



Certifica il tuo italiano. La lingua per l'inclusione,
il lavoro e la cittadinanza

L'italiano per... avviare un'impresa

a cura di Mara Clementi e Sabina Langer

Progetto finanziato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e dalla Regione Lombardia

Realizzato in collaborazione con l'Ufficio Scolastico Regionale per la Lombardia, l'Osservatorio Regionale per l'integrazione e la multietnicità e la Fondazione ISMU



MINISTERO DEL LAVORO
E DELLE POLITICHE SOCIALI

Ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca



Osservatorio Regionale
per l'integrazione e la multietnicità



FONDAZIONE
ISMU
INIZIATIVE E STUDI
SULLA MULTIETNICITÀ



RegioneLombardia

Certifica il tuo italiano. La lingua per l'inclusione,
il lavoro e la cittadinanza

L'italiano per... avviare un'impresa

a cura di Mara Clementi e Sabina Langer

Progetto finanziato dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e dalla Regione Lombardia

Realizzato in collaborazione con l'Ufficio Scolastico Regionale per la Lombardia, l'Osservatorio Regionale per l'integrazione e la multietnicità e la Fondazione ISMU



RegioneLombardia

Regione Lombardia
Direzione Generale Famiglia, Conciliazione, Integrazione e Solidarietà Sociale
Piazza Città di Lombardia 1 - 20124 MILANO
Tel. 02.6765.3569 - Fax 02.6765.3586
www.famiglia.regione.lombardia.it

Fondazione Ismu
Via Copernico, 1 - 20125 MILANO
Tel. 02.678779.1 - Fax 02.67877979
www.ismu.org

Progetto grafico e impaginazione: Ludovica Cattaneo
Redazione: Sabina Langer
Coordinamento editoriale: Elena Bosetti

© Copyright Fondazione ISMU, Milano, 2013

ISBN 9788864471228

Stampato nel 2013
presso SPEED GRAPH Srl
Via Spluga 80, 23854 OLGIANTE (LC)

Indice

7	Introduzione
14	Ringraziamenti
16	Dalle sperimentazioni territoriali alle pubblicazioni
22	I descrittori generali di livello A2 e B1

LEZIONE DI ITALIANO 1

Avviare un'attività in proprio

26	Il mio lavoro, la mia professione oggi
28	ARRICCHIMENTO LESSICALE Lavoro dipendente e lavoro autonomo
29	Esempi di imprese
34	La mia idea per un'impresa
36	Vantaggi e svantaggi di un'attività in proprio
39	Le parole per l'impresa
40	La Camera di Commercio
41	Che cosa devo fare per avviare un'impresa
43	Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 2

L'imprenditore e le attività imprenditoriali

46	Diventare imprenditori
48	L'attività imprenditoriale
50	ARRICCHIMENTO LESSICALE Impresa, azienda o ditta?
51	La forma giuridica di un'impresa
54	Le caratteristiche delle imprese
57	Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 3

Le principali forme di società

60	Che cos'è una società
61	ARRICCHIMENTO LESSICALE Gestione o amministrazione?
62	Diverse forme di società
63	L'impresa artigiana
65	Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 4

Il business plan

68	Il business plan è importante
69	ARRICCHIMENTO LESSICALE Fattibilità
70	Gli obiettivi del business plan
72	I contenuti e le parti del business plan
76	Un esempio di business plan
81	Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 5

Pubblicizzare un'impresa

84	Comunicare per far conoscere
85	ARRICCHIMENTO LESSICALE Pubblicità
86	I canali di comunicazione
88	Una comunicazione di successo
91	L'immagine dell'azienda
93	Le parole per l'impresa

MATERIALI E STRUMENTI

Per saperne di più

95	Bibliografia e sitografia
95	On line: materiali delle sperimentazioni

Introduzione

La sperimentazione *Certifica il tuo italiano. La lingua per l'inclusione sociale, il lavoro e la cittadinanza*, promossa fin dal 2006 dalla Regione Lombardia, con il sostegno del Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali, ha contribuito a definire il modello regionale d'intervento per la formazione linguistica dei migranti.

Grazie ai fondi del Ministero del Lavoro il sistema di istruzione degli adulti, in stretta sinergia con le diverse istituzioni del territorio (terzo settore, enti locali, scuole ecc.), ha avuto l'opportunità di potenziare dal 2006 al 2012 l'insegnamento dell'italiano come seconda lingua con un'offerta formativa aggiuntiva per adulti immigrati particolarmente svantaggiati, a rischio di esclusione dai corsi normalmente erogati dai Centri Territoriali Permanenti, anche a causa dell'affollamento che si registra negli stessi centri e delle liste di attesa che la scuola spesso si trova a dover istituire. In proposito, va sottolineato che se, da un lato, i CTP hanno continuato ad attrarre la parte numericamente più consistente dell'utenza straniera grazie a un'offerta istituzionalmente strutturata, dall'altro, il coinvolgimento del privato sociale si è rivelato indispensabile per raggiungere i segmenti di utenza delle fasce più marginali.

Nello specifico, l'obiettivo perseguito negli anni da *Certifica il tuo italiano* è stato quello di raggiungere soggetti scarsamente scolarizzati (le donne, gli analfabeti, i disoccupati, i rifugiati ...), ovvero tutti coloro che non individuano ancora autonomamente i servizi più adeguati alle proprie esigenze di integrazione. Ciò è stato possibile grazie alla collaborazione con il terzo settore, che attraverso orari flessibili, presenza capillare, e soprattutto, modalità informali di contatto e coinvolgimento degli stranieri, ha intercettato fasce di utenza, che non si rivolgono spontaneamente alla formazione e forse non ne sono neppure a conoscenza.

Dalla prima edizione, il progetto *Certifica il tuo italiano* ha spinto i territori a costituire reti con un CTP Capofila e almeno il 30% di associazioni del terzo settore. La presenza dei CTP ha significato riconoscere da subito il ruolo fondamentale dei centri territoriali permanenti nell'accoglienza e nella formazione linguistica dei migranti, ruolo oggi ribadito dagli accordi tra Ministeri degli interni e dell'istruzione.

La quota riservata alle associazioni ha inteso valorizzare il prezioso lavoro

svolto da anni dal volontariato, che permette appunto di intercettare anche le categorie più deboli come le donne analfabete che difficilmente si rivolgono autonomamente alle istituzioni scolastiche.

Per quanto riguarda l'offerta formativa *Certifica il tuo italiano* si è caratterizzato da subito per alcuni fattori chiave: la diffusione capillare dei corsi, la flessibilità degli orari, la variabilità del numero delle ore di formazione, l'utilizzo di infrastrutture pubbliche e private.

Per assicurare la qualità degli interventi, il progetto ha realizzato attività di formazione per insegnanti e operatori del territorio, volte a potenziare l'educazione degli adulti attraverso l'innovazione didattica-organizzativa a carattere interculturale.

Le diverse edizioni hanno consentito, di volta in volta, di affinare e consolidare il progetto sotto il profilo tecnico-gestionale e di individuare specifici ambiti di attività e implementazione. In questo contesto, sono stati sviluppati gli interventi finalizzati alla produzione didattica su tematiche specifiche.

Oggi le reti sono 18 con 200 enti aderenti. Coinvolgere nelle azioni progettuali un numero così alto di enti, disseminati in 12 province, non è stato semplice e il monitoraggio compiuto nell'ambito della terza edizione ha evidenziato soprattutto alcune difficoltà di comunicazione.

Nella quarta edizione è stata inserita la figura del coordinatore di rete a garanzia di un maggiore coordinamento tra gli enti aderenti e tra il comitato di pilotaggio e le reti. In particolare, la presenza dei coordinatori è stata di grande utilità nell'organizzazione delle iniziative di formazione e nella diffusione dei materiali didattici prodotti nell'ambito del progetto.

Nelle quattro edizioni fino ad ora realizzate hanno frequentato i corsi di italiano 18.709 utenti e 10.604 hanno raggiunto la certificazione. Si tratta di numeri importanti che dimostrano come il modello organizzativo proposto abbia risposto ai bisogni di tanti utenti diversi per genere, anzianità migratoria, fascia d'età, scolarizzazione nel Paese d'origine, profilo occupazionale. I dati del monitoraggio, raccolti nel database del progetto, confermano in modo puntuale la capacità del progetto di raggiungere un'ampia fascia di popolazione immigrata e di rispondere ai bisogni diversificati dell'utenza, in particolare di quella più debole ed emarginata.

Preme ricordare che il progetto *Certifica il tuo italiano* è presente sul sito www.integretation.eu della Commissione Europea ed è stato presentato all'incontro intergovernativo *The linguistic integration of adults migrants* (Strasbourg, giugno 2008) e al primo seminario di studio per esperti *European Moduls on Migrant Integration* (Riga, ottobre 2010).

Nel corso del più recente convegno *L'alfabeto dell'integrazione. Formazione*

linguistica di base per migranti in Europa (Milano, novembre 2012), cui hanno partecipato membri autorevoli del Consiglio d'Europa, è stata sottolineata l'aderenza di *Certifica il tuo italiano* alle politiche del Consiglio d'Europa per l'integrazione degli adulti migranti.

In particolare è stato evidenziato che negli anni il programma:

- a. ha avuto come riferimento costante i livelli standard di apprendimento dell'italiano lingua seconda, coerentemente con il Quadro Europeo di Riferimento per le Lingue (QCER);
- b. è stato attento ai livelli iniziali della lingua (A1, A2) per favorire la partecipazione sia dei neoarrivati che degli immigrati di lungo periodo mai entrati in formazione;
- c. ha operato in modo da valorizzare il background formativo dei corsisti, le conoscenze e le competenze già acquisite, gli obiettivi di formazione e integrazione delle singole persone;
- d. ha operato, dal punto di vista formativo, per costituire target group di livello di competenza linguistica il più possibile omogeneo, senza tuttavia escludere a priori gruppi plurilivello, importanti per rafforzare la motivazione e il mutuo apprendimento;
- e. ha sviluppato sperimentazioni finalizzate alla produzione didattica per livelli su tematiche specifiche;
- f. ha consolidato nel tempo il profilo tecnico-gestionale, individuando specifici ambiti di attività e implementazione.

La quarta edizione di *Certifica il tuo italiano. La lingua per l'inclusione sociale, il lavoro e la cittadinanza* ha contribuito a definire una sorta di “modello territoriale” per l'interazione tra sistema di istruzione e formazione pubblico e privato, nel rispetto di contenuti e criteri di riferimento sia regionali che nazionali.

Nella quarta edizione si è posta ancora di più l'attenzione sull'importanza della conoscenza della lingua italiana, non solo come strumento di comunicazione e di relazione, ma anche come presupposto essenziale per l'integrazione, la qualificazione professionale e la possibilità di partecipazione socio-politica degli stranieri.

In sintesi, il processo avviato ha conferito un valore aggiunto ai corsi, riconosciuto sia dall'utente finale che dall'amministrazione e/o ente che ha erogato la formazione. La continuità delle azioni ha assicurato infine benefici anche di carattere amministrativo, in quanto la certificazione finale di italiano L2 ha assicurato e assicura l'accesso al permesso di soggiorno CE di lungo periodo senza bisogno di ulteriori test ed è un requisito valido per l'accordo di integrazione.

L'impegno nell'apprendimento dell'italiano, il rientro in formazione e l'acquisizione di un attestato di certificazione possono essere considerati indicatori delle intenzioni positive del migrante a inserirsi nella società di accoglienza, e, allo stesso tempo, sono indispensabili per accedere e rimanere nel mercato del lavoro. Infatti, alla luce del decreto 4 giugno 2010, il cittadino straniero interessato al permesso di soggiorno CE di lungo periodo deve dimostrare di conoscere la lingua italiana (Liv. A2) e chi entra per la prima volta in Italia, come stabilisce il più recente Accordo di integrazione, oltre alla conoscenza di base della lingua (Liv. A2) deve dimostrare di avere una sufficiente conoscenza della cultura civica e della vita civile del nostro Paese.

Come abbiamo già accennato, tutte le edizioni del progetto sono state monitorate attraverso la raccolta di dati quantitativi (database) e qualitativi (focusgroup, questionari). Il monitoraggio ha permesso di ricalibrare nel tempo le azioni progettuali, in modo da renderle sempre più aderenti ai bisogni dei migranti e soprattutto di rafforzare le reti a livello territoriale; ha evidenziato come un limite del progetto la difficoltà di coinvolgimento diretto delle associazioni di categoria (sindacali e datoriali) nella formazione linguistica dei lavoratori migranti.

Proprio grazie ai risultati del monitoraggio, è emersa l'opportunità di sperimentare moduli innovativi che iniziassero ad approfondire alcune tematiche proprie del lavoro, in particolare quelle legate alla sicurezza. Si è poi pensato, anche grazie ad alcune sollecitazioni pervenute da associazioni di categoria (Camera di Commercio, Associazione scuole Guida), di ampliare i moduli formativi includendo percorsi di preparazione alla patente di guida e all'avvio all'impresa.

Nell'ambito della quarta edizione del progetto, a gestione diretta della Fondazione Ismu, sono stati realizzati alcuni percorsi sperimentali di formazione linguistica sui temi della patente, della sicurezza sul lavoro e dell'avvio all'impresa, arricchendo così l'offerta formativa linguistica con elementi conoscitivi riferiti al lessico tecnico, settoriale e professionale.

Tali percorsi sono stati organizzati dalla Fondazione Ismu in collaborazione con i CTP e altri soggetti del territorio (scuole guida, sindacati, Camere di Commercio, associazioni di categoria, aziende ospedaliere, ...) nelle Province di Milano, Mantova, Sondrio, Brescia e Varese.

Le sperimentazioni sono state realizzate per attivare moduli con contenuti specifici, al fine di pubblicare, grazie all'esperienza sul campo, materiali didattici già sperimentati e diffonderli tra docenti e volontari di corsi di italiano per migranti adulti.

Per gestire la complessità dell'azione messa in campo e soprattutto per garantire l'omogeneità degli interventi è stato nominato un tutor dell'Ismu per ciascuna provincia in cui è stata realizzata la sperimentazione. A ciascun tutor è stato affidato un budget provinciale che comprendeva ore di progettazione, ore di formazione in aula e rimborsi per materiali e spese sostenute dalle sedi. Nello specifico da aprile a dicembre 2012 nell'ambito della sperimentazione Ismu sono stati realizzati i seguenti corsi:

BRESCIA: 2 moduli di italiano per la patente da 10 ore ciascuno; 2 moduli di italiano per la sicurezza sul lavoro da 20 ore ciascuno (tutor Guia Gilardoni).

MILANO: 2 moduli da 20 ore di italiano per l'avvio all'impresa; 2 moduli da 10 ore di italiano per la patente; 3 moduli da 10 ore di italiano per la sicurezza sul lavoro (tutor Elisabetta Ciccirelli).

MANTOVA: 1 modulo da 20 ore di italiano per la patente; 2 moduli da 10 ore di italiano per la sicurezza sul lavoro; 1 modulo di 20 ore di italiano per l'avvio di impresa (tutor Cecilia Linderberg).

SONDRIO: 1 modulo da 20 ore di italiano per l'avvio all'impresa presso il CTP di Delebio; 3 moduli da 10 ore di italiano per la patente, di cui 2 presso il CTP di Delebio e 1 presso il CTP di Sondrio; 2 moduli da 10 ore presso il CTP di Sondrio di italiano per la sicurezza sul lavoro (tutor Alessandra Barzagli).

VARESE: 2 moduli di italiano per la patente; 2 moduli di italiano per la sicurezza sul lavoro (tutor Sonia Pozzi).

L'italiano per la patente

Per quanto riguarda l'esame per ottenere la patente, dal 3 gennaio 2011, i cittadini stranieri devono affrontare lo stesso esame dei cittadini italiani. Fino al 2006 esisteva la possibilità per gli stranieri di sostenere l'esame oralmente, dal 2006 al 2010 era possibile avere la traduzione dei quiz nella propria lingua madre, dall'entrata in vigore dei nuovi quiz informatizzati invece questa possibilità è stata eliminata.

Tutti coloro che hanno sostenuto l'esame della patente conoscono la complessità del linguaggio specifico del codice stradale, della formulazione dei quiz e delle prove che si devono superare. Naturalmente chi non possiede un livello di lingua adeguato non potrà che trovarsi in difficoltà nell'affrontare tali prove. Per questo, nell'ambito del progetto *Certifica* si sono voluti sperimentare moduli mirati ad avvicinare gradualmente alla comprensione del linguaggio dei quiz e a supportare la preparazione dei migranti con esercitazioni guidate attraverso l'utilizzo di materiali progettati ad hoc.

L'italiano per l'avvio di un'impresa

Il monitoraggio e i rapporti con la Camera di Commercio di Milano hanno fatto emergere le criticità per gli stranieri a gestire con successo un corretto percorso di avvio all'impresa. Questo a causa di difficoltà di tipo linguistico che creano problemi ai potenziali imprenditori sia nei rapporti con le banche e le istituzioni (permessi, apertura del credito), sia nella presentazione e diffusione della propria idea progettuale.

Per ovviare a questo tipo di difficoltà, anche delle persone con un buon livello di comunicazione orale in italiano, si sono realizzati percorsi specifici utilizzando nella fase di progettazione competenze tecniche settoriali e di insegnamento della lingua italiana a migranti adulti.

In alcune province i tutor hanno avuto difficoltà a coinvolgere in modo diretto le Camere di Commercio: il problema non era ancora ritenuto prioritario per il numero non elevato di utenti stranieri nelle attività istituzionali. Anche se pochi stranieri partecipano a corsi per l'avvio di impresa, non significa tout court che non ce ne sia il bisogno, perché questi percorsi sono volontari e molti aspiranti imprenditori non li frequentano perché si limitano a usufruire degli aiuti offerti loro dalle comunità di provenienza.

Milano è stata la prima provincia a partire con la sperimentazione sull'impresa: ha potuto contare su Formaper, agenzia di formazione molto organizzata e radicata sul territorio.

L'italiano per la sicurezza sul lavoro

La sicurezza per quanto riguarda i lavoratori stranieri è un tema sentito da tutte le associazioni di categoria, dai sindacati e dai servizi per l'impiego. Nonostante ciò è ancora affrontato in maniera sporadica, residuale e non organizzata.

Nella maggior parte dei casi ci si limita a far partecipare gli stranieri agli stessi incontri formativi rivolti ai lavoratori italiani, utilizzando, nei migliori dei casi, materiali tradotti o materiali accompagnati da molte immagini. Sottolineiamo, però, che molti stranieri hanno difficoltà non solo in italiano ma anche per quanto riguarda la propria lingua scritta; per questo materiali affidati solo a un utilizzo personale, senza intermediazioni di sorta, potrebbero non dare alcun risultato in termini di reale comprensione dei messaggi.

Le relazioni delle tutor, pur nella diversità delle situazioni incontrate, hanno evidenziato maggiori difficoltà nel coinvolgere le Camere di Commercio, le associazioni di categoria e le aziende. Rispetto alla formazione linguistica la rete con enti/istituzioni meno legate al sistema scolastico era tutta da costruire

e, in molti casi, i percorsi sono stati realizzati solo grazie alla presenza dei CTP. Rispetto alla sicurezza sul lavoro, il coinvolgimento delle associazioni sindacali è stato più agevole e la maggioranza delle sperimentazioni è stata realizzata grazie alla loro collaborazione.

Grandi difficoltà si sono incontrate nel coinvolgere le aziende, con le sole eccezioni di due imprese di pulizia di cittadini stranieri che hanno voluto estendere a tutti i lavoratori l'offerta formativa. Evidentemente l'esperienza personale dei datori di lavoro relative alle difficoltà legate al livello di padronanza della lingua seconda è stato il motivo determinante della disponibilità e attenzione.

Il fronte più scoperto resta quello delle aziende, in primis di quelle del settore edile a forte presenza straniera e a forte rischio sicurezza.

Le difficoltà incontrate nell'organizzazione dei percorsi sperimentali dimostrano ancora una volta quanto sia necessaria un'azione a livello istituzionale per coinvolgere nelle azioni di formazione linguistica le associazioni datoriali, al fine di diffondere tra le aziende un concetto basilare e cioè che la formazione linguistica dei lavoratori migranti è passo necessario per ottemperare alle disposizioni legislative in tema di sicurezza.

L'équipe di progetto

*Elisabetta Ciccirelli, Clara De Marchi,
Ivana Di Lascio, Francesca Locatelli, Nella Papa*

Ringraziamenti

Si ringrazia anzitutto Regione Lombardia DG Famiglia e solidarietà sociale nelle persone del Direttore Generale Roberto Albonetti e della dott. Rosella Petrali, per aver sostenuto il progetto in tutti questi anni e aver garantito le necessarie condizioni di realizzazione; la dott. Clara Demarchi e Ivana Di Lascio per aver collaborato attivamente con la Fondazione Ismu alla progettazione, realizzazione e diffusione di tutte le azioni progettuali.

Si ringraziano, inoltre, tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione delle sperimentazioni e alla pubblicazione dei volumi tematici.

I materiali presentati nei tre volumi sono il risultato della selezione, rielaborazione e didattizzazione, da parte delle curatrici, dei materiali e degli input didattici proposti nei corsi sperimentali, con l'obiettivo prioritario di valorizzare il lavoro di docenti ed esperti e di mettere a disposizione di un più ampio pubblico materiali didattici settoriali semplificati e facilitati per apprendenti stranieri adulti.

I materiali, elaborati e utilizzati dai docenti e dagli esperti nei singoli corsi, saranno disponibili nelle loro versioni originali sul sito www.certificailtuoitaliano.it

Hanno partecipato alle sperimentazioni in qualità di docenti e di esperti di settore:

L'italiano per avviare un'impresa

i docenti: Antonio Cuciniello, Sara Franzoni, Cinzia Spini, Cristina Zanzottera

gli esperti: Paola De Fortunatis, Emma Mantovani, Alessandra Veronesi.

L'italiano per la salute e la sicurezza sul lavoro

i docenti: Naser Al Tahruri, Tiziana Caretti, Mara Clementi, Fabrizio Crescenti, Letterio Gerli, Nada Strugar, Maristella Gianoncelli

gli esperti: Salvatore Cardaci, Pietro Ferrari, Elisabetta Piras, Paolo Tasselli.

L'italiano per prepararsi all'esame della patente

i docenti: Rossella Baldini, Alessia Colognesi, Giovanni Musolino, Ramona Parenzan, Francesca Silvi, Loredana Gatta, Mauro Tomasoli

gli esperti: Enrico Cestari, Biancastella Colombo, Stefano Frigerio, Ferdinando Valente, Emilio Patella.

Si ringraziano inoltre per il prezioso contributo:

Le Camere di Commercio di Milano e di Mantova

Le autoscuole: Baroncini di Morbegno, Cestari di Mantova, Monzese di Monza, Heidi e Omar di Brescia, Planet Driving School Sas di Rozzano

Le agenzie di formazione: Xfor (Interventi formativi per la prevenzione sui luoghi di lavoro), FormaPer (Agenzia di formazione della Camera di Commercio di Milano)

La CGIL di Brescia e di Mantova

L'ENAIIP di Mantova sede di via Bellocchi

Il Centro di Educazione interculturale della Provincia di Mantova

L'Impresa Adriana srl di Milano, La Brixia Service Società Consortile di Brescia s r l

I dirigenti scolastici: Caterina Bocchi (Ctp Rozzano), Elisabetta Genchi (CTP Russo, Milano), Mario Messina (ITIS Sondrio), Danila Pinardi (CTP Rozzano), Maria Paola Salomoni (CTP Delebio)

I referenti locali delle sperimentazioni: Giovanni Bandi (Va), Patrizia Capoferri (Bs), Daniela Marchesi (So), Sonia Quiri (Mn)

La referente dell'Ufficio Scolastico Regionale Patrizia Capoferri

I tutor Ismu delle sperimentazioni: Alessandra Barzaghi (Sondrio), Elisabetta Ciccirelli (Milano), Guia Gilardoni (Brescia), Cecilia Lindenberg (Mantova), Sonia Pozzi (Varese).

L'équipe di progetto

*Elisabetta Ciccirelli, Clara De Marchi,
Ivana Di Lascio, Francesca Locatelli, Nella Papa*

Dalle sperimentazioni territoriali alle pubblicazioni

Le pubblicazioni *L'italiano per prepararsi all'esame della patente*, *L'italiano per la salute e la sicurezza sul lavoro* e *L'Italiano per avviare un'impresa* sono state realizzate a partire dai materiali didattici che i docenti e gli esperti di settore hanno progettato, realizzato e utilizzato nel corso delle sperimentazioni territoriali del 2012 nell'ambito del Progetto *Certifica il tuo italiano*.

Uno degli aspetti qualificanti delle sperimentazioni e dei volumetti che ne sono derivati risiede nella modalità di progettazione dei materiali didattici, che ha visto la collaborazione di esperti di ambiti professionali diversi: docenti di italiano lingua seconda a stranieri adulti, esperti e docenti di autoscuole, formatori delle Camere di Commercio, formatori delle associazioni sindacali. L'eterogeneità delle équipes progettuali ha dato origine a una produzione molto ricca e diversificata elaborata con approcci diversi, sia per quanto riguarda i contenuti specifici all'interno delle stesse macro aree tematiche, sia per la metodologia utilizzata successivamente dai docenti sperimentatori nella prassi didattica.

I materiali didattici, pervenuti entro settembre 2012, sono stati analizzati dalle curatrici che, a partire dalle proposte didattiche dei docenti sperimentatori, hanno progettato le pubblicazioni, tenuto conto degli obiettivi specifici nel contesto più generale del progetto *Certifica il tuo italiano*.

Le curatrici ringraziano tutti i docenti e gli esperti sperimentatori che con il loro lavoro didattico hanno reso possibile la pubblicazione dei volumi.

Un particolare ringraziamento va ai docenti di italiano L2 e agli esperti di settore che hanno collaborato alla redazione dei materiali confluiti nei volumi: Cristina Zanzottera (F. Ismu) e Sara Franzoni (Mantova) per *L'Italiano per avviare un'impresa*;

Elisabetta Piras (xFor Milano) per *L'italiano per la salute e la sicurezza sul lavoro*;

Alessia Colognesi (*Il giardino dei viandanti* - Mantova) e Loredana Gatta (CTP Rozzano) per *L'italiano per prepararsi all'esame della patente*.

I destinatari

Le tre pubblicazioni sono state progettate e realizzate per essere utilizzate da **docenti e apprendenti stranieri adulti** dei corsi di italiano lingua seconda. L'efficacia del loro utilizzo è in relazione con il livello di competenza linguistico-comunicativa in ingresso degli apprendenti stranieri. Si ritiene che il **livello di competenza necessario** in ingresso per affrontare i linguaggi settoriali e le tematiche proposti nei volumi sia, secondo il QCER (Quadro Comune Europeo di Riferimento per le lingue), **A2** per *L'italiano per prepararsi all'esame della patente* e *L'italiano per la salute e la sicurezza sul lavoro*, **B1** per *L'italiano per avviare un'impresa*.

Gli obiettivi prioritari

L'elaborazione dei tre volumi risponde agli obiettivi prioritari di **facilitare l'apprendimento di linguaggi e tematiche settoriali**, ritenuti di grande importanza per gli stranieri adulti, anche perché la loro conoscenza permette sia di affrontare questioni specifiche legate al lavoro e ad aspetti pratici della vita quotidiana che di **acquisire consapevolezza delle diversità socio-culturali** e di **conoscere aspetti culturali** importanti della società italiana. Gli **obiettivi linguistici trasversali** alle tre pubblicazioni sono stati quelli di accrescere in generale le competenze linguistico-comunicative di base in italiano L2, di ampliare il patrimonio lessicale, di conoscere e familiarizzare con i linguaggi settoriali degli ambiti tematici affrontati e di praticarne l'utilizzo attraverso attività didattiche guidate e graduate dal semplice al complesso.

Gli **obiettivi linguistici specifici** di ogni volumetto sono differenziati in relazione alla funzioni e competenze linguistiche che ogni ambito settoriale richiede maggiormente.

In *L'italiano per prepararsi all'esame della patente* l'obiettivo prioritario è quello di esercitare e implementare le competenze di comprensione della lingua scritta, per avvicinarsi gradualmente alla lingua della teoria per la patente e dei quiz, iniziare a risolvere i quiz per affrontare l'esame.

In *L'italiano per la salute e la sicurezza sul lavoro* l'obiettivo prioritario è quello di esercitare e consolidare le abilità di comprensione della lingua scritta per conoscere la normativa e di imparare a leggere e capire le parole, la

segnaletica e i messaggi di immagini fisse e in movimento. Assumono infatti un'importanza sempre maggiore le comunicazioni, i manifesti e le campagne di sensibilizzazione dei lavoratori sul tema della sicurezza e della prevenzione.

In *L'Italiano per avviare un'impresa* l'obiettivo prioritario riguarda un utilizzo sempre più specifico e appropriato del linguaggio dell'impresa, esercitando le abilità sia ricettive che produttive orali e scritte con particolare attenzione all'argomentazione, per quanto riguarda la produzione orale, e all'organizzazione logica di un testo, rispetto alla produzione scritta.

Le modalità di elaborazione e di redazione

Il **metodo** sotteso alla produzione e all'utilizzo dei materiali è generalmente **induttivo**, in particolare in *L'italiano per prepararsi all'esame della patente* e *L'italiano per la salute e la sicurezza sul lavoro* rivolti ad apprendenti di livello A2. In sintesi:

- i concetti fondamentali sono veicolati a partire da tecniche (brainstorming, spidergram ecc.) finalizzate a far emergere le preconoscenze, ad accrescere la consapevolezza dei saperi e delle competenze già acquisite nei Paesi di origine e degli eventuali diversi significati culturali attribuiti ai contenuti proposti;
- le attività didattiche mirano a sollecitare in primo luogo i racconti esperienziali e successivamente propongono la riflessione sui nuovi contenuti, a partire dalle situazioni tipiche e concrete dei partecipanti;
- i lavori di gruppo vogliono favorire l'interazione e la socializzazione tra gli allievi: molte sono le attività che propongono la condivisione di esperienze personali o di episodi generalmente conosciuti e legati ai temi proposti;
- la maggior parte degli esempi per le attività didattiche riguardano situazioni concrete, comunemente vissute dagli allievi stranieri adulti; si è cercato di evitare simulazioni o esempi lontani dal reale vissuto;
- la sistematizzazione a livello teorico, sia dei contenuti linguistici che tematici, viene ripresa e riproposta generalmente alla fine della lezione.

L'**approccio interculturale** permea trasversalmente le pubblicazioni: le attività didattiche, oltre a proporre contenuti linguistici e tematici, inducono costantemente al confronto fra le esperienze, alla riflessione sul vissuto personale, all'individuazione di analogie e differenze fra modelli culturali dei paesi d'origine e quelli italiani, alla messa in discussione dei punti di vista.

La facilitazione dell'apprendimento e la semplificazione dei testi

I **linguaggi settoriali** e le **tematiche specialistiche** costituiscono uno scoglio, a volte insormontabile, anche per chi ha acquisito competenze linguistico-comunicative di base e non ha difficoltà di comunicazione nella vita quotidiana. Le difficoltà dei linguaggi settoriali derivano da elementi linguistici, contenutistici e cognitivi fra loro intrecciati.

Prendendo qui in considerazione solo l'aspetto linguistico, le **difficoltà maggiori** risiedono nel **lessico** (termini polisemici che assumono significati diversi se trasferiti dal linguaggio comune a quello settoriale; la sinonimia, i termini specialistici; nella **sintassi** (forme impersonali, si passivante, tempi verbali non di uso frequente quali ad es. participio passato con funzioni modali, causali); nelle **figure retoriche**; nell'**organizzazione della frase** (diversa in altre lingue); nelle **inferenze** (conoscenze già acquisite, riferimenti all'enciclopedia personale di ogni apprendente, molto diversi per le diverse appartenenze linguistico-culturali).

A partire dalle considerazioni sopra esposte, la scelta metodologica è stata quella della **facilitazione dell'apprendimento** dei linguaggi e delle tematiche settoriali attraverso:

- l'adozione della **scrittura controllata**;
- l'utilizzo di **immagini** con funzione non decorativa, ma descrittiva dei contenuti principali e in questo modo rafforzative della comprensione;
- la **composizione grafica** delle pagine: i volumi sono stati redatti con corpo e interlinea maggiori rispetto a quelli dei testi tradizionali, con particolari accorgimenti grafici in *L'italiano per prepararsi all'esame della patente* e *L'italiano per la salute e la sicurezza sul lavoro*, perché rivolti ad apprendenti di livello A2. In tutti e tre i volumi si dà ampio spazio a schemi grafici riassuntivi, all'utilizzo di colore e spazio sempre in funzione facilitante e non solo estetico-decorativo;
- la **semplificazione linguistica dei testi** autentici, proposti anche con testo originale a fronte (come ad esempio per gli articoli della Costituzione, la normativa su sicurezza e prevenzione sul lavoro, teoria per la patente) per permetterne la comprensione del contenuto e allo stesso tempo per avvicinare al lessico settoriale specifico, anche se di raro uso e di difficile comprensione per gli stessi parlanti nativi.

I contenuti

I contenuti delle tre pubblicazioni sono stati individuati a partire dai macro temi e dai concetti fondamentali proposti dalla maggior parte degli sperimentatori nei corsi e da loro ritenuti prioritari e fondanti dei tre diversi ambiti (patente, sicurezza e prevenzione sul lavoro, avvio all'impresa).

La selezione di contenuti, materiali e attività proposti ha tenuto conto del loro possibile utilizzo con tempi limitati (il numero di ore minime previste: 10 ore per Sicurezza sul lavoro e Patente, 20 ore per l'Avvio all'impresa), e delle risorse generalmente a disposizione dei docenti dei corsi di italiano L2 per adulti stranieri.

Gli indici, di seguito riportati, vogliono fornire uno sguardo d'insieme dei contenuti principali delle tre pubblicazioni.

L'Italiano per.. prepararsi all'esame della patente

LEZIONE DI ITALIANO: ESEMPIO 1

La strada

La classificazione delle strade

Parole e significati

Quiz: esempi tematici

LEZIONE DI ITALIANO: ESEMPIO 2

Le precedenze

Parole e significati

Le norme di precedenza:

due testi a confronto

La regola sulle precedenze

Quiz: esempi tematici

LEZIONE DI ITALIANO: ESEMPIO 3

I diversi tipi di patente

I diversi tipi di patente

Parole e significati

Quiz: esempi tematici

Un esempio di quiz misto

MATERIALI E STRUMENTI

Schede informative

I quiz della patente

La conversione della patente estera

I punti della patente

Per saperne di più

Bibliografia e sitografia

Materiali on line delle sperimentazioni

L'Italiano per.. la salute e la sicurezza sul lavoro

LEZIONE DI ITALIANO 1

La salute e il benessere dei lavoratori

La salute dei lavoratori per me

La salute dei lavoratori per la legge italiana

Il Testo Unico per la salute e la sicurezza
(D.lgs. 81/08)

Le parole per salute e sicurezza

LEZIONE DI ITALIANO 2

I rischi e la prevenzione

Sicurezza e benessere

Rischio non significa pericolo

I fattori di rischio

L'infortunio e la malattia professionale

Prevenzione e sicurezza

Le parole per salute e sicurezza

LEZIONE DI ITALIANO 3

La tutela di salute e sicurezza

Le misure di tutela previste dalla legge

Che cos'è l'INAIL

I soggetti di tutela

Le parole per salute e sicurezza

LEZIONE DI ITALIANO 4

Lavorare in sicurezza

I diritti e i doveri dei lavoratori

La segnaletica

Le parole per salute e sicurezza

MATERIALI E STRUMENTI

Per saperne di più

Bibliografia e sitografia

Materiali on line delle sperimentazioni

L'Italiano per... avviare un'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 1

Avviare un'attività in proprio

Il mio lavoro, la mia professione oggi

ARRICCHIMENTO LESSICALE

Lavoro dipendente e lavoro autonomo

Esempi di imprese

La mia idea per un'impresa

Vantaggi e svantaggi di un'attività in proprio

Le parole per l'impresa

La Camera di Commercio

Che cosa devo fare per avviare un'impresa

Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 2

L'imprenditore e le attività imprenditoriali

Diventare imprenditori

L'attività imprenditoriale

ARRICCHIMENTO LESSICALE

Impresa, azienda o ditta?

La forma giuridica di un'impresa

Le caratteristiche delle imprese

Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 3

Le principali forme di società

Che cos'è una società

ARRICCHIMENTO LESSICALE

Gestione o amministrazione?

Diverse forme di società

L'impresa artigiana

Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 4

Il business plan

Il business plan è importante

ARRICCHIMENTO LESSICALE

Fattibilità

Gli obiettivi del business plan

I contenuti e le parti del business plan

Un esempio di business plan

Le parole per l'impresa

LEZIONE DI ITALIANO 5

Pubblicizzare un'impresa

Comunicare per far conoscere

ARRICCHIMENTO LESSICALE

Pubblicità

I canali di comunicazione

Una comunicazione di successo

L'immagine dell'azienda

Le parole per l'impresa

Per saperne di più

Bibliografia e sitografia

Materiali on line delle sperimentazioni

Le curatrici
Mara Clementi e Sabina Langer

I descrittori generali di livello A2 e B1

Comprensione orale generale

A2 È in grado di comprendere quanto basta per soddisfare bisogni di tipo concreto, purché si parli lentamente e chiaramente.

È in grado di comprendere espressioni riferite ad aree di priorità immediata (ad. es. informazioni veramente basilari sulla persona e sulla famiglia, acquisti, geografia locale e lavoro), purché si parli lentamente e chiaramente.

B1 È in grado di comprendere informazioni fattuali chiare su argomenti comuni relativi alla vita di tutti i giorni o al lavoro, riconoscendo sia il significato generale sia le informazioni specifiche, purché il discorso sia pronunciato con chiarezza in un accento piuttosto familiare.

È in grado di comprendere i punti salienti di un discorso chiaro in lingua standard che tratti argomenti familiari affrontati abitualmente sul lavoro, a scuola, nel tempo libero ecc., compresi dei brevi racconti.

Produzione orale generale

A2 È in grado di descrivere o presentare in modo semplice persone, condizioni di vita o di lavoro, compiti quotidiani, di indicare che cosa piace o non piace ecc. con semplici espressioni e frasi legate insieme, così da formare un elenco.

B1 È in grado di produrre, in modo ragionevolmente scorrevole, una descrizione semplice di uno o più argomenti che rientrano nel suo campo d'interesse, strutturandola in una sequenza lineare di punti.

Comprensione generale di un testo scritto

A2 È in grado di comprendere testi brevi e semplici di contenuto familiare e di tipo concreto, formulati nel linguaggio che ricorre frequentemente nella vita di tutti i giorni o sul lavoro.

È in grado di comprendere testi brevi e semplici che contengano lessico ad altissima frequenza, comprensivo anche di un certo numero di termini di uso internazionale.

B1 È in grado di leggere testi fattuali semplici e lineari su argomenti che si riferiscono al suo campo d'interesse raggiungendo un sufficiente livello di comprensione.

Produzione scritta generale

A2 È in grado di scrivere una serie di semplici espressioni e frasi legate da semplici connettivi quali «e», «ma» e «perché».

B1 Su una gamma di argomenti familiari che rientrano nel suo campo d'interesse è in grado di scrivere testi lineari e coesi, unendo in una sequenza lineare una serie di brevi espressioni distinte.

dal QCER - Quadro Comune Europeo di Riferimento per le lingue,
Consiglio d'Europa 2002, pp. 7, 73, 83, 87.

LEZIONE DI ITALIANO 1

Avviare un'attività in proprio

- 26 Il mio lavoro, la mia professione oggi
- 28 ARRICCHIMENTO LESSICALE Lavoro dipendente e lavoro autonomo
- 29 Esempi di imprese
- 34 La mia idea per un'impresa
- 36 Vantaggi e svantaggi di un'attività in proprio
- 39 Le parole per l'impresa
- 40 La Camera di Commercio
- 41 Che cosa devo fare per avviare un'impresa
- 43 Le parole per l'impresa

obiettivi

- conoscere e utilizzare il linguaggio settoriale dell'attività imprenditoriale
- rafforzare le abilità di comprensione scritta e orale
- rafforzare le abilità di produzione orale (argomentazione)
- formulare e valutare la propria idea di attività in proprio

Il mio lavoro, la mia professione oggi

Attività 1

Leggi i nomi delle professioni. Forma il femminile di ogni professione. Poi lavora con una compagna o un compagno per costruire insieme un dialogo. Seguite gli esempi.

camionista
architetto
estetista
parrucchiere
scrittore
muratore
elettricista
pubblicitario
pizzaiolo
imbianchino
educatore
infermiere

musicista
giornalista
insegnante/docente
medico
decoratore
avvocato
agente di commercio
idraulico
guida turistica
barista
giardiniere
programmatore

commesso
fotografo
ingegnere
pittore
agente immobiliare
agricoltore/viticoltore
costruttore
ristoratore
addetto stampa
cuoco
interprete
traduttore

Che lavoro fai?
Di che cosa ti occupi?

Faccio il/lo/la/l'...
Sono ...
Lavoro come ...
Mi occupo di ...

Che lavoro
ti piacerebbe fare?

Mi piacerebbe fare
il/lo/la/l'...
Vorrei fare ...



Attività 2

Leggi nuovamente i nomi delle professioni e trascrivili accanto all'ambito/settore lavorativo. Segui l'esempio.

ambito/settore lavorativo

ristorazione

professione

CUOCO

ambito/settore lavorativo

marketing

vendite

relazioni pubbliche

ristorazione

design

turistico

immobiliare/edile

servizi alla persona

servizi alle imprese

artigianato

sanitario

artistico

agricolo

professione

Attività 3

Che cosa significano i verbi: svolgere, ottenere, eseguire, redigere, fornire?

Nella lingua parlata, questi verbi vengono spesso sostituiti da verbi più comuni e usati.

Scrivi ogni verbo proposto accanto al verbo più specifico, ma meno usato nella lingua quotidiana.

dare – fare – scrivere – avere

- a.** svolgere/ un lavoro impegnativo
- b.** ottenere/ un finanziamento
- c.** eseguire/ un progetto interessante
- d.** redigere/ relazioni e report
- e.** fornire/ informazioni dettagliate

Arricchimento lessicale

Lavoro dipendente - lavoro autonomo

Lavoro dipendente = lavoro subordinato

Hanno un lavoro dipendente le persone che lavorano per qualcuno e utilizzano le loro capacità manuali o intellettuali, per esempio *operaio, insegnante, medico e segretaria*. I lavoratori dipendenti sono assunti a tempo determinato o indeterminato in cambio di una retribuzione.



Lavoro indipendente = lavoro autonomo = lavoro in proprio

Hanno un lavoro autonomo, le persone che non dipendono da qualcuno, non sono assunti e non hanno una retribuzione fissa, per esempio *artigiano, commerciante, imprenditore, tassista, avvocato*.



Esempi di imprese

Attività 4

a. Guarda e ascolta l'intervista fatta a Edith, che importa spezie dal Madagascar.

<http://www.youtube.com/watch?v=uhL9WKwUzKs>

Poi completa le frasi.



Edith decide di importare spezie.

Il suo Paese d'origine è

In Italia c'è

Edith dice "i clienti apprezzano e quando scoprono non vanno più via".

Le spezie di Edith sono speciali perché

.....

Edith dice "faccio minimo due notti in bianco alla settimana", perché

.....

b. Prepara un breve discorso nel quale spieghi:

- l'idea di Edith
- i suoi prodotti
- il suo rapporto lavoro-famiglia.

Attività 5

a. Guarda e ascolta l'intervista a Margarita, sarta di origine colombiana (<http://video.ilsole24ore.com/SoleOnLine5/Video/Economia/Aziende/2012/imprenditori-immigrati-puntata-2/imprenditori-immigrati-puntata-2.php>).

Poi completa le frasi.



Gran parte del lavoro di Margarita è quello di riparare i vestiti e con la crisi economica i clienti perché fanno riparare i vestiti invece di

Margarita ha provato ad aprire un altro negozio, ma ha avuto dei problemi perché le due persone italiane che lavoravano con lei

La difficoltà più grande per gli stranieri che vogliono aprire un'attività sono i prestiti che chiedono alle banche; questo avviene per 2 ragioni:
 - tanti
 - nessun

b. Prepara un breve discorso nel quale spieghi:

- il rapporto fra l'attività di Margarita e la crisi economica
- le relazioni fra Margarita e i collaboratori
- la richiesta di finanziamenti.

**a. Leggi le definizioni utili per comprendere il testo
“Un profilo aziendale”, a pagina 30.**

- Il **consorzio/rete consortile** coordina iniziative comuni di imprese o enti pubblici per lo svolgimento di determinate attività.
- Le **persone fisiche** sono esseri umani viventi. Ogni persona ha diritti e doveri in base alla Costituzione dello Stato in cui vive.
- Le **persone giuridiche** possono essere imprese, associazioni, enti, ecc. Ogni persona giuridica è riconosciuta dallo Stato come un'entità, che ha diritti e doveri, un patrimonio e persegue uno scopo (es. un'impresa).
- Il **profilo aziendale** descrive gli obiettivi e la filosofia di un'azienda, che cosa vende, quali servizi offre, in quale settore del mercato opera, quali sono i clienti più importanti, il fatturato, quali tecnologie sono usate, chi sono e come operano le persone che ci lavorano.
- La **società cooperativa** può avere profitti, ma non li può distribuire tra i soci. I profitti devono essere investiti nuovamente nell'attività imprenditoriale oppure possono diventare una riserva di capitale.



Un profilo aziendale

1. _____

La cooperativa sociale e agenzia di viaggi ViaggiMiraggi (VeM) è una rete consortile di persone fisiche e giuridiche che opera nel territorio nazionale per la diffusione del turismo responsabile.

ViaggiMiraggi è nata nel 2000 e oggi conta oltre 60 soci.

2. _____

La cooperativa sociale VeM ha come obiettivo lo sviluppo turistico dei Paesi del “Sud del mondo” attraverso la vendita di viaggi. I viaggi sono organizzati secondo principi di giustizia sociale ed economica e nel pieno rispetto dell’ambiente e delle culture.

Tutti i soci e gli operatori di VeM, infatti, sono impegnati nella diffusione e nel sostegno dei valori del turismo responsabile, oltre che dei principi del commercio equo e solidale.

3. _____

Secondo noi il Turismo Responsabile è un’alternativa al turismo di massa, una formula innovativa e vincente nei confronti della concorrenza.

La nostra offerta vuole soddisfare le esigenze del viaggiatore, che vive un’esperienza a diretto contatto con le popolazioni locali. Le popolazioni locali hanno un ruolo centrale all’interno del viaggio e diventano protagonisti dello sviluppo turistico responsabile nel proprio territorio.

4. _____

VeM è un consorzio: in questi anni diverse persone giuridiche si sono impegnate per sostenere le attività della cooperativa e contribuire alla diffusione di questo modo diverso di viaggiare.

adattato da: <http://www.viaggiemiraggi.org/la-nostra-rete/>

b. Scegli per ogni paragrafo uno tra i seguenti titoli.

- Una proposta vincente: il turismo
- La nostra rete
- Filosofia aziendale e obiettivi
- Chi siamo

c. Abbina le parole tratte dal testo (colonna sinistra) ai loro sinonimi (colonna destra).

- | | |
|----------------|----------------------------|
| 1. sviluppo | a. competizione |
| 2. gamma | b. crescita, espansione |
| 3. operatori | c. dedizione, applicazione |
| 4. concorrenza | d. varietà, serie |
| 5. esigenze | e. addetti, agenti |
| 6. impegno | f. bisogni, richieste |

d. Completa le frasi con le seguenti parole.

sviluppo, operatori, concorrenza, esigenze, impegno

1. Recentemente l' delle aziende per la difesa dell'ambiente è cresciuto.
2. Il documento contiene indicazioni per la realizzazione e lo del progetto.
3. È importante capire e soddisfare le del cliente.
4. Gli socio-sanitari sono molto richiesti sul mercato.
5. Nel settore turistico la è davvero forte.

La mia idea per un'impresa

Nella lingua italiana ci sono diversi modi per dire “avviare un'attività”.

Avviare un'attività = aprire un'attività
= mettersi in proprio
=

Attività 7

Perché vuoi avviare un'attività in proprio?

Completa lo spidergram e poi confrontalo con quello degli altri.

Desidero avviare un'attività perché ...

Come valutare la mia idea?

1. Faccio un'indagine di mercato, cioè una ricerca sui bisogni del mercato:

- leggo giornali e riviste e mi informo sull'economia locale, nazionale ed internazionale, sui settori in espansione dell'economia. (Per esempio, Edith dice che quando cercava lavoro ha fatto un'indagine di mercato e ha unito l'offerta di un prodotto tipico del suo Paese di origine con i bisogni della realtà italiana del settore dolciario).
- valuto il mercato esistente, perché l'idea è realizzabile se non ci sono o ci sono pochi concorrenti in un determinato settore o prodotto. (Per esempio, mancavano sarti per piccole riparazioni, ma in tempo di crisi riparare è diventato più frequente e sono nate molte piccole sartorie per le riparazioni).

2. Trasformo le mie passioni: i miei interessi e i miei hobbies possono trasformarsi in un lavoro e possono soddisfare un bisogno collettivo.

Come deve essere l'idea?

Attrattiva e competitiva

Una buona idea deve soddisfare la **domanda del mercato**:

- deve **rispondere a un bisogno** e coprire una necessità del mercato (per esempio, Edith importa vaniglia dal Madagascar perché in Italia non si produce ed è richiesta dalle aziende che producono dolci, pasticcerie, gelaterie, scuole di cucina, ecc.).
- la **qualità** del prodotto o del servizio deve essere **alta** (per esempio, le spezie di Edith sono freschissime e quindi migliori).
- l'offerta deve **soddisfare le esigenze** dei clienti (disponibilità di orari, prezzi convenienti, ...).

idea

Realizzabile

Una buona idea deve poter essere realizzabile **con le risorse a disposizione**.

Redditizia

Una buona idea deve permettere un **giusto compenso economico** all'imprenditore. In questo modo l'impresa potrà continuare a investire nell'attività.

Lessico

attrattivo
competitivo
soddisfare le esigenze
realizzabile
redditizio
indagine di mercato

Vantaggi e svantaggi di un'attività in proprio

Attività 8

Leggi l'elenco proposto. Trascrivi al posto giusto i vantaggi e gli svantaggi dell'avvio di un'attività.

Autonomia nelle decisioni e nelle scelte / aggiornamento continuo delle mie conoscenze / poco tempo libero (per me e la famiglia) / affrontare rischi economici / responsabilità di collaboratori, dipendenti, clienti, fornitori e finanziatori / essere soli a prendere decisioni / costi e spese da sostenere / assenza di superiori / rinuncia a posto di lavoro da dipendente: sicuro e retribuito / possibilità di realizzare le mie idee / reddito iniziale basso

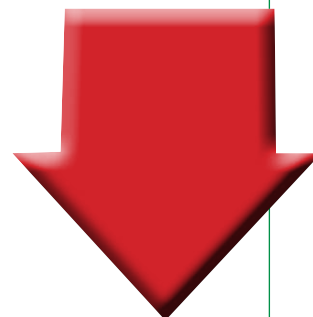


vantaggi

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

svantaggi

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6



Ora considera solo gli svantaggi di aprire un'impresa. Spiega se e perché sei pronto ad affrontarli per aprire la tua attività in proprio.

Lessico

affrontare rischi
aggiornamento
autonomia
fornitore

Attività 9

Leggi gli elementi da considerare e rispondi alle domande per capire se ti senti pronto ad avviare un'impresa.

Elementi da considerare**Domande****1. Conoscenze tecniche**

Per aprire un'attività devo conoscere molto bene il lavoro da svolgere e devo continuamente aggiornarmi.

- Conosco bene il lavoro che andrò a fare?
- Ho abbastanza conoscenze tecniche nel settore?
- Sono disposto ad approfondire continuamente le mie conoscenze?

2. Conoscenza del mercato

È molto importante sapere se il mercato può accogliere la mia idea.

- Ho fatto un'indagine e una ricerca approfondita?
- Il settore che mi interessa è in espansione?
- C'è una domanda del prodotto/servizio sul mercato?

3. Tempo e Famiglia

Per avviare una nuova attività devo dedicare molto tempo al mio lavoro.

- Riuscirò a dedicare del tempo alla mia famiglia?
- La mia famiglia mi sosterrà o sarà danneggiata dalla mia scelta?

4. Autonomia nelle decisioni

Nel lavoro dipendente il "capo" decide per me.
Se mi metto in proprio devo decidere da solo.

- Mi piace l'idea di non avere più un "capo" ma di dovermi gestire in completa libertà?
- Sono disposto a prendermi la responsabilità di decisioni che non ho mai preso?

5. Mancanza di certezza nelle decisioni

Non so che conseguenze possono avere le mie decisioni.

- Riuscirò a tollerare la mancanza di certezza nelle decisioni che prenderò e le loro conseguenze?

6. Stipendio non sicuro e non fisso

Se la mia attività non produce o produce poco io non so quanto e se guadagno.

- Come reagirò alla mancanza di stipendio fisso a fine mese?

- Come reagirò a uno stipendio non sicuro?

- Come reagirà la mia famiglia?

7. Costi e spese

Prodotti, affitti dei locali, ecc.

- Sono disposto a far fronte a molte spese per avviare e mantenere l'attività?

8. Rischi

- La mia idea non è apprezzata.
- Il mio progetto non ha successo.

- Sono consapevole dei rischi che corro?

9. Organizzazione

- Ho capacità organizzative (tempi e modi di lavoro, contatti con persone, ecc.)?

10. Relazioni con le persone che lavorano con me (dipendenti, collaboratori, fornitori, clienti)

- Riesco a relazionarmi bene con gli altri, anche come "capo"?

Lessico

capacità organizzative
far fronte a...
settore in espansione

Le parole per l'impresa

- **Avviare un'attività:** aprire un'attività, mettersi in proprio.
- **Competitivo:** capace di competere con la concorrenza, cioè di agire per aver maggiore successo nel settore.
- **Concorrente:** chi compete con altri.
- **Espansione:** crescita, sviluppo; un settore economico in espansione è un settore che cresce, si sviluppa (contrario: contrazione).
- **Finanziamento:** prestito in denaro richiesto per un acquisto o un investimento.
- **Investire:** usare risorse economiche (denaro) per produrre altra ricchezza.
- **Lavoro dipendente:** lavoro subordinato. Lavorare per qualcuno e utilizzare le proprie capacità manuali o intellettuali.
- **Lavoro autonomo:** lavoro indipendente/ in proprio. Lavorare senza dipendere da qualcuno.
- **Prestito:** denaro dato (da una persona o da una banca) che deve essere restituito.
- **Requisiti:** caratteristiche, qualità o condizioni necessarie in una situazione specifica.
- **Retribuzione:** denaro dato a una persona in cambio di un servizio/lavoro.
- **Reddito** (o **ricavo**): entrate di denaro o in natura raggiunte in un determinato periodo di tempo.
- **Risorsa:** denaro o mezzo con cui si può rispondere a un bisogno.

La Camera di Commercio



La **Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura** ha la sigla **CCIAA**.

Le **funzioni della Camera di Commercio** che riguardano l'avvio di un'impresa sono:

a. Conservazione e aggiornamento di dati sulle imprese esistenti: tenuta del registro delle imprese, del Repertorio Economico Amministrativo e degli altri registri e albi attribuiti alla Camera di Commercio dalla legge.

b. Aiuto e facilitazione delle procedure: promozione della semplificazione delle procedure per l'avvio e lo svolgimento di attività economiche.

c. Finanziamenti: promozione del territorio e delle economie locali al fine di accrescerne la competitività, favorendo l'accesso al credito per le PMI.

d. Indagini, ricerche e informazioni sul territorio: realizzazione di osservatori dell'economia locale e diffusione di informazione economica.

Ognuna di queste quattro funzioni della Camera di Commercio riguarda un momento diverso del percorso di avvio di un'impresa.

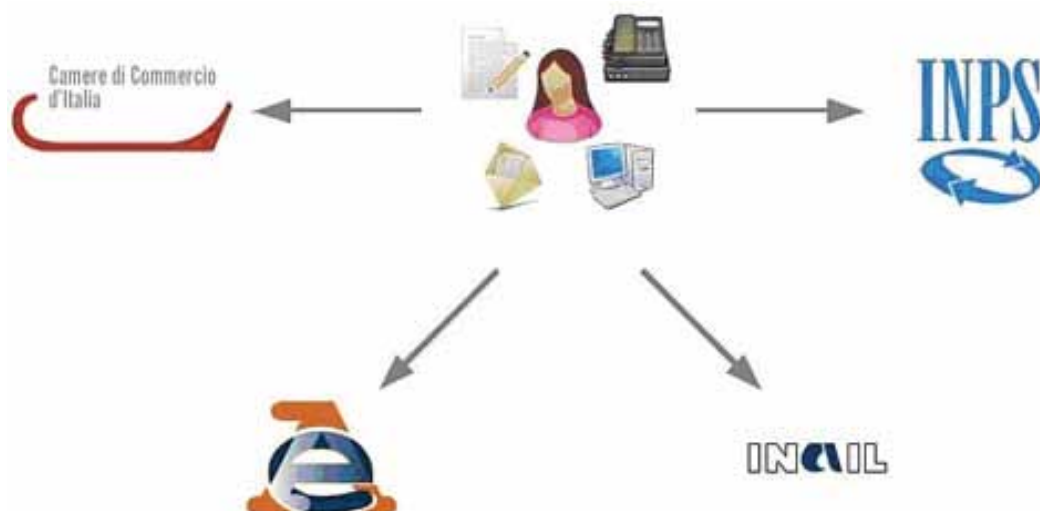
Ogni funzione ha sul sito una sezione specifica. Leggi ogni sezione per sapere dove cercare informazioni e consigli preziosi in ogni fase del percorso di avvio e di sviluppo d'impresa.



Lessico

albo
funzione
procedura
promozione
registro
sigla

Che cosa devo fare per avviare un'impresa



Per avviare l'impresa, occorrono le seguenti procedure:

1. Chiedere il codice fiscale e la partita IVA all'**Agenzia delle Entrate**
2. chiedere l'iscrizione all'**INPS**
3. aprire una posizione assicurativa all'**INAIL**
4. chiedere l'iscrizione al Registro delle Imprese (www.registroimprese.it) alla **Camera di Commercio**.



Dal 2010 è sufficiente mandare la **Comunicazione Unica al Registro delle Imprese**. I quattro enti si sono coordinati per semplificare le procedure elencate attraverso i vantaggi della rete telematica tra imprese e pubblica amministrazione.

La **Comunicazione Unica** è una singola procedura digitale che contiene le informazioni per tutti gli enti (Agenzia delle Entrate, INAIL, INPS, Camera di Commercio).



È costituita dai seguenti documenti online:

- A.** Documento con dati del richiedente, l'oggetto della comunicazione e il riepilogo delle richieste ai diversi enti
- B.** moduli per il Registro delle Imprese
- C.** moduli per l'Agenzia delle Entrate
- D.** moduli INPS
- E.** moduli INAIL.

Lessico

digitale
inoltrare
modulo
posizione assicurativa
rete telematica
riepilogo

La Comunicazione Unica deve essere inoltrata (= mandata) all'Ufficio del Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio, utilizzando la firma digitale. Questo ufficio inoltrerà la Comunicazione Unica agli altri uffici.



Le parole per l'impresa

- **Agenzia delle Entrate:** Ente pubblico che si occupa di gestione, accertamento e problemi che riguardano i tributi (= tasse). L'Agenzia controlla che gli obblighi fiscali siano rispettati.
- **Albo:** Registro che raccoglie i nomi e i dati di tutte le persone abilitate (= che possono) a esercitare una professione. Per iscriversi a un albo occorrono titoli di studio specifici e quasi sempre un esame di Stato.
- **Ente:** struttura organizzativa con obiettivi precisi. Può essere pubblico o privato.
- **Firma digitale:** è uguale e ha lo stesso valore della firma su carta. Serve anche per firmare un documento informatico.
- **INAIL:** Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro. L'infortunio è un incidente sul lavoro. L'assicurazione è obbligatoria per tutti i datori di lavoro che hanno dipendenti. L'assicurazione risarcisce il lavoratore per i danni da infortuni sul lavoro e malattie professionali.
- **INPS:** Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale. Ente al quale i lavoratori devono versare i contributi (= denaro) per ricevere una pensione alla fine dell'attività lavorativa.
- **Partita IVA:** Codice identificativo (= numero) associato a un soggetto economico (per esempio persona o impresa) rilasciato dall'Agenzia delle Entrate.
- **Registro Imprese:** Ufficio presente in ogni Camera di Commercio, anagrafe delle aziende.

LEZIONE DI ITALIANO 2

L'imprenditore e le attività imprenditoriali

- 46 Diventare imprenditori
- 48 L'attività imprenditoriale
- 50 **ARRICCHIMENTO LESSICALE** Impresa, azienda o ditta?
- 51 La forma giuridica di un'impresa
- 54 Le caratteristiche delle imprese
- 57 Le parole per l'impresa

obiettivi

- conoscere e utilizzare il linguaggio settoriale dell'impresa
- rafforzare le abilità di comprensione scritta e produzione orale
- conoscere le caratteristiche delle imprese

Diventare imprenditori

Attività 1

Leggi il messaggio pubblicato in un forum da un aspirante imprenditore. Poi svolgi le attività.

È da tanto tempo che il mio obiettivo è **diventare imprenditore**, avere un'azienda con cui esprimere quello di cui mi sento capace e avere successo. Lavoro come dipendente da 13 anni. A breve diventerò dirigente ma la cosa non mi motiva più di tanto.

Ho realizzato innovazioni fondamentali nel mio ambito di lavoro, ho ricevuto molti riconoscimenti, soprattutto dai clienti. In azienda fin dal primo giorno ho agito un po' come fossi davvero l'imprenditore.

Il punto è: **come si fa?** Cosa deve succedere nella propria testa e nel proprio cuore per **decidere** di buttarsi? Quali sono i segnali da riconoscere? Bisogna davvero essere degli squali spregiudicati, pronti anche a cose non del tutto "pulite"?

E come fare se si hanno **idee e competenza** ma non soldi, magari con un mutuo e una famiglia a carico?

Come si trova il **tempo** necessario? Come si riesce a stare in equilibrio tra il proprio lavoro, la famiglia e l'energia per fare il grande salto?

Come trovare **compagni di viaggio** quando gli amici sembrano stare bene come e dove sono, e considerano l'idea di "diventare imprenditore" come il mondo dei balocchi?

È sbagliato pensare di partire da un'azienda esistente, magari una delle tante in crisi per problemi di successione o per banali errori di gestione?

Grazie fin da ora a chi vorrà condividere le proprie considerazioni o esperienze su queste domande.

Adattato da: <http://www.voglio vivere così.com/forum/index.php?topic=5.0>

a. Con l'aiuto del vocabolario o dell'insegnante cerca di capire le espressioni e i modi di dire più difficili.

p. es.: *decidere di buttarsi, essere uno squalo spregiudicato, avere una famiglia a carico, il mondo dei balocchi, ...*

b. Che cosa pensi del messaggio che hai letto?

c. Prova a dare tu alcuni consigli.

**d. Leggi alcuni commenti al messaggio pubblicato sul forum.
Dai un titolo a ogni commento..**

1.
Il motivo principale che mi ha spinto a lasciare un posto sicuro da dipendente era l'incontenibile necessità di sentirmi libero. Libero di costruire ma anche libero di distruggere, di fare bene o di sbagliare...

2.
Faccio questo lavoro con amore e dedizione, mi sento felice e realizzato, lavoro più di quando ero dipendente ma sempre con il sorriso, ho un lavoro che mi gratifica e mi permette di trascorrere parte della mia vita all'estero...

3.
Ci sono persone nate per essere dirette e altre nate per dirigere ... lo spirito imprenditoriale nasce con l'individuo non puoi inventarlo né improvvisarlo.

4.
Il lavoro, per me, deve essere un mezzo di espressione ancor prima che un mezzo di sostentamento: ho trasformato il mio talento, la mia passione e le mie idee nel mio lavoro.

5.
Se vuoi diventare imprenditore solo per denaro o successo, non rischiare!

6.
Ho lavorato sempre, anche la domenica, per fare preventivi e fatture. Non importavano le feste, né le vacanze ... Ero piccolo e dovevo fare da solo.

L'attività imprenditoriale

L'imprenditore è "chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi"

(art. 2082 Codice Civile).

Da questa definizione emergono tre aspetti che caratterizzano l'imprenditore:

1. l'esercizio di un'attività economica
2. l'organizzazione dei mezzi necessari per esercitare l'attività
3. l'esercizio professionale dell'attività.

Gli imprenditori sono iscritti al Registro delle Imprese della Camera di Commercio.



La fase di partenza di un'impresa è lo **start up**.

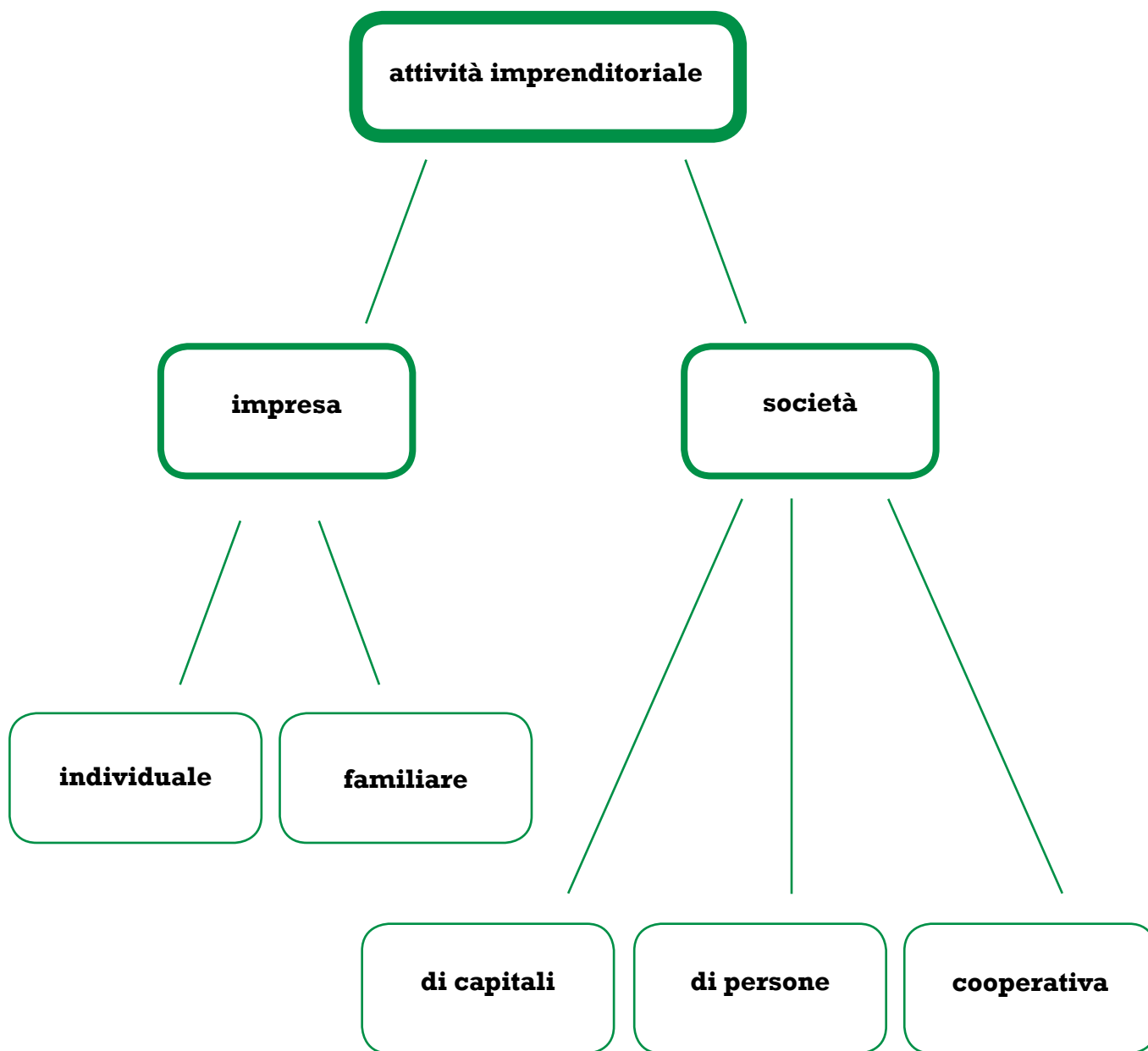
Di solito lo *start up* comprende:

- la scelta della forma giuridica per l'azienda
- la redazione (= stesura, scrittura) del business plan
- il reperimento dei mezzi finanziari
- l'avvio dell'attività.

Lessico

emergere
esercitare un'attività
redazione
reperimento

L'**attività imprenditoriale** è l'attività svolta dall'imprenditore.



Arricchimento lessicale

Impresa, azienda o ditta?

Nel linguaggio quotidiano, “impresa”, “azienda” e “ditta” sono parole usate come sinonimi, cioè con lo stesso significato. Da un punto di vista giuridico, queste parole hanno un significato diverso.

L'impresa

L'impresa è l'**attività** svolta dall'imprenditore. Può essere di natura agricola, commerciale o artigiana.

L'azienda

L'azienda è il **complesso dei beni** organizzati dall'imprenditore per svolgere la propria attività (art. 2555 Codice Civile) e comprende locali, arredi, macchinari, attrezzature, ecc.

La ditta

La ditta è la denominazione commerciale dell'imprenditore (art. 2563 Codice Civile), cioè il **nome** con il quale si esercita l'attività di impresa.

Completa le frasi scegliendo la parola giusta fra: impresa, azienda, ditta.

- a. Marcegaglia s.p.a. è un' italiana attiva nella lavorazione dell'acciaio. È stata fondata da Steno Marcegaglia nel 1959.
- b. La è il nome commerciale dell'imprenditore e lo individua come soggetto di diritto nell'esercizio di un'attività d'
- c. L'ATM è l' Trasporti Milanese e si occupa dei mezzi pubblici di Milano.
- d. Sto valutando se avviare un' individuale o una società.

La forma giuridica di un'impresa

Le imprese non sono tutte uguali.

La forma giuridica

- definisce il tipo di impresa
- condiziona l'assetto organizzativo, amministrativo, fiscale e contabile dell'impresa
- ha conseguenze importanti a livello personale, fiscale, aziendale e giuridico.

Per scegliere la forma giuridica più adatta alla propria impresa, è importante rispondere a questa domanda: voglio essere solo o avviare l'attività con altri?

Se voglio essere solo, devo avviare un'**impresa individuale**.
Per avviare un'attività con altre persone, devo avviare una **società**.

Lessico

condizionare
assetto

Attività 2

Individua possibili vantaggi e svantaggi nell'avviare un'impresa individuale o una società.

Rifletti su ognuno di questi elementi, poi completa gli schemi: prendere decisioni, responsabilità, libertà, organizzazione (semplice o complessa?), quantità di denaro a disposizione.

IMPRESA INDIVIDUALE

Vantaggi:

posso decidere da solo

.....
.....
.....

Svantaggi:

ho tutta la responsabilità nelle decisioni

.....
.....
.....



SOCIETÀ

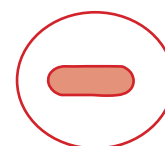
Vantaggi:

.....
.....
.....
.....



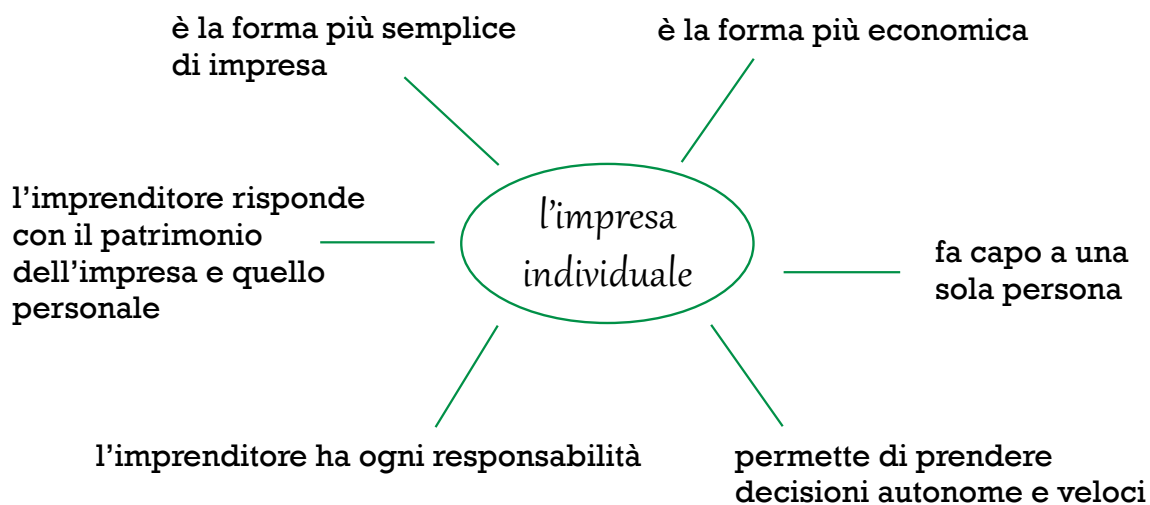
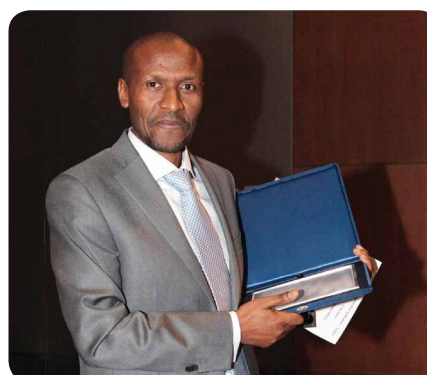
Svantaggi:

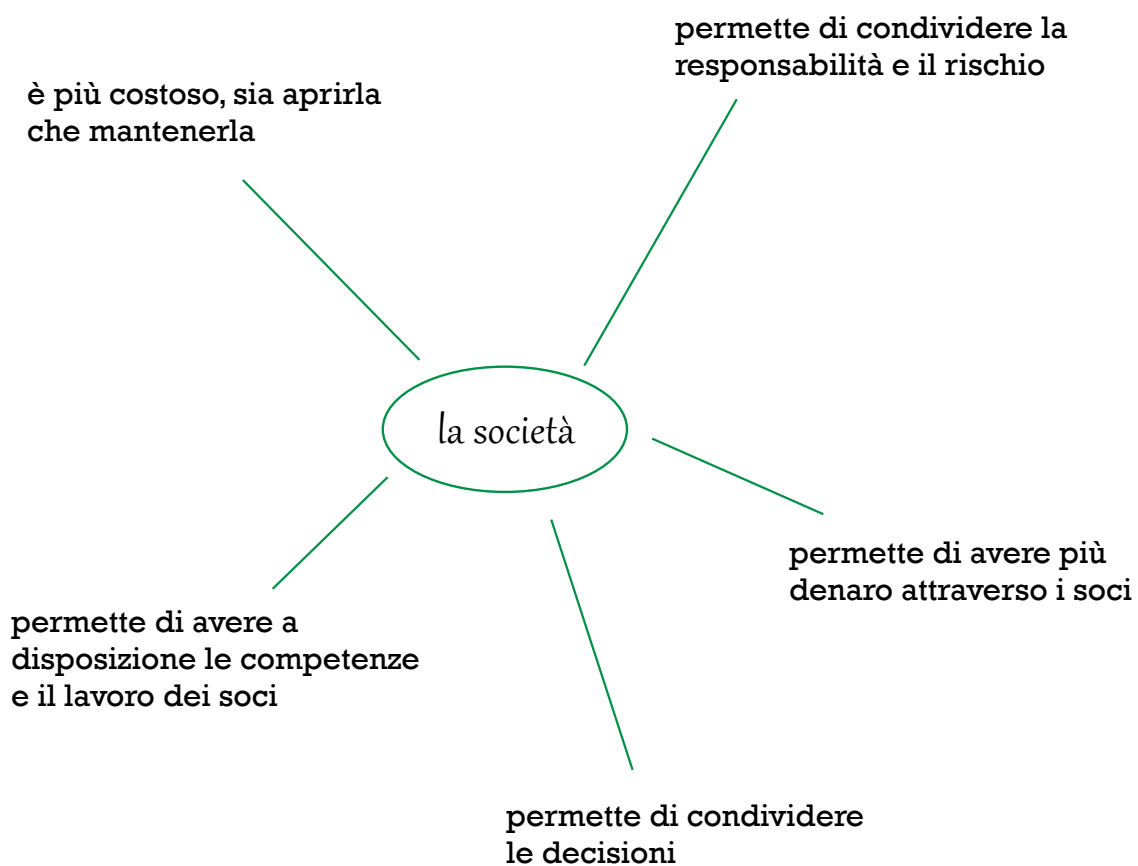
.....
.....
.....
.....



Attività 3

Leggi le caratteristiche principali di un'impresa individuale e di una società. Confrontale con quello che hai scritto nell'attività 2.





Le caratteristiche delle imprese

Ogni impresa ha caratteristiche specifiche.
Quando si decide di avviare un'impresa, bisogna considerare alcuni elementi fondamentali.

COSTITUZIONE

*come faccio ad avviare questo tipo di impresa?
devo iscrivermi a qualche ente?
devo avere la partita IVA?*

COMPONENTI

*da chi è formata la mia impresa?
che ruolo ha ognuno?*

OBBLIGHI

quali procedure devo seguire per avviare l'impresa?

RESPONSABILITÀ

*in che modo io, come imprenditore, sono responsabile delle mie scelte?
con che denaro devo rispondere delle mie scelte?*

CONTABILITÀ

(= insieme delle operazioni, dei conti, dei libri contabili che fanno riferimento all'amministrazione)

devo farmi seguire da un commercialista?

ASPETTO FISCALE

che imposte o tasse devo pagare?

Di seguito la descrizione delle caratteristiche specifiche di impresa individuale e impresa familiare, tratte da *Immigrati e Impresa. Percorsi, suggerimenti, indicazioni e normative per l'avvio di un'attività imprenditoriale a Milano*. Provincia di Milano in collaborazione con ASIIM e Formaper.

www.provincia.milano.it/export/sites/default/economia/doc/saperne/Guida_impreditimigrati_def.pdf

Lessico

componenti
contabilità
costituzione

IMMIGRATI E ATTIVITÀ D'IMPRESA

1. DITTA INDIVIDUALE (o IMPRESA INDIVIDUALE)

		COSTO
COSTITUZIONE	È sufficiente l'iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA e versare la tassa annuale.	28,00 Euro 93,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA	Mod.cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00Euro
OBBLIGHI	Apertura della Partita IVA	
	Iscrizione presso l'INPS agli effetti contributivi, assistenziali e previdenziali.	
	Iscrizione presso l'INAIL, se si hanno dipendenti o si utilizzano attrezzature o si esercitano lavori manuali che comportano un rischio di infortunio.	
	Comunicazione al Comune - ufficio tributi - dell'inizio di attività per l'applicazione della tassa sui rifiuti.	
RESPONSABILITÀ	L'imprenditore promuove la sua attività e ne è l'unico responsabile. Come garanzia l'imprenditore risponde con tutto il suo patrimonio, sia dell'attività che personale.	
CONTABILITÀ	È necessario farsi seguire da un consulente. Possono essere soggette a una contabilità più semplice, quindi meno costosa per l'assistenza del consulente.	
ASPETTO FISCALE	IRAP pagata dall'impresa	
	IRPEF pagata dal titolare sommando il reddito di impresa agli altri redditi. L'aliquota è progressiva in base al reddito totale.	

SAPERNE DI PIÙ

IRAP

Imposta Regionale sulle Attività produttive. Imposta pari al 4,25% che deve essere versata allo Stato e calcolata sul profitto dell'impresa, determinato sulla base di particolari calcoli.



10

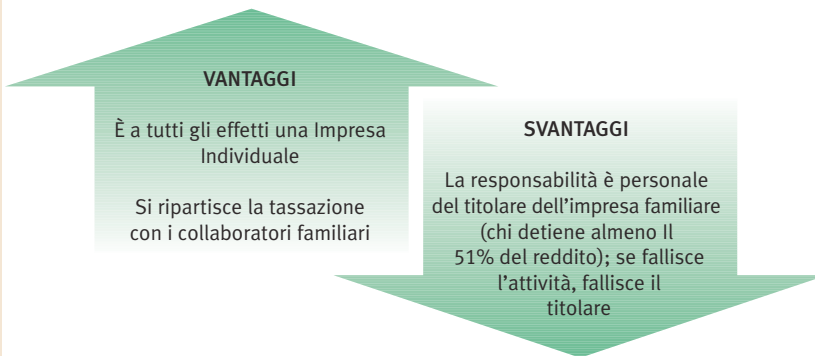
2. IMPRESA FAMILIARE

Se l'imprenditore vuole coinvolgere anche i propri familiari, si parla di "IMPRESA FAMILIARE".

		COSTO
COSTITUZIONE	Si richiede l'intervento del notaio.	ca. 500,00 Euro
	È sufficiente l'iscrizione al Registro delle Imprese della CCIAA e versare la tassa annuale.	28,00 Euro 93,00 Euro
	Attribuzione della Partita IVA.	Non costa nulla
	Iscrizione Albo Imprese Artigiane (se previsto) presso CCIAA.	Mod.cartaceo 31,00 Euro Informatico 21,00 Euro
COMPONENTI	L'imprenditore e i familiari : coniuge, figli, sorelle, fratelli, cugini, zii, ecc. È necessario che i familiari prestino una collaborazione continuativa e prevalente, non possono essere dipendenti dell'impresa.	
RESPONSABILITÀ	Nei confronti dei terzi è considerata come una impresa individuale. L'imprenditore risponde con il proprio patrimonio e può fallire.	
CONTABILITÀ	Come per l'Impresa Individuale.	
ASPETTO FISCALE	IRAP 4,25% - Pagata dall' impresa. IRPEF - Il reddito di impresa può essere ripartito tra l'imprenditore e i collaboratori in proporzione al lavoro prestato. Al titolare deve essere assegnato almeno il 51% del reddito. Irpef pagata dal titolare e dai collaboratori sommando il reddito di impresa agli altri redditi. L'aliquota è progressiva in base al reddito totale.	

IRPEF

Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche. Imposta che viene versata allo Stato dall'imprenditore della Ditta Individuale o dai Soci delle Società di Persone (S.n.c., S.a.s.); è proporzionale al profitto dell'imprenditore o alla parte di profitto che spetta ai soci delle società in base alle quote di capitale - della società stessa - che possiedono. Le percentuali di IRPEF cambiano di anno in anno.



Le parole per l'impresa

- **Aliquota:** percentuale del reddito che si deve versare come imposta.
- **Capitale:** somma di denaro investita nell'azienda dal proprietario o dai soci.
- **Compenso:** retribuzione, cioè il denaro che si riceve per un lavoro svolto.
- **Committente:** è la persona che assegna (= commissiona, dà) un lavoro a un'altra persona.
- **Contributi:** imposta o tassa da versare allo Stato o agli enti pubblici in cambio di lavori o servizi di pubblica utilità (contributo per la manutenzione stradale, per le fognature).
- **Fattori produttivi:** risorse materiali, finanziarie, umane e tecnologiche di un'azienda.
- **IRAP - Imposta Regionale sulle Attività Produttive:** imposta pari al 4,25% che deve essere versata allo Stato e calcolata sul profitto (= guadagno) dell'impresa.
- **IRES - Imposta sui Redditi delle Società:** imposta versata dalle S.r.l. (Società a Responsabilità Limitata) e dalle Cooperative.
- **IRPEF - Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche:** imposta versata allo Stato dall'imprenditore della Ditta Individuale o dai soci delle Società di Persone (S.n.c; S.a.s); è proporzionale al profitto (= guadagno) dell'imprenditore o al profitto dei soci in base alle quote (= parti, frazioni) di capitale della società che possiedono. Le percentuali di IRPEF cambiano di anno in anno.
- **Patrimonio:** insieme dei beni (in denaro o in natura) di una persona, di una famiglia, di un'azienda.
- **Reddito:** guadagno del lavoratore o dell'impresa, si chiama anche utile o ricavo.

LEZIONE DI ITALIANO 3

Le principali forme di società

- 58 Che cos'è una società
- 59 **ARRICCHIMENTO LESSICALE** gestione o amministrazione?
- 60 Diverse forme di società
- 61 L'impresa artigiana
- 63 Le parole per l'impresa

obiettivi

- conoscere e utilizzare il linguaggio settoriale di impresa e di società
- rafforzare le abilità di comprensione scritta e orale
- conoscere le diverse forme di società

Che cos'è una società



La società è un'attività imprenditoriale esercitata da un **gruppo di persone**.

Se scelgo di avere uno o più soci posso avere questi vantaggi:

- migliorare la situazione finanziaria
- fare nuovi investimenti
- arricchire l'impresa con nuove esperienze professionali.

La società **si distingue dall'impresa individuale** per questi aspetti:

- il capitale sociale può essere apportato da più persone
- i conferimenti sono beni e servizi che ogni socio apporta alla società per il perseguimento (= raggiungimento) di un obiettivo comune
- la responsabilità civile e i rischi legati all'attività possono essere limitati e suddivisi fra più persone
- la responsabilità della gestione e l'amministrazione della società può essere distribuita fra più persone.

Ogni società si fonda sullo **statuto sociale**, un documento che regola i diritti e i doveri dei singoli soci e i rapporti della società nei confronti di terzi (fornitori, clienti ecc.).

Lo statuto stabilisce, per esempio, l'entità (= quantità) dei conferimenti in denaro o sotto forma di prestazioni, le competenze di ciascun socio, ecc.

Lo statuto sociale deve essere scritto.

Lessico

apportare capitale
fare un investimento
perseguire un obiettivo

Arricchimento lessicale

Gestione o amministrazione?

Che differenza c'è fra "gestione" e "amministrazione"?

Le due parole sono sinonimi, cioè hanno lo stesso significato: "attività di conduzione, di organizzazione di qualcosa (azienda, pubblico esercizio, ecc.) esercitata direttamente dall'interessato o affidata ad altri".

Come sinonimi, "gestione" e "amministrazione" si possono usare nelle seguenti espressioni:

gestione/amministrazione: di un ente, di un'impresa, di una società, di un locale, di un patrimonio, di una scuola, di una città, di un negozio.

In alcune **espressioni fisse** della lingua italiana, però, si usa solo una delle due parole "gestione" o "amministrazione" o derivati.

Per esempio: è stato difficile *gestire* quella situazione con mio figlio!

Attenzione! Non si dice: è stato difficile *amministrare* quella situazione con mio figlio!

gestione: gestione della propria vita, cambio gestione, dare in gestione qualcosa a qualcuno, gestione di una situazione, ecc.

amministrazione: amministrazione provinciale, far parte del consiglio di amministrazione di un'azienda, ecc.

Completa le frasi con le espressioni suggerite.

gestire / amministrazione / gestore / gestione della propria vita / dato in gestione / cambio di gestione / amministrativa

a. Prima andavamo spesso al bar di fronte al cinema: il era molto cordiale e gentile.

Però quando c'è stato il il servizio è diventato molto scadente.

In più, il nuovo proprietario a cui è stato il bar non ci sa proprio fare con i clienti.

b. La segretaria della scuola mi ha chiamato perché ha bisogno di alcuni documenti.

c. Lara è molto disorganizzata: è sempre in ritardo al lavoro.

Non è capace di bene la sua giornata.

d. Il Signor Rossi è uno dei componenti più influenti del consiglio di della società.

Diverse forme di società

Società

di persone

di capitali

mancanza di capitale sociale minimo

presenza di capitale sociale minimo

i soci hanno una responsabilità **illimitata** e solidale rispetto agli obblighi della società

la responsabilità dei soci è **limitata** al capitale che mettono a disposizione, cioè limitata ai beni sociali che restano distinti dai beni personali

amministrazione **diretta** e potere decisionale dei soci

le attività di amministrazione e gestione sono **separate** dal ruolo di socio. I soci possono nominare un amministratore

tipologie
Società semplice
S. n. c. (Società in nome collettivo)
S. a. s. (Società in accomandita semplice)

tipologie
S. r. l.
(Società a responsabilità limitata)
S. p. A. (Società per azioni)
S. a. p. a. (Società in accomandita per azioni)

Attività 1

Lavorate a coppie. Raccogliete le idee sui vantaggi e gli svantaggi delle società di persone e delle società di capitale.

Per esercitarvi a parlare in pubblico, preparate un breve discorso:

- a. per ordinare le idee raccolte, preparate una scaletta
- b. esponete il vostro discorso al compagno.

L'impresa artigiana

L'**artigiano** utilizza attrezzi, macchinari e materie prime per la produzione, la riparazione o la trasformazione di oggetti o alimenti (per esempio il falegname, l'idraulico, il gioielliere, il pasticciere).

L'artigiano esercita un'attività lavorativa a livello familiare o con un numero limitato di operai.

L'artigiano:

- è il **titolare** dell'impresa artigiana
- si assume (= prende) la **totale responsabilità** della gestione e della direzione dell'azienda con i rischi e gli obblighi che questo comporta.
- svolge **personalmente** e in **misura prevalente** il proprio lavoro, anche manuale, nel processo produttivo.

L'**attività artigiana** può essere svolta:

- in un luogo fisso (nell'abitazione dell'imprenditore o di uno dei soci o in appositi locali affittati)
- in forma ambulante.



Anche una società (S.n.c., S.r.l.) o una cooperativa possono essere un'**impresa artigiana** a queste condizioni:

- il lavoro deve avere una funzione più importante del capitale;
- se l'impresa è formata da più di due soci, la maggioranza dei soci deve svolgere in prevalenza (= per la maggior parte) lavoro personale, anche manuale;
- se l'impresa è formata da soli due soci, almeno uno dei due deve svolgere in prevalenza lavoro personale, anche manuale.



Lessico

in prevalenza / prevalente
ambulante
titolare

Attività 2

Accertati di conoscere il significato delle seguenti parole. Cancella l'intruso da ogni gruppo.

artificio, arte, artificioso, artistico, artigiano, artigianale, architetto, artificiale

operatoria, opera, operaio, operare, opportuno, operazione, operatore/operatrice

lavoro, lavorare, lavabile, laboratorio, lavoratore/lavoratrice, lavorativo

Le parole per l'impresa

- **Capitale:** denaro, ricchezza che è investita nell'azienda dal proprietario o dai soci. Il capitale viene utilizzato nell'acquisto dei fattori produttivi necessari allo svolgimento dell'attività aziendale.
- **Conferimento:** contributo, in forma di prestazioni o di beni, a una società da parte di soci.
- **Persona fisica:** ogni essere umano senza distinzione di sesso, razza, lingua, opinione e condizione sociale in quanto soggetto di diritto e, quindi, dotato di capacità giuridica.
- **Statuto sociale:** atto, cioè il documento che descrive le caratteristiche essenziali della struttura della società e le sue norme di funzionamento.
- **Titolare:** proprietario, gestore, direttore di un'attività o di un esercizio pubblico.

LEZIONE DI ITALIANO 4

Il business plan

- 66 Il business plan è importante
- 67 **ARRICCHIMENTO LESSICALE** Fattibilità
- 68 Gli obiettivi del business plan
- 69 I contenuti e le parti del business plan
- 74 Un esempio di business plan
- 79 Le parole per l'impresa

obiettivi

- conoscere e utilizzare il linguaggio del business plan
- conoscere le caratteristiche del business plan
- rafforzare le abilità di comprensione scritta e orale
- rafforzare le abilità di produzione scritta e orale

Il business plan è importante



Il business plan è lo **studio di fattibilità** o il piano/progetto di impresa:

- permette di **verificare e valutare la fattibilità** della propria idea imprenditoriale, cioè di valutare se l'idea è realizzabile
- è necessario per una **corretta gestione** dell'attività
- è richiesto dalle **leggi di finanziamento**
- è necessario per l'**accesso al credito bancario**.

Il business plan è un documento di sintesi, cioè un riassunto, che contiene:

- la **presentazione dell'idea**
- la definizione degli **obiettivi dell'impresa**
- l'individuazione di **mezzi** (locali, pubblicità), **strumenti** (macchinari e conoscenze tecnologiche), **risorse** (economiche – i capitali dei soci, i finanziamenti pubblici o privati – umane – i dipendenti, i collaboratori).

È più probabile avere un successo imprenditoriale superiore alla media se:

- si scrive un business plan
- si utilizzano i servizi dedicati al sostegno dell'impresa nella fase di start-up.

Arricchimento lessicale

Fattibilità

La parola “**fattibilità**” è un sostantivo; l’aggettivo corrispondente è **fattibile**. Lo studio di fattibilità aiuta a capire se una cosa si può fare o meno.

Per esempio:

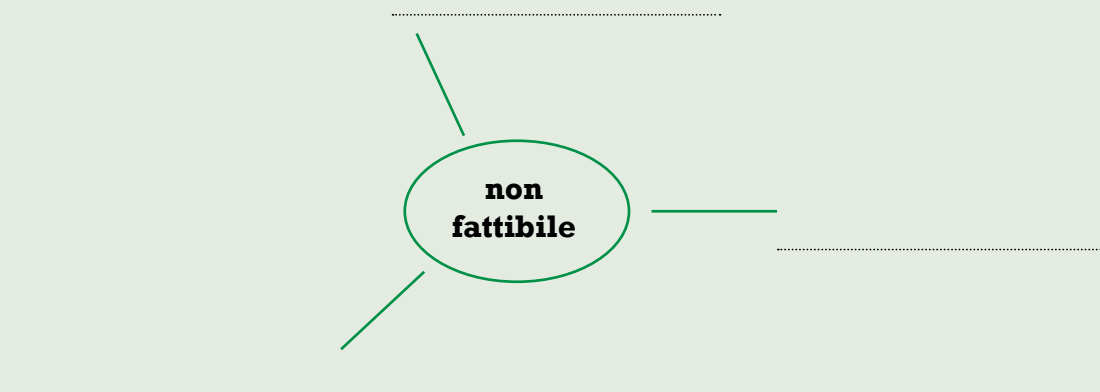
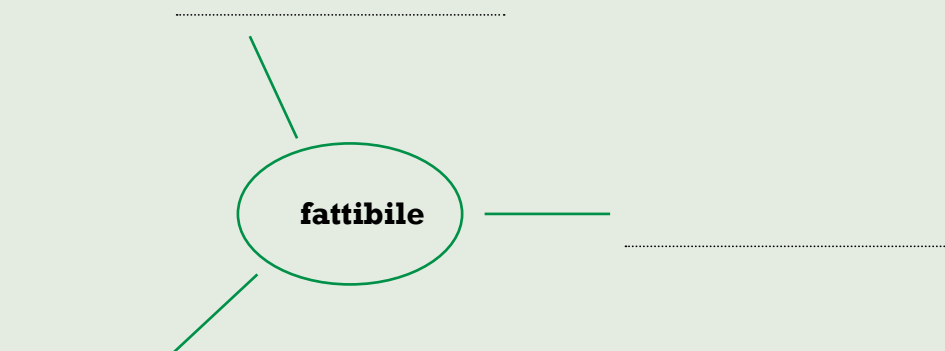
È fattibile vedersi stasera: io non sono impegnato e posso venire al cinema con te.

Il verbo da cui deriva questa parola è “**fare**”. Se una cosa è fattibile, vuol dire che

Nel testo, hai incontrato un sinonimo di “fattibile”: un requisito indispensabile per la tua idea è che l’idea deve essere, cioè fattibile.

Leggi le seguenti parole. Individua i sinonimi e i contrari della parola “fattibile” e inseriscili negli spidergram.

irrealizzabile, attuabile, impossibile, possibile, inattuabile, realizzabile



Gli obiettivi del business plan

Il business plan ha i seguenti obiettivi:

- consentire una **visione d'insieme** dell'azienda per poter **pianificare** strategie e azioni;
- fornire **informazioni fondamentali** per l'avvio dell'attività (*quali e quante risorse economiche, finanziarie e umane sono necessarie, le caratteristiche del prodotto e del mercato, ecc.*);
- illustrare la **formula imprenditoriale** (*sistema di prodotto, mercato, struttura organizzativa*) e non solo la descrizione del prodotto /servizio;
- verificare l'interesse della **potenziale clientela**;
- indicare gli **obiettivi** e le **modalità** per raggiungerli;
- verificare la **coerenza tra attività e costi** d'investimento e di gestione;
- definire la **forma giuridica** in rapporto alle caratteristiche dell'impresa;
- consentire **previsioni** attendibili, simulando ipotesi di sviluppo dell'attività dell'impresa;
- **presentare l'impresa** all'esterno (*potenziali soci, finanziatori, banche, clienti e fornitori*); il business plan è un "biglietto da visita".



Lessico

coerenza
consentire
fornire informazioni
indicatore
pianificare strategie
potenziale clientela

Attività 1

**Decidi se le seguenti affermazioni sono vere o false.
Se sono false riscrivile corrette.**

a. Il business plan riguarda solo la fase d'avvio dell'impresa.

V F

.....

b. Il business plan è facoltativo, cioè si può fare o non fare.

V F

.....

c. Il business plan è un piano di organizzazione e pianificazione dell'impresa.

V F

.....

d. Un'azienda che non ha un business plan può accedere al credito bancario.

V F

.....

e. Il business plan è un documento utile solo per l'imprenditore.

V F

.....



I contenuti e le parti del business plan

Ci sono più modi per organizzare le parti e i contenuti di un business plan.

Di seguito trovi uno schema possibile con i contenuti del business plan e *in corsivo le domande* che possono aiutare a individuare e sviluppare i contenuti.

1. L'idea imprenditoriale

La nuova impresa nasce da un'idea, da un'intuizione: la scoperta di una nuova tecnologia, una conoscenza specifica, l'espansione della domanda di un prodotto/servizio, il cambiamento dei gusti e delle tendenze di acquisto dei consumatori, il successo di altre imprese, l'individuazione di un bisogno e di una carenza del mercato.

- Qual è l'idea che voglio sviluppare? Perché?
- Quali sono le mie motivazioni verso questa idea?
- Quali sono le mie attitudini e le mie capacità per sviluppare l'idea?
- Ho le competenze necessarie?
- Ho già avuto esperienze in questo settore, anche nel mio Paese di origine?

2. Le caratteristiche tecniche del prodotto/servizio

- Quali sono i prodotti o i servizi che voglio fornire?
Quali sono i prezzi ai quali vorrei venderli?
- Quali bisogni soddisfano i prodotti servizi?
A quali domande del mercato rispondono?
- Quali sono le differenze più importanti tra i miei prodotti servizi e quelli della concorrenza (prezzo, qualità, tecnologia, novità, ecc.)?
- Dove intendo collocare la sede della mia attività?
Perché ho scelto proprio quel luogo?
- Perché i clienti dovrebbero preferire i miei prodotti servizi a quelli dei concorrenti? Qual è il mio punto di forza?

3. La concorrenza

La descrizione dei concorrenti e delle loro caratteristiche.

- Quanti e quali sono i concorrenti diretti?
- Dove sono localizzati?
- Che prezzi praticano? Che qualità offrono?
- Come promuovono il loro prodotto/servizio?
- Quali sono i loro punti di forza e di debolezza?

4. Il tipo di mercato/la tipologia di clientela

La descrizione del settore e dei motivi principali per avere successo in quel settore, la tipologia di clientela alla quale ci si rivolgerà.

- Il settore della mia futura attività è in fase di sviluppo?
- Si prevedono leggi che possono limitare la mia attività futura?
- A che tipo di clienti voglio rivolgermi?
- La mia potenziale clientela conosce già i prodotti/servizi che intendo proporre?
- Il mio prezzo è coerente con la tipologia di clientela?
- Come prevedo di distribuire i miei prodotti/servizi (consegna a domicilio, costi di spedizione o trasporto a mio carico, ecc.)?

5. L'immagine e politiche promozionali

L'immagine che si vuole dare all'impresa e le politiche (= modo di agire e di scegliere) promozionali per trovare clienti.

- Come penso di far conoscere i miei prodotti/servizi?
- Che tipo di pubblicità utilizzerò (volantini, web, messaggio televisivo, ecc.)?

6. Il capitale, le fonti di finanziamento, le previsioni economico-finanziarie

Il capitale necessario per avviare e gestire l'impresa e le fonti di finanziamento. Le previsioni economico-finanziarie, ossia i costi e i ricavi previsti per i primi tre anni di attività.

Piano degli investimenti:

- Quali beni di investimento mi servono (ristrutturazione locali, arredamento, attrezzatura, impianti, automezzi, computer, stampante, tel./fax, insegna per il negozio, ecc.) e in che tempi?
- Quanti soldi (= capitale iniziale) destinerò all'attività?

Conto Economico:

- Quanti ricavi dovrebbero derivare dalla vendita dei miei prodotti/servizi?
- Quanti saranno i costi per gestire l'attività (acquisti di merce, stipendi ai dipendenti o compensi ai collaboratori, affitto, utenze, consulenze, pubblicità, tasse, ammortamento dei beni d'investimento, interessi sui prestiti di denaro, spese varie, ecc.)?

Piano finanziario:

- Quante saranno le uscite di denaro per l'acquisto dei beni d'investimento e per i costi di gestione?
- Quante entrate ci saranno?
- Quanto altro denaro mi servirà oltre al mio capitale?
- Quali sono le fonti di finanziamento meno costose?

7. La divisione e l'organizzazione del lavoro

La forma di organizzazione più adatta, cioè la descrizione della divisione del lavoro tra il futuro imprenditore e gli eventuali collaboratori o tra i soci.

- Come prevedo di strutturarmi?
- Penso di utilizzare del personale esterno?
Con quale forma contrattuale (collaboratori a progetto, dipendenti a tempo indeterminato, ecc.)?
- Quali saranno i compiti di ognuno?

8. La forma giuridica

La forma giuridica più adeguata e le motivazioni della scelta.

- Qual è la forma giuridica più adatta?
- Perché scelgo questa forma giuridica (i costi ridotti, il voler dividere le responsabilità con altri soci, ecc.)?

9. Le pratiche burocratiche

Le pratiche burocratiche, chiamate anche adempimenti, da portare a termine.

- *Rispetto alla forma giuridica scelta, che cosa devo fare (aprire Partita Iva, iscrivermi alla Camera di Commercio, all'INPS e all'INAIL, ecc.)?*

Un esempio di business plan

Attività 2

Stai per leggere il business plan di un negozio per la vendita di prodotti indiani. Svolgi le attività proposte.

a. Leggi il testo suddiviso in paragrafi, poi dai un titolo a ogni paragrafo.

1.

Sono un indiano arrivato in Italia da circa dieci anni.
 Per anni mi sono occupato di import-export di prodotti artigianali per una media azienda di distribuzione, tra l'Italia e l'India.
 Questo mi ha permesso di acquisire una buona esperienza nel settore commerciale, imparando le tecniche di vendita, di distribuzione, le forme di pagamento più adeguate con il mio Paese e i gusti italiani riguardo a articoli provenienti dall'India.
 Grazie alla mia passione e al mio spirito imprenditoriale, ho deciso di aprire un punto vendita (= negozio).

2.

Desidero aprire un negozio di complementi di arredo e di abbigliamento di origine indiana, per soddisfare soprattutto una clientela italiana. La localizzazione della mia attività sarà Monza, un centro relativamente elegante e con un livello di reddito medio-alto.
 Nella zona in cui vorrei aprire il mio negozio, esiste un solo negozio di questo tipo. Ma rispetto alla concorrenza penso a un locale raffinato per un target di clientela elegante ed esigente.
 Necessariamente i prezzi saranno più elevati di quelli della concorrenza perché corrisponderanno alla qualità degli articoli e all'ambiente di vendita.



3.

L'attuale contesto economico non è particolarmente favorevole alle attività imprenditoriali. Il settore di attività dell'“etnico” però offre alcune possibilità per proposte originali.
 La mia idea è potenzialmente di successo.
 Infatti oltre ai prodotti di qualità, voglio relazionarmi alla clientela in modo originale: i venditori e le venditrici indosseranno abiti tradizionali e offriranno bevande e assaggi di cucina indiana. Così i clienti si immergeranno nei

colori, profumi e sapori caratteristici dell'India. I clienti potranno anche esaminare tranquillamente i prodotti in una parte del negozio adibita con cuscini e tappeti indiani.

Quest'attenzione al servizio e al cliente diventerà il mio punto di forza nei confronti della concorrenza.

Un'indagine di mercato ha sottolineato entusiasmo per la mia idea e mi ha fornito suggerimenti utili per migliorarla.

4.

Naturalmente non dovrò trascurare la strategia di marketing, cioè la promozione dell'attività:

- evento di inaugurazione del negozio con musiche e danze indiane;
- invio di dépliant di presentazione del negozio a nominativi selezionati;
- inserzioni (= annunci pubblicitari) sulla stampa locale e successivamente su stampa di divulgazione nazionale;
- pubblicità su radio e TV locali;
- sconti e promozioni per avviare un "passaparola" positivo.



5.

Nel luogo in cui prevedo di aprire l'attività c'è un solo negozio che propone articoli come i miei (= concorrenza diretta).

A causa della vicinanza a Milano, molti potenziali clienti potrebbero andare lì a fare acquisti, anche se l'offerta è diversa dalla mia (= concorrenza indiretta).

I concorrenti hanno comunque un punto di forza rispetto a me: l'esperienza nel settore.

6.

La tipologia di attività non richiede, in fase iniziale, un'organizzazione complessa. Vorrei farmi aiutare da mia moglie o qualcuno della famiglia.

Io parteciperò sia con un ruolo di "imprenditore" che si occupa della gestione (rapporti con banche, uffici, commercialista, fornitori, ecc.) sia con un ruolo operativo.

In futuro avrei intenzione di costituire un'impresa familiare, coinvolgendo i miei due figli come collaboratori. I miei due figli si occuperanno di acquisti su larga scala e della distribuzione sul territorio nazionale. L'attività si trasformerà così da commercio al dettaglio a commercio all'ingrosso.

7.
 Ho scelto la forma societaria dell'“Impresa Individuale” perché mi piace confrontarmi con le mie sole forze e perché è la forma meno costosa. Se l'attività avrà lo sviluppo che prevedo, potrei trasformarla in “Impresa familiare”.

Questo mi permetterà di avere un sicuro aiuto nel lavoro e di ripartire spese, responsabilità e guadagni.

8.
 Per realizzare il progetto prevedo sarà necessario sostenere spese di investimento per Euro 30.000,00, così ripartite (= suddivise):

Impianti di condizionamento	5.000,00
Impianto elettrico	3.500,00
Impianto antifurto	1.700,00
Arredi (= mobili)	10.000,00
Attrezzature e macchinari d'ufficio (computer, stampante, telefono-fax)	1.800,00
Ristrutturazione parziale del locale	8.000,00



9.
 Il capitale personale che posso destinare all'attività ammonta (= è uguale) a Euro 20.000,00.

Prevedo inoltre di chiedere un prestito bancario per Euro 50.000,00 perché dovrò anche far fronte, per i primi mesi dell'attività, a spese di gestione, con incassi ridotti dovuti alle vendite ancora contenute (= poche).

10.

In seguito all'analisi del progetto d'impresa ho calcolato, per il primo anno di attività, costi - per utilizzo di beni e servizi - pari a euro 82.000,00 così ripartiti:

Acquisti di merce (per un anno intero)	40.000,00
Acquisti di servizi (utenze, consulenze, pubblicità, spese bancarie, ecc.)	15.000,00
Affitti	18.000,00
Spese varie	2.000,00
Interessi sul prestito	1.000,00
Ammortamenti su beni di investimento (valore dei beni diviso per il numero di anni - 5 anni - di prevedibile utilizzo dei beni)	6.000,00

A fronte di questi costi sono previsti, sempre per il primo anno di attività:

Ricavi (Fatturato)	80.000,00
Magazzino finale di merci rimaste	15.000,00

Risultato di gestione:

Ricavi (compreso il magazzino) - Costi = 13.000,00 (Profitto)

Già per il primo anno di attività - dalla differenza fra ricavi e costi - non si prevede un risultato positivo (= guadagno/profitto), ma una perdita.

È un risultato normale per un tipo di attività che richiede investimenti abbastanza elevati. Per gli anni successivi, già a partire dal secondo, è previsto però l'incremento dei ricavi e la riduzione di alcuni costi.

Per quanto riguarda la gestione "finanziaria" (= entrate di denaro a fronte di uscite di denaro), l'attività specifica non dovrebbe creare difficoltà di liquidità, tranne nel primo anno. I clienti pagano in contanti; i pagamenti dei fornitori e alcuni altri possono essere dilazionati (= rimandati nel tempo).

**b. Decidi se le seguenti affermazioni sono vere o false.
Se le affermazioni sono false correggile.**

1. Paragrafo 2 V F

L'imprenditore intende aprire un punto vendita di capi di abbigliamento indiani.

.....

2. Paragrafo 2 V F

Il luogo scelto è legato alla tipologia della clientela a cui è destinato il prodotto.

.....

3. Paragrafo 3 V F

L'imprenditore promuoverà la sua impresa on line.

.....

4. Paragrafo 4 V F

La concorrenza sarà sia diretta che indiretta.

.....

5. Paragrafo 6 V F

L'imprenditore sceglie fin dall'inizio la forma giuridica dell'impresa familiare.

.....

6. Paragrafo 9 V F

L'imprenditore prevede un discreto guadagno finale già dal primo anno.

.....

Attività 3

Prova a scrivere il tuo business plan:

- a. rileggi lo schema sui contenuti e sulle parti
- b. rileggi il business plan del negozio di articoli indiani
- c. raccogli le idee in uno schema simile a quello proposto
- d. scrivi il business plan per la tua impresa.

Le parole per l'impresa

- **Commercio al dettaglio/all'ingrosso:** commercio di piccole/grandi quantità di prodotto.
- **Concorrenza:** competizione tra due produttori che vendono lo stesso prodotto/servizio o prodotti/ servizi simili.
- **Concorrenza diretta:** aziende che offrono lo stesso prodotto/servizio allo stesso target di clienti e competono all'interno dello stesso segmento di mercato.
- **Concorrenza indiretta:** aziende che sembrano offrire prodotti/servizi differenti ma che soddisfano un bisogno simile (per esempio, pizzeria, cinema e bowling vendono svaghi tra cui il cliente può scegliere).
- **Conto economico:** documento di bilancio che contrappone i costi e i ricavi di competenza del periodo amministrativo e illustra il risultato economico della gestione del periodo considerato; in questo modo, misura l'incremento o il decremento che il capitale netto aziendale ha subito per effetto della gestione.
- **Costo:** quantità di denaro pagato per l'acquisto dei fattori produttivi quando si esercita un'attività economica.
- **Ricavo:** quantità di denaro ricevuto in cambio dei beni venduti e dei servizi prestati quando si esercita un'attività economica.
- **Risultato economico:** differenza tra i ricavi di vendita e i costi sostenuti per l'acquisto dei fattori produttivi.
- **Utile:** risultato economico positivo che si ottiene quando in un determinato periodo di tempo i ricavi dell'impresa superano i costi sostenuti per acquisire i fattori produttivi. $R > c = u$.
- **Perdita:** risultato economico negativo ottenuto quando in un determinato periodo di tempo i costi superano i ricavi. $C > r = p$.
- **Piano degli investimenti:** illustra quali sono le attrezzature, ad utilità pluriennale, che l'impresa pensa di acquistare per un suo ottimale funzionamento.
- **Piano finanziario:** strumento necessario per valutare l'opportunità di un investimento in cui devono essere rappresentate le migliori previsioni delle operazioni che l'impresa sosterrà in un periodo di tempo preciso (generalmente i primi tre anni).
- **Strategia:** modo di agire o di comportarsi per raggiungere un fine preciso.

LEZIONE DI ITALIANO 5

Publicizzare un'impresa

- 82 Comunicare per far conoscere
- 83 **ARRICCHIMENTO LESSICALE** Pubblicità
- 84 I canali di comunicazione
- 86 Una comunicazione di successo
- 89 L'immagine dell'azienda
- 91 Le parole per l'impresa

obiettivi

- conoscere e utilizzare il linguaggio della pubblicità
- rafforzare le abilità di comprensione scritta
- rafforzare le abilità di produzione orale
- leggere, analizzare e descrivere una pubblicità

Comunicare per far conoscere

Attività 1

Discuti insieme ai compagni a partire dalle domande.

Come pensate di far conoscere i vostri prodotti?

Quali misure pubblicitarie avete programmato?

Per far conoscere prodotti e servizi è fondamentale la pubblicità.

La pubblicità ha lo **scopo** di:

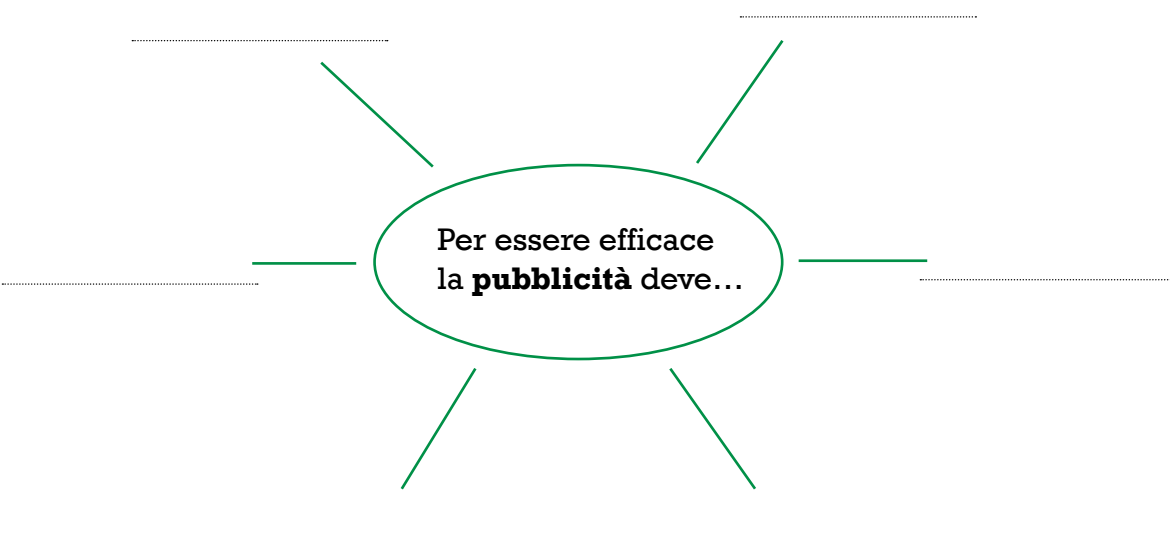
- **far apparire** il prodotto/servizio sul mercato
- **informare** i potenziali clienti del prodotto/servizio
- **convincere** i potenziali clienti a comprare il prodotto o a utilizzare il servizio.

Per questo la pubblicità deve:

- descrivere i punti di forza del prodotto/servizio
- convincere che il prodotto/servizio è preferibile a quello della concorrenza
- convincere che il prodotto/servizio più adeguato alle esigenze del cliente.

Attività 2

Completa lo spidergram e confrontalo con quello dei compagni.



Arricchimento lessicale

Pubblicità

La pubblicità è una forma di presentazione e promozione di idee, prodotti o servizi.

Il termine deriva dal latino *publicare* “rendere di proprietà o d’uso pubblico”, “svelare”, “rendere noto”.

Questo significato però non basta a spiegare il significato attuale di “pubblicità”: oltre a far conoscere un prodotto o un servizio (aspetto referenziale), la pubblicità vuole convincere a comprare un prodotto o a usufruire di un servizio (aspetto persuasivo).



Individua i verbi che possono essere usati come sinonimi di “fare pubblicità”.

reclamizzare, pubblicare, pubblicizzare, spiegare, propagandare, annotare, insistere, promuovere, invitare, divulgare, far conoscere, assistere, diffondere, riassumere.

I canali di comunicazione

Attività 3

Scrivi per ogni immagine il mezzo/canale di comunicazione. Scegli tra quelli proposti.

volantino, annuncio radiofonico, spot televisivo, banner, cartellone.



La pubblicità può essere:

- **diretta:** biglietti da visita, volantini, pieghevoli/dépliant, cataloghi, lettere, buoni sconto, gadget, ecc.
- **nei luoghi pubblici:** cartelloni pubblicitari, manifesti, pubblicità su autobus, tram e taxi, ecc.
- **nel punto vendita:** insegne, vetrine, mostre, ecc.
- **sui media:** giornali, riviste o magazine, televisione, radio, cinema, internet, ecc.

Attività 4

Individua qual è, secondo te, il canale pubblicitario più efficace per il tuo prodotto. Spiega a voce perché.

Attività 5

Leggi le frasi e completale. Confrontati con i compagni.

- Il mese prossimo dobbiamo il modello di computer di cui mi hai parlato.
- Ieri ho sentito un che parlava di un nuovo corso di inglese in Cd-rom, lo proviamo?
- Il nostro negozio diffonde in questo periodo dei casa per casa per lanciare una nuova linea di biscotti.
- Desideriamo il vostro prodotto sul mercato nordamericano.
- Fuori dal mio ufficio c'è un grosso che reclamizza un detersivo molto famoso.
- Bisogna assolutamente la nostra pubblicità anche porta a porta per farla arrivare in tutte le case.
- Dobbiamo preparare una da spedire ai nostri potenziali clienti per lanciare il nuovo tipo di olio di oliva.
- Il nostro nuovo profumo da donna sarà reclamizzato da uno che andrà in onda ogni sera alle otto sui principali canali televisivi nazionali.
- Ieri sera mentre navigavo su internet ho visto la pubblicità di un nuovo quotidiano on-line. C'era un nel sito della casa editrice.
- Il mio collega pensa che il nuovo computer sui cartelloni pubblicitari sia una pubblicità efficace.

Una comunicazione di successo

Per essere efficace il **messaggio pubblicitario** deve:

- far venir voglia di comprare il prodotto o di usufruire del servizio
- essere originale
- essere credibile nella sua promessa e nella sua fonte.

Per fare una buona pubblicità è necessario decidere:

a chi comunicare:
scelta del destinatario, target

che cosa comunicare:
punti di forza del prodotto, “vantaggio competitivo” del prodotto (maggiore qualità, minor prezzo, ecc.)

come comunicare:
obiettivi di comunicazione, scelta dei mezzi, definizione del “contenuto creativo” del messaggio

Attività 6

Osserva le pubblicità (pagine successive) e descrivile aiutandoti con le domande:

- a chi si rivolge? chi è il destinatario?
- che cosa comunica?
- come comunica (immagini, parole, colori, caratteri di stampa)?
- come è il testo (chiaro, persuasivo, efficace, conciso, completo?).
- la pubblicità attira la tua attenzione? perché?

CIBUS

DI ZANZARZI TARCISIO



● ● ● LE NOSTRE PIZZE SONO COMPOSTE
DA MISCELE DI FARINE, OLIO EXTRA
VERGINE DI OLIVA, SENZA GRASSI
ANIMALI.

L'IMPASTO HA UNA MATURAZIONE DI
36 ORE: PERTANTO LE NOSTRE
PIZZE RISULTANO CROCCANTI, GUSTOSE
NUTRIENTI E.....DI ASSOLUTA
DIGERIBILITÀ.

LA PIZZA È UN'ARTE ● ● ● ● ●

VIA EUROPA, 10 REDONDESCO
TEL. - 0376954696

MENU' ANTICRISI

COLAZIONE € 2,00
dalle 7.00 alle 10.00
CAPPUCCIO +
BRIOCHE
STUDENTI € 4,00
PIADINA
+ BIBITA
LAVORATORI € 5,00
PIADINA
BIBITA
+ GELATO
O CAFFÈ (1 GUSTO)

HAPPY HOUR

dalle 17.00
**TUTTI I GIORNI
UNA SERATA DIVERSA!!**
CON RICCO BUFFET
COCKTAIL BAR
dalle 20.30



IL RICICLINO

... un modo ecologico,
economico e intelligente
per acquistare e vendere
abbigliamento e attrezzature
per bambini da 0 a 12 anni.

**SOLO USATO,
MA IN OTTIMO STATO**

IL RICICLINO è anche:

- articoli da regalo artigianali
- piccole riparazioni sartoriali
- corsi di bricolage e cucina casalinga



**INAUGURAZIONE E APERTURA
SABATO 23 GIUGNO ORE 16:00**

Via Aita 32/a (ex ufficio TNG)
CRESPANO

per il ritiro: lu-
per comprare: gio-
Dome

tel.
paolabiancato@ali
www.ilric

PRESENTIAMO LA SCUOLA

**LA CAMPAGNA SCUOLA CONTINUA
FINO ALLA FINE DI SETTEMBRE
CON SORPRESA FINALE**

OGNI ACQUISTO DI € 30,00
IN OMAGGIO UN POSTER 50x70
DELLA VOSTRA FOTOGRAFIA PREFERITA

Sconto del 10% sul materiale
in esposizione



EASTPAK INVICTA COMIX SEVEN VESPA SMEMO HELLO KITTY POKEMON WINX
Sharpie PARKER FABRIANO
DYMO Paper Mate

LINEA UFFICIO CEREAL

Via G. Carducci, 9 - 37053 CEREAL (VR)
Tel. 0442.31373/0442.31722 - www.lineaufficiocereal.it
CI TROVI ANCHE SU FACEBOOK "LINEA UFFICIO SCUOLA"



L'immagine dell'azienda

Attività 7

Osserva il volantino di **BoosterShot**, impresa che offre servizi di grafica, pubblicità, siti internet e software.

grafica applicata... www.boostershot.it

Accertati di comprendere il significato delle parole riportate qui sotto, aiutandoti anche con “Le parole per l’impresa”. Trascrivi sotto ogni immagine i servizi di “grafica applicata” elencati.

- a. siti internet e software
- b. creazione e restyling di loghi
- c. assistenza e consulenza informatica
- d. packaging ed etichette
- e. immagine coordinata aziendale
- f. brochure, flyer, manifesti, menù, cataloghi

**a. A quale servizio di grafica si riferisce il testo seguente?
 Leggi il testo e completalo inserendo una tra le espressioni
 dell'attività 7.**

La coerenza comunicativa

Ogni azienda ha una propria identità che la contraddistingue e la differenzia dalle concorrenti.

L'identità di un'azienda, come quella di un individuo, va costruita nel tempo, giorno per giorno, in modo da essere riconoscibile dagli utenti.

L'immagine di un'azienda deve rispettare la sua mission, gli obiettivi, il target, lo stile, i metodi manageriali e la comunicazione a 360°: interna, esterna, di prodotto, visiva o verbale.

Tutti gli elementi devono essere coordinati fra loro in modo armonico, come a costruire una melodia senza stonature.

In ambito comunicativo,significa l'immagine grafica, l'identità visiva dell'azienda.

Elementi di base ed elementi rafforzativi

Il set aziendale di base è costituito da: logo, carta intestata, busta coordinata alla carta intestata, biglietto da visita e sito web, coordinato a e-mailing e newsletter.

Oltre a questi ci sono altri elementi rafforzativi che non vanno trascurati: la brochure illustrativa dell'attività o dei principali prodotti dell'azienda, cataloghi e dépliant, pubblicità (cartacea, radiofonica, televisiva, in rete, ...).

Il set aziendale di base può subire trasformazioni nel lungo periodo.

Adattato da <http://grafica.html.it/articoli/>

b. Individua nel testo:

- gli elementi del set aziendale di base
- gli elementi rafforzativi

Le parole per l'impresa

- **Direct marketing:** sistema di marketing interattivo che propone un contatto personalizzato con il cliente.
- **Immagine coordinata aziendale:** percezione, immagine che il pubblico ha delle rappresentazioni visive dell'azienda. L'immagine diventa coordinata quando i diversi fenomeni comunicativi (loghi, colori, presentazione grafica, ecc.) sono coerenti l'uno con l'altro.
- **Promozione vendite:** varietà di strumenti volti a ottenere una rapida e consistente risposta dal mercato.
- **Relazioni pubbliche:** insieme di attività per creare e mantenere efficienti relazioni con il pubblico, per presentare una precisa immagine di sé alla collettività.
- **Target:** in pubblicità, la parte di pubblico a cui è diretta una determinata comunicazione commerciale.

Per saperne di più

Bibliografia

G. Pelizza, M. Mezzadri, **L'italiano in azienda**, Guerra Edizioni, Perugia, 2002.

R. Bozzone Costa, C. Ghezzi, M. Piantoni, **Contatto**, Vol. 2A con cd audio (livello B1), Loescher, Torino, 2007.

A. Costantino, A. Riviuccio, **Obiettivo professione. Corso di italiano per scopi professionali**, Bonacci editore, Roma, 2011.

Sitografia

Guide scaricabili

Immigrati e Impresa. Percorsi, suggerimenti, indicazioni e normative per l'avvio di un'attività imprenditoriale a Milano. Provincia di Milano in collaborazione con ASIIM e Formaper. www.provincia.milano.it/export/sites/default/economia/doc/saperne/Guida_impreditimmigrati_def.pdf

Impresa Giovani – Guida pratica per avviare un'impresa professionale. Assessorato alle Politiche giovanili della città di Torino. www.comune.torino.it/infogio/impresa_giovani/guida_impresa.pdf

Linee guida. Creazione d'impresa. Come mettersi in proprio. Assessorato all'economia e alle finanze Alto Adige.

www.lvh.it/lvhPortal/Download.ppt?ctx=8&lid=it_IT&did=1198069949&cid=3900%20Creazione%20d%E2%80%99impresa.%20Come%20mettersi%20in%20proprio.%20p.%2044-45

On line: materiali delle sperimentazioni

Sul sito www.certificaituoitaliano.it sono disponibili i materiali progettati e realizzati dai docenti nei corsi territoriali con gli esperti di settore e utilizzati nelle sperimentazioni della quarta edizione di *Certifica il tuo italiano!*

www.certificaituoitaliano.it
www.regione.lombardia.it
www.ismu.org

Publicato da Fondazione ISMU
Via Copernico, 1 - 20125 Milano

ISBN 9788890501487

L'italiano per...avviare un'impresa © 2013 Fondazione ISMU - Milano