

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Liceo A.da Imola
CLASSE	4A LES
link	https://drive.google.com/drive/folders/1stCh8lIWzt27Msyl8OmJcypPijlxKnwj?usp=sharing

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Victoria Betti	19/10/2006 Bologna	betti.v@imolalicei.istruzioneer.it
Jacopo Dell'Erba	23/09/2006 Faenza	dellerba.j@imolalicei.istruzioneer.it
Filippo Monti	15/12/2005 Imola	monti.f@imolalicei.istruzioneer.it
Elisa Santese	17/05/2006 Imola	santese.e@imolalicei.istruzioneer.it

COOPERATIVA: IO PER TUTTI



L'IDEA - IL PROGETTO DI IMPRESA (compila questa parte per ultima)

Descrivete sinteticamente la vostra idea d'impresa cooperativa

cosa intendete fare? quali prodotti o servizi offrite?

in quale luogo/spazio?

a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?

quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?

CREATE UNA PRESENTAZIONE DI MASSIMO 10 SLIDE CON QUESTI CONCETTI FINALIZZATO ALLA PRESENTAZIONE DEL PROGETTO

Chi sono i soci della vostra cooperativa (che natura ha lo scambio mutualistico dell'idea di impresa cooperativa da sviluppare)? (inserire una X ed eliminare le righe non utilizzate)

<input checked="" type="checkbox"/>	I soci sono coloro che conferiscono nella cooperativa beni o servizi (siete una cooperativa di supporto e/o conferimento!)
-------------------------------------	--

A quale settore di attività appartiene la vostra idea d'impresa? (inserire una X ed eliminare le righe non utilizzate)

<input checked="" type="checkbox"/>	Sociale/Socio Assistenziale
-------------------------------------	-----------------------------

STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA

Descrivere chi siete e chi fa che cosa. Ruoli negli organi societari e l'organigramma societario grafico

SOCI: Elisa Santese, Victoria Betti, Filippo Monti, Jacopo dell'Erba, Mario Rossi

CDA: Elisa Santese, Victoria Betti, Filippo Monti, Jacopo dell'Erba, Mario Rossi

SERVIZI SOCIALI: Victoria Betti + Mario Rossi (part time)

PSICOLOGA: Elisa Santese (part time)

EDUCATORI: Jacopo dell'Erba e Filippo Monti (tempo pieno)

EDUCATORI per RIFORMATORIO: 2 esterni (tempo pieno)

OSS: 3 esterni (1 tempo pieno, 2 part time)

VOLONTARI

I PRINCIPI COOPERATIVI DELL'IDEA

Indicate e motivate quali dei seguenti principi vengono espressi con maggior forza attraverso la vostra idea d'impresa cooperativa. Commentare almeno uno dei principi proposti

	Principio	Motivazione
1	Porta aperta [<i>adesione libera e volontaria</i>]	
2	Una testa, un voto [<i>controllo democratico da parte dei soci</i>]	
3	La natura mutualistica [<i>partecipazione economica da parte dei soci</i>]	
4	Autonomia e indipendenza [<i>neutralità politica e religiosa</i>]	X L'unico scopo della cooperativa è AIUTARE I RAGAZZI.
5	Educazione e formazione	X Offriamo un servizio educativo con l'obiettivo di creare relazioni personali tra i disabili e i ragazzi a rischio devianza.
6	La solidarietà intercooperativa [<i>la cooperazione fra cooperative</i>]	
7	La mutualità verso l'esterno [<i>L'interesse verso la comunità</i>]	X Offriamo un servizio che permette ai clienti della cooperativa "Io per tutti" di reinserirsi nella comunità e sentirsi parte integrata di essa.

1. PROPOSTA DI VALORE

IL VALORE OFFERTO

Quale bisogno/problema soddisfatte o risolvete? Qual è il valore aggiunto che portate ai vostri clienti rispetto alle altre imprese?

offriamo assistenza per disabili e un reinserimento per i giovani a rischio devianza.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

l'elemento di innovazione proposto permette di instaurare relazioni tra disabili e giovani a rischio devianza producendo beni destinati alla vendita in eventi organizzati dalla stessa cooperativa.

In particolare quali goals dell'agenda 2030 volete realizzare? Come? (elimina i goals che non considerate)

3 SALUTE E BENESSERE



Proponiamo di garantire la salute e promuovere il benessere per tutti i ragazzi.

Vogliamo che i ragazzi raggiungano uno stato di completo benessere fisico, mentale e sociale.

4 ISTRUZIONE DI QUALITÀ



L'istruzione è il punto chiave per combattere l'ineguaglianza e combattere la povertà. Per la cooperativa un'istruzione di qualità sta alla base per migliorare la vita delle persone.

10 RIDURRE LE
DISUGUAGLIANZE



Le disuguaglianze rappresentano uno dei più grandi ostacoli alla lotta contro la povertà e la discriminazione. Vogliamo ridurre, se non cessare, questi temi...

2. CLIENTI

Descrivete il vostro potenziale target; poi compilate la tabella indicando le tipologie di clienti a cui sono rivolti i vostri prodotti/servizi, e i bisogni a cui rispondono

Tipologie di Clienti	Bisogni che il prodotto/servizio soddisfa	Tipo di prodotto/servizio
ragazzi disabili(10-18 anni) (numero massimo 30)	Servizi di supporto e aiuto per la vita quotidiana in base alle esigenze del cliente e della famiglia. In aggiunta offriamo servizi socio-sanitari ed educativi, servizi sociali, attività educative e formative	-Laboratori dedicati alla piantagione -Laboratori dedicati all'arte (pittura e ceramica) -Laboratori per scenografie per gli spettacoli (cartone, legno e altri materiali)
minori del carcere minorile e in comunità di accoglienza(14-18 anni) (numero massimo 20)	Servizio di scambio, inclusione sociale e crescita personale e reciproca, attività educative e formative	-Laboratori dedicati alla piantagione -laboratori per scenografie per gli spettacoli (cartone, legno e altri materiali) -Laboratorio di artigianato

3/4. CANALI e RELAZIONI

Come raggiungete i clienti? Quali canali distributivi utilizzate per vendere il prodotto? Quali strumenti comunicativi e di marketing utilizzate?

I canali di diffusione e conoscenza del nostro servizio sono:

-social

-volantini

-articoli di giornale

-eventi

Quale tipo di relazione volete instaurare con i clienti? Come interagite con loro?

Con la nostra clientela vogliamo instaurare un rapporto di fiducia, trasparenza e collaborazione.

Qual è l'identità grafica della vostra impresa? Quale il vostro logo?

Create una pagina instagram/un sito/un video pubblicitario della vostra impresa!



5. FLUSSI DI RICAVI

6. RISORSE CHIAVE

Di cosa avete bisogno per realizzare il prodotto o servizio definito?

risorse strumentali (sedi, strumenti, macchinari, tecnologie, spazi...)

risorse umane (organigramma funzionale, competenze e professionalità, funzioni aziendali, persone impiegate...)

7. PARTNERS E COMPETITOR

ANALISI DEI PARTNER

Chi sono gli enti, le associazioni, le altre cooperative, persone o aziende con cui collaborate? Quali ruoli hanno i vostri partner? E quale relazione instaurate con loro? Descrivete le partnership possibili per agevolare la realizzazione e lo sviluppo della vostra idea imprenditoriale.

Descrizione del Partner (chi è e cosa fa)	Tipo di partnership (commerciale/fornitore/produzione etc)
<p>Associazione Volontari colmano carenze strutturali e intervengono per ridurre le disuguaglianze e portare conforto a chi ha più bisogno.</p>	<p>collaborazione gratuita</p>
<p>CIFA supporto alla famiglia: favorire una crescita serena dei bambini nelle loro famiglie con servizi di counseling familiare, supporto psicologico e percorsi educativi, non discriminazione: favorire l'inclusione e il dialogo;</p>	<p>collaborazione gratuita</p>
<p>ANFFAS (no profit) le persone con disabilità intellettive e le loro famiglie possono vedere i propri diritti rispettati e resi pienamente esigibili. Un mondo che non veda le diversità come un limite o un ostacolo, ma come fonte di arricchimento e crescita.</p>	<p>collaborazioni gratuita</p>
<p>Pasticceria Bologna (no profit) Parte del prodotto giornaliero viene omaggiata alla cooperativa come merenda per i soci</p>	<p>collaborazione gratuita</p>
<p>Gazza Ladra (no profit) servizi per l'inclusione delle persone con bisogni educativi speciali</p>	<p>collaborazione gratuita</p>

--	--

ANALISI DEI COMPETITOR

Chi sono gli enti, le associazioni, le altre cooperative, persone o aziende competitor? Quali i vostri punti di debolezza e di forza rispetto a loro sul territorio?

Descrizione del Competitor	Punti di forza e di debolezza che come cooperativa avete rispetto al competitor

8. ATTIVITA' E RISORSE CHIAVE

Cosa fa la vostra impresa? Descrivere sinteticamente qual è il prodotto o il servizio offerto, che cosa proponete

La nostra cooperativa offre un servizio di supporto alle famiglie ed ai ragazzi. Tramite dei laboratori i ragazzi avranno modo di dare realtà alla loro fantasia dipingendo e facendo sculture con l'argilla. Inoltre ai ragazzi del riformatorio sarà data la possibilità di lavorare il legno facendo delle sculture che potranno essere acquistate presso gli eventi.

Che tipo di prodotto o servizio realizzate? Come lo realizzate o producite? Per quale cosa siete differenti rispetto alla concorrenza ?

Siamo differenti dalle altre cooperative sociali non solo perchè offriamo un servizio con lo scopo di aiutare le famiglie e far star bene i ragazzi, ma ci teniamo che tutti i ragazzi instaurino una relazione di amicizia e di fiducia reciproca.

9. COSTI

Quali costi sosterrete per realizzare il vostro prodotto o servizio (risorse, attività, collaborazioni...) e per aprire la vostra impresa? vedi allegato 2

5 part time → 8.800€ (mensile lordo)

5 tempo pieno → 16.720€ (mensile lordo)

tot. lordo → 25.520€

tot. netto → 15.822,5€

ALLEGATO 1

SETTORE DI APPARTENENZA ALLA COOPERATIVA

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

1. **Cooperative di utenza**, svolgono la loro attività in favore di soci, consumatori e utenti, fornendo loro beni e/o servizi a condizioni di favore rispetto a quelle di mercato (fanno parte di questa categoria le cooperative di consumo e le cooperative di abitazione);
2. **Cooperative di lavoro**, si avvalgono nello svolgimento delle loro attività delle prestazioni lavorative di soci (figura del “socio lavoratore”), il cui scopo è quello di fornire ai soci lavoratori condizioni occupazionali migliori di quelle praticate dal mercato (fanno parte di questa categoria le cooperative industriali e delle costruzioni, le cooperative di servizi, le cooperative agricole di conduzione terreni);
3. **Cooperative di supporto**, sono infine le cooperative che si avvalgono nello svolgimento delle loro attività degli apporti di beni e servizi da parte dei soci, che sono a loro volta imprenditori e/o esercenti attività professionali e commerciali (fanno parte di questa categoria, per esempio, le cooperative di dettaglianti, le cooperative di allevatori o di imprenditori agricoli, le cooperative di artigiani).

Le cooperative sono inoltre classificate, oltre che sulla base del tipo di rapporto mutualistico, anche dell'attività svolta. Per cui abbiamo:

COOPERATIVE DI CONSUMO	si costituiscono con lo scopo di assicurare ai soci-consumatori la fornitura di beni, sia di consumo che durevoli a prezzi più contenuti di quelli correnti di mercato. Per raggiungere tale scopo gestiscono punti vendita ai quali possono accedere i soci e anche non soci. Sono tipicamente cooperative di “utenza”.
------------------------	--

COOPERATIVE DI PRODUZIONE LAVORO	si costituiscono per permettere ai soci di usufruire di condizioni di lavoro migliori sia in termini qualitativi che in termini economici,rispetto a quelli disponibili sul mercato del lavoro. Queste cooperative svolgono la propria attività sia nella produzione diretta dei beni che nella fornitura di servizi. Si tratta della tipologia di cooperativa di “lavoro”.
----------------------------------	---

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

COOPERATIVE EDILIZIE DI ABITAZIONI	rispondono alle esigenze di soddisfare un bisogno abitativo delle persone,realizzando case che vengono poi assegnate ai soci in proprietà se la cooperativa è a "proprietà divisa" o in diritto di godimento se la cooperativa è a "proprietà indivisa". Sono sempre cooperative di “utenza”.
------------------------------------	---

COOPERATIVE DI TRASPORTO	associano singoli trasportatori iscritti all'Albo ai quali garantiscono servizi logistici, amministrativi, di acquisizione delle commesse, o gestiscono in proprio i servizi di trasporto a mezzo di soci-lavoratori. Se associano trasportatori “imprenditori” rientrano nella tipologia di “supporto”; se associano trasportatori soci “lavoratori” rientrano nella tipologia delle cooperative di “lavoro”.
--------------------------	--

COOPERATIVE PER LA PESCA	sono costituite da soci pescatori e svolgono attività con un impegno diretto dei soci o attività di servizio ai propri associati, quali l'acquisto di materiale di consumo o di beni durevoli, o la commercializzazione di prodotti ittici, o la loro trasformazione. Come le cooperative di trasporto sono di "supporto" se associano soci – imprenditori e di "lavoro" se associano soci – lavoratori.
COOPERATIVE DI DETTAGLIANTI	sono costituite da soci imprenditori che svolgono attività nel settore del commercio ai quali garantiscono servizi di acquisti collettivi, amministrativi e finanziari. Rientrano nelle cooperative di "supporto".
COOPERATIVE CULTURALI E TURISTICHE	sono cooperative che organizzano, gestiscono e promuovono attività culturali, servizi turistici, impianti sportivi ed altre attività dedicate al tempo libero. Sono spesso costituite da operatori del campo culturale che lavorano in forma cooperativa, per cui rientrano generalmente nel campo delle cooperative di "lavoro".
COOPERATIVE SOCIALI	sono cooperative regolamentate dalla legge 381 del 1991 ed hanno come scopo quello di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini. Si distinguono in due tipologie: quelle che gestiscono servizi socio-sanitari ed educativi (tipo A) attraverso la prestazione lavorative dei soci (educatori, assistenti sociali, operatori socio-assistenziali, ecc.), e quelle che svolgono attività diverse (agricole, industriali, commerciali o di servizi) finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate (tipo B).

ALLEGATO 2

Qui sotto trovate i principali costi di avvio e gestione di una cooperativa sociale, tienila come traccia per cercare i costi di cooperative.

STRUTTURA DEI COSTI di UNA COOPERATIVA SOCIALE

- Agenzia delle Entrate: tra i 100€ e i 150€
- Spese notarili: circa 2000 €
- Libro sociale e fiscale: circa 500 €
- Costi Camera di Commercio (annuali): 200 € al mese → 16€
- Deposito bilancio di esercizio annuale: circa 250 € al mese → 21€
- Spese commercialista: da 400€ fino a 2 – 3.000 € all'anno (a seconda del regime contabile)

Tasse che le cooperative sociali devono versare:

- Ires, Imposta sul Reddito delle Società, al 27,5%;
- Irap, Imposta regionale sulle attività produttive, al 3,90% calcolata su base imponibile;
- Iva, soggetta al normale regime di imposta.

Costo orario lavoratori dipendenti:

- Compreso tra i 21,49€ e i 24,83€ a seconda del livello assegnato (es. C1, C2, D1, D2...)

Costo professionisti esterni:

- P.iva

Altri costi da considerare:

- Affitto
- Acquisto di materiali (pc, prodotti ecc)
- Acquisto di servizi
- Eventuali finanziamenti

71.600-25.520=46.080
