

SPECIALE

ORIENTAMENTO SCOLASTICO

**L'intervista.** Nello studio di registrazione del giornale La Provincia l'esperto ha raccontato come nascono le imprese

# Fondare un'azienda è realizzare un sogno I consigli del commercialista su come farlo



**Giovanni Casartelli è dottore commercialista a Como e si occupa di imprese che nascono**

— Creatività? Una parola che sembra averemoltopocoache fare con chi fa impresa, ma per sfatare questo mito il commercialista Giovanni Casartelli ci ha raccontato come nasce l'idea di fondare un'azienda, chi è più predisposto a farlo e quali sono i consigli indispensabili da tenere a mente.

«La creatività sembra qualcosa di ignoto nel mondo dell'impresa, ma in realtà in ogni manuale di economia aziendale si dice che l'azien-

da esiste per rispondere ai bisogni degli individui. Ma il primo bisogno che spesso l'azienda realizza è quello dell'imprenditore di dare oggetto a un sogno. Tutti abbiamo creatività, anche se questo non vuol dire che tutti dobbiamo per forza fondare un'azienda».

Qualcuno però quel bisogno lo sente già in giovane età, magari al termine del percorso universitario o anche durante gli studi: il primo passo che occorre fare è mettere su

carta l'idea. «Se si è studenti e si ha la mente libera bisogna sfruttare bene questo momento. Basta rispondere a poche domande semplici: cosa voglio produrre? Per chi lo voglio produrre? E poi naturalmente bisogna compiere il passo importante di aprire la partita Iva».

Una volta approntato il proprio "itinerario", bisogna pensare in che area geografica e in che settore ci si vuole inserire. «Chi sognava di fare impresa può essere un artigiano, un in-

fluencer o un designer, è un mondo vastissimo, ma sicuramente deve essere qualcuno pronto ad affrontare il rischio che l'imprenditoria porta con sé».

E per quanto riguarda i soldi? «Il crowdfunding è un'eccezionale fonte di finanziamento, se non si possono cercare bandi oppure rivolgersi alle banche chiedendo finanziamenti tramite l'ente del microcredito, sempre facendosi aiutare da un commercialista o da un consulente».