

INDICE

Premessa	8
PRIMA PARTE - ADEMPIMENTI PER L'AVVIO DELL'ATTIVITÀ.....	9
Capitolo 1 - Disciplina generale dell'Agenzia viaggi	10
1.1 La definizione di Agenzia di viaggio.....	11
1.2 Agenzia di viaggi indipendente o agenzia in franchising	11
1.2.1 Agenzia di viaggi in franchising.....	11
1.2.2 Agenzia indipendente.....	12
1.2.3 Personale di Agenzia di viaggi	13
1.3 Posizione e arredamento per l'Agenzia di viaggi.....	13
1.4 Costi per l'apertura	14
1.4.1 Quali sono le tipologie di Agenzie di viaggi più redditizie	15
1.5 Come ottenere finanziamenti per l'apertura dell'attività	15
Capitolo 2 - Come diventare direttore tecnico.....	22
2.1 Come diventare direttore tecnico Agenzia viaggi.....	23
2.2 Mansioni del direttore tecnico	23
2.3 Chi può ricoprire il ruolo di direttore tecnico?.....	23
2.4 Come diventare direttore tecnico di un'Agenzia di viaggi	24
2.5 Esame del direttore tecnico.....	25
2.6 Competenze e responsabilità del responsabile tecnico	27
2.7 Inquadramento contrattuale del direttore tecnico.....	28
2.7.1 Quadro direttivo A1	28
2.7.2 Impiegato direttivo A2.....	29
2.7.3 Impiegato direttivo A3.....	29
Capitolo 3 - La polizza assicurativa	31
3.1 Stipula polizza assicurativa	32
3.2 Polizza di assicurazione per la Responsabilità Civile dell'Agente di viaggi	32
3.3 Cosa copre una Polizza di Responsabilità Civile professionale dell'Agente di viaggi.....	32
3.4 Responsabilità Civile professionale per Agenzie di viaggio e tour operator.....	33
3.5 Responsabilità Civile professionale	33
3.6 Responsabilità Civile verso terzi.....	34
3.7 Responsabilità Civile verso prestatori di lavoro (RCO).....	34
3.8 Danni esclusi dalla Responsabilità Civile professionale	35
3.9 Danni esclusi per la Responsabilità Civile verso terzi.....	35
3.10 Danni esclusi da Responsabilità Civile verso prestatori di lavoro (RCO).....	36
Capitolo 4 - Comunicazione Unica al Registro delle Imprese	39
4.1 Comunicazione Unica d'Impresa.....	40
4.1.1 A chi e a cosa serve.....	40
4.1.2 Vantaggi	40
4.2 Prerequisiti per l'utilizzo della Comunicazione Unica	40
4.3 Gli strumenti.....	41


Capitolo 5 - Diventare imprenditori..... 44

5.1 Cosa significa diventare imprenditori.....	45
5.2 Diventare imprenditori: vantaggi e svantaggi.....	46
5.3 Considerazioni etiche e responsabilità sociali.....	47
5.4 Cosa significa mettersi in proprio.....	48
5.5 Esercizio di un'attività economica al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi.....	48
5.6 L'organizzazione.....	49
5.7 La professionalità.....	50
5.8 I segni distintivi dell'impresa.....	50
5.9 La ditta.....	50
5.10 L'insegna.....	51
5.11 Il marchio.....	51

Capitolo 6 - La scelta della forma giuridica per lo svolgimento dell'Agenzia di viaggi.... 52

6.1 Avvio dell'attività d'impresa da soli o con altri partner.....	53
6.2 L'impresa individuale.....	53
6.3 L'impresa collettiva.....	54
6.4 Le società di persone.....	54
6.5 Le società di capitali.....	55

Capitolo 7 - L'impresa individuale, l'impresa familiare e azienda coniugale 57

7.1 Disciplina generale.....	58
7.2 L'impresa familiare.....	58
7.2.1 Ruoli e diritti del titolare e dei familiari 	59
7.3 L'azienda coniugale.....	61
7.3.1 Differenza tra impresa coniugale e impresa familiare.....	62
7.3.2 Azienda cogestita di proprietà di un solo coniuge.....	62
7.3.3 Imputazione del reddito.....	63
7.3.4 Azienda gestita da un solo coniuge.....	63

Capitolo 8 - Vantaggi e svantaggi nella scelta dell'impresa individuale..... 64

8.1 Vantaggi e svantaggi nella scelta dell'impresa individuale.....	65
8.2 I costi di una ditta individuale.....	65
8.3 Iscrizione dell'impresa individuale al Registro Imprese.....	65
8.4 Gli svantaggi.....	66

Capitolo 9 - Vantaggi e svantaggi nella scelta della società di persone 69

9.1 La società in nome collettivo.....	70
9.1.1 Vantaggi nella scelta della società in nome collettivo.....	70
9.1.2 Svantaggi nella scelta della forma giuridica della società in nome collettivo.....	71
9.1.3 Iscrizione della società in nome collettivo nel Registro delle Imprese.....	71
9.2 La società in accomandita semplice.....	73
9.2.1 Vantaggi nella scelta della società in accomandita semplice.....	74
9.2.2 Svantaggi principali per chi sceglie la S.a.s.....	74
9.2.3 Iscrizione della società in accomandita semplice nel Registro delle Imprese.....	76

Capitolo 10 - Vantaggi e svantaggi nella scelta della S.r.l. ordinaria e semplificata	78
10.1 Le due tipologie di società a responsabilità limitata	79
10.2 La costituzione di una S.r.l. ordinaria	79
10.2.1 Come costituire una società a responsabilità limitata ordinaria	80
10.2.2 Adempimenti previdenziali della S.r.l.	81
10.2.3 Vantaggi e svantaggi della S.r.l.	82
10.2.4 La società a responsabilità limitata semplificata	83
10.3 Confronto e criticità tra S.r.l. ordinaria e S.r.l. semplificata	84
TERZA PARTE - DISCIPLINA FISCALE	86
Capitolo 11 - Regime ordinario e regime semplificato: tassazione e contabilità	87
11.1 Regime fiscale per Partita Iva	88
11.2 Cosa è il regime fiscale	88
11.3 Regime ordinario e semplificato: cosa sono	88
11.4 Regime fiscale forfettario: cos'è	89
11.5 Quale regime scegliere e perché è importante farlo con attenzione	89
11.6 Regime ordinario e semplificato	90
11.7 Regime ordinario: obbligo, tassazione e adempimenti	90
11.7.1 Tassazione nel regime ordinario	90
11.7.2 Contabilità e adempimenti del regime ordinario	90
11.7.3 Fatturazione elettronica in regime ordinario	91
Capitolo 12 - La tassazione sulla base della forma giuridica e il regime fiscale scelto	92
12.1 Tassazione: forma giuridica e regime fiscale	93
12.2 Tassazione in regime ordinario	93
12.2.1 Iva	93
12.2.2 Irpef	93
12.2.3 Ires	94
12.2.4 Irap	95
12.3 Tassazione in regime semplificato	95
12.4 Imposte in regime forfettario	96
Capitolo 13 - La fatturazione	97
13.1 La fattura	98
13.2 Definizione di fattura	98
13.3 Le principali tipologie di fattura	99
13.3.1 Fattura immediata	99
13.3.2 Fattura differita	99
13.3.3 Fattura proforma	99
13.3.4 Fattura accompagnatoria	100
13.3.5 Fattura di acconto	100
13.3.6 Fattura a saldo	100
13.4 Formato: fattura cartacea e fattura elettronica	100
13.5 I campi obbligatori della fattura	101
13.6 Obbligo di fatturazione elettronica per Agenzia di viaggi: sì o no?	101

Capitolo 14 - Apertura della Partita Iva	103
14.1 Attribuzione della Partita Iva	104
14.2 Richiesta apertura, variazione e chiusura Partita Iva (Persone fisiche) (modello AA9/12)	104
14.3 Richiesta apertura, variazione e chiusura Partita Iva (soggetti diversi dalle persone fisiche) (AA7/10)	104
14.4 Aprire Partita Iva da soli: cosa comporta.....	105
14.5 Perché rivolgersi al Commercialista per l'apertura della Partita Iva?	105
Capitolo 15 - Regime Iva ordinario e speciale	107
15.1 I due regimi Iva	108
15.2 Regime Iva ordinaria.....	108
15.3 I registri del regime ordinario	108
15.4 Classificazione delle operazioni commerciali.....	109
15.5 Operazioni Iva imponibili.....	109
15.6 Operazioni non imponibili	109
15.7 Operazioni Iva esenti.....	110
15.8 Operazioni fuori campo Iva.....	110
Capitolo 16 - Regime Iva speciale	111
16.1 Regime speciale Iva art. 74-ter D.P.R. 633/1972	112
16.1.1 I pacchetti turistici.....	112
16.1.2 Il metodo "base da base" per il calcolo dell'Iva	113
16.1.3 Territorialità dell'imposta.....	113
16.1.4 I registri previsti per regime speciale (art. 74-ter D.P.R. 26.10.1972, n. 633) per pacchetti turistici	114
16.1.5 Fatturazione in regime speciale	114
16.1.6 Operazioni con l'estero - Intrastat.....	116
Capitolo 17 - L'imposta sul valore aggiunto: disciplina generale	117
17.1 Presupposto oggettivo	118
17.2 Cessione di beni	118
17.3 Prestazioni di servizi.....	119
17.4 Effettuazione delle operazioni	121
17.5 Registri Iva	121
17.6 Registro Iva vendite	121
17.7 Registro Iva acquisti	122
17.8 Tenuta dei Registri Iva	123
QUARTA PARTE - MODELLI DICHIARATIVI FISCALI	124
Capitolo 18 - Dichiarazione annuale Iva	125
18.1 Modello di dichiarazione Iva.....	126
18.1.1 Struttura del modello.....	126
18.2 Termini di presentazione.....	127
18.3 Modalità di presentazione.....	127
18.4 Documentazione da rilasciare al dichiarante a prova della presentazione della dichiarazione.....	131

18.5 Comunicazione di avvenuta presentazione della dichiarazione.....	132
18.6 Versamenti e rateizzazione.....	132
18.7 Soggetti obbligati alla presentazione della dichiarazione annuale Iva	133
Capitolo 19 - Modello Redditi "Persone Fisiche"	134
19.1 Modello Redditi "Persone Fisiche"	135
19.2 Chi è obbligato a presentare la dichiarazione.....	135
19.3 Quando si presenta la dichiarazione	136
Capitolo 20 - Modello Redditi "Società di persone"	137
20.1 Presentazione della dichiarazione dei redditi delle società di persone.....	138
Capitolo 21 - Modello Redditi "Società di capitali"	139
21.1 Modello Redditi delle società di capitali	140
21.2 Modalità di presentazione del modello.....	140
Capitolo 22 - Dichiarazione Irap	141
22.1 Modello Irap.....	142
22.2 Reperibilità del modello	142

Premessa

Sono Agenzie di viaggio e turismo le imprese che esercitano attività di produzione, organizzazione, intermediazione, prenotazione e vendita biglietti di viaggi e soggiorni".

Da sottolineare, che il compito di "produrre" viaggi spetta ai cosiddetti tour operator, società che si occupano di realizzare i cosiddetti "pacchetti" (trasferimento presso la località di vacanza, scelta della struttura ricettiva, eventuali attività complementari, come visite ai musei o altri luoghi d'interesse).

Quindi le Agenzie di viaggio sono solitamente "mediatori" dei tour operator, ma hanno anche margine di manovra, potendo personalizzare un viaggio seguendo le indicazioni del cliente.

Le Agenzie viaggi e turismo sono caratterizzate da norme e adempimenti specifici in relazione all'attività di produzione, organizzazione ed intermediazione di viaggi e soggiorni e ogni altra forma di prestazione turistica a servizio dei clienti.

Sin dalla fase di costituzione ed avvio dell'attività, infatti, è necessario rispettare determinati requisiti ed obblighi di legge: la norma di riferimento a livello nazionale è il D.Lgs. 23.05.2011, n. 79 - Codice della normativa statale in tema di ordinamento e mercato del turismo - il quale determina le definizioni ed i principi generali, demandando poi alle regioni gli adempimenti specifici.

Successivamente, queste rinviano alle diverse città metropolitane o ai diversi comuni le attività per la verifica dei requisiti ed il rilascio delle licenze.

L'attività di Agenzia viaggi e turismo, infatti, è soggetta al rilascio di apposita licenza, la quale ad oggi è rappresentata dalla ricevuta di deposito della SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività) all'amministrazione competente, contenente in allegato tutti i documenti necessari: l'attività può essere iniziata dalla data di presentazione della Segnalazione.

Per quanto concerne la scelta della forma giuridica segnaliamo che non vi sono vincoli e l'attività può essere avviata potendo scegliere sia l'impresa individuale sia la società. Quest'ultima nella forma di società di persone o società di capitali.

Nel caso di costituzione di società, si consiglia di porre particolare attenzione all'oggetto sociale: alcune regioni (come ad esempio la regione Lazio) richiedono che sia presente uno specifico oggetto come esplicitato in apposita legge regionale. Si consiglia quindi di accertarsi di questa eventualità prima di sottoscrivere l'atto notarile.

Prima parte

Adempimenti per l'avvio dell'attività

Capitolo 1

Disciplina generale dell' Agenzia viaggi

1.1 La definizione di Agenzia di viaggio

Sono **Agenzie di viaggio** e turismo le imprese che esercitano attività di produzione, organizzazione, intermediazione, prenotazione e vendita biglietti di viaggi e soggiorni.

A voler essere precisi, il compito di "produrre" viaggi spetta ai cosiddetti "tour operator", società che si occupano di realizzare i cosiddetti "pacchetti" (trasferimento presso la località di vacanza, scelta della struttura ricettiva, eventuali attività complementari, come visite ai musei o altri luoghi d'interesse).

MEDIATORI

Le Agenzie di viaggio sono solitamente "mediatori" dei tour operator, ma hanno anche margini di manovra, potendo personalizzare un viaggio seguendo le indicazioni del cliente.

1.2 Agenzia di viaggi indipendente o agenzia in franchising

Aprire un'Agenzia di viaggi indipendente o in franchising?

La prima scelta che la persona dovrà affrontare è quella di decidere se aprire un'agenzia indipendente oppure optare per una forma diversa di impresa, quale è il franchising.

Le due tipologie di attività sono molto diverse tra loro sia come dal punto di vista strutturale che di investimenti.

1.2.1 Agenzia di viaggi in franchising

Cosa è il franchising?

Il franchising, definito anche affiliazione commerciale, è una formula di collaborazione tra imprenditori indipendenti per la distribuzione di servizi e/o beni, indicata per chi vuole avviare in proprio una nuova impresa usufruendo al contempo di format già sperimentati ed un brand affermato sul mercato.

Il franchising è difatti un accordo di collaborazione che trova da una parte un'azienda con una formula commerciale consolidata (affiliante, o franchisor) e dall'altra una società o un singolo imprenditore (affiliato, o franchisee) che aderisce a questa formula, sfruttando tutti i vantaggi che ne conseguono, rimanendo tuttavia un imprenditore indipendente, con i conseguenti oneri e rischi.

FRANCHISING E AZIENDA MADRE

- L'azienda madre, che può essere un produttore o un distributore di prodotti o servizi di una determinata marca od insegna, concede all'affiliato, in genere rivenditore indipendente, il diritto di commercializzare i propri prodotti e/o servizi utilizzando l'insegna dell'affiliante oltre ad offrirgli assistenza tecnica, consulenza, formazione, e concedere tutto il **know-how** sui metodi di lavoro ed organizzazione collaudati grazie all'esperienza dell'azienda madre.

- In cambio, l'affiliato si impegna a rispettare standard e modelli di gestione/produzione stabiliti dal franchisor, contribuendo attivamente all'incremento della notorietà del brand ed al successo dell'intera rete, nonché all'espansione più agevole e rapida della stessa sul territorio nazionale o internazionale.
- In genere, in cambio dei servizi offerti, sia iniziali che periodici, possono essere richiesti da parte dell'affiliante pagamenti una tantum (come la **fee d'ingresso**) o periodici (come le **royalty** sul fatturato o i **contributi** per le campagne marketing).
- Per entrambe le parti coinvolte, vale sempre l'obbligo legale di rispettare le norme e le condizioni contrattuali che regolano il rapporto, per tutta la durata del contratto.
- Nel mercato economico italiano il **franchising** è regolamentato dalla **L. 6.05.2004, n. 129**.
- Le normative, leggi e regolamentazioni in vigore in materia di affiliazione commerciale, non presentano limitazioni stringenti o condizioni standardizzate sempre valide. Dunque, il **contratto di franchising** può presentare condizioni, obblighi e vantaggi molto differenti a seconda di quali siano gli obiettivi e gli standard della casa madre (franchisor). Sarà dunque sempre fondamentale valutare le specifiche di ogni singolo rapporto. Da un lato la possibilità di personalizzare il **contratto di franchising** secondo le specifiche necessità dei singoli rappresenta un enorme vantaggio, ma dall'altro sarà ancora più importante (soprattutto per l'affiliato) porre attenzione alle condizioni ed agli standard in esso posti.

Per ricorrere al contratto di franchising, a quanto si può attestare l'onere annuale?

Con una cifra che, in media, si assesta intorno ai € 20.000, è possibile affidarsi a gruppi che consentono le affiliazioni commerciali, mettendo a disposizione tutto ciò che è necessario per aprire un'Agenzia di viaggi, a partire dall'arredamento dei locali, fino al software per il lavoro quotidiano.

L'azienda madre richiede di raggiungere determinati standard di risultati annuali?

L'azienda madre richiederà, naturalmente, di raggiungere determinati standard di risultati annuali e l'assoluto rispetto delle direttive centralizzate nello svolgimento dell'attività.

Con il franchising si dovrà rinunciare a una completa personalizzazione?

Utilizzando il franchising si dovrà rinunciare a una completa personalizzazione dell'attività ma si avrà, in particolari situazioni di crisi, la possibilità di ricevere aiuto dalla casa madre. Le aziende che offrono l'affiliazione in franchising sono molte e di varia grandezza.

1.2.2 Agenzia indipendente

Nel caso, invece, in cui si preferisca aprire un'attività indipendente, è importante ricordare che bisogna possedere l'abilitazione al titolo di direttore tecnico oppure bisogna assumere un professionista che possa ricoprire tale ruolo.

Che ruolo ha il direttore tecnico di un'Agenzia di viaggio?

Il direttore tecnico di un'Agenzia di viaggi è la figura responsabile della conduzione aziendale; si occupa di tutta la struttura organizzativa e deve possedere una serie di requisiti, stabiliti per legge.

Oltre alla conoscenza di almeno due lingue straniere, deve conoscere la legislazione e la tecnica turistica e avere solide basi di amministrazione e organizzazione delle Agenzie di viaggio,

corredate da un'ottima conoscenza delle fonti normative e dei principi giuridici che regolano il settore.

Per assumere il ruolo di direttore tecnico bisogna superare un esame?

Per assumere il ruolo di direttore tecnico bisogna, infatti, superare un esame, fissato con ricorrenza annuale in ogni regione italiana, e dimostrare di aver maturato una precedente esperienza di lavoro in un'agenzia turistica.

1.2.3 Personale di Agenzia di viaggi

Un altro momento nevralgico nella gestione di un'Agenzia di viaggi è quello legato alla selezione del personale.

Dopo aver aperto l'agenzia bisogna porsi la domanda: come selezionare il personale dipendente?

Le competenze di un impiegato addetto al settore turistico sono varie e necessitano di un aggiornamento continuo. Chi lavora in questo settore deve avere una conoscenza approfondita del mercato turistico, sia nazionale che internazionale, deve avere ottime competenze nelle compilazioni di itinerari e avere grande familiarità con le prenotazioni alberghiere e dei mezzi di trasporto.

È indispensabile la conoscenza di alcune lingue straniere e la capacità di risolvere in autonomia i problemi che si possono presentare.

IMPIEGATO E CAPACITÀ RELAZIONALI

- La caratteristica più importante da verificare nel momento dell'assunzione resta, però, la capacità relazionale. L'impiegato di un'Agenzia di viaggi deve riuscire a stabilire un contatto con il cliente, anticipandone i desideri e risolvendone i problemi, sempre con grande cortesia e pazienza.
- Dal punto di vista strettamente tecnico, essenziale è la frequenza di corsi di formazione e aggiornamento, spesso organizzati dalle principali compagnie aeree, marittime e ferroviarie. Un ottimo punto di inizio può essere il possesso di un diploma alberghiero.

1.3 Posizione e arredamento per l'Agenzia di viaggi

Come scegliere l'ubicazione dell'Agenzia viaggi?

Una delle prime valutazioni che è importante fare è quella relativa alla scelta del locale e della sua posizione. Un'attività aperta in un centro commerciale potrebbe godere del vantaggio del traino degli altri negozi e della numerosità della potenziale clientela.

D'altra parte, un'agenzia turistica aperta in centro città può avere ugualmente una buona visibilità ed essere apprezzata nei momenti rilassati del "passeggio" senza correre il rischio di essere solamente intravista durante i momenti frenetici dei fine settimana.

La vetrina rappresenta un elemento determinante nel contesto dell'allestimento?

Qualunque sia la preferenza della località, i consigli per l'allestimento restano comunque uni-

versalmente validi: ad esempio, il punto del locale che necessita di maggior attenzione è la vetrina.

Essa rappresenta il biglietto da visita dell'attività e deve comunicare in modo chiaro quali sono le risposte alle emozioni che il cliente sta provando nel momento in cui si sofferma a guardare le offerte che gli stai proponendo.

IMMAGINI ACCATTIVANTI

- Le immagini devono essere luminose e accattivanti, le scritte nette e ben leggibili, le offerte ben organizzate e strutturate, l'aspetto generale appassionante e coinvolgente.
- Bisogna ricordare che la vetrina deve innanzitutto incuriosire e spingere a entrare.
- L'interno deve essere arredato in modo accogliente e professionale; possibilmente deve essere personalizzato con particolari che si notano e che rimangono impressi.
- Su tutto deve sempre risaltare la precisione e l'ordine: in tal modo, il cliente avrà la certezza di potersi affidare a te per un viaggio che verrà senz'altro organizzato al meglio in tutti i suoi aspetti.

1.4 Costi per l'apertura

Le **Agenzie di viaggio** maggiormente lucrative hanno la propria sede all'interno di un centro commerciale.

Prendere in affitto un locale in un centro commerciale, però, è assai costoso.

Avvertenza

È possibile iniziare anche con un piccolo negozio; sono sufficienti pochi metri quadri di superficie, magari in una zona pedonale, oppure in prossimità di un ampio parcheggio.

Nota bene

Nelle periferie, solitamente, questo genere di attività non funziona.

Bisogna dotarsi anche di un sito web, al fine di poter offrire alcuni servizi online.

Discorso diverso per il personale: fino a quando non si sono raggiunti margini di profitto interessanti, sarebbe consigliabile gestire l'attività in proprio.

Gli investimenti sono variabili?

Parlando di investimenti quindi, è importante considerare la loro elevata variabilità. Il budget minimo si aggira intorno ai € 20.000/€ 25.000, soprattutto in relazione alla naturale difficoltà iniziale di ricavare guadagni notevoli, dovendo ripagare gli investimenti fatti.

I costi da sopportare variano a seconda che si tratti di attività in proprio o in franchising?

Ad esempio, nel caso di un'agenzia indipendente bisogna considerare l'affitto del locale, le spese fisse e ricorrenti, come le utenze, il costo dei computer e del software ed, eventualmente, quello degli stipendi dei dipendenti.

Ulteriori costi da sostenere sono quelli legati alla pubblicità e alla creazione e manutenzione dell'indispensabile sito web che, esattamente come la vetrina, sarà la presentazione ai clienti.

1.4.1 Quali sono le tipologie di Agenzie di viaggi più redditizie

Un consiglio per rendere remunerativa l'Agenzia di viaggi che si va ad aprire, è quello di dare all'attività una caratteristica originale.

Nota bene

Ad esempio, occupandosi del turismo sportivo, di quello gastronomico o di quello religioso, specializzandosi nel curare in modo particolare quei viaggi e quei soggiorni che vengono effettuati con un intento preciso.

Attenzione

Negli studi di settore è stato calcolato che, generalmente, il margine di guadagno netto per un'agenzia può arrivare al 20% del fatturato ma, nel caso di un'attività specializzata in un settore di turismo ancora poco inflazionato, questo valore è destinato a incrementarsi.

RIPORTIAMO ALCUNI ESEMPI DEI DIVERSI SETTORI DI TURISMO SPECIALISTICO

- **Turismo matrimoniale:** comprende essenzialmente itinerari e soggiorni per viaggi di nozze.
- **Turismo enogastronomico:** viaggi e soggiorni in zone famose per alcuni vini e/o prodotti gastronomici tipici.
- **Turismo sportivo:** comprende i viaggi effettuati per partecipare a eventi sportivi.
- **Turismo religioso:** costituito dai viaggi per raggiungere luoghi sede di eventi religiosi e dai soggiorni.
- **Turismo estremo:** viaggi di esplorazione di territori selvaggi.
- **Turismo musicale:** viaggi e soggiorni al seguito di cantanti o gruppi musicali, in occasione di eventi e concerti.
- **Turismo aziendale:** viaggi e soggiorni organizzati per gruppi di lavoratori di una stessa azienda.
- **Turismo medico:** organizzazione di trasferte effettuate per usufruire di trattamenti sanitari non ancora disponibili nel proprio paese o a prezzi più convenienti.

1.5 Come ottenere finanziamenti per l'apertura dell'attività

Per aprire un'Agenzia di viaggi è possibile usufruire di ogni agevolazione rivolta a chi apre una nuova realtà imprenditoriale.

È bene, quindi, tenere d'occhio i bandi a tutti i livelli, a partire da quelli regionali, fino ai bandi emessi dalla Comunità Europea.

Anche le Agenzie di viaggi, ad esempio, essendo imprese a tutti gli effetti, possono richiedere la partecipazione ai finanziamenti agevolati dell'agenzia Invitalia, che è un'estensione del Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

INVITALIA ON - OLTRE NUOVE IMPRESE A TASSO ZERO

- ON - Oltre Nuove imprese a tasso zero si rivolge alle micro e piccole imprese composte in prevalenza da **giovani tra i 18 e i 35 anni o da donne di tutte le età**, su tutto il territorio nazionale.
- Sono ammissibili le imprese che abbiano una compagine sociale composta per almeno il **51% da giovani under 35** e da donne di tutte le età.
- La maggioranza si riferisce sia al numero di componenti donne e/giovani presenti nella compagine sociale sia alle quote di capitale detenute. Ad esempio, una società composta solo da un uomo over 35 e una donna/uomo under 35 non saranno ammessi al finanziamento, è richiesta una terza persona che abbia i requisiti.
- Accedono al finanziamento le **imprese** costituite entro i **5 anni precedenti** con regole e modalità differenti a seconda che si tratti **imprese costituite da non più di 3 anni o da imprese costituite da almeno 3 anni e da non più di 5**.
- Anche le **persone fisiche possono presentare domanda di finanziamento**, con l'impegno di costituire la società dopo l'eventuale ammissione alle agevolazioni.

Attenzione

Microcredito

In caso di impossibilità di ottenere finanziamenti agevolati, bisognerà rivolgersi a un istituto di credito. Alcune banche, specialmente le più importanti, hanno una serie di offerte per i finanziamenti alle Pmi (piccole medie imprese); in tal caso, è opportuno informarsi presso diversi istituti per calibrare tutte le caratteristiche del finanziamento più adatto per la tua attività.

MICROCREDITO

- Il microcredito è uno strumento finanziario che ha lo scopo di rispondere alle esigenze di inclusione finanziaria di coloro che presentano difficoltà di accesso al credito tradizionale perché non dispongono di sufficienti garanzie. Non si tratta semplicemente di un prestito di piccolo importo, ma di un'offerta integrata di servizi finanziari e non finanziari. Ciò che contraddistingue il microcredito dal credito ordinario è l'attenzione alla persona, che si traduce con l'accoglienza, l'ascolto e il sostegno ai beneficiari dalla fase pre-erogazione a quella post-erogazione, nonché la particolare attenzione prestata alla validità e alla sostenibilità del progetto.
- Lo strumento del microcredito, nella forma di "microcredito imprenditoriale", si rivolge a tutti coloro che intendono avviare o potenziare un'attività di microimpresa o di lavoro autonomo e/o che hanno difficoltà di accesso al credito bancario.
- **Chi può ottenere il finanziamento?**
 - Lavoratori autonomi titolari di Partita Iva da non più di 5 anni e con massimo cinque dipendenti.
 - Imprese individuali titolari di Partita Iva da non più di 5 anni e con massimo cinque dipendenti.
 - Società di persone, società tra professionisti, S.r.l. semplificate e società cooperative, titolari di Partita Iva da non più di 5 anni e con massimo 10 dipendenti.

- **Come si può utilizzare il finanziamento?**

- Acquisto di beni (incluse le materie prime necessarie alla produzione dei beni o servizi e le merci destinate alla vendita) o servizi connessi all'attività.
- Pagamento di retribuzioni di nuovi dipendenti, soci lavoratori.
- Sostenimento dei costi per corsi di formazione aziendale.
- Ripristino capitale circolante.
- Operazioni di liquidità.
- No ristrutturazione del debito.

- **Qual è l'iter da seguire?**

Se si è interessati al finanziamento, il primo step è quello di recarsi in una delle banche convenzionate con l'Ente Nazionale per il Microcredito e presentare la richiesta. Da questo momento, un tutor di micro credito assisterà la persona gratuitamente, aiutandola innanzitutto a capire se l'idea imprenditoriale sia realizzabile. Successivamente lo stesso tutor sarà il punto di riferimento per la redazione dell'idea imprenditoriale e per chiarire eventuali dubbi.

- **Quali sono le caratteristiche del finanziamento di microcredito?**

Mutuo chirografario

- Durata massima 84 mesi, incluso un eventuale periodo di preammortamento.
- Importo max € 40.000,00, che possono diventare € 50.000,00 se le ultime 6 rate pregresse sono state pagate in maniera puntuale e se lo sviluppo del progetto finanziato risulta in linea con il raggiungimento dei risultati previsti.
- Garanzia pubblica del Fondo di garanzia per le PMI (80% dell'importo finanziato).
- La Banca potrà richiedere ulteriori garanzie personali (non reali) solo relativamente alla parte non coperta dalla garanzia pubblica.*
- **La richiesta di accesso al microcredito è totalmente gratuita fino all'atto di erogazione del finanziamento.***

Successivamente, laddove previsto dalla convenzione con l'istituto bancario, l'importo relativo all'1% (uno per cento) della somma erogata verrà trattenuto dalla banca, all'atto dell'erogazione e trasferito al tutor incaricato dei servizi ausiliari.*

* Condizioni previste dalle banche convenzionate con l'Ente Nazionale per il Microcredito.

- **Quali documenti sono necessari?**

- CHECKLIST DOCUMENTALE per Imprese Neo Costituite (< 18 mesi) e Professionisti
- Documento d'identità.**
- Codice fiscale.**
- Copia Visura Camerale della ditta e/o società rilasciata da non più di 3 mesi.**
- Copia modello attribuzione Partita Iva.**
- Numero d'iscrizione all'ordine professionale.**
- Situazione economico/patrimoniale a data recente.**
- Copia ultime dichiarazioni dei redditi personali dell'amministratore e dei soci con allegati estremi della presentazione.**
- Eventuali attestazioni professionali connesse alla realizzazione del progetto.
- Lettera di intenti per l'utilizzo e/o locazione eventuale sito operativo.
- Copia eventuale contratto di franchising da sottoscrivere per l'avvio del progetto.
- Preventivi acquisto attrezzature/macchinari/stigliature/supporti hardware e/o software/registratori di cassa connessi all'avvio del progetto.
- Preventivi di eventuali lavori strutturali nei locali opzionati quali siti operativi.

- Preventivi per eventuali spese per l'avvio del progetto (pubblicità in genere).
 - Preventivi eventuali necessarie coperture assicurative di persone e locali.
 - Preventivi per l'acquisto prima fornitura (recenti) ovvero fatture (recenti) quietanzate nel caso di investimenti già sostenuti.
- ** Da presentare in banca.

• **CHECKLIST DOCUMENTALE per Imprese Costituite e Professionisti (>18 mesi)**

- Copia documento di Identità del titolare e/o amministratore.**
 - Codice Fiscale.**
 - Copia Visura Camerale della ditta e/o società rilasciata da non più di 3 mesi.**
 - Copia Atto Costitutivo e Statuto (esclusivamente per le società).**
 - Copia delibere assembleari in cui vengono conferiti i poteri all'organo amministrativo a richiedere, perfezionare ed utilizzare fidi bancari (qualora non previsto dallo Statuto).**
 - Copia modello attribuzione Partita Iva.**
 - Numero di iscrizione all'ordine professionale.**
 - Situazione economico/patrimoniale a data recente (qualora scadenza esercizio chiuso sia eccessivamente lontana-maggiore di 4 mesi).**
 - Copia ultime due dichiarazioni dei redditi della società/ditta con allegati estremi della presentazione.**
 - Copia ultime dichiarazioni redditi personali dell'amministratore e dei soci con allegati estremi della presentazione.**
 - Dettaglio delle operazioni di leasing se presenti o voci particolarmente significative per una valutazione della situazione economica, finanziaria e patrimoniale, ecc.
 - Dettaglio affidamenti con il sistema bancario (allegando copia e/o ultimo trimestre).**
 - Preventivi di eventuali finanziamenti richiesti.
- ** Da presentare in banca.

ELENCO BANCHE CHE OPERANO IN MICROCREDITO

ABRUZZO

- BCC ROMA (L'Aquila e prov.).
- BPER (Chieti e prov., L'Aquila e prov., Pescara e prov., Teramo e prov.).
- BCC DELLA VALLE DEL TRIGNO (provincia di Chieti).
- BANCO MARCHIGIANO (L'Aquila e prov., Teramo e prov.).

BASILICATA

- BANCA MONTE PRUNO (Potenza e prov.) (MOMENTANEAMENTE SOSPESA).
- BPER (Matera e prov., Potenza e prov.).
- BANCA 2021 (prov. di Matera, prov. di Potenza).

CALABRIA

- BCC CALABRIA ULTERIORE (Catanzaro e prov., Crotone e prov., Reggio Calabria e prov., Vibo Valentia e prov.).
- BCC MONTEPAONE (Provincia di Catanzaro: Montepaone, Soverato, Squillace).
- BCC MEDIOCRATI (Cosenza e provincia).
- BCC DEL CENTRO CALABRIA (Cosenza e Provincia, Catanzaro e provincia).
- BPER (Catanzaro e prov., Cosenza e prov., Crotone e prov., Reggio Calabria e prov., Vibo Valentia e prov.).