo prodotto o servizio. Esempi: Conoscenze, saperi, formazione, credenziali, rete di contatti, reputazione, competenze, capacità, capitale, clienti o canali di distribuzione, brevetti o tecnologie.	OPPORTUNITÀ (OPPORTUNITIES) Quali sono le opportunità presenti sul mercato/offerte dal contesto che potresti sfruttare? C'è stata una crescita o sono avvenuti degli altri cambiamenti? - Un mercato come quello costituito da Internet - Alleanze strategiche con altre imprese. - Mercati internazionali - Cercare dei nuovi segmenti di mercato che offrono maggiori opportunità. - Concorrenti meno attrezzati e con prodotti meno competitivi. Esempi: Nuovi settori concorrenziali, nuovi bisogni ed esigenze a livello sociale, apertura dei mercati in altre regioni e Paesi.
	PUNTI DEBOLI (WEAKNESSES) Quali sono i fattori (sotto il tuo controllo) che ti impediscono di essere o di rimanere competitivo? Quali sono i settori che dovresti migliorare per poter raggiungere i tuoi obiettivi o competere con il tuo maggior concorrente? Che cosa manca alla tua impresa? Vi sono dei settori della tua impresa nei quali riscontri una scarsità di risorse? - Fattori che determinano delle perdite - Svantaggi, processi e prodotti da migliorare - Carenze nel settore marketing e comunicazione: la tua impresa ha forse una scarsa presenza sul mercato e una bassa reputazione? - Gestione del personale - Problemi a livello sistemico-organizzativo. Esempi: Mancanza di continuità, scarsi finanziamenti, scarsa qualità dei prodotti.	MINACCE (THREATS) Quali sono i tuoi reali e potenziali concorrenti? Quali fattori, al di là del tuo controllo, possono mettere a repentaglio la tua impresa? Ci sono dei problemi che potrebbero determinare una riduzione delle tue entrate o dei tuoi profitti? Vi sono delle condizioni che potrebbero mettere a repentaglio le attività di marketing? Hai mai preso in considerazione l'idea di un possibile cambiamento nei comportamenti dei consumatori, dell'economia, o del quadro legislativo che potrebbero provocare una riduzione delle tue entrate? Il mercato ha visto l'introduzione di una nuova tecnologia che potrebbe rendere i tuoi prodotti, le tue attrezzature o i tuoi servizi obsoleti? - Concorrenti migliori - Nuovi canali di distribuzione. - Regime fiscale - Cambiamenti demografici ed economici. Esempi: Cambiamento del potere d'acquisto e del comportamento dei consumatori.

I mediatori rom e l'imprenditoria sociale: *un aiuto ai potenziali imprenditori?*



I mediatori rom possono aiutare gli imprenditori a individuare e a scoprire le esigenze nascoste, generare delle possibili soluzioni e prendere decisioni. I mediatori culturali possono:

INDIVIDUARE le esigenze dei gruppi svantaggiati all'interno la comunità locale;

INFORMARE gli imprenditori fornendogli degli elementi utili;

PROMUOVERE l'istruzione e l'apprendimento permanente e incoraggiare soprattutto le donne che appartengono a gruppi minoritari o altri soggetti svantaggiati a partecipare a programmi di alfabetizzazione e formazione;

ISTRUIRE, formare e insegnare alcune tecniche di gestione;

INCORAGGIARE i giovani, le donne e le famiglie a servirsi dei servizi sociali;

RICONOSCERE i nuovi imprenditori e aiutarli ad entrare in contatto con la comunità locale e le istituzioni (amministrative e finanziarie);

ESPLORARE e trovare delle nuove strategie per produrre innovazione;

INSTILLARE la capacità di *leadership* e guidare un gruppo esperto e capace con delle potenzialità.

INFLUENZARE, avere credibilità e dimostrare la propria esperienza.





Aspetti burocratici

Infine, avviare un'impresa significa anche dover affrontare delle procedure burocratiche, grazie alle quali, però, potrai anche godere di alcune risorse finanziarie e di sostegni alla tua impresa nelle diverse fasi del suo sviluppo.

La presente sezione illustra alcune delle procedure che dovrai affrontare nel processo di creazione della tua impresa sociale in Europa. Se sei interessato a delle informazioni relative al tuo Paese, puoi consultare la documentazione posta in appendice.

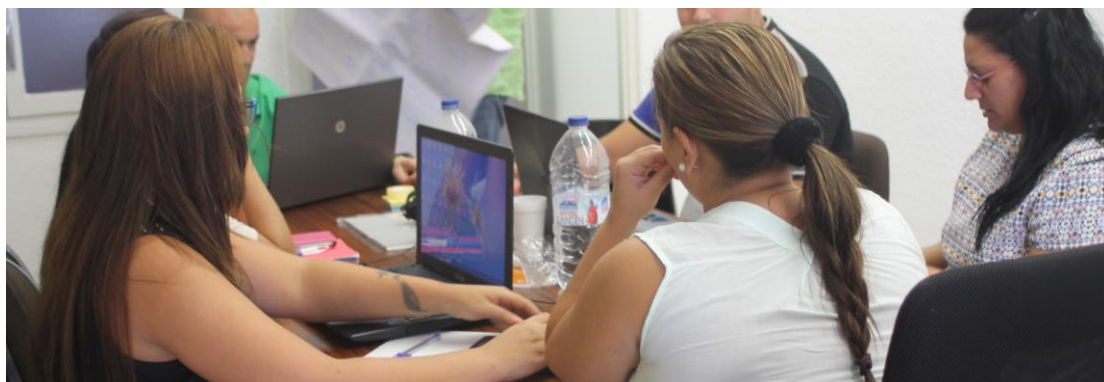
- 1. Amministrazione finanziaria:** è necessario che la tua attività sia registrata ai fini del pagamento della tassa sulle attività produttive e quella dell'IVA al consumo, in modo da ottenere la dichiarazione ufficiale di avvio delle attività e il codice fiscale dell'impresa.
- 2. Registro delle imprese:** iscrizione al registro delle imprese.



3. **Assicurazione sociale:** registrazione dei lavoratori autonomi e dipendenti al sistema di previdenza sociale a seconda dei regimi contributivi.
4. **Licenza per le attività:** un documento che attesta l'idoneità dell'attrezzatura in tuo possesso che ti permetterà di avviare l'attività. È necessario richiederla al proprio comune di residenza.

Suggerimenti utili!!!

- ✓ Comincia prima possibile! Le procedure burocratiche potrebbero ritardare l'avviamento della tua impresa.
- ✓ Richiedi informazioni aggiornate all'autorità competente.
- ✓ Prepara delle copie di tutti i documenti consegnati.



IMPRESE GESTITE DA IMPRENDITORI ROM

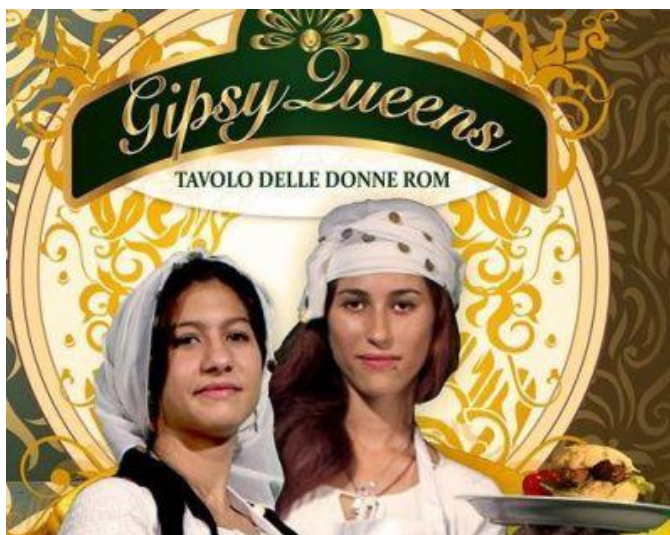
Storie di successo

Gipsy Queens:

Sono delle giovani donne rom italiane, appassionate di cucina rom e intenzionate a valorizzare i sapori della loro gastronomia tradizionale. Offrono dei servizi di catering alle organizzazioni che li richiedono e prendono parte a seminari e conferenze per sconfiggere i pregiudizi e promuovere l'inclusione professionale delle persone che appartengono alla comunità rom.

Le principali caratteristiche della loro impresa sociale sono:

- ✓ grande entusiasmo e intraprendenza;
- ✓ alti livelli di creatività e autostima;
- ✓ capacità di trasformare un'idea in una realtà;
- ✓ la loro impresa è strettamente legata a una loro passione;
- ✓ capacità di persuasione;
- ✓ mancanza di diffidenza.



Green Think:

L'impresa è stata creata con l'intento di proteggere l'ambiente e promuovere uno sfruttamento responsabile delle risorse naturali. L'impresa nasce dall'idea di 4 giovani rom con esperienze diverse nel campo dell'informatica, del fotovoltaico e dell'energia idroelettrica. Il loro compito è quello di riparare elettrodomestici e altri apparecchi elettronici.



Le principali caratteristiche della loro impresa sociale sono:

- ✓ un impegno nei confronti della propria comunità e la volontà di continuare ad apprendere;
- ✓ curiosità e innovazione;
- ✓ la capacità di superare ansia e apprensione.

Skytali social enterprise

Skytali social enterprise (<http://koinsep-skitali-com.webnode.gr/>) offre dei servizi specializzati nella mediazione fra uffici pubblici e privati cittadini, inclusi membri appartenenti a gruppi socialmente vulnerabili (disoccupati, rom, stranieri, rifugiati, migranti, ecc.) per il disbrigo di pratiche burocratiche. Si prendono, inoltre, cura di fornire assistenza fiscale compilando dei moduli per ottenere dei rimborsi fiscali, assegni familiari e per il pagamento dell'IVA. Offrono anche dei servizi di *counselling*, si impegnano a ricevere dei farmaci da parte di ospedali pubblici per i membri della cooperativa affetti da tumore, e forniscono assistenza ai rom che incontrano dei problemi all'interno degli uffici di collocamento e selezione personale

Le principali caratteristiche di questa impresa sociale sono:

- ✓ la capacità di individuare delle esigenze;
- ✓ la capacità di rispondere a dei bisogni sociali;
- ✓ la capacità di ispirarsi alle idee di altri imprenditori
- ✓ la capacità di trovare un punto d'incontro con la comunità.



ALLEGATI

- ✓ Procedure burocratiche relative all'avviamento di un'impresa sociale in Italia, Belgio, Grecia, Romania, Bulgaria e Spagna.
- ✓ I principali attori e risorse per l'economia sociale in Italia, Belgio, Grecia, Romania, Bulgaria e Spagna.

(Entrambi gli allegati sono disponibili sulla piattaforma SERCo)







Co-funded by the Rights,
Equality & Citizenship
Programme of the
European Union

