



PASSEPARTOUT: una parola “chiave” per lanciare uno strumento agile, di facile consultazione e soprattutto utile per le donne che si vogliono cimentare nell’impresa.

L’**obiettivo** della Regione Toscana era quello di predisporre un supporto informativo dedicato a tutte le aspiranti imprenditrici che desiderano conoscere le diverse occasioni che il territorio può offrire per avviare o rinnovare un’attività.

La **collaborazione** tra la Direzione Generale dello Sviluppo Economico e l’Unione Regionale delle Camere di Commercio della Toscana, utilizzando le necessarie risorse previste dal Programma Regionale 2002/2003 L. 215/92 IV bando, ha dato concretezza all’iniziativa.

La **convinzione** è di aver realizzato un manuale d’uso predisposto per una facile lettura, che invita le future imprenditrici ad intraprendere una nuova o diversa attività attraverso un percorso ragionato verso l’**obiettivo**:
passare dall’idea alla realtà
individuare le proprie necessità
autovalutare le proprie capacità
conseguire competenze e risorse
quindi conoscere **come, dove e quando** muoversi verso un’**attività di successo!**

Antonella Turci

Dirigente Settore Responsabilità Sociale e

Pari Opportunità nelle Imprese

Direzione Generale dello Sviluppo Economico

Giunta Regionale Toscana



la chiave di accesso
all'imprenditoria
femminile

pass
epar
tout



donna⁶5
soggetto

PASSEPARTOUT la chiave di accesso all'imprenditoria femminile

a cura di
Regione Toscana
Direzione Generale dello Sviluppo Economico
Settore Responsabilità Sociale e Pari Opportunità nelle Imprese
Dirigente Antonella Turci

in collaborazione con
Unione Regionale delle Camere di Commercio della Toscana
AsseforCamere S.c.r.l. - Agenzia del sistema delle Camere di
Commercio per la promozione, l'imprenditorialità e la formazione

Cofinanziato da
Ministero per le Attività Produttive nell'ambito del programma regionale
previsto dall'art.12 della L. 215/92 (Azioni positive per l'Imprenditoria Femminile)

Testi: AsseforCamere S.c.r.l. - Agenzia del sistema delle Camere di Commercio
per la promozione, l'imprenditorialità e la formazione
Progetto grafico e impaginazione: ali editoria & comunicazione / Asciano (SI)
Stampa: Grafiche Pistolesi / Monteriggioni (SI)
Chiuso in tipografia: luglio 2004

Diventare imprenditrici

Istruzioni per l'uso per avviare un'impresa. Quattro tappe per passare dall'idea alla realtà

Un'impresa non si crea da un giorno all'altro. Per riuscirci occorre arrivare in cima ad una salita lunga e faticosa.

La salita, però, non può essere percorsa tutta di un fiato: occorre procedere per tappe, immaginando il processo di creazione di impresa suddiviso in una serie di fasi.

Quattro in particolare sono le tappe principali per arrivare in cima alla salita, là dove si trova il successo imprenditoriale.

Quattro tappe, ma anche quattro comandamenti che un'aspirante imprenditrice deve rispettare:

1. Conosci te stessa per avere successo

2. Non improvvisare

3. Guardati intorno

4. Fai parlare i numeri

conosci te stessa

Imprenditrici si nasce. O lo si diventa, sia con l'esperienza che con lo studio. È innegabile, tuttavia, che per svolgere questo particolare tipo di attività occorranno dei requisiti di carattere e personalità precisi quali fiducia in sé, determinazione, propensione al rischio, creatività, etc. Nessuno può darti la voglia e l'energia necessarie per perseguire gli obiettivi che vuoi raggiungere, la passione per la tua attività o la disponibilità a dedicare al lavoro tutto il tempo necessario.

Risorse personali

Da dove partire quindi per fare un'impresa? Da se stesse, prima di tutto. Un'analisi interiore delle tue attitudini e capacità è fondamentale, per poi misurarsi con la realtà. A una prima individuazione di desideri, interessi e motivazioni va aggiunta poi quella delle proprie capacità. A **cosa voglio fare** va aggiunto **cosa so fare**. È solo sommando queste due variabili che si individuano i propri punti di forza, cioè le risorse. Alle quali vanno comunque affiancate anche le debolezze e i limiti. Conoscere i propri "punti critici" aiuta a individuare come migliorarsi. Guardarsi dentro,

interrogarsi sulle proprie aspettative, analizzare le proprie capacità, prendere coscienza dei propri limiti è un'operazione fondamentale per partire col piede giusto anche se non è un'operazione sempre facile.

Ti può essere d'aiuto utilizzare un test di autovalutazione, ma soprattutto fare un **bilancio di competenze**, percorso formativo finalizzato ad aiutare ad approfondire la conoscenza delle proprie potenzialità, a far emergere interessi, motivazioni, attitudini, vincoli e limiti per misurarsi realisticamente con l'essere/diventare imprenditrice (vedi sezione "Formazione").

Può essere importante anche dare un'occhiata alle caratteristiche di chi, prima di noi, ha avviato un'impresa. Ci sono molte ricerche recenti sui profili e le caratteristiche dei neo-imprenditori, suddivise per settori di attività e per provincia: per esempio, l'Unioncamere (www.unioncamere.it) pubblica on line, annualmente, i risultati dell'Osservatorio sulle Nuove Imprese; Infocamere (www.infocamere.it), tramite la rilevazione trimestrale di Movimprese suddivisa per regioni,

province e settori di attività economica, offre informazioni aggiornate sulla nati/mortalità delle imprese.

Competenze

Accanto a qualità intrinseche però per avviare un'impresa con buone basi occorrono anche **competenze tecniche professionali** aggiornate e **competenze gestionali di tipo commerciale, amministrativo, contabile e finanziario**.

Parole d'ordine sono dunque informazione e formazione continue. Soprattutto in un mercato come quello attuale che come via per il successo ha quella dell'innovazione permanente.

Organizzano corsi gratuiti enti pubblici e associazioni, che sono interlocutrici degli enti pubblici. Ma a cosa può servire un corso di formazione orientato all'avvio di impresa? Ad esempio a redigere un business plan ossia il documento che descrive l'idea imprenditoriale e ne permette la valutazione da parte dei soggetti economici interessati (finanziatori, clienti, soci, mercato). A scegliere la forma giuridica. A conoscere quali sono gli adempimenti amministrativi per la costituzione, l'organizzazione e l'amministrazione dell'impresa. A impostare un'ideologia politica commerciale a partire dal giusto rapporto di vendita prezzi/servizi, o a sapere come reperire infine le risorse finanziarie.

Vi sembra poco?

per avere successo

NON improvvisare

Attitudini e propensioni personali comunque non bastano: **per avviare un'impresa vincente è essenziale avere una buona idea.** E che questa sia realizzabile e in grado di produrre guadagni. Ma, come insegna il proverbio, fra il dire e il fare... Per prima cosa, dunque, per verificare la validità della tua idea è necessario redigere un'attenta riflessione sulla futura attività, un primo piano preventivo di quello che intenderai fare e di come vorrai farlo. Tecnicamente si parla di **business plan o piano d'impresa** e contiene le risposte

ad una serie di domande fondamentali per chi vuole avviare un'impresa e che sono:

cosa vendere
(quale prodotto/servizio)?
a chi vendere
(a quale cliente)?
come vendere
(come proporsi sul mercato)?
come produrre
(con quale organizzazione aziendale)?
quanti soldi servono?
quanto si può guadagnare?

Il tuo nuovo padrone: il cliente

Di solito chi vuol mettersi in proprio sogna di essere "senza padroni". Il che si rivela, appunto, un sogno. L'aspirante imprenditrice si trova ben presto infatti di fronte ad un nuovo padrone, esigente e spietato come nessuno: **il cliente.**

Prima di vendere qualcosa, devi sapere cosa desidera il cliente: per arrivare alle sue tasche, devi partire dai suoi bisogni. Non c'è venditore o mago pubblicitario al mondo in grado di vendere petrolio agli arabi, o ghiaccio agli esquimesi. Pertanto: **non vendere ciò che vuoi produrre, ma produci ciò che puoi vendere.**

Una mano a individuare le più significative opportunità di mercato sul tuo territorio te la possono dare:

< le ricerche ed i rapporti prodotti annualmente dagli Uffici Studi delle Camere di Commercio e dalle Unioni Regionali delle Camere di Commercio;
< l'Atlante di competitività delle province italiane elaborato dall'Istituto Tagliacarne (www.unioncamere.it/Atlante/Index.htm).
Usando queste informazioni potrai compiere una prima selezione degli ambiti di mercato competitivamente più attraenti.

Rischio sì, ma calcolato

Non c'è impresa senza rischio: il pericolo che qualcosa vada storto è connesso all'idea stessa di mettersi in proprio. Il rischio non è eliminabile, tuttavia è calcolabile. È opportuno che tu "misuri" quanto rischio contiene il tuo progetto: ciò ti permetterà non solo di valutare le tue probabilità di successo, ma anche di cominciare a riflettere su quali e quante siano le decisioni da prendere per avviare la tua impresa: dove localizzarla, con quanto personale, con quali prodotti, con quali soci, quali fornitori, quali clienti... Insomma, devi raccogliere informazioni preliminari per compiere un primo studio di "prefattibilità". A questo fine sono disponibili appositi software presso gli Sportelli Nuove Imprese delle Camere di Commercio. Più avanti, quello che avrai raccolto, ti sarà molto utile per affrontare l'ultimo tratto della salita, il più difficile: la redazione del bilancio previsionale.

Prima di decidere, dai un'occhiata a cosa fanno gli altri

Anche nel momento in cui cominci a buttar giù il tuo progetto d'impresa, è bene informarsi e capire come la partenza dell'attività è stata vissuta da altri imprenditori e imprenditrici. Vi sono banche dati, disponibili presso le Camere di Commercio e consultabili anche in Internet, che ti permettono di capire quali sono le principali difficoltà incontrate al momento dell'avvio dell'impresa e nella fase "neonatale" e quindi di prepararti più consapevolmente.

Il campo di battaglia

Or si tratta, anzitutto, di approfondire l'indagine di mercato. Devi ragionare in termini di sistema competitivo: in sostanza, tieni presente che il mercato in cui hai in mente di operare non è rappresentato solo dai clienti. Altri soggetti lo popolano (ad esempio i concorrenti, i fornitori...), e con la loro forza sarai costretto a fare i conti.

Un'altra riflessione fondamentale che devi fare è che non vendi solo un prodotto. Vendi qualità, prestigio, varietà di scelta, assistenza nella fase di acquisto, assistenza dopo l'acquisto e altro ancora. Insomma, per dirla in due parole, quello che vendi è un **sistema prodotto**. Alcuni di questi fattori possono risultare veramente importanti per il decollo della tua attività.

Quali sono i tuoi **fattori critici di successo**? Devi scoprirlo. Ad esempio, nel settore della distribuzione commerciale, fattori di successo sono il prezzo, la qualità del prodotto, l'assistenza post-vendita.

Come schierarsi sul campo di battaglia

Ma a cosa ti serve conoscere i fattori critici di successo? Poniamo, ad esempio, di voler aprire una sartoria e di aver individuato fattori critici di successo del settore: la qualità del servizio, il prezzo, la puntualità e i tempi di attesa per la realizzazione di abiti su misura, le riparazioni etc.

È chiaro che non puoi pretendere di avere la stessa forza su "tutti i fronti", di essere la prima in tutto. Devi allora renderti conto di quali

guardati intorno

potranno essere, rispetto ai fattori di successo, i tuoi "punti di forza e di debolezza", non dimenticando che essi non saranno tali in assoluto, ma in relazione alle abilità ed ai difetti della concorrenza. Nella tua futura sartoria si potrebbe riscontrare che il personale specializzato è particolarmente bravo. Sarà questo, allora, un tuo **punto di forza**. Bravo ma, proprio per questo, da pagare bene. Da qui prezzi più alti di quelli della concorrenza. Ecco un tuo **punto di debolezza**.

Conoscere quali sono i tuoi pregi ed i tuoi difetti principali ti servirà, in sostanza, a mettere a fuoco delle strategie compatibili con le tue possibilità: se la tua sartoria facesse una campagna pubblicitaria vantando prezzi imbattibili, ad esempio, commetterebbe un tragico errore. Avrebbe certo un maggior successo spiegando ai potenziali clienti che spendere un po' di più per avere un buon servizio può essere un ottimo affare.

Iniziare a definire le **combinazioni prodotto/mercato/tecnologia** attorno a cui costruire la tua nuova impresa, valutare razionalmente le dimensioni della tua offerta, in termini di prezzi e di volumi di produzione ti sarà utile quando affronterai l'ultimo tratto della salita, cioè quando dovrai redigere bilanci previsionali del business plan.

Costruisci la tua azienda

Hai risposto alle domande "a chi vendere" e "cosa vendere". Ora devi pensare anche come realizzare "quello che vuoi vendere". Viceversa, la tua idea non riuscirà mai a concretizzarsi. Occorre, quindi, pensare anche a costituire la struttura della tua **azienda**, intesa come lo strumento necessario per svolgere l'attività produttiva.

Ogni azienda è composta di quattro ingredienti base:

- < risorse materiali (locali, mobili, macchinari, attrezzature, materie prime...);
- < risorse umane (personale);
- < competenze;
- < mezzi finanziari.

Le scelte da compiere sono numerose e delicate. In particolare, dovrai stabilire:

- < se costituire ex novo la struttura o acquisirne una già esistente;
- < quale dimensione darle;
- < dove localizzarla;
- < come organizzare i fattori produttivi;
- < che veste giuridica scegliere.

A questo fine, è opportuno consultare tutti quegli strumenti informativi e bibliografici che ti aiutino a capire quali sono le caratteristiche strutturali delle neo-imprese già avviate e le modalità secondo cui sono organizzate le principali funzioni. Dovrai risolvere i **problemi giuridico-amministrativi**: riguardo alla **scelta della forma giuridica**, per informazioni di carattere generale, puoi rivolgerti agli **sportelli in indirizzo** e consultare in particolare il sito Olimpo (www.asseforcamere.it/olimp) - sezione "Percorso guidato" > "Scegliere la forma giuridica").

Nel labirinto della burocrazia

Ci sei quasi in cima, ma attenzione, c'è ancora uno scoglio da superare: la burocrazia con le sue trappole è in agguato. Occorre informarsi riguardo alle eventuali autorizzazioni necessarie per svolgere l'attività.

Come è noto, in Italia le procedure amministrative costituiscono un vero e proprio labirinto. Devi trovare le informazioni giuste sulle varie licenze ed autorizzazioni necessarie per avviare l'attività e sugli enti preposti al rilascio di questi atti (Camera di Commercio, Comune, ASL, Vigili del Fuoco, SUAP - Sportello Unico Attività Produttive...).

A tal fine puoi consultare apposite banche dati. In merito alle informazioni sulle autorizzazioni per svolgere l'attività, è disponibile la **banca dati Filo di Arianna** presso i Servizi Nuove Imprese delle Camere di Commercio.

Puoi rivolgerti ad **Andromeda**, il Servizio di orientamento alle imprese femminili, svolto congiuntamente dalla Regione Toscana e da FidiToscana S.p.a, che offre uno spazio di ascolto per idee imprenditoriali, suggerimenti per la scelta della forma giuridica più idonea, mappa delle opportunità finanziarie e indicazioni sui prodotti finanziari disponibili.

fai parlare i numeri

Raccontava una massima antica che “i fatti sono il tribunale delle idee”. In questa ardua salita che rappresenta idealmente il processo di creazione di un'impresa, si usa dire - parafrasando la massima - che “i numeri sono il tribunale dell'immaginazione”.

Nella tappa precedente hai ipotizzato il volume di attività da svolgere e le quantità di fattori produttivi da utilizzare. Ora devi verificare se le tue ipotesi stanno in piedi dal punto di vista economico e finanziario. L'unico modo per farlo è “dare la parola ai numeri”, redigendo un **bilancio preventivo**. Tale documento completa la redazione del business plan e consente di verificarne la reale fattibilità e convenienza.

In sostanza tutte le scelte inerenti ai diversi componenti della struttura aziendale ed al livello di attività operativa devono essere tradotti in termini quantitativo-monetari, attraverso

una serie di prospetti di stato patrimoniale e di conto economico. Questi devono individuare, su un orizzonte di almeno tre anni, l'entità di:

- < investimenti;
- < finanziamenti;
- < redditi;
- < flussi di cassa.

A questo punto, senza adeguati strumenti, la salita diventerebbe - per la maggior parte di noi - una scalata di sesto grado.

La redazione del bilancio preventivo infatti è un processo articolato e caratterizzato da una intrinseca complessità tecnica.

A questo fine puoi rivolgerti al tuo consulente di fiducia, alle Associazioni di riferimento per il settore di attività, allo Sportello Nuove Imprese della tua Camera di Commercio, dove puoi trovare supporti e aiuti per la redazione del business plan.

Le risorse finanziarie

Il problema finanziario è tanto evidente quanto delicato da affrontare e risolvere.

Per prima cosa dovrai stimare con ragionevole approssimazione di quanti soldi avrai bisogno per fare quello che hai deciso.

Una volta stabilito quanti soldi ti servono e per che cosa, dovrai metterti alla ricerca delle fonti di finanziamento più appropriate e più convenienti. Dovrai selezionare fra le molte provvidenze finanziarie comunitarie, nazionali e regionali, quelle più adatte a rispondere alle esigenze poste dalla specifica attività operativa della tua impresa. Anche per informazioni o approfondimenti sulle problematiche agevolative potrai rivolgerti:

- < alla Regione Toscana - Direzione Generale Sviluppo Economico
- < per gli altri punti informativi consulta Indirizzi nella sezione “Relazioni”.

Il punto di arrivo

Siamo giunti in cima. Possiamo tirare un po' il fiato: ma non troppo. Per quanto chiaro e schematico sia stato il percorso, ti sarai accorta che ti mancano ancora tante competenze per riempire le “zone oscure” del piano d'impresa e per lanciarti nel vero e proprio varo dell'attività.

Ma questo non significa spaventarsi o rinunciare: per colmare le tue carenze conoscitive puoi sempre partecipare infatti a corsi di formazione su determinate tematiche aziendali o avvalerti della consulenza personalizzata di esperti.

È importante però avere sempre ben presente il quadro complessivo di cosa significhi fare l'imprenditrice: solo così potrai valutare e decidere i passi migliori da fare per guidare la tua impresa.

...riassumendo, per aprire le porte della tua impresa...

sai cosa vendere?

- < quali e quanti sono i prodotti/servizi che intendi offrire?
- < sono innovativi?
- < la loro possibilità di vendita è legata ad una moda momentanea?

sai a chi vendere?

- < quali e quanti possono essere gli acquirenti dei tuoi prodotti/servizi?
- < quanti prodotti/servizi acquisteranno i tuoi clienti?
- < sono clienti occasionali o abituali?
- < sono una massa o un'élite?
- < la tua clientela è locale, nazionale o internazionale?

come ti proponi sul mercato?

- < a quale prezzo possono essere venduti i tuoi prodotti/servizi?
- < come possono essere pubblicizzati?
- < dove e come si possono vendere i tuoi prodotti/servizi?

sai come organizzarti?

- < qual è la produzione annua stimata?
- < quanti e quali macchinari e attrezzature sono necessari per realizzarla?

- < quanto spazio ci vuole per produrre?
- < servono dei mezzi di trasporto?
- < per produrre, devi acquistare prodotti/servizi da terzi?
- < vendi i tuoi prodotti direttamente al consumatore o devi fare riferimento a intermediari commerciali?
- < di quanto personale hai bisogno?
- < pensi di gestire l'attività da sola o devi contare su soci?
- < di quali autorizzazioni e adempimenti amministrativi hai bisogno per avviare l'attività?

quanti soldi ti servono?

- < quanto costa avviare l'attività?
- < con quale scadenza pagheranno i tuoi clienti?
- < quando pagherai tu i fornitori?
- < per quanti mesi potrà durare la tua autonomia finanziaria?
- < chi può finanziarti?
- < hai le garanzie sufficienti per richiedere un prestito?
- < puoi utilizzare dei finanziamenti locali, regionali, nazionali o europei?

quanto puoi guadagnare?

- < a quanto ammontano i costi di gestione?
- < quanti prodotti/servizi dovrai vendere per coprire i costi di gestione?
- < quanti prodotti/servizi potrai vendere nell'arco di un anno?
- < qual è la differenza fra i ricavi e i costi?



A CHI RIVOLGERSI

Questo percorso guidato ti ha permesso di prendere confidenza con i tanti problemi legati all'avvio di una nuova impresa. Per approfondire tutti questi aspetti e per consultare software e banche dati, puoi rivolgerti agli **Sportelli Nuove Imprese della Camera di Commercio** o allo sportello Andromeda della Regione Toscana. Per lo sportello **Andromeda** puoi fissare un incontro il martedì e giovedì presso FidiToscana S.p.a – Piazza della Repubblica 6 - 50123 Firenze, tel. 055.2384228 - e il mercoledì e venerdì presso la Regione Toscana – Direzione Generale Sviluppo Economico, Settore Responsabilità Sociale e Pari Opportunità nelle Imprese – Via Tagliaferri 22 - 50127 Firenze, tel. 055.438-3848, contattando direttamente Roberta Zeroni. **Prendi un appuntamento**: questi servizi ti aiuteranno a far nascere (e a far crescere) bene la tua impresa.

Corsi IFTS - Istruzione e
Formazione Tecnica Superiore



Voucher



Percorso di Orientamento:
Bilancio di Competenze



Progetto Mentoring
“Madre e Figlia”

Seminari,
corsi di
formazione,
master e
stage

corsi IFTS

ISTRUZIONE E

FORMAZIONE

TECNICA

SUPERIORE

I corsi di Istruzione e Formazione Tecnica Superiore (IFTS) rappresentano la novità principale nell'ambito del Sistema di Formazione Integrata Superiore (FIS).

L'obiettivo è dare più opportunità di lavoro ai giovani diplomati e, nello stesso tempo, offrire un canale di formazione tecnica superiore anche agli adulti nel quadro di una istruzione lungo l'intero arco della vita.

È uno strumento nuovo, introdotto nella legislazione del nostro Paese nel 1998 e fatto proprio dalla Regione Toscana che è stata fra le prime a bandire corsi di questo tipo.

Ma più in dettaglio, che cos'è l'istruzione e formazione tecnica superiore integrata?

Si tratta di corsi della durata di due, tre o quattro semestri, rivolti a giovani o adulti che intendono conseguire una qualifica fortemente legata alla realtà del lavoro.

Sono un canale formativo alternativo rispetto ai corsi di formazione professionale regionali e ai percorsi universitari tradizionali.

Hanno infatti un duplice obiettivo: da un lato facilitare l'inserimento professionale dei giovani attraverso una formazione flessibile, modulare e fortemente professionalizzante, mediante l'acquisizione di competenze certificabili e spendibili nel mercato del lavoro; dall'altro offrire un canale di

formazione tecnica superiore anche agli adulti occupati, inoccupati e disoccupati, nel diritto all'apprendimento in ogni fase della vita, per favorire la mobilità, la riconversione e l'estensione di conoscenze e competenze professionali pertinenti al proprio lavoro.

A fine di ciascun corso viene rilasciata una certificazione valida a livello europeo e il riconoscimento di crediti spendibili anche nel sistema universitario. I corsi sono finanziati dal Ministero della Pubblica Istruzione e da risorse regionali (Fse).

Per maggiori particolari, vedi www.rete.toscana.it > settori di attività > educazione e istruzione

oppure puoi far riferimento ai siti delle Province toscane:

www.provincia.arezzo.it
www.provincia.fi.it
www.provincia.grosseto.it
www.provincia.livorno.it
www.provincia.lucca.it
www.massacarrara.net
www.provincia.pisa.it
www.provincia.pistoia.it
www.provincia.prato.it
www.impiego.provincia.siena.it

VOUCHER

Il voucher formativo o buono formativo individuale è un buono in denaro rilasciato a singoli individui dalle Province o dalla Regione per continuare a studiare frequentando un percorso formativo personalizzato per migliorare le proprie competenze.

In pratica, se ti interessa frequentare un corso di formazione a pagamento, puoi richiederne il finanziamento al Fondo Sociale Europeo (FSE), tramite Bandi regionali o provinciali.

I voucher consistono in un tot di contributo massimo; prevedono, tuttavia, che l'interessato contribuisca alla spesa, generalmente in misura non inferiore al 20-30% (sono previste anche esenzioni per le persone a basso reddito).

Ci sono diversi tipi di voucher. Sono rivolti a tutti, sia occupati che disoccupati e si distinguono in base ai "destinatari" del finanziamento oppure dell'azione da finanziare, ovvero:

- C3 - per laureati/e, che chiedono il finanziamento per la frequenza di corsi formativi post-laurea (master, scuole di specializzazione, corsi di

- perfezionamento, dottorati di ricerca senza borsa di studio)

- C4 - per uomini/donne sopra i 18 anni

- D1 - per lavoratori/trici (atipici/che, dipendenti e/o autonomi/e)

- D3 - per chi vuole creare una propria impresa e/o mettersi in proprio

- E1 - per donne

È bene sempre verificare quali tipologie di voucher sono state attivate dalla Regione o dalla tua Provincia di residenza, perché non sempre sono attivate tutte quelle suddette.

I Bandi per richiedere questi finanziamenti vengono pubblicati dalla Regione Toscana e dalle singole Province con scadenza annuale e possono subire continue modifiche per cui è bene controllare per avere sempre la versione più aggiornata.

Per avere informazioni sui Bandi, reperire la modulistica, ricevere assistenza per la compilazione delle domande di partecipazione è utile consultare i portali delle Province o quello della Regione Toscana, oppure rivolgersi direttamente ai Centri per l'Impiego, al

Circondario empolesse della Val d'Elsa (<http://lavoro.empolese-valdelsa.it>), al Circondario della Val di Cornia o alle Camere di Commercio.

Le tappe fondamentali per ottenere il voucher sono:

1. verificare se la Regione o la Provincia di residenza ha pubblicato Bandi per voucher formativi, informandoti presso gli uffici della Formazione Professionale oppure gli sportelli Informagiovani;
2. verificare di rientrare tra i destinatari di almeno una tipologia di voucher (per titolo di studio,

- condizione lavorativa, sesso, etc.);

3. richiedere una copia del Bando e dell'apposito Formulario per la richiesta del finanziamento.

La richiesta di finanziamento senza l'apposito formulario non è ammissibile;

4. leggere attentamente il Bando per conoscere la scadenza, i documenti da allegare, dove e come consegnare la richiesta, etc.;

5. leggere attentamente il Formulario per capire quali informazioni vengono chieste;

6. allegare sempre una copia del documento di identità (non scaduto) per l'autenticazione della firma.

progetto mentoring “madre e figlia”

La Regione Toscana, nell'ambito del Programma di iniziativa regionale per lo sviluppo dell'imprenditoria femminile (2002-2003), ha organizzato due corsi di formazione **Bilancio delle competenze** rivolti alle aspiranti imprenditrici e alle neo-imprenditrici. Il corso ha permesso alle partecipanti di acquisire una maggiore consapevolezza relativamente alle proprie risorse e potenzialità sul piano professionale, formativo e personale, una maggiore percezione delle proprie attitudini e punti di forza inerenti al proprio sapere fare e saper essere.

Il bilancio delle competenze è visto come strumento guida concreto per l'elaborazione del proprio progetto imprenditoriale ed è per questo motivo che la Regione prevede di poterne programmare ulteriori edizioni.

Per informazioni, contattare Paola Morlandi in Regione Toscana - **Settore Responsabilità Sociale e Pari Opportunità nelle Imprese** - Via Tagliaferri 22 - 50127 Firenze tel. 055.438-3168 o 055.438-3686
www.rete.toscana.it/utenza/impresa_femminile
www.donnasoggetto.it

percorso di orientamento: bilancio di competenze

Che cos'è

Si tratta di una tecnica di accompagnamento in un percorso di formazione di donne per agevolare la loro carriera lavorativa, accrescere la cultura d'impresa trasferendo conoscenze ed esperienze a partire dalla fase formativa fino all'avvio e consolidamento d'impresa.

Come avviene e tra chi

Avviene **tra una imprenditrice esordiente e una imprenditrice affermata** che stipulano tra loro un patto di reciproca utilità attraverso una intensa relazione. Si tratta di un rapporto di fiducia, di intesa e anche di complicità che si deve costruire a partire dallo scegliersi “reciprocamente”.

Obiettivi del progetto

- < aiutare la crescita di modelli imprenditoriali “differenti” che, se esistono, non hanno comunque una visibilità estesa. È noto come siano importanti modelli imprenditoriali di riferimento da “imitare” per aiutare un'impresa a nascere. Fino ad oggi i modelli sono prevalentemente maschili;
- < aumentare in quantità e qualità la nascita e/o il consolidamento di imprese femminili;
- < delineare una cultura imprenditoriale delle donne che metta in luce la ricchezza delle risorse umane investite e delle doti “femminili” quali la capacità di relazione e di organizzazione, la disponibilità all'apprendimento, la flessibilità, l'attenzione alle esigenze dell’ “altro da sé”;
- < rendere visibili problematiche che si incontrano nella creazione d'impresa in modo che gli ostacoli, invece che elemento di depressione e scoraggiamento diventino stimolo e impegno.

TRIO

la formazione online

Perchè il nome “madre e figlia”

Un significato simbolico e non solo un acronimo (Mentoring Accompagnamento Donne in Rete E Formazione Imprenditoriale Giovani Leaders Imprenditrici Autonome).

L'obiettivo è quello di costruire una rete permanente di donne, madri e figlie in cui le figlie possono diventare “madri” a loro volta, in un percorso teoricamente infinito: un progetto quindi che inizia, si sviluppa e si estende.

Le figure previste per le quali si darà vita a degli album (attraverso una adeguata selezione rispetto alle caratteristiche necessarie) sono: le mentor (le imprenditrici affermate), le mentee (le imprenditrici esordienti) e le tutor.

Per le mentee, le mentor e le tutor si apriranno degli avvisi per selezionare i soggetti idonei tramite titoli e colloqui.

Per la prima fase del progetto che partirà nel 2004 tra le mentee verranno incluse anche le partecipanti al corso di formazione “bilancio di competenze” realizzatosi in dicembre.

Per informazioni, contattare Paola Morlandi in Regione Toscana - Settore Responsabilità Sociale e Pari Opportunità nelle Imprese - Via Tagliaferri 22 - 50127 Firenze tel. 055.438-3168 o 055.438-3686 oppure visitate il sito www.donnasoggetto.it

TRIO - acronimo di Tecnologie, Ricerca, Innovazione e Orientamento, è il sistema di e-learning della Direzione Generale delle Politiche Formative della Regione Toscana, che ha l'obiettivo di realizzare materiali didattici innovativi fruibili gratuitamente tramite web.

Il Progetto TRIO offre all'utenza servizi di formazione completamente gratuiti, di facile accesso, aperti a tutte le tipologie di destinatari.

Tramite la Didateca - la biblioteca “virtuale” - il sistema offre, al momento, circa 300 corsi on-line, guide e cd-rom consultabili per ordine alfabetico o per aree tematiche. L'offerta formativa è in continua evoluzione per rispondere alle necessità dettate dal mondo del lavoro, della scuola, del sistema sociale, della pubblica amministrazione.

Per accedere al sistema TRIO basta collegarsi al sito web www.progettotrio.it dal proprio personal computer, oppure, recarsi in uno dei 17 poli di teleformazione presenti in ogni provincia della Toscana.

Grazie alle potenzialità della piattaforma TRIO, l'utente ha la possibilità di verificare in ogni momento il proprio percorso formativo attraverso “lo storico corsi”, creare un “gruppo di dibattito” con gli altri utenti TRIO iscritti al medesimo corso e confrontarsi sui contenuti e avere accesso a numerose informazioni utili. Alla fine del corso, l'utente, se avrà superato il test finale con successo, potrà richiedere anche un attestato di frequenza.

Progetto TRIO, inoltre, grazie al servizio promozionale Free Internet, offre all'utente la possibilità di collegarsi da casa senza sostenere alcun costo della bolletta telefonica!

Per ogni informazione è a disposizione il numero verde 800499233

I POLI DI
TELEFORMAZIONE
DELLA REGIONE
TOSCANA

< AREZZO

polo.arezzo@progettotrio.it

< CECINA

polo.cecina@progettotrio.it

< EMPOLI

polo.empoli@progettotrio.it

< FIRENZE

polo.firenze@progettotrio.it

< GROSSETO

polo.grosseto@progettotrio.it

< LIVORNO

polo.livorno@progettotrio.it

< LUCCA

polo.lucca@progettotrio.it

< MASSA

polo.massa@progettotrio.it

< PIOMBINO

polo.piombino@progettotrio.it

< PISA

polo.pisa@progettotrio.it

< PISTOIA

polo.pistoia@progettotrio.it

< POGGIBONSI

polo.poggibonsi@progettotrio.it

< PORTOFERRAIO

polo.portoferraio@progettotrio.it

< PRATO

polo.prato@progettotrio.it

< SINALUNGA

polo.sinalunga@progettotrio.it

< VAGLIA

polo.vaglia@progettotrio.it

< VIAREGGIO

polo.viareggio@progettotrio.it

Opportunità
agevolative per
l'imprenditoria
femminile

L. 25 febbraio
1992 n. 215

L. 53/00

Investire in Rosa /
progetto
Credito

DocUp Toscana

Finanziamenti
per la
Responsabilità
Sociale delle
Imprese

risorse
finanziarie

opportunità agevolative per l'imprenditoria femminile

per settore di attività

	Agricoltura e ambiente	Artigianato	Commercio, servizi e turismo	Industria	Cooperazione	Innovazione e ricerca
Legge 215/92 - Azioni positive per l'imprenditoria femminile	<	<	<	<	<	<
Legge 135/97 - Giovani imprenditori agricoli	<					
Legge 236/93 - Opportunità per nuove imprese di giovani nei settori turismo, beni culturali, innovazione tecnologica, ambiente, agricoltura			<			
Legge 598/94 - Finanziamenti agevolati per interventi di tutela ambientale e innovazione tecnologica	<					<
Legge regionale 23/98 - Misure per favorire l'accesso ai giovani alle attività agricole, di servizio per l'agricoltura e di supporto al territorio rurale	<					
Legge 949/52 - Nuovi investimenti di imprese artigiane e consorzi		<				
Legge regionale 67/98 - Programma di interventi a favore dell'artigianato artistico e tradizionale		<				
Legge regionale 36/95 mod. legge 101/98 - Contributi in conto interesse per i programmi di sviluppo dell'artigianato		<	<			
Legge regionale 27/93 - Agevolazioni per la creazione di nuove imprese da parte di giovani		<			<	
Legge 449/97 - Incentivi fiscali alle PMI commerciali e turistiche			<			
Legge 488/92 - Investimenti nelle aree depresse				<		
Legge 49/85 - Agevolazioni per società cooperative					<	
Legge 52/92 - Fondo mutualistico per la cooperazione					<	
Legge 448 art. 51 - Agevolazioni per cooperative sociali di tipo b					<	

- **P**romuovere e sostenere l'imprenditoria femminile nei differenti comparti produttivi, qualificare la professionalità delle donne imprenditrici, agevolare l'accesso al credito: sono questi gli obiettivi della **Legge 215/92**
- **Azioni positive per l'imprenditoria femminile**, unica legge in Europa direttamente mirata alla creazione

L. 25 febbraio 1992 n. 215 Azioni positive per l'imprenditoria femminile

- e sviluppo delle imprese a conduzione o prevalente partecipazione femminile.
- Di seguito presentiamo una semplice, ma utile "griglia di lettura" della Legge 215 da utilizzare come strumento di aiuto alla propria iniziativa imprenditoriale.

- **Finalità della normativa:**
• *favorire la creazione e lo sviluppo dell'imprenditoria femminile*
- **Requisiti dei beneficiari:**
 - **< soggettivi:**
 - **età:** *non rilevante*
 - **residenza:** *intero territorio nazionale*
 - **genere:** *prevalente presenza femminile nella compagine societaria (per le imprese individuali il titolare deve essere donna, per le società di persone e per le cooperative la maggioranza numerica di donne non inferiore al 60% della compagine sociale e per le società di capitale devono essere per almeno i 2/3 di proprietà di donne e gli organi di amministrazione devono essere costituiti per almeno 2/3 da donne)*
 - **< oggettivi:**
 - **dimensione:** *piccola impresa (meno di 50 dipendenti)*
 - **forma giuridica:** *qualsiasi*
 - **stato dell'iter costitutivo richiesto (es. apertura Partita Iva, Iscrizione al Registro imprese, iscrizione a particolari albi - es. artigiani):** *alla presentazione della domanda possesso di Partita Iva per le ditte individuali e iscrizione al Registro delle Imprese per le società*
- **Settori economici ammissibili:** *agricoltura, manifatturiero e assimilati, commercio, turismo, servizi*
- **Limitazioni per specifiche attività:** *quelle previste dalla normativa comunitaria in materia di aiuti di Stato*
- **Localizzazione dell'iniziativa:**
 - **sede legale:** *intero territorio nazionale*
 - **sede operativa:** *nella regione alla quale si inoltra la richiesta di aiuto*
- **Tipologia di iniziativa ammissibile:**
 - **avvio di attività imprenditoriali**
 - **acquisto di attività preesistenti**
 - **realizzazione di progetti aziendali innovativi**
 - **acquisizione di servizi reali**
- **Spese ammissibili:**
 - **tipologia di beni ammissibili:** *impianti generali, brevetti, software, studi di fattibilità e piani di impresa, servizi reali, macchinari e attrezzature, opere murarie (incluse spese di progettazione) - non è ammesso l'acquisto di terreni e/o fabbricati*
 - **limiti quantitativi relativi alle singole tipologie di spesa:** *sono regolamentati dalla circolare applicativa di ogni Bando*

- **Limitazioni qualitative:** sono ammessi beni usati solo se si tratta di acquisto di attività preesistente femminile, certificazioni di qualità e/o ambientali, e-commerce, eventuali criteri regionali
- **Limitazioni temporali:** se in regime "de minimis", le spese sono ammissibili dalla data di chiusura del Bando precedente; altrimenti solo spese successive alla presentazione della domanda
- **Divieto di cumulo:** le agevolazioni di cui alla L. 215/92 non sono cumulabili con altre agevolazioni statali, regionali, comunitarie o comunque concesse da Enti o istituzioni pubbliche per finanziare lo stesso programma di investimenti
- **Limiti temporali alla durata dell'investimento:** 24 mesi dalla concessione delle agevolazioni
- **Procedura applicata:** valutativa
- **Criteri di valutazione:** nuova occupazione totale e femminile creata, nuove iniziative, presenza

femminile, certificazioni di qualità e/o ambientali, e-commerce, eventuali criteri regionali

Tempi istruttoria: 90 gg previsti da apposita circolare applicativa

Tipo, intensità di aiuto e modalità di erogazione: saranno definite con l'apertura del nuovo Bando

Complessità e costi delle procedure: è necessaria la stesura di un business plan

Impegni successivi all'erogazione:
 - mantenimento percentuale femminile per 5 anni
 - realizzazione del livello occupazionale previsto
 - conseguimento delle certificazioni di qualità e/o ambientali, realizzazione e-commerce, se previste
 - mantenimento beni agevolati per 5 anni

Per informazioni:

- www.rete.toscana.it > impresa > azioni sviluppo imprese femminili
- www.donnasoggetto.it
- www.minindustria.it
 oppure contattare (vedi indirizzi nella sezione "Relazioni"):
- Regione Toscana - Direzione Generale dello Sviluppo Economico - Settore Responsabilità Sociale e Pari
- Opportunità nelle Imprese - rivolgersi a Cristina Bonanni tel. 055. 438-5137
- Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l. (per il settore artigiano)
- FidiToscana S.p.a. (per tutti gli altri settori)

L. 8 marzo 2000 n. 53

La Legge 8 marzo 2000, n°. 53 - Disposizioni per il sostegno della maternità e della paternità, per il diritto alla cura e alla formazione e per il coordinamento dei tempi delle città affronta tre ambiti importanti (che non vanno considerati scissi o separati):

- congedi parentali, familiari e formativi;
- flessibilità di orario;
- tempi delle città.

I soggetti finanziabili sono le aziende che prevedano almeno una delle seguenti azioni positive:

- a) azioni per lavoratrici madri o lavoratori padri: particolari forme di flessibilità di orario e dell'organizzazione del lavoro (tra cui part-time reversibile, telelavoro e lavoro a domicilio, orario flessibile in entrata e uscita, banca delle ore etc.);
- b) programmi di formazione per il reinserimento dei lavoratori dopo il periodo di congedo;

c) progetti che consentano la sostituzione del titolare d'impresa o del lavoratore autonomo che benefici del periodo di astensione obbligatoria o dei congedi parentali, con altro imprenditore o lavoratore autonomo.

Il 50% dei contributi sarà erogato in favore di aziende piccole e medie (meno di 50 addetti) e, almeno per quanto riguarda i progetti relativi alla lettera c), il decreto sottolinea il loro carattere sperimentale oltre alla necessità che nascano da intese tra le associazioni datoriali a livello nazionale e/o territoriale.

Oltre a diffondere la conoscenza dei contenuti di questa legge, è opportuno promuoverla, anche attraverso progetti pilota (come la legge prevede) offrendo anche un sostegno alle autonomie locali per costruire i necessari accordi quadro territoriali. In Italia la cultura della conciliazione è ancora nella fase aurorale. Si parla molto di più di

flessibilità quasi esclusivamente come “necessità” delle aziende rispetto ad una società immobile, ancora ritagliata sul modello *breadwinner*, con gli uomini che possono dilatare o variare il tempo di lavoro perché **tanto ci sono le donne a casa.**

La conciliazione deve diventare un fatto acquisito, una variabile importante che incide sulla vita di tutti e sulla sua qualità. Il tempo di lavoro è stato finora quello attorno a cui ruotava qualsiasi altro tempo ad esso subordinato.

Oggi non è più così soprattutto perché sono più visibili e più forti le modificazioni relative ai soggetti del lavoro. Al centro della scena lavorativa non c'è più solamente il maschio sano e adulto ma una pluralità di soggetti – maschi e femmine, giovani e anziani, autoctoni e immigrati – con diversi bisogni, prospettive e presenze sia sul fronte del lavoro, che su quello delle aspettative sul tempo della vita fuori dal lavoro.

Per informazioni, consultare www.donnasoggetto.it

DOCUP TOSCANA

Cos'è il DOCUP

Il DOCUP è il **Documento Unico di Programmazione** attraverso il quale le Regioni (e nella fattispecie la Regione Toscana) utilizzano i fondi europei per lo sviluppo del tessuto economico e produttivo. Con il piano 2000-2006 l'Unione Europea ha assegnato alla Toscana oltre un miliardo di euro. Questi finanziamenti sono destinati ai progetti di rilancio e sviluppo delle zone industriali in fase di riconversione, delle zone rurali in declino e delle aree urbane in difficoltà.

Possono chiedere i contributi imprenditori privati e soggetti pubblici: piccole e medie imprese industriali, artigiane, del turismo e del commercio; Comuni, Province e loro Consorzi, Spa a capitale pubblico, aziende municipalizzate, associazioni no-profit e associazioni del volontariato.

DOCUP-OBIETTIVO 2

è un programma di aiuti che interviene in molti Comuni della Regione, in particolare nelle aree con maggiori problemi, quelle caratterizzate dal declino della grande industria, le zone agricole con limitate opportunità di sviluppo e le aree metropolitane con più disoccupazione e nelle quali sono presenti fenomeni di nuove povertà.

Le risorse finanziarie del DOCUP vengono utilizzate dalla Regione per favorire lo sviluppo e la competitività delle imprese, promuovere la creazione di nuove iniziative imprenditoriali, incrementare l'occupazione, qualificare il territorio con nuovi servizi e infrastrutture, salvaguardare l'ambiente. Gli interventi programmati con i fondi disponibili fino al 2006 si dividono in tre categorie:

1. aiuti agli investimenti a favore delle piccole e medie imprese industriali, artigiane, del turismo e del commercio per ammodernamento, ampliamento e costruzione di nuovi impianti;
2. aiuti agli investimenti delle piccole e medie imprese industriali, artigiane, del turismo o di loro consorzi, per l'acquisto di servizi e consulenze e per favorire attività promozionali, ricerca, innovazione e sviluppo;

3. cofinanziamento di progetti per dotare il territorio di nuove infrastrutture (reti informatiche, etc.), per bonificare le aree degradate e per prevenire i rischi dell'inquinamento; si tratta di progetti presentati da enti pubblici, da imprese o loro consorzi a maggioranza pubblica o no-profit e da altri soggetti come le associazioni senza fini di lucro e del volontariato.

Gli aiuti DOCUP per le imprese

Il DOCUP offre tante opportunità per la crescita, la qualificazione e lo sviluppo delle imprese. Vengono concessi aiuti agli imprenditori che realizzano investimenti per l'acquisto di impianti e l'introduzione di nuove tecnologie, l'ampliamento delle attività produttive e per il conseguimento delle certificazioni ambientali, di qualità e di responsabilità sociale.

Con il DOCUP della Regione sono disponibili:

- < contributi in conto interessi, in conto capitale e nella forma del bonus fiscale;
- < incentivi per favorire la creazione di nuove imprese;
- < incentivi per i privati cittadini che intendono avviare un'attività imprenditoriale (fondo Start-up e Seed-Capital).

Per saperne di più sul DOCUP e per i recapiti degli uffici a cui richiedere informazioni si rimanda al sito www.docup.toscana.it e al numero verde 800310850

Riportiamo di seguito un elenco di tutte le opportunità rientranti a vario titolo nel DOCUP Toscana (tra parentesi gli uffici di riferimento)

Investimenti nelle aree depresse - Industria e Servizi (L. 488/92) (informazioni presso Regione Toscana – Settore industria e credito alle imprese)

Aiuti ai consorzi per attività di promozione e internazionalizzazione (PRSE 2001/2005, mis. 1.6.5) (informazioni presso Toscana Promozione)

Aiuti per il risparmio energetico e lo sviluppo di fonti energetiche rinnovabili (Docup Ob.2, mis. 3.2) (informazioni presso Regione Toscana – Settore Energia)

Aiuti agli investimenti di piccole imprese artigiane di produzione e cooperative (Docup Ob.2, mis. 1.2) (informazioni presso Regione Toscana – Settore Artigianato)

Aiuti alla ricerca industriale e precompetitiva (Docup Ob.2, mis. 1.8) (informazioni presso Regione Toscana – Settore Politiche regionali dell'innovazione e della ricerca)

Aiuti agli investimenti delle imprese del turismo (Docup Ob.2, mis. 1.5.1) (informazioni presso Regione Toscana – Settore Inventivi e investimenti per il turismo)

Aiuti alle imprese del settore del commercio (Docup Ob.2, mis. 1.5.2) (informazioni presso Regione Toscana – Settore commercio e cooperazione)

Aiuti alle PMI di servizi a sostegno alla famiglia (Docup Ob.2, mis. 1.6.1) - Creazione di PMI da parte di donne (Docup Ob.2, mis. 1.6.2) (informazioni presso Regione Toscana – Settore Responsabilità sociale e Pari Opportunità nelle Imprese – rivolgersi a Mauro Luperini tel. 055. 438-3869)

Aiuti alle imprese per investimenti a finalità ambientale (Docup Ob.2, mis. 3.10) (informazioni presso Regione Toscana – Settore Qualità dell'aria e rischi ambientali)

Acquisizione di consulenze in materia ambientale e di qualità (Docup Ob.2, mis. 1.4.1.A) (informazioni presso ARPAT)

Acquisizione di servizi qualificati per le imprese industriali, artigiane e per i consorzi (Docup Ob.2, mis. 1.4.1.B) (informazioni presso Toscana Promozione)

Aiuti per la qualificazione dei servizi turistici (Docup Ob.2, mis. 1.4.2) (informazioni presso Toscana Promozione)

Investire in Rosa / progetto Credito

- **Finalità:** offrire alle **piccole imprese a prevalente partecipazione femminile che operano in Toscana** un sostegno finanziario ai loro programmi di avvio e di crescita.
- **Beneficiari:** imprese individuali, cooperative, società di persone e di capitali che abbiano i requisiti soggettivi previsti dalla L. 215/92 di "piccola impresa" e di "prevalente partecipazione femminile", secondo le seguenti definizioni:
 - < **piccola impresa:**
 - meno di 50 dipendenti;
 - fatturato non superiore a 7 milioni di euro o totale dello stato patrimoniale non superiore a 5 milioni di euro;
 - capitale sociale o diritti di voto detenuti per meno del 25% da una o da più imprese, anche congiuntamente, che non siano conformi alla definizione di piccola impresa;
 - < **prevalente partecipazione femminile:**
 - per le imprese individuali: il titolare deve essere donna;
 - per le cooperative e per le società di persone: il numero di donne soci deve rappresentare almeno il 60% dei componenti la compagine sociale, indipendentemente dalle quote di capitale detenute;
 - per le società di capitali: le donne

devono detenere almeno i 2/3 delle quote di capitale e costituire almeno i 2/3 del totale dei componenti dell'organo di amministrazione.

Importo: fino al 70% eventualmente elevabile all'80% del progetto di investimento.

Durata:

- *non superiore a 5 anni* per le operazioni a breve termine;
- *non inferiore a 5 anni e non superiore a 10 anni* per le operazioni a medio e lungo termine.

Forma tecnica: le forme tecniche in uso presso la banca.

Tasso di interesse

- < **finanziamenti a medio e lungo termine:** durata fino a 10 anni
 - tasso fisso: IRS pari al periodo di ammortamento + 0,75 %
 - tasso variabile: EURIBOR 6 mesi + 0,75 %
- < **finanziamenti a breve termine:**
 - autoliquidante EURIBOR 3 mesi, + 0.80%
 - altri finanziamenti a breve EURIBOR 3 mesi, + 1.50% (scoperto conto corrente e anticipo su ordini)

Garanzie: garanzia di FidiToscana

o di Artigiancredito Toscano a seconda del settore di attività dell'impresa richiedente il finanziamento sul 50% dell'investimento; eventuali altre garanzie reali e/o personali.

Oneri accessori:

- imposta sostitutiva;
- bollo sulle cambiali;
- contributo in favore di FidiToscana o Artigiancredito per la concessione della garanzia sussidiaria, calcolato secondo i consueti parametri.

Plafond: 200 milioni di euro a disposizione dell'imprenditoria femminile e giovanile sulla base del nuovo Protocollo di intesa generale firmato il 09/12/02 di cui "Investire in rosa" diviene d'ora in poi e fino al 31/12/04 parte integrante.

Banche convenzionate

- Cassa di Risparmio di Firenze Spa
- Banca Monte dei Paschi di Siena Spa
- Banca Toscana Spa
- Banca Popolare di Lodi Scarl
- Banca Nazionale del Lavoro Spa
- Federazione Banche di Credito Cooperativo Scrl
- Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio Scrl
- Cassa di Risparmio di San Miniato Spa
- Cassa di Risparmio di Prato Spa
- Cassa di Risparmio di Volterra Spa
- Banca del Monte di Lucca Spa

finanziamenti per la certificazione SA8000 di responsabilità sociale delle imprese

La Regione ha inserito nel Documento unico di programmazione della Toscana (DOCUP) per gli anni 2000-2006 **misure destinate alle piccole e medie imprese per acquisire la certificazione SA8000**

per un finanziamento pubblico complessivo di circa 32 milioni di euro.

Questo significa cioè che fino al 2006 (2005 per i territori in "phasing out", cioè in sostegno transitorio)

le imprese potranno richiedere i contributi per la certificazione.

Per informazioni ulteriori riguardo alle opportunità agevolative per ottenere la certificazione di responsabilità sociale si può contattare presso ARPAT:

Paola Querci, tel. 055.3206-356
p.querci@arpat.toscana.it

Francesca Carlesi e Cecilia Grazzini,
tel. 055.3206-357 - 3206-481,
f.carlesi@arpat.toscana.it

oppure consultare il sito www.fabricaethica.it

(per la Responsabilità Sociale delle Imprese
vedi anche la sezione relativa)

La responsabilità sociale delle imprese: conciliare il profitto con l'etica

Il concetto di **Responsabilità Sociale delle Imprese** (RSI o, secondo l'acronimo anglosassone, **CSR** - **Corporate Social Responsibility**) ha cominciato a diffondersi in Europa negli anni '80, ma solo in tempi recenti è stato accolto nell'ambito delle normative europee.

Secondo il Libro Verde "Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese" della Commissione Europea (luglio 2001) per **Responsabilità sociale delle imprese** si intende "l'integrazione su base volontaria, da parte delle imprese, delle preoccupazioni sociali e ambientali nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate".

- **Responsabilità Sociale delle Imprese - siano esse pubbliche o private, profit o no profit - significa quindi che esse decidono di contribuire, volontariamente, a migliorare la società** andando oltre il formale rispetto delle leggi e il mero senso del profitto.

Nel far ciò l'impresa estende questa assunzione di responsabilità anche a tutti i suoi interlocutori sociali (gli *stakeholder*), tutti coloro, sia interni che esterni all'azienda, che influenzano il suo comportamento o sono influenzati da esso (come i soci, i dipendenti, i clienti, i fornitori, i concorrenti, la Pubblica Amministrazione, etc.)

RSI vuol dire adottare un nuovo approccio nella valutazione di un'impresa non solo in termini di produzione economica e di capacità di generare profitti ma anche in termini sociali e ambientali.

Etica, responsabilità, qualità come fattori quindi di competitività, di crescita, di sviluppo delle imprese.

La RSI si integra in tutti gli ambiti della gestione aziendale: con la produzione (rispetto delle leggi, riduzione dell'impatto ambientale, sicurezza dei lavoratori, non sfruttamento dei minori, attenzione alla qualità e alla sicurezza dei prodotti), con la gestione delle risorse umane (la gestione dei percorsi di carriera, le politiche di formazione, la gestione degli esuberanti, etc.) e, più in generale nelle politiche aziendali.

Diventa sempre più evidente che le aziende che agiscono secondo i principi della responsabilità sociale godono di vantaggi di lungo periodo: un comportamento socialmente responsabile migliora l'immagine e la reputazione di un'azienda,

influisce sulle scelte dei consumatori e sul rapporto con i collaboratori e si riflette anche sulle performance finanziarie dell'azienda. Nell'opinione pubblica da circa dieci anni è aumentata l'attenzione verso la protezione ed il rispetto dei diritti umani. Studi e ricerche sulle recenti evoluzioni del mercato rivelano infatti che un numero sempre maggiore di consumatori effettua le proprie scelte sulla base di valori immateriali del prodotto o del servizio, riconducibili proprio all'idea di responsabilità sociale ed ambientale. Laddove il comportamento delle multinazionali non ha rispettato i diritti umani o ha leso in maniera più o meno grave l'equilibrio ecologico, la diffusione istantanea e globale dell'informazione ha danneggiato fortemente l'immagine di quelle imprese, con gravi ripercussioni anche sui risultati economici.

Ma in un'economia globalizzata essere capaci di comunicare questi valori di cui l'impresa responsabile socialmente si fa portatrice non è solo una strategia vincente sotto il profilo commerciale per ripercussioni positive sull'immagine, ma è anche la base per garantire uno sviluppo coerente e duraturo non solo inteso come crescita economica,

ma come **miglioramento della qualità della vita delle donne e degli uomini.**

In sintesi, uno sviluppo pensato in modo nuovo, consapevole e responsabile, declinato su una priorità: la vita delle donne e degli uomini.

Ed è proprio con l'obiettivo di favorire questo tipo di sviluppo che la Regione Toscana ha avviato - per prima in Europa - un processo di diffusione e promozione della RSI.

È con **Fabrica ethica**, il convegno internazionale che la Regione ha organizzato nel marzo 2002, che viene esplicitato l'impegno e la scelta di investire risorse umane e finanziarie in questa direzione; il percorso poi è proseguito individuando e promuovendo la certificazione di responsabilità sociale SA8000 come elemento distintivo e innovativo delle imprese toscane.

La **certificazione della responsabilità sociale SA8000**, ponendo al centro la vita delle donne e degli uomini e riguardando l'intera filiera della produzione (compresi i fornitori e i subfornitori) evoca una rete di rapporti sul territorio tra tutti i soggetti interessati (dalle istituzioni, alle forze produttive fino ai cittadini e alle loro organizzazioni). In questa direzione si muove la

- **commissione etica regionale** attiva dal maggio 2003, presieduta dall'assessore Ambrogio Brenna e formata da 24 componenti in rappresentanza del sistema delle Camere di Commercio, degli Enti locali, delle Associazioni di Categoria, dei Sindacati, delle Associazioni no profit e non governative. In questo percorso si inserisce anche **Vivere bene in Toscana**, titolo del Piano regionale di sviluppo che comprende la responsabilità sociale come scelta di fondo.

La responsabilità sociale è, in altre parole, **una responsabilità estesa**.

Ecco che allora le politiche pubbliche che vogliono promuovere la responsabilità sociale non sono solamente politiche di spesa ma vere e proprie azioni positive che tendono a incidere sullo sviluppo e sui comportamenti dei soggetti, sulla domanda e sull'offerta in termini virtuosi e a porre quesiti (per costruire risposte) **non solo sul perché e cosa produrre ma anche sul come e per chi produrre**.

Ma **RESPONSABILITÀ È SOSTANTIVO FEMMINILE**.

La risorsa femminile è una risorsa

importante che la Regione Toscana sta valorizzando a partire dall'esperienza, dalla storia, dalla cultura delle donne.

L'occupazione femminile cresce, l'imprenditoria femminile cresce: la scommessa è non accontentarsi della quantità ma puntare sulla possibilità che si affermi **uno stile imprenditoriale differente** attento al mercato ma anche alla vita delle persone e all'ambiente. Pari opportunità non solo come uno dei punti della SA8000 fondamento della responsabilità sociale: questo il significato della creazione del Settore Responsabilità Sociale e Pari Opportunità nelle Imprese presso la Direzione Generale dello Sviluppo Economico.

La Regione ha inserito nel Documento unico di programmazione della Toscana (DOCUP) per gli anni 2000-2006 **misure destinate alle piccole e medie imprese per acquisire la certificazione SA8000** per un finanziamento pubblico complessivo di circa 32 milioni di euro. Questo significa cioè che fino al 2006 (2005 per i territori in "phasing out", cioè in sostegno transitorio) **le imprese potranno richiedere i contributi per la**

certificazione. Sono oltre 50 le imprese toscane che hanno avviato le procedure per la certificazione; 25 le aziende già certificate.

La Regione Toscana sta inoltre progettando strumenti di sostegno nelle fasi successive alla certificazione, attraverso criteri di agevolazione nell'accesso agli altri contributi pubblici e nella promozione di una nuova imprenditoria "etica" e coinvolgendo sempre più direttamente la stessa amministrazione regionale.

Per saperne di più, esiste un sito internet interamente dedicato a questo tema: www.fabricaethica.it e ci si può rivolgere a Giuseppina De Lorenzo presso Regione Toscana - Settore Responsabilità Sociale e Pari Opportunità nelle Imprese - tel. 055.438-3178

Per informazioni ulteriori riguardo alle **opportunità agevolative per ottenere la certificazione di responsabilità sociale** si può contattare ARPAT: Paola Querci, tel. 055.3206-356, p.querci@arpat.toscana.it oppure Francesca Carlesi e Cecilia Grazzini, tel. 055.3206-357 o 3206-481, f.carlesi@arpat.toscana.it

glossario

SA8000 (SA sta per Social accountability): è una norma che prevede i seguenti punti:

1. divieto di utilizzo di lavoro minorile
2. divieto di pratiche di lavoro forzato
3. tutela della salute e sicurezza
4. libertà di associazione e diritto alla contrattazione collettiva
5. divieto di discriminazioni
6. divieto di pratiche disciplinari illegali
7. garanzia di un giusto orario di lavoro
8. corresponsione di adeguati stipendi
9. introduzione di un sistema di gestione sociale

La SA8000 è uno standard internazionale verificabile e certificabile tramite il Social accountability international (Sai).

Social accountability international (Sai): è l'ente no profit preposto allo sviluppo e al controllo dello standard della responsabilità sociale delle imprese. È stato costituito nel 1996 ed ha sede a New York. Per approfondimenti: www.cepaa.org

Codice etico (e di condotta): si tratta di uno strumento volontario che le imprese scelgono di darsi con lo scopo di:

- < definire i comportamenti (condotta) nei rapporti quotidiani con committenti, fornitori, clienti e diversi stakeholders;
- < rendere esplicita la propria politica aziendale in tema di ambiente, rapporti di lavoro e questioni sociali.

Bilancio sociale: si tratta di uno strumento volontario che l'azienda sceglie di darsi. Consiste in un documento contabile che riepiloga quanto l'impresa o una organizzazione ha speso per la gestione delle persone, la formazione, la salute e la sicurezza, la riduzione dell'impatto ambientale, etc. Il bilancio sociale viene sottoposto all'analisi dei lavoratori e degli attori territoriali (dagli investitori alle associazioni ambientaliste, alle autorità amministrative) per confrontare i risultati raggiunti con gli obiettivi quantificati e per fissare nuovi target. Esistono linee guida nazionali e internazionali per la redazione del bilancio sociale e la possibilità di certificarlo. Per saperne di più: www.bilancisociali.it

Gli Sportelli Network

La rete dei servizi informativi sul territorio

- Gli Sportelli Network - finanziati dalla Regione Toscana e attivi fino al 31 dicembre 2006 - offrono una gamma completa di attività di accoglienza, orientamento, tutoraggio e accompagnamento per le donne occupate o in cerca di occupazione per il lavoro indipendente e la creazione di impresa (aspiranti e neo-imprenditrici, lavoratrici autonome) che vanno a completare e integrare i servizi offerti dai Servizi Nuove Imprese (SNI) esistenti presso tutte le Camere di Commercio della Toscana.

Enti coinvolti nel progetto

- - Regione Toscana, Ente finanziatore del progetto
- - AsseforCamere, Agenzia nazionale delle Camere di Commercio per la promozione, l'assistenza e la formazione (capofila)
- - Unioncamere Regionale Toscana
- - Camere di Commercio della Regione Toscana
- - Comitati per l'Imprenditoria Femminile
- - Province toscane
- - Dip. Informatica Università di Pisa
- - Università di Pisa
- - Università di Firenze
- - Università di Siena
- - IRRE
- - Rete Donne Toscana
- - Associazione Mosaico
- - Amministrazioni Provinciali toscane
- - F.I.L. Prato
- - Artigiancredito Toscano
- - Commissione Regionale Pari Opportunità

NAZIONALI

< AsseforCamere - Agenzia delle Camere di Commercio per promozione, assistenza e formazione

www.asseforcamere.it

< IF - Portale dei Comitati per l'imprenditoria femminile

delle Camere di Commercio
www.if-imprenditoriafemminile.it

di seguito riportiamo le email dei Comitati per l'imprenditoria femminile presenti in Toscana:

- Arezzo: mariaclara.domini@ar.camcom.it

- Firenze: patrizia.rabatti@fi.camcom.it

- Grosseto: sabrina.ciacci@gr.camcom.it

- Livorno: marina.bettega@li.camcom.it

- Lucca: settori.produttivi@lu.camcom.it

- Massa Carrara: stefano.diamanti@ms.camcom.it

- Pisa: silvana.donati@pi.camcom.it

- Pistoia: elisabetta.santini@pt.camcom.it

- Prato: caterina.falteri@po.camcom.it

- Siena: marcella.minucci@si.camcom.it

REGIONALI

< Regione Toscana
www.regione.toscana.it

SITI DELLA REGIONE TOSCANA E DI ENTI COLLEGATI

< Donnasoggetto
www.donnasoggetto.it

< Fabrica Ethica - Responsabilità Sociale delle Imprese
www.fabricaethica.it

< Andromeda - Servizio di Orientamento alle Imprese Femminili presso FidiToscana
Piazza della Repubblica, 6
50123 Firenze
tel. 055.2384228 - 2384253
fax 055.2384228
www.fiditoscana.it/andromeda

< Arpat - Agenzia Regionale per la Protezione Ambientale della Toscana
Via Porpora, 22
50144 Firenze
tel. 055.32061
fax 055.3206324
www.arpat.toscana.it

< Arsia - Agenzia Regionale per lo Sviluppo e l'Innovazione nel settore Agricolo-forestale della

indirizzi & siti web di informazione, consultazione e documentazione

Toscana
Via Pietrapiana, 30
50121 Firenze
tel. 055.27551
fax 055.275521
www.arsia.toscana.it

< Artigiancredito Toscano Scrl
Via Masaccio, 215
50132 Firenze
tel. 055.583468
fax 055.561208
www.act.rete.toscana.it

< FidiToscana SpA
Piazza della Repubblica, 6
50123 Firenze
tel. 055.2384228 - 2384253
fax 055.2384228
www.fiditoscana.it/

< Rete Donne in Toscana - Politiche attive del lavoro
www.donne.toscana.it/html/aree2/html/sito_pal/index.htm

< Settore Responsabilità Sociale e Pari Opportunità nelle Imprese
Via Tagliaferri, 22
50127 Firenze
tel. 055.438-3686-3168-3035-3142-3848-3168
www.rete.toscana.it/utenza/impresa_femminile

< Toscana Promozione - Agenzia di Promozione Economica della Toscana
Via Vitt. Emanuele II, 62-64
50134 Firenze
tel. 055.462801
fax 055.4628039
www.apet.it

ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

< AGRICOLTURA
< CIA - Confederazione Italiana Agricoltori - Federazione Regionale Toscana
Via Verdi, 5
50122 Firenze
tel. 055.20022

· fax 055.2345039
· www.ciatoscana.it
·
· < **Coldiretti** - Confederazione
· Nazionale Coltivatori Diretti -
· Federazione Regionale **Toscana**
· Via dei Magazzini, 2
· 50122 Firenze
· tel. 055.284361
· www.coldiretti.it
·
· < **Confagricoltura**
· Unione Provinciale Agricoltori -
· Federazione Regionale Toscana
· Via degli Alfani, 67
· 50122 Firenze
· tel. 055.213607-295163
· fax 055.2302285
· www.confagricoltura.it
·
· < **ARTIGIANATO**
· < **Confartigianato**
· **Imprese Toscana**
· Viale S. Lavagnini, 45
· 50129 Firenze
· tel. 055.499505-630-426
· fax 055.461287
· www.confartigianato.toscana.it
·
· < **CNA** - Confederazione
· Nazionale dell'Artigianato e
· della Piccola e Media impresa -
· Federazione Regionale Toscana
· Via Alamanni, 23
· 50123 Firenze
· tel. 055.212121
· fax 055.283888
· www.cnatoscana.it

· < **COMMERCIO, SERVIZI**
· **ETURISMO**
· < **Confcommercio**
· **Toscana**
· Via Roma, 4
· 50123 Firenze
· tel. 055.271811
· fax 055.288395
· www.confcommercio.toscana.it
·
· < **Confesercenti Toscana**
· Via Pistoiese, 155
· 50145 Firenze
· tel. 055.300541
· www.confesercenti.toscana.it
·
· < **INDUSTRIA**
· < **API Toscana** - Associazione
· Piccole e Medie Imprese della
· Toscana
· Via F. Baracca, 235/e
· 50127 Firenze
· tel. 055.301821-316862
· www.apitoscana.it
·
· < **Assindustria Firenze** -
· Associazione Industriali della
· Provincia di Firenze
· www.firenzeindustria.fi.it
·
· < **Confindustria Toscana**
· Via Valfonda, 9
· 50123 Firenze
· tel. 055.272051
· fax 055.216429
· www.confindustria.toscana.it

· < **COOPERAZIONE**
· < **AGCI** - Associazione
· Generale Cooperative Italiane -
· Federazione Regionale Toscana
· Via B. Varchi, 34
· 50132 Firenze
· tel. 055.2344772
· fax 055.2480440
· www.agci.toscana.it
·
· < **Confcooperative**
· Confcooperative Toscana
· Via San Donato, 38
· 50127 Firenze
· tel. 055.3215366
· fax 055.3215369
· www.confcooperative.it
·
· < **Legacoop Toscana**
· Largo F.lli Alinari, 21
· 50123 Firenze
· tel. 055.27921
· fax 055.2398234
· www.legacoop.toscana.it
·
· < **Associazione Cooperative**
· **UNCIToscana**
· Piazza S. Antonio, 4
· 56125 Pisa
· - Ufficio di Pisa
· tel. 050.42077
· fax 050.2207077
· - Ufficio di Livorno
· tel. e fax 0586.887755
· www.uncitoscana.it

· **CAMERE DI COMMERCIO**
· < **UnionCamere** -
· **Unione Regionale delle**
· **Camere di Commercio**
· **della Toscana**
· Via della Scala, 85
· 50100 Firenze
· tel. 055.27721
· fax 055.280876
· www.tos.camcom.it
·
· < **Camera di Commercio**
· **di Arezzo** - Servizi per le
· **nuove imprese**
· Viale Giotto, 4
· 52100 Arezzo
· tel. 0575.3030
· www.ar.camcom.it
·
· < **Promofirenze** - Azienda
· Speciale della Camera di
· Commercio di Firenze -
· Servizio Nuove Imprese
· Via Por Santa Maria - Palazzo
· Borsa Merci
· 50100 Firenze
· tel. 055.267141
· fax 055.2671404
· www.promofirenze.com
·
· < **COAP** - Centro
· di Orientamento ed Aggiornamento
· Professionale - Azienda Speciale
· della Camera di Commercio
· di Grosseto
· Via Fratelli Cairoli, 3
· 58100 Grosseto
· tel. 0564.25941
· fax 0564.416663

www.gr.camcom.it

< Camera di Commercio
di Livorno - Servizi alle
imprese

Pizza del Municipio, 48
57123 Livorno
tel. 0586.231225
fax 0586.231229

www.li.camcom.it

< Camera di Commercio
di Lucca - Servizio Nuove
Imprese

Corte Campana, 10
55100 Lucca
tel. 0583.9765
fax 0583.976629

www.lu.camcom.it

< Camera di Commercio
di Massa Carrara -
Sportello Nuove Imprese

Via VII Luglio, 14
54033 Carrara (Ms)
tel. 0585.764261
fax 0585.776515

www.ms.camcom.it

< ASSEFI - Azienda
Speciale per Servizi Finanziari
alle Imprese - Azienda Speciale

della Camera di Commercio
di Pisa - Servizio Nuove
Imprese e Servizio Olimpo
Via G. Bruno, 71
56125 Pisa
tel. 050.41541
fax 050.41541

www.pi.camcom.it/assefi

< COSP - Centro
Orientamento Sviluppo
Produttività - Azienda Speciale
della Camera di Commercio
di Pistoia

Corso Silvano Fedi, 36
51100 Pistoia
tel. 0573.977569
fax 0573.977473

www.cosp.camcom.it

< Camera di Commercio
di Prato - Servizio Nuove
Imprese

Via Valentini, 14
50047 Prato
tel. 0574.612754
fax 0574.612756

www.po.camcom.it

< Camera di
Commercio di Siena

Pizza Matteotti, 30
53100 Siena
tel. 0577.288020
fax 0577.270981

www.si.camcom.it

CENTRI DI CREAZIONE
D'IMPRESA

< BIC Toscana SCpA

Pizza Matteotti, 30
54100 Massa
tel. 0585.7981
fax 0585.792482

www.bicnet.it

< CII BIC Pistoia Srl

Via Tripoli, 19
51100 Pistoia
tel. 0573.964482
fax 0573.964486

www.cii.pistoia.it

< CSP BIC Livorno
Piombino Srl

Corso Amedeo, 127
57125 Piombino (Li)
tel. 0586.219073
fax 0586.887413

www.biclivorno.it

< Eurobic Toscana Sud
SpA

Località Salceto, 121
53036 Poggibonsi (Si)
tel. 0577.987311
fax 0577.987346

www.bictoscanasud.it

< Grosseto Sviluppo
SpA

Via Aurelia Nord, 217
58100 Grosseto
tel. 0564.468911
fax 0564.468910

www.grossetosviluppo.it

< Lucense SCpA

Via di Piaggia, 2
55100 Lucca
tel. 0583.493616
fax 0583.493617

www.lucense.it

< Promolavoro Firenze

Via Pietrapiana, 32
50121 Firenze
tel. 055.2343961
fax 055.2343961

www.comune.firenze.it/
promolavoro

< Valdarno Sviluppo
SpA

Viale D. Campanile, 3
52025 Montevarchi (Ar)
tel. 055.980171
fax 055.980338

www.valdarnosviluppo.it

ORGANISMI DI PARI
OPPORTUNITÀ

< Regione Toscana -
Commissione per le pari
opportunità donna-uomo

Via de' Pucci, 4
50122 Firenze
tel. 055.2387817-2387890
fax 055.291179

www.consiglio.regione.
toscana.it/pari-opportunita/
default.asp

Nel sito della Commissione
regionale, all'indirizzo
www.consiglio.regione.
toscana.it/pari-opportunita/
attivita/pubblicazioni/
veleggiare_originale.pdf
si trova scaricabile la
pubblicazione: *www...veleggiare
in un mare di pari
opportunità - mappa per
orientarsi e informarsi su:*

pari opportunità, formazione, lavoro e imprenditoria femminile, associazioni e centri di documentazione delle donne

< COMMISSIONI
COMUNALI

< Comune di Arezzo -
Commissione tempi, diritti,
pari opportunità
Piazza della Libertà, 1
52100 Arezzo
tel. 0575.3770
fax 0575.377613
www.comune.arezzo.it

< Comune di Empoli -
Commissione per le pari
opportunità
Via G. Del Papa, 41
50053 Empoli (Fi)
tel. 0571.757963
fax 0571.757910
[www.comune.empoli.fi.it/
albero/03/0308/050sch.html](http://www.comune.empoli.fi.it/albero/03/0308/050sch.html)

< Comune di Firenze -
Progetto donna
Viale Ugo Bassi, 29
50100 Firenze
tel. 055.2625770-5773
fax 055.2625785
[www.comune.firenze.it/
servizi_pubblici/donne/
donnsche](http://www.comune.firenze.it/servizi_pubblici/donne/donnsche)

< Comune di Grosseto -
Commissione per le pari

opportunità
Via Trieste, 5
58100 Grosseto
[www.gol.grosseto.it/puam/
comgr/pariopportunita/
index/php](http://www.gol.grosseto.it/puam/comgr/pariopportunita/index/php)

< Comune di Livorno -
Ufficio politiche femminili /
Centro donna
Largo Strozzi, 1
57123 Livorno
tel. 0586.890053
fax 0586.888310
[www.comune.livorno.it/
servizi/sanita_sicurezza_
sociale/centro_donna/
centro_donna.htm](http://www.comune.livorno.it/servizi/sanita_sicurezza_sociale/centro_donna/centro_donna.htm)

< Comune di Massa -
Centro donna
Via Cavour, 19
54100 Massa
tel. 0585.45527
[comune.massa.ms.it/
sitoweb/sitoweb.nsf/pages/
home_centrodonna](http://comune.massa.ms.it/sitoweb/sitoweb.nsf/pages/home_centrodonna)

< Comune di Prato -
Assessorato alla città
delle pari opportunità e
dei diritti
Piazza del Comune, 2
59100 Prato
tel. 0574.616394-38
fax 0574.616003
[www.comune.prato.it/
ammin/htm/bruscia.htm](http://www.comune.prato.it/ammin/htm/bruscia.htm)

< Comune di Siena -
Assessorato e Comitato
d'Ente per le pari
opportunità
Piazza del Campo, 1
53100 Siena
tel. 0577.292331-292176
fax 0577.292376
[www.comune.siena.it/pari
opportunita/home_page/
index.html](http://www.comune.siena.it/pariopportunita/home_page/index.html)

< COMMISSIONI
PROVINCIALI

< Provincia di Arezzo -
Commissione e Centro pari
opportunità
Piazzetta Logge del Grano
52100 Arezzo
tel. 0575.301826
fax 0575.324803
www.didonne.it

< Provincia di Firenze -
Assessorato alle politiche
femminili
Via C. Cavour, 11
50129 Firenze
tel. 055.2760428
fax 055.2760448
[www.provincia.fi.it/istrucult/
istrucz/polfemm1.htm](http://www.provincia.fi.it/istrucult/istrucz/polfemm1.htm)

< Provincia di Firenze -
Commissione per le pari
opportunità fra uomo e
donna
Via C. Cavour, 11
50129 Firenze

tel. 055.2760428-498
fax 055.2760451
[www.provincia.fi.it/
pariopportunita](http://www.provincia.fi.it/pariopportunita)

< Provincia di Grosseto -
Assessorato e Commissione
per le pari opportunità
Via G. Oberdan, 14
58100 Grosseto
tel. 0564.20027
fax 0564.21182
[www.provincia.grosseto.it/
pariopportunita/default.php](http://www.provincia.grosseto.it/pariopportunita/default.php)

< Provincia di Grosseto -
Centro documentazione
donna / Servizio formazione
e orientamento professiona-
le, pari opportunità
Via G. Oberdan, 14
58100 Grosseto
tel. 0564.27043
fax 0564.21182
[www.donne.toscana.it/
centri/agross.htm](http://www.donne.toscana.it/centri/agross.htm)

< Provincia di Livorno -
Commissione per le pari
opportunità
Piazza del Municipio, 4
57123 Livorno
tel. 0586.257223
fax 0586.888150
[www.provincia.livorno.it/p
ariopportunita/sub2.html](http://www.provincia.livorno.it/pariopportunita/sub2.html)

< Provincia di Lucca -
Commissione provinciale
per le pari opportunità
Via Santa Giustina, 21
55100 Lucca
tel. e fax 0583.440511
commissionepo@provincia.
lucca.it

< Provincia di Massa
Carrara - Commissione
per le pari opportunità
Via Cavour, 17
54100 Massa
tel. 0585.816629-631
fax 0585.816624
www.provincia.ms.it/
PariOpportunita/index

< Provincia di Pisa -
Assessorato e
Commissione per le pari
opportunità
Piazza Vittorio Emanuele II, 14
56126 Pisa
tel. 050.929201
fax 050.44123
Numero Verde 800042266
www.provincia.pisa.it/
parioppo/poindex.html

< Provincia di Pistoia -
Commissione pari
opportunità
Piazza San Leone, 1
51100 Pistoia
tel. 0573.374292
fax 0573.374310
www.provincia.pistoia.it/

indici/el_pari_opp.asp

< Provincia di Prato -
Commissione pari
opportunità
Via Giovanni Pisano, 12
59100 Prato
tel. 0574.534221
fax 0574.534248
www.provincia.prato.it/
schede/htm/pariopp.htm

< Provincia di Siena -
Centro per le pari
opportunità
Via Banchi di Sopra, 31 -
Galleria Odeon
53100 Siena
tel. 0577.241336-8
fax 0577.241334
cpo.provincia.siena.it

PASSEPARTOUT

la trovi anche scaricabile online su
www.donnasoggetto.it