

## **PIANO FORMATIVO**

### **Obiettivo convergenza: valorizzazione del capitale umano e crescita della cultura di impresa**

#### **PREMESSA:**

La regione Campania, con i suoi 5,8 milioni di abitanti, assorbe il 10% della popolazione nazionale, con una densità di 423 abitanti per kmq, oltre il doppio della media nazionale (190). Nell'ultimo triennio, la Campania risulta essere al primo posto in Italia per incremento demografico naturale. Tale dato consente alla Campania di essere tra le regioni più "giovani" d'Italia: già nel 2003 si registravano 78 anziani ogni 100 giovani, contro i 132 del resto del paese (e i 98 del Mezzogiorno).

Per quanto riguarda la dimensione economica, la Campania, a partire dalla seconda metà degli anni '90, fino al biennio scorso, ha seguito la tendenza in atto in tutto il Mezzogiorno, conoscendo un lento, ma costante processo di convergenza verso i livelli di sviluppo delle regioni italiane del Centro-Nord. Nonostante i ritmi di crescita positivi, la Campania non è però riuscita a rimuovere diversi limiti strutturali che le hanno impedito di innescare un processo virtuoso e duraturo di sviluppo. Il sistema produttivo rimane frammentato e fortemente esposto alla competizione internazionale. E, inoltre, la limitata diffusione delle ICT sul territorio amplifica il *digital divide* sia nel settore pubblico che privato, si somma alla cronica difficoltà di valorizzare appieno le risorse naturali ed umane di cui dispone la regione.

Nella regione Campania si va dunque assistendo in questi ultimi anni ad un forte interesse verso l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali. Dagli ultimi dati ( [www.infoimprese.it](http://www.infoimprese.it)) le imprese in Campania sono fortemente aumentate nel quinquennio 2003-2008; si registra infatti a livello regionale un trend positivo delle imprese attive. In termini assoluti, si è passati dalle 405.347 unità del 2003 alle 457.099 unità del 2008, registrando un incremento di oltre 51.000 imprese attive. Nelle province campane si riscontrano variazioni percentuali più significative a Napoli e Caserta, dove le imprese attive sono aumentate rispettivamente di 30.935, 8.954 unità; Salerno registra un incremento di 9.348 unità; Avellino e Benevento rimangono pressoché stabili, con rispettivamente 997 e 1.518 unità.

Il presente intervento va dunque nell'ottica di valorizzare e incrementare la partecipazione dei giovani ai valori e alla metodologia dell'auto-imprenditorialità, acquisizione delle conoscenze e delle competenze necessarie ad avviare percorsi di creazione di impresa.

#### **OBIETTIVO:**

Obiettivo formativo è quello di favorire l'apprendimento delle conoscenze teoriche utili alla creazione di impresa e lo sviluppo di competenze, tecniche e relazionali necessarie alla gestione dell'attività di impresa e dei rapporti con gli altri attori, pubblici e privati, interessati allo sviluppo socio economico del territorio.

A tal fine, le lezioni frontali ed i seminari che saranno organizzati in questa fase saranno orientati alla comprensione degli elementi e dei fattori costitutivi delle attività di impresa:

- Modelli organizzativi e gestionali di imprese
- Ruoli e funzioni degli attori del territorio (enti pubblici locali, banche, associazioni di categoria, università e centri di ricerca)
- Intercettazione dei fondi di finanziamento nazionali e sovranazionali
- Laboratorio di progettazione strategica e operativa (approfondimento degli standard principali di riferimento richiesti dalle maggiori agenzie di finanziamento).
- Elaborazione di un business plan

Un obiettivo formativo, trasversale a quelli sopraelencati, investe il tema dell'informaticizzazione delle attività di impresa (produzione, distribuzione, marketing, etc). Infatti, con la rimozione delle barriere materiali stanno emergendo nuove strategie economiche e il sistema di produzione dell'informazione e della conoscenza sta diventando lentamente l'infrastruttura del nuovo sistema di azione economica e imprenditoriale.

Sotto il profilo didattico questa fase avrà come scopo sostanziale quello di fornire agli studenti gli strumenti fondamentali per la comprensione e la spiegazione dei fenomeni connessi ad un'economia basata sull'informazione e la conoscenza.

### **IL PATTO FORMATIVO:**

Nel fornire gli strumenti teorici e di contesto utili alla creazione di un'impresa, il progetto mira altresì a fornire le basi motivazionali e relazionali che possano portare all'effettivo avvio di percorsi imprenditoriali, in un'ottica di c.d. **empowerment**.

Allo scopo, fondamentale sarà la fase di stage prevista presso aziende e professionisti appositamente coinvolti.

Tali esperienze, perché non risultino sterili, dovranno contare sulla leva della sensibilità sociale delle aziende coinvolte.

Il corso perciò prevedrà:

- La selezione di aziende e professionisti operata in ottica CSR (responsabilità sociale d'impresa), anche attraverso le organizzazioni di categoria
- Una struttura del percorso di stage tipo "mentoring", che coinvolga, cioè, le aziende oltre il mero impegno di disponibilità ad ospitare in stage. Ciò anche allo scopo di costituire un sistema di relazioni giovane-azienda duraturo.

A fronte di tale impegno, il progetto prevede una Campagna di Comunicazione e disseminazione del progetto che ponga in giusto risalto il ruolo che le aziende coinvolte si sono assunte, garantendo così loro un adeguato ritorno in termini di immagine sociale.

Infine, allo scopo di cementare il rapporto giovane/mentore, si prevede lo svolgimento di un concorso, "Migliore Idea Progetto", secondo il quale le aziende coinvolte potranno selezionare il progetto ritenuto maggiormente realizzabile.

### **OUTPUT:**

Realizzazione di 1 corso di formazione (teoria + stage), come di seguito illustrato nel dettaglio

Realizzazione di 1 Campagna di Comunicazione in due fasi:

- Preliminare, finalizzata al reclutamento dei giovani ed al coinvolgimento di imprese e professionisti, la rete a sostegno del progetto
- Finale, finalizzata da un lato alla diffusione dei risultati del progetto ed all'appropriazione di questi da parte del territorio, dall'altro a costruire il ritorno d'*immagine sociale per le aziende coinvolte*

Realizzazione di elaborati progettuali d'impresa finali (singoli o di gruppo)

Realizzazione Concorso "Migliore idea progetto".

### **DESTINATARI:**

*n. 30 Studenti universitari debitamente selezionati.*

La selezione avverrà sulla base della valutazione dei titoli in possesso del candidato e delle esperienze maturate, come da griglia di valutazione allegata al bando.

Saranno valutati:

- Possesso della laurea di primo livello e voto conseguito
- Pertinenza del percorso di studi con gli obiettivi formativi del corso

- Partecipazione ad esperienze associative, lavorative e formative, come da curriculum vitae
- Fascia di reddito (certificata ISEE)

In caso di ex aequo, sarà preferito il candidato più giovane.

#### **METODOLOGIE:**

Alcuni temi verranno sviluppati in forma seminariale e/o con interventi in aula di esperti. Altri richiedono l'utilizzo di banche dati specializzate e verranno svolti nei laboratori informatici della facoltà

Lezioni frontali, attività laboratoriali, simulazioni, role playing.

#### **DURATA:**

60 H

#### **MONITORAGGIO E VALUTAZIONE:**

Verrà attuata una verifica dell'andamento didattico e dell'assimilazione dei moduli da parte degli allievi attraverso un sistema di monitoraggio basato sul costante e continuo interscambio d'informazioni alunno-docente e docente-coordinamento. **Il monitoraggio sarà curato da un esperto laureato in Sociologia** attraverso:

- l'analisi di relazioni predisposte dai docenti ( *il docente elaborerà una relazione per la attività di aula ed esprimerà un giudizio sull'effettivo grado di coinvolgimento e di apprendimento relativamente al programma svolto sulla base dei questionari e del colloquio costante con l'aula.* )
- la predisposizione di specifiche sessioni di fine modulo di verifica
- **colloqui individuali** per verificare l'effettiva assimilazione dei concetti ( *Sarà effettuata una valutazione dell'apprendimento di capacità attraverso l'osservazione diretta e costante dei progressivi miglioramenti di capacità riscontrabili nei partecipanti durante lo svolgimento dell'esperienza formativa. Sarà attuata una modalità di verifica in itinere posta dal docente in stretta collaborazione con il coordinatore didattico e con l'esperto del monitoraggio.* )

Il sistema di *valutazione* sarà articolato invece in **questionari** di fine modulo.

#### **QUESTIONARIO:**

Saranno somministrati **alla fine di ogni singolo modulo formativo**. La scelta del tipo di questionario (scelta binaria – sì/no, risposta aperta, scelta vero/falso, scelta multipla, abbinamenti di parole, frasi da completare, ecc.), è a cura del docente interessato, in collaborazione con il coordinatore e l'esperto del monitoraggio e verrà effettuata nella riunione prevista prima dell'attivazione delle attività formative.

#### **RISULTATI ATTESI DALL'AZIONE 2:**

- Acquisizione delle competenze e delle conoscenze necessarie ;
- Stimolo e sviluppo all'auto imprenditorialità;
- Maggiore conoscenza da parte dei giovani delle tematiche affrontate e delle opportunità offerte dalle diverse normative di settore.

**MODULI FORMATIVI**

<b>MODULO FORMATIVO: 1</b>
<b>Titolo : LA CREAZIONE DI IMPRESA</b>
<b>Obiettivi:</b>
<b>CONOSCITIVI</b>
<i>I differenti tipi di società</i>
<i>Le modalità per la creazione di una società</i>
<i>Le registrazioni di una società previste dalla legge</i>
<b>OPERATIVI</b>
<i>Essere in grado di scegliere la tipologia societaria più adatta rispetto agli obiettivi da perseguire</i>
<i>Essere in grado di compiere tutti i passi per la costituzione di una società, con le necessarie registrazioni così come previsto dalla legge</i>
<b>Contenuti:</b>
<i>La scelta del tipo di impresa da creare; legare le proprie esigenze alla più appropriata forma giuridica; la ditta individuale; la SRL (Società a Responsabilità Limitata); la SNC (Società in Nome Collettivo); la SAS (Società in Accomandita Semplice); la SAPA (Società in Accomandita per Azioni); la Società semplice; la SPA (Società per Azioni); il mondo della cooperazione; il non-profit; la cooperativa sociale; le associazioni di imprese. Cosa fare per costituire una impresa. Il ruolo del notaio. Il Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio. Ruoli e funzioni degli altri attori del territorio (enti pubblici locali, banche, associazioni di categoria, università e centri di ricerca). L'Agenzia delle Entrate; questioni fiscali e contributive</i>
<i>Durata: 10 H.</i>
<b>MODULO FORMATIVO: 2</b>
<b>Titolo : L'IMPRESA SOCIALE</b>
<b>Obiettivi:</b>
<b>CONOSCITIVI</b>
<i>Il modello Impresa Sociale</i>
<i>La legislazione di riferimento</i>
<i>I settori possibili d'attività</i>
<b>OPERATIVI</b>
<i>Essere in grado di scegliere la tipologia societaria più adatta rispetto agli obiettivi da perseguire</i>
<i>Essere in grado di compiere tutti i passi per la costituzione ed il funzionamento di un'impresa sociale, con le necessarie registrazioni così come previsto dalla legge</i>
<b>Contenuti:</b>
<i>La legge delega n. 118/2005; il Dlgs n. 155/2006; la legge n. 328/2000; il Terzo Settore; il trend di crescita del settore; i settori d'applicazione; Associazioni, Fondazioni, Cooperative, Cooperative Sociali di tipo A e B, Consorzi; Finalità non lucrative e sociali; responsabilità patrimoniali;</i>
<i>Durata: 15 H.</i>

<b>MODULO FORMATIVO: 3</b>
<b>Titolo : I FINANZIAMENTI PER LA CREAZIONE D'IMPRESA</b>
<b>Obiettivi:</b>
<b>CONOSCITIVI</b>
<i>Le differenti fonti di finanziamento per la creazione di una impresa; I fondi comunitari e la loro erogazione in maniera diretta o tramite le Regioni.</i>
<b>OPERATIVI:</b>
<i>Essere in grado di discernere tra le differenti fonti di finanziamento per la creazione di una impresa a seconda della tipologia della stessa, del progetto imprenditoriale e delle proprie necessità. Essere in grado di presentare una domanda di finanziamento per la creazione di una impresa</i>
<b>CONTENUTI:</b>
<i>La programmazione dei fondi strutturali e le misure rivolte alla creazione di nuove imprese; il ruolo dell'Unione Europea; Fondi Diretti ed Indiretti; fondi a sostegno dell'imprenditorialità giovanile e femminile; le opportunità offerte dagli enti di sviluppo in Italia; l'autoimpiego e le forme di finanziamento; come scrivere e a chi presentare una domanda di finanziamento per la creazione di una nuova impresa.</i>
<i>Durata: 10 H.</i>
<b>MODULO FORMATIVO: 4</b>
<b>Titolo : GESTIONE DEI BENI CONFISCATI</b>
<b>Obiettivi:</b>
<b>CONOSCITIVI</b>
<i>Conoscere le principali norme in tema di gestione dei beni confiscati alla criminalità organizzata.</i>
<b>OPERATIVI</b>
<i>Saper gestire un bene; Essere in grado di rispettare le norme in materia.</i>
<b>Contenuti:</b>
<i>Le misure patrimoniali di contrasto alla criminalità organizzata; La confisca e il presupposto della c.d. «disponibilità» dei beni; L'acquisizione da parte dello Stato dei beni confiscati e le ipotesi di destinazione previste nell'art. 2 undecies della l. n. 575 del 1965; La gestione economico-aziendale dei beni confiscati da parte dell'Agenzia del Demanio</i>
<i>Durata: 15 h</i>
<b>MODULO FORMATIVO: 5</b>
<b>Titolo : ELABORAZIONE DI UN ELABORATO PROGETTUALE E DI UN BUSINESS PLAN</b>
<b>Obiettivi:</b>
<b>CONOSCITIVI</b>

*Conoscere le principali modalità per la redazione e la valutazione di una idea imprenditoriale; saper redigere un progetto, stendere un business plan ed un piano finanziario*

**OPERATIVI**

*Saper ideare un progetto imprenditoriale che possa avere successo; Essere in grado di stendere un business plan ed un piano finanziario*

**Contenuti:**

*L'approccio del quadro logico nella scrittura di un progetto; il ruolo degli attori di base; elementi di scrittura per obiettivi e centri di costo*

**Esercitazione pratica:**

*L'osservazione della realtà economica locale, nazionale ed internazionale per ottenere informazioni sull'andamento dei diversi settori di attività e sulle loro possibilità di espansione o contrazione; La verifica dell'idea; La definizione dell'idea nel dettaglio; scelta dei prodotti o dei servizi che si desidera offrire; il mercato a cui ci si rivolge, in che cosa ci si differenzia rispetto ai prodotti o servizi già esistenti; lo studio di ricerche che hanno per oggetto il settore in cui si desidera operare; far emergere gli ostacoli; Il mercato di riferimento; Valutazione e scelta delle risorse tecniche, umane e finanziarie; il business plan: importanza e sua realizzazione; Il piano di ammortamento dell'investimento iniziale; la previsione dei costi di gestione, dei flussi di cassa e dei ricavi d'esercizio; il conto economico mensilizzato per il primo anno, il conto economico annuale per i primi tre anni, il piano dei flussi di cassa mensili per i primi 12 mesi, lo stato patrimoniale annuale per i primi tre anni; Un'analisi dettagliata delle fonti di copertura finanziaria; Le condizioni di pagamento concesse ai clienti e le condizioni richieste dai fornitori; la pianificazione della promozione e della pubblicità.*

*Durata: 10 H*