

Opportunità imprenditoriali nel settore della prima infanzia: MICRO-NIDI E BABY-PARKING

Indice della scheda

1. Definizione e caratteristiche di micro-nidi e baby-parking
2. Il profilo specifico dell'imprenditore/trice
3. Il mercato e la clientela
4. Regole e norme da rispettare
5. Ipotesi di conto economico
6. Opportunità di finanziamento
7. Riferimenti utili

1) Definizione e caratteristiche di micro-nidi aziendali e baby-parking

Le opportunità del settore

I dati forniti dalla Direzione Politiche Sociali della Regione Piemonte indicano che al 31 dicembre 2005, a fronte di 78.843 bambini tra 0 e 3 anni presenti in provincia di Torino, risultavano funzionanti soltanto 11.824 posti in asili nido comunali, privati, micro nidi e baby-parking.

Un'indagine del 2008 condotta dall'Osservatorio prezzi & tariffe di Cittadinanzattiva, sulla base di dati del Ministero degli Interni e dell'ISTAT aggiornati al 2006, evidenzia che gli asili nido comunali in Piemonte nel 2006 erano 223 con una disponibilità di 11.052 posti a fronte di 15.057 domande presentate. Nello stesso anno, le 113 strutture pubbliche presenti in provincia di Torino ospitavano 6.532 bambini a fronte di 9.639 domande presentate ed una percentuale di copertura rispetto alla potenziale utenza (bimbi 0-3 anni) dell'8,2%.

Appare dunque evidente l'esistenza di un forte squilibrio tra la domanda potenziale e l'offerta effettiva di servizi socio-educativi per la prima infanzia, alle cui origini sta una serie di importanti mutamenti che nel corso degli ultimi decenni sono intervenuti all'interno della struttura delle famiglie italiane:

- il massiccio ingresso della popolazione femminile nel mondo del lavoro, che ha progressivamente comportato la necessità di ricevere un aiuto nella gestione dei figli;
- la frammentazione e la delocalizzazione dei nuclei famigliari, che hanno reso quanto mai difficoltoso il ricorso al supporto tradizionalmente offerto dai nonni o da altre figure parentali;
- il miglioramento delle condizioni economiche generali e la contemporanea diminuzione del numero dei bambini, che hanno consentito alle famiglie di destinare maggiori risorse alla cura ed alla custodia dei figli.

Le difficoltà nell'accesso agli asili nido pubblici, con lunghe liste d'attesa regolate da rigidi requisiti che nei fatti escludono le famiglie con reddito medio-alto, contribuiscono a creare nel settore ampie opportunità all'iniziativa imprenditoriale privata. Tra le varie fattispecie possibili, due in particolare appaiono più facilmente percorribili per chi desideri impegnarsi in quest'ambito e possieda i requisiti necessari: si tratta dei micro-nidi e dei baby-parking, cui pertanto verrà dedicato il seguito della trattazione.

I micro-nidi

I micro-nidi sono definiti dalla Deliberazione della Giunta regionale n. 28-9454 del 26 maggio 2003 (testo coordinato con modifiche e integrazioni della D.G.R. n. 20-11930 del 8/03/2004 e della D.G.R. n. 13-2738 del 2/05/06) come un servizio educativo e sociale rivolto alla prima infanzia (vale a dire ai bambini di età compresa dai tre mesi ai tre anni), in cui viene quotidianamente assicurata la realizzazione di programmi educativi, il gioco, i pasti ed il riposo pomeridiano; possono anche essere istituiti presso aziende pubbliche e private, qualificandosi in questo caso come micro-nidi aziendali o nidi d'azienda. Secondo tale normativa, i micro-nidi si differenziano dagli asili nido "tradizionali":

- 1) per una minore capacità ricettiva, non superiore ai 24 bambini e non inferiore ai 12 (il numero minimo si abbassa se i micro-nidi sono situati in comuni sotto i 20.000 abitanti e nelle aziende),
- 2) per una ridotta superficie richiesta (circa 10 mq a bambino);

per tutti gli altri aspetti vale invece quanto previsto per gli stessi asili-nido.

Le strutture devono rispettare precisi requisiti tecnici, standard minimi di idoneità degli ambienti, moduli operativi e organizzativi fissati dalla medesima legge.

I baby-parking

I centri di custodia oraria, più comunemente definiti baby-parking, rientrano invece tra i cosiddetti «servizi educativi complementari», che si configurano come luoghi con caratteristiche educative, ludiche, culturali e di aggregazione sociale. Come stabilito dalla normativa regionale di riferimento, la Deliberazione della Giunta regionale n. 19-1361 del 20 novembre 2000, l'organizzazione dei baby-parking richiede minori obblighi dal punto di vista organizzativo e gestionale, con orari ridotti di permanenza dei minori (non più di cinque ore continuative), assenza del servizio di mensa e modalità di funzionamento decisamente più flessibili. Ecco il confronto nel dettaglio tra le due forme di attività:

MICRO-NIDI	CRITERI	BABY PARKING
Bambini da 3 a 36 mesi	<i>utenti</i>	Bambini da 13 mesi a 6 anni (in casi particolari possono essere ospitati anche lattanti)
In base al Regolamento della struttura	<i>ammissione</i>	Semplificata, trattandosi di possibile frequenza occasionale.
Illimitata	<i>permanenza</i>	Fino ad un massimo di 5 ore continuative
Rigide	<i>modalità di funzionamento</i>	Più flessibili, stabilite autonomamente secondo il Regolamento di funzionamento della struttura e in accordo con gli organi delegati alla vigilanza
Art. 4 - Allegato A - D.G.R. n. 28/2003 e s.m.i.	<i>personale addetto</i>	Art. 4 - Allegato A - D.G.R. n. 19/2000.
Presente, con i relativi accessori	<i>cucina</i>	Assente
Superficie necessaria per l'esercizio dell'attività: circa 10 mq. a bambino con possibilità di accorpate ed esternalizzare attività.	<i>superficie necessaria</i>	Superficie necessaria per l'esercizio dell'attività: circa 6 mq. a bambino. N.B.: si tratta di un valore puramente indicativo. Per il dettaglio si ri-

N.B.: si tratta di un valore puramente indicativo. Per il dettaglio si rimanda alle disposizioni normative.		manda alle disposizioni normative.
<p>Insedibile presso:</p> <ul style="list-style-type: none"> - aziende collocate in qualsiasi zona urbanistica; - immobili destinati a servizi sociali o educativi; - immobili ad uso abitativo. <p>N.B.: per il dettaglio si rimanda alle disposizioni normative e ai limiti imposti dalle norme urbanistiche e di tutela.</p>	localizzazione	<p>Insedibile presso:</p> <ul style="list-style-type: none"> - edifici residenziali (compresi i condomini e gli appartamenti siti ai piani superiori); - aziende; - aree commerciali. <p>N.B.: per il dettaglio si rimanda alle disposizioni normative e ai limiti imposti dalle norme urbanistiche e di tutela.</p>
<p>Prevista "accessibilità" ai portatori di handicap, ai sensi D.P.R. 503/96</p>	barriere architettoniche	<p>Prevista "adattabilità" ai portatori di handicap, ai sensi D.P.R. 503/96</p>
<p>Per esercitare l'attività occorre sempre acquisire l'autorizzazione al funzionamento rilasciata dagli Enti delegati alla vigilanza ai sensi L.R. 1/2004. (A.S.L. competente per territorio)</p>	autorizzazione	<p>Per esercitare l'attività occorre sempre acquisire l'autorizzazione al funzionamento rilasciata dagli Enti delegati alla vigilanza ai sensi L.R. 1/2004. (A.S.L. competente per territorio)</p>

2. Il profilo specifico dell'imprenditore/trice

Caratteristiche generali

Sia che intendiate aprire un micro-nido, sia che vi proponiate di realizzare un baby-parking, occorre comunque che possediate alcune caratteristiche:

- innanzitutto, un grande amore per i bambini: saranno infatti questi ultimi gli utenti della futura attività, destinati inevitabilmente ad allietare le vostre giornate con le loro necessità, i loro progressi ed i loro capricci. Se pertanto non sopportate pianti e strilli, reagite nervosamente alle situazioni di confusione e di fronte ad un pannolino da cambiare cercate il libretto delle istruzioni... iniziate a chiedervi se questo genere di occupazione può davvero fare al caso vostro;

- in secondo luogo, una notevole disponibilità nei confronti delle famiglie: in fondo, i genitori vi affideranno il loro bene più prezioso. È dunque comprensibile che vogliano conoscere sin nei minimi particolari le modalità del servizio che offrirete: dal programma educativo alle caratteristiche dei locali, dalle eventuali attività complementari all'assortimento dei giocattoli... fino a chiedervi conto della scelta del colore delle pareti o di quante volte il loro pargoletto è andato alla toilette. Siate perciò preparati a rispondere pazientemente ad ogni richiesta, in modo convincente e con il sorriso sulle labbra; e soffermatevi con cura a preparare il momento della riconsegna dei bambini, in cui nel breve volgere di due-tre

minuti sarete chiamati ad instaurare con i genitori un flusso comunicativo da cui dipenderà il tipo di opinione che avranno nei vostri confronti. Attenzione anche ai nonni, i quali in genere hanno il tempo per curiosare in ogni dove, ed inizialmente potranno persino vedervi come pericolosi concorrenti: se tuttavia riuscirete a convincerli della vostra professionalità e dedizione potranno trasformarsi nei vostri migliori alleati;

- ancora, una fervida creatività, unita ad una abbondante dose di elasticità: la buona fama del micro-nido o del baby-parking dipenderà infatti non soltanto della vostra capacità di rapportarvi con i bambini, ma anche dall'abilità che dimostrerete nel venire incontro alle esigenze delle famiglie, nonché dal numero e dalla tipologia di una serie di servizi aggiuntivi (dei quali si parlerà più avanti, e che non necessariamente richiedono investimenti ingenti) i quali vi aiuteranno a differenziarvi positivamente dalla concorrenza, pubblica e privata;

- infine, una sana determinazione, supportata da abili doti organizzative: per l'affermazione della futura attività risulterà certo strategica, se non addirittura essenziale, la capacità di garantire ampi orari di apertura, soprattutto al mattino presto o nella seconda parte del pomeriggio (e per il baby-parking talora anche il sabato e nei festivi), in modo da soddisfare le reali necessità delle famiglie. Occorre allora mettere in conto la non infrequente possibilità di dover lavorare parecchie ore al giorno, o di suddividere l'impegno tra più persone programmate su più turni.

Requisiti di legge

A queste caratteristiche generali vanno poi sommati specifici requisiti richiesti dalla normativa vigente, di cui dovrete necessariamente tenere conto già in fase di progettazione dell'attività. La legislazione regionale, infatti, individua alcune figure precise (il coordinatore pedagogico, gli educatori, il personale ausiliario e il personale addetto alla cucina per il micro-nido; gli operatori ed il responsabile dell'attività per il baby-parking), la cui presenza risulta indispensabile per poter validamente aprire un'impresa in questo settore; e se voi non siete in possesso delle qualifiche previste, sappiate che dovrete far ricorso (a pagamento, s'intende) a qualcuno che invece sia in regola con quanto richiesto, venendo così a sostenere un costo (fisso) che potrebbe poi risultare difficilmente sopportabile.

Per il micro-nido, la già citata D.G.R. n. 28-9454 del 26 maggio 2003 e s.m.i. individua alcune figure precise (il coordinatore pedagogico, gli educatori, il personale ausiliario e il personale addetto alla cucina), nonché i relativi titoli di studio:

<p>Coordinatore pedagogico (con compiti di indirizzo e sostegno tecnico al lavoro degli operatori, anche in rapporto alla loro formazione permanente, nonché compiti di valutazione e promozione della qualità dei servizi)</p>	<p>Possesso di uno dei seguenti titoli:</p> <ul style="list-style-type: none">- diploma di laurea specifica ad indirizzo socio-pedagogico o socio-psicologico;- attestato rilasciato a seguito del corso regionale di Coordinatore pedagogico.
--	---

<p style="text-align: center;">Figure educative (tra le quali va individuato un responsabile)</p>	<p style="text-align: center;">Possesso di uno dei seguenti titoli:</p> <ul style="list-style-type: none"> - diploma di puericultrice (fino ad esaurimento del titolo); - diploma di maestra di scuola d'infanzia (fino ad esaurimento del titolo); - diploma di maturità magistrale (fino ad esaurimento del titolo); - diploma di liceo psico-pedagogico; - diploma di vigilatrice d'infanzia, nel rispetto delle norme di cui all'art.1 della L.R. 17 marzo 1980, n. 16; - attestato di qualifica educatore per la prima infanzia o equivalenti; - diploma di dirigente di comunità (fino ad esaurimento del titolo); - diploma di laurea in scienze dell'educazione, scienze della formazione primaria e lauree con contenuti formativi analoghi; - diploma di tecnico dei servizi sociali; - altri diplomi di scuola media superiore, dai cui provvedimenti istitutivi, si riconosca un profilo professionale rivolto all'organizzazione e gestione degli asili nido.
<p style="text-align: center;">Personale ausiliario</p>	<p style="text-align: center;">Licenza di scuola dell'obbligo</p>
<p style="text-align: center;">Personale addetto alla cucina</p>	<p style="text-align: center;">Attestato di qualifica specifico</p>

Decisamente semplificati sono invece i requisiti stabiliti dalla D.G.R. 19-1361, vista in precedenza, per gli operatori di un baby-parking. Detta normativa non distingue tra varie figure, ma parla genericamente di «personale addetto al servizio», con funzione «organizzativa, di assistenza e di supporto, come “agente socializzante”, alla vita del bambino», tra cui deve essere individuato un responsabile dell'attività (non è perciò richiesta la presenza di un vero e proprio coordinatore pedagogico). Per tale personale è previsto il possesso di un «titolo di studio o specializzazione attinente l'educazione e/o l'assistenza all'infanzia»; il rapporto numerico non può essere inferiore ad un operatore ogni dieci bambini.

Attitudine all'imprenditorialità

Se dunque vi siete riconosciuti nel ritratto delineato nelle righe precedenti, e se ritenete di soddisfare gli obblighi di legge, prima di iniziare a progettare la vostra attività nel campo dell'infanzia pre-scolare dovrete tuttavia verificare di possedere un ultimo, basilare requisito: la voglia e la capacità di essere imprenditori. Che si tratti di un micro-nido o di un baby-parking, tale futura attività sarà innanzitutto un'impresa, con i suoi obblighi e le sue specificità; già in fase di progettazione, pertanto, dovrete verificare alcuni punti fondamentali, come:

- la dimensione dell'investimento necessario, distinguendo tra costi di avviamento e costi di gestione (vale a dire le spese indispensabili per poter intraprendere l'attività, come quelle riguardanti la ristrutturazione e la messa a norma dei locali, la costituzione della società, l'acquisto degli arredi, delle attrezzature e dei giocattoli, ecc.; e le spese ripetibili periodicamente nel corso dell'esercizio, come quelle inerenti la retribuzione dei collaboratori, il servizio di pulizia, la fornitura dei pasti ove prevista, le

utenze...), e tra questi ultimi i costi fissi (da sostenere cioè sempre nella stessa misura, indipendentemente dal numero dei bambini accolti) e i costi variabili (proporzionali all'andamento dell'attività);

- la quantità di capitale che siete disposti ad investire inizialmente, tenendo presente che partendo da zero tutto risulta molto più difficile e si rischia di fornire una impressione negativa ai potenziali finanziatori (se l'imprenditore è il primo a non fidarsi di ciò che vuole fare, perché concedergli un prestito?);

- le fonti di finanziamento (parenti, amici, istituti di credito, provvedimenti di finanza pubblica agevolata) da cui attingere eventualmente ulteriori risorse, appurando le effettive condizioni a cui queste possono essere ottenute (una volta avuto un prestito, è sempre in agguato il rischio di venire schiacciati dal peso degli interessi e dalla periodicità del rimborso del capitale);

- la suddivisione dei compiti tra i vari collaboratori (non si può fare tutto da soli...), accertando che i singoli ruoli vengano ricoperti da chi possiede i requisiti necessari e le effettive competenze, che i carichi di lavoro siano il più possibile equilibrati e che non rimangano posizioni o incarichi scoperti;

- le tariffe che potrete richiedere per i servizi offerti, analizzando quanto le famiglie già pagano per le medesime prestazioni in contesti simili a quello in cui intendete situarvi;

- la forma giuridica da dare all'impresa, nonché gli adempimenti conseguenti.

3) Il mercato e la clientela

Già in sede di progettazione della futura attività appare indispensabile compiere un'attenta analisi del mercato in cui intenderete operare, tenendo presente che un'impresa di questo tipo presenta sempre un forte radicamento sul territorio in cui è situata (tanto che rientra nei cosiddetti servizi di prossimità). Occorre dunque identificare con sufficiente accuratezza:

- la clientela e le sue esigenze;
- la possibile concorrenza;
- le strategie da attuare.

Soltanto così riuscirete a calibrare la vostra proposta in modo adeguato a quanto richiesto dal contesto, gettando solide basi per l'affermazione della vostra impresa.

a) Le varie tipologie di clientela

Il primo passo per svolgere una corretta analisi del mercato di riferimento consiste nell'identificare con chiarezza la clientela della futura attività (attenzione a non confonderla con l'utenza, che in ogni caso sarà rappresentata da bambini) e le esigenze specifiche che la contraddistinguono (in fondo, il compito dell'imprenditore è proprio quello di saper fornire risposte concrete e soddisfacenti ad una serie di bisogni).

Occorre pertanto operare subito una prima distinzione:

- per i micro-nidi e i baby-parking, tale clientela è rappresentata per lo più da privati (le famiglie): in tal caso, pertanto, dopo opportune indagini è in genere conveniente elaborare una proposta flessibile, maggiormente attenta alle necessità e alle disponibilità di spesa di padri e madri, in cui ad un servizio di base (la custodia dei bambini) possano eventualmente essere sommate attività collaterali;
- per i micro-nidi aziendali, invece, il vero cliente è costituito da un'impresa (o da più di una, nell'ipotesi di un nido inter-aziendale) intenzionata ad offrire questo utile servizio ai propri dipendenti. In quest'ottica si tratta dunque di creare un vero e proprio pacchetto completo (un'offerta "chiavi in mano"), che permetta di sollevare il più possibile l'impresa committente dagli obblighi e dalle preoccupazioni inerenti la gestione.

Non va poi dimenticato il settore pubblico, almeno per ciò che concerne i micro-nidi: sono infatti sempre più numerose le pubbliche amministrazioni (in genere piccoli Comuni) che nel campo della prima infanzia stipulano convenzioni con imprese private, in modo da offrire ai propri cittadini servizi ormai reputati essenziali senza sobbarcarsi costi aggiuntivi di personale. Può allora essere conveniente interpellare gli amministratori competenti di più enti locali, al fine di verificarne le reali esigenze, l'effettivo interesse e le possibilità di investimento: potrete così preparare un progetto appropriato.

I privati

Dal lato della clientela privata, è dunque opportuno promuovere preventivamente un sondaggio nella zona nella quale si intende allestire il servizio, in modo da rilevare le esigenze delle famiglie potenzialmente interessate e decidere successivamente come soddisfarle. Al riguardo, si può pensare di predisporre un questionario ad esse rivolto, con l'obiettivo di ricavare alcuni dati importanti come:

- il numero dei possibili clienti;
- la tipologia dei servizi desiderati;
- la disponibilità di spesa per i servizi offerti;
- le fasce orarie interessate.

In base ai risultati ottenuti, sarete così in grado di cominciare a predisporre un piano di offerta delle attività, nonché una stima dei costi necessari per realizzarle e dei ricavi attendibili. Inoltre avrete la possibilità di verificare la bontà dell'idea iniziale: se per esempio dal sondaggio emergerà che nella zona cui fate riferimento vi è una scarsa presenza di mamme lavoratrici, ed una forte disponibilità dei nonni a prendersi cura dei propri nipotini, forse converrà accantonare momentaneamente l'ipotesi del micro-nido per dedicarvi allo sviluppo di un baby-parking. In questo modo potrete comunque farvi conoscere ed apprezzare dal mercato, rendendo più facile il passaggio alla gestione di un micro-nido vero e proprio in un momento successivo.

Le aziende

Dal lato delle aziende, è invece consigliabile innanzitutto preparare un chiaro schema di proposta, contenente:

- i riferimenti alla normativa vigente (meglio farvi vedere preparati);
- una sintesi delle opportunità di finanziamento pubblico agevolato (argomento sul quale i vostri interlocutori si dimostreranno molto ricettivi);
- i titoli di studio in vostro possesso (non soltanto per attestare che siete in regola per gestire l'attività, ma anche per evidenziare la vostra professionalità);

- i servizi che intendete offrire (partendo anche in questo caso da una base semplice, pronti ad ampliarla in base a specifiche esigenze);
- i requisiti richiesti per i locali (non dimenticate che dovranno essere forniti dall'azienda stessa);
- la dimensione dell'investimento iniziale.

Una volta individuato un discreto numero di aziende della zona che, per dimensioni e numero di dipendenti, vi possono sembrare maggiormente sensibili ad un tale discorso, prendete contatti con i relativi responsabili e presentate loro la vostra proposta, dossier alla mano. Siate sempre pronti a modificare l'offerta dei servizi nel caso in cui si presentino specifiche esigenze, e non fatevi scoraggiare da eventuali risposte negative: se motivate potranno rappresentare anche una preziosa opportunità per ridefinire in modo più adeguato l'idea della futura attività.

b) La concorrenza

Identificata la clientela, occorre passare allo studio della concorrenza, con l'obiettivo di individuare quali altri servizi potranno sottrarre utenza potenziale alla vostra futura attività nella zona di riferimento. A tal fine conviene prendere una cartina, su cui evidenziare la dislocazione di:

- asili nido pubblici, la cui concorrenza può peraltro essere considerata relativa (è proprio dalle loro carenze che emerge una domanda di mercato per micro-nidi e baby-parking);
- asili nido privati e baby-parking, che rispetto ai precedenti offrono già orari prolungati ed attività aggiuntive. Nei confronti di questi ultimi sarà dunque utile che effettuiate qualche indagine più approfondita (al limite facendovi passare come genitori interessati...), informandovi in merito ai servizi offerti, alle tariffe praticate ed alle strutture occupate: potrete trarne spunti decisamente utili, soprattutto dal lato economico.

Occorre poi tenere presente che oltre a tale concorrenza diretta, di immediata determinazione, esistono anche altri servizi, spesso di grande diffusione, che più o meno indirettamente sostituiscono il ruolo del micro-nido o del baby-parking. Si tratta di:

- baby-sitter, cui spesso le famiglie ricorrono pur consapevoli di diversi aspetti negativi: costo elevato, bassa professionalità, specializzazione del servizio quasi inesistente, assenza di possibilità di socializzazione per il bambino. In sede di promozione della vostra attività dovrete perciò puntare a differenziarvi da esse, evidenziando il miglior rapporto prezzo/qualità, l'alta qualificazione del personale addetto, la maggiore varietà dei servizi da voi offerti;
- famiglie, il cui aiuto è peraltro spesso limitato per la frammentazione e la delocalizzazione dei nuclei richiamate in precedenza. A tale riguardo, conviene evidenziare come la vostra offerta sia potenzialmente complementare con quella garantita dall'organizzazione parentale, e permetta di assicurare non solo assistenza, ma anche possibilità di socializzazione e percorsi educativi evoluti che solo strutture professionali possono offrire.

c) Le strategie

Le strategie finalizzate a garantire il successo del vostro micro-nido o del vostro baby-parking potranno insistere su più elementi:

1) I servizi

La vera base della futura impresa consiste senza dubbio nella custodia e nell'assistenza dei bambini: alla sua predisposizione, pertanto, dovete dedicare tempo e grande cura, nella consapevolezza che eventuali

sbavature potranno costarvi care. Ad essa è poi consigliabile, in considerazione dell'interesse dimostrato dai genitori o dall'azienda committente e dalla relativa disponibilità di spesa, affiancare una serie di attività aggiuntive, capaci nel tempo di assicurare valore aggiunto alla vostra offerta educativa fino a diventare, se ben realizzate, un vero e proprio elemento di attrazione nei confronti della clientela. Esempi possibili sono:

- attività psico-motorie, che favoriscano l'educazione alla corporeità ed alla coordinazione;
- laboratori musicali, in cui attraverso la sensibilità per la musica ed il canto tipica dell'infanzia i bambini vengano aiutati nell'apprendimento e nell'espressione della propria personalità;
- laboratori linguistici, con l'insegnamento dei primi elementi di una lingua straniera sotto forma di gioco;
- laboratori artistici, per educare i bambini a sviluppare la propria creatività e la propria espressività mediante tecniche di disegno, pittura, collage, manipolazione.

Tali attività aggiuntive appaiono particolarmente adatte alle caratteristiche del baby-parking, in quanto richiedono un impegno temporale limitato e dunque possono essere fruite anche da frequentatori non abituali; inoltre si rivolgono con maggiore efficacia a bambini appartenenti ad una fascia d'età superiore rispetto all'utenza degli asili-nido.

Ulteriori servizi accessori potranno essere offerti senza la necessità di compiere investimenti di grande entità; tra questi rientrano:

- servizi di baby-sitter a domicilio: si tratta di una prestazione a bassa redditività ma di sicuro mercato, in cui il valore aggiunto dalla vostra attività consiste principalmente nel farsi garante della professionalità del personale inviato. Di norma viene svolto negli orari di chiusura del micro-nido o del baby-parking (tendenzialmente di sera), e può anche essere utilizzato come approccio "dolce" per l'inserimento nella struttura (il bambino familiarizza in casa propria con l'operatore che poi ritroverà all'asilo);
- organizzazione di feste per bambini: permette l'utilizzo dei locali anche in momenti di chiusura, ed è generalmente ben visto dai genitori perché consente di evitare sconvolgimenti in casa; può essere effettuato con o senza operatori/animatori, ed ha una media redditività (ma ricordatevi di prevedere la spesa per la pulizia dei locali);
- e quant'altro la vostra fantasia vi suggerisce (ma sempre alla prova dei conti!).

Una struttura in grado di offrire un ampio ventaglio di servizi si presenta con maggiori possibilità di successo; tuttavia dovete tener conto che la loro predisposizione può comportare vincoli finanziari (derivanti dagli investimenti necessari) ed economici (in quanto non tutti i servizi presentano una redditività soddisfacente). Per questo motivo, il più delle volte risulta opportuno intraprendere l'attività senza offrire da subito una gamma fortemente diversificata di prestazioni.

Un'ultima osservazione: tutti i servizi prima citati (in primo luogo la custodia dei bambini) si distinguono sempre e comunque per l'affidabilità e la professionalità del personale; chi vi affiderà il proprio bambino dovrà infatti avere l'assoluta certezza che ad esso non mancherà, in nessun momento, la necessaria assistenza. Inoltre, per affermare la validità della vostra offerta, sarà quanto mai opportuno:

- presentare i servizi in modo chiaro, proponendo formule contrattuali semplici e libere da equivoci;

- evidenziare la pulizia, l'igiene e la salubrità degli ambienti;
- sottolineare la flessibilità dell'impresa rispetto ai servizi pubblici nell'adattarsi a specifiche esigenze del cliente.

2) Il prezzo

In questo specifico settore, il prezzo generalmente non costituisce l'elemento determinante, in quanto le famiglie badano spesso più alla qualità del servizio: la vostra politica dei prezzi dovrà quindi tenere conto in primo luogo delle esigenze di professionalità necessarie per assicurare un servizio di qualità, e secondariamente della disponibilità di spesa dichiarata dalla clientela presente in loco. Nel caso in cui tale disponibilità risultasse insufficiente a garantire un equo livello di remunerazione delle prestazioni da voi offerte, non esitate a valutare l'ipotesi di collocare altrove il vostro micro-nido o il vostro baby-parking.

Al riguardo, potrà costituire un utile esercizio il raffronto con le tariffe richieste per i medesimi servizi da voi proposti da parte della diretta concorrenza presente in zona: avrete così l'opportunità di scegliere se posizionarvi ad un livello di prezzo inferiore (ma non troppo, per non mortificare la vostra professionalità e dare involontariamente l'impressione di un servizio scadente) oppure se puntare più in alto (cercando tuttavia di far percepire l'alto valore aggiunto di ciò che offrite).

Sarà inoltre opportuno predisporre diverse formule di abbonamento (annuale, mensile, settimanale), fino a ideare (soprattutto per ciò che concerne i baby-parking) ticket a ore per brevi permanenze.

3) La promozione

Poiché in genere si tratta di un mercato circoscritto al territorio in cui viene svolta l'attività, farvi conoscere non dovrebbe essere eccessivamente difficile; di conseguenza, non saranno necessarie grandi (e dispendiose) iniziative promozionali. In ogni caso, sarà opportuno prevedere una campagna iniziale (meglio se da maggio a settembre, periodo in cui i genitori iscrivono i figli a scuola), mirata ai luoghi più frequentati dai genitori come:

- giardini pubblici;
- studi pediatrici;
- negozi di abbigliamento e di alimentari per l'infanzia.

Fondamentale sarà l'utilizzo di un logo e di slogan efficaci che mettano in rilievo i punti di forza del servizio offerto; lo stesso nome che darete all'impresa si rivelerà importante ai fini della promozione: dovrà perciò essere semplice, immediatamente evocativo dell'infanzia e di facile presa. In seguito, potrà risultare conveniente realizzare campagne meno intense, con l'obiettivo di favorire la rotazione tra gli utenti o di segnalare il lancio di una nuova attività.

Gli strumenti principali di comunicazione su cui puntare potranno essere:

- passaparola;
- inserzioni su giornali e periodici locali;
- diffusione di volantini;
- invio di lettere mirate (mailing) a famiglie con bambini nella fascia d'età prescelta;
- convenzioni con CRAL, dopolavoro, associazioni di categoria, aziende;
- inserzioni su Pagine Gialle o simili.

I messaggi promozionali dovranno trasmettere:

- l'innovatività dell'iniziativa;
- la maggior qualità dei servizi offerti rispetto alla concorrenza;
- la professionalità e la competenza degli operatori;
- la disponibilità ad orari flessibili;
- l'ottimo rapporto qualità/prezzo.

4. Regole e norme da rispettare

Sempre in fase di progettazione della futura attività, è assolutamente necessario che conosciate a fondo le regole e le norme da rispettare, perché possiate fin da subito essere consapevoli dei requisiti richiesti in merito a personale, locali, attrezzature, certificazioni sanitarie e quant'altro. Avrete così modo, una volta di più, di mettere alla prova la bontà della vostra idea iniziale, verificando eventuali carenze in titoli, permessi e dotazioni e valutando se e come risolverle; sarete capaci, inoltre, di affinare con un maggior grado di accuratezza le stime degli investimenti necessari; eviterete infine di incappare inavvertitamente in sanzioni ed altri spiacevoli inconvenienti dopo l'avvio del servizio.

a) Il personale

La normativa riguardante la qualificazione richiesta al personale per poter operare in micro-nidi e baby-parking è già stata illustrata nella sezione dedicata al profilo dell'imprenditore, alla quale si rimanda; occorre ora vedere cosa prevede la legislazione in merito al numero di tali addetti.

I micro-nidi

Per i micro-nidi, la più volte citata D.G.R. n. 28-9454 del 26 maggio 2003 e s.m.i. prevede che l'organico degli operatori vada calcolato in base al numero e alla tipologia dei bambini iscritti nell'arco dell'anno di frequenza, nonché rispetto alle modalità organizzative del servizio. Il rapporto numerico tra le figure educative e i bambini deve essere tale da garantire l'assistenza per tutto l'arco di apertura del servizio, e va calcolato in base al seguente prospetto:

<i>Per un'utenza di bambini lattanti</i> (da 0 a 24 mesi)		
N°. bambini iscritti	N°. figure educative	N°. operatori ausiliari
da 1 a 4	1	1
da 4 a 8	2	da 1 a 2
da 8 a 12	3	2
da 12 a 16	4	da 2 a 3
da 16 a 20	5	3
da 20 a 24	6	da 3 a 4

<i>Per un'utenza di bambini divezzi</i> (da 25 a 36 mesi)		
N°. bambini iscritti	N°. figure educative	N°. operatori ausiliari
da 1 a 6	1	1
da 6 a 12	2	da 1 a 2

da 12 a 18	3	2
da 18 a 24	4	da 2 a 3

Ad essi vanno poi aggiunte le altre figure previste dalla normativa, nella misura di un coordinatore pedagogico e di uno (o più) addetti alla cucina. Al personale assunto deve essere applicato il Contratto collettivo nazionale di lavoro del comparto delle Regioni e delle autonomie locali.

I baby-parking

Per i baby-parking, la D.G.R. 19-1361 (che, come si è visto, non distingue tra varie figure, ma parla genericamente di «personale addetto al servizio»), stabilisce invece un rapporto numerico non inferiore ad un operatore ogni dieci bambini.

b) I locali e le attrezzature

1) L'immobile: localizzazione, destinazione d'uso, caratteristiche specifiche

Gli immobili per i micro-nidi

Secondo la già richiamata D.G.R. n. 28-9454 del 26 maggio 2003 e s.m.i., il micro-nido, ubicato in ogni caso in aree facilmente accessibili alla popolazione interessata al servizio, può essere istituito presso:

- immobili destinati a servizi sociali o educativi;
- aziende pubbliche o private collocate in qualsiasi zona urbanistica dei Piani regolatori comunali, purché sia garantita la salubrità degli ambienti, nonché presso immobili direttamente di pertinenza delle aziende stesse.

Sulla collocazione dei micro-nidi aziendali non paiono dunque sussistere dubbi: devono infatti essere situati, sempre nel rispetto dei requisiti strutturali che verranno illustrati più avanti, presso una sede dell'azienda stessa, o al massimo in un immobile immediatamente contiguo (e di tale requisito converrà dare adeguata illustrazione nel corso delle vostre visite "esplorative" ai responsabili delle varie aziende, in modo da verificare subito se gli spazi consentono o meno l'installazione del servizio).

Diverso è invece il caso dei micro-nidi tradizionali, per la cui localizzazione viene espressamente richiesto un immobile con particolare destinazione d'uso (servizi sociali o educativi) assegnata dal Piano regolatore del comune di competenza. Se pertanto non disponete ancora di una sede, converrà che vi rechiate preventivamente presso gli uffici tecnici comunali, in modo da verificare quali edifici possedano la predetta caratteristica secondo il già citato Piano regolatore e se tra questi ve ne siano di non utilizzati: affittare o prendere in uso, previa stipula di una convenzione con l'ente proprietario, un ex-asilo o una ex-scuola potrebbe rappresentare un'ottima soluzione, ferma restando un'attenta verifica dei costi richiesti dalle operazioni di ristrutturazione ed adeguamento (che peraltro potrebbero anch'esse venire finanziate, almeno in parte, dallo stesso ente proprietario). Se invece avete già individuato dei locali che ottemperano ai requisiti strutturali (o che possono essere messi in regola con modica spesa), occorre che appuriate presso gli uffici tecnici comunali la relativa destinazione d'uso e, nel caso probabile in cui non siano destinati a servizi sociali ed educativi, vi informiate sulla trafila necessaria per ottenere una (difficile) variante al Piano regolatore.

Gli immobili per i baby-parking

Decisamente semplificata è invece la normativa per l'insediamento dei baby-parking, per i quali la D.G.R. n. 19-1361 non prevede particolari requisiti in merito alla destinazione d'uso dei locali; viene soltanto richiesta l'ubicazione in aree facilmente accessibili alla popolazione interessata al servizio, con la possibilità di istituirlo anche presso aziende o centri commerciali caratterizzati da un elevato afflusso di persone. Al riguardo, appare perciò opportuno individuare una sede che, oltre a possedere i requisiti strutturali elencati più avanti, presenti ampie possibilità di parcheggio e/o di fermata (tenete presente che accompagnare un bimbo piccolo all'asilo non è precisamente la stessa cosa che scaricare un tredicenne davanti ad una scuola media): valutate quindi se per i genitori dei vostri piccoli utenti possa risultare più comoda una sistemazione centrale o lungo una strada principale rispetto ad una più decentrata ma con maggiori opportunità per lasciare l'auto in sosta. Considerate inoltre come un immobile indipendente od un locale sito al pianterreno di un edificio (meglio ancora se con un ingresso separato) siano generalmente più costosi, ma preferibili ad un appartamento posto all'interno di uno stabile: in quest'ultimo caso, infatti, possono sussistere specifici divieti disposti dal regolamento di condominio, ed è quasi automatico che nel tempo insorgano controversie per via del rumore provocato dai bimbi, del via vai dei genitori, ecc.

Caratteristiche comuni alle strutture

Per ciò che concerne le caratteristiche specifiche della struttura di insediamento, la normativa è quasi identica nei due casi. In entrambi i casi, infatti, l'immobile deve garantire:

- condizioni di stabilità in situazioni normali ed eccezionali, in conformità a quanto previsto dalle norme vigenti, nonché in piena rispondenza alla normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro (Testo unico sulla sicurezza sui luoghi di lavoro, D.Lgs 09/04/2008 n. 81);
- requisiti igienici minimi previsti dai Regolamenti locali di igiene e dalle normative nazionali e regionali vigenti in materia;
- condizioni di sicurezza degli impianti, anche di prevenzione incendi, nei casi previsti dalla legge;
- accessibilità (per i micro-nidi) e adattabilità (per i baby-parking) ai soggetti portatori di handicap usufruenti di sedia a ruote, secondo quanto stabilito dal D.P.R. n. 503/1996;
- licenza di abitabilità e/o d'uso dei locali.

L'unica differenza è perciò data dal regime previsto per accogliere eventuali soggetti diversamente abili su sedia a rotelle: se infatti nel caso dei micro-nidi occorre creare sin da subito le condizioni per garantire il loro accesso (scivoli, servizi igienici attrezzati, assenza di barriere architettoniche), per i baby-parking è sufficiente prevederle, ed attuarle soltanto in caso di necessità.

2) Gli spazi: articolazione, dimensioni, caratteristiche specifiche

Gli spazi del micro-nido

La normativa regionale prescrive che gli spazi essenziali da prevedere in un micro-nido, in funzione delle esigenze dei bambini, siano costituiti da:

- spazi per i bambini;
- spazi per gli operatori;
- servizi generali,

articolati secondo lo schema seguente:

<i>Spazi funzionali</i>	<i>Destinazione d'uso</i>	<i>Superficie utile</i>
-------------------------	---------------------------	-------------------------

Per i bambini	Soggiorno e zona per l'alimentazione	3,00 mq/bambino
	Zona riposo	1,00 mq/bambino
	Servizi igienici	1,00 mq/bambino
Per gli operatori	Accettazione e locale pluriuso per il personale	1,00 mq/bambino (con un minimo di 10 mq)
	Spogliatoio	1,00 mq/bambino
	Servizi igienici per adulti	0,50 mq/bambino (con un minimo di 5 mq)
Totale		7,50 mq/bambino
Servizi generali	Cucina – dispensa	1,00 mq/bambino
	Ambulatorio pediatrico	0,80 mq/bambino
	Lavanderia – deposito	0,40 mq/bambino
Area esterna attrezzata (standard indicativo)		1,00 mq/bambino

I diversi spazi devono perciò essere dimensionati applicando i parametri unitari indicati; nel caso di strutture con limitata capacità ricettiva non possono, di norma, scendere comunque sotto i seguenti valori minimi:

- spazi per i bambini: 20 mq;
- spazi per gli operatori: 15 mq;
- servizi generali: 15 mq.

Per la realizzazione del micro-nido in immobili esistenti sono poi ammesse riduzioni non superiori al 10% di tali parametri, fermo restando il rispetto del dimensionamento minimo di cui sopra; e se nell'immobile risultano presenti altri locali destinati al medesimo uso previsto per i servizi generali, questi ultimi possono essere accorpati, mantenendo in ogni caso indipendente l'area attrezzata.

Inoltre, se il micro-nido avrà una capacità ricettiva uguale od inferiore a dieci bambini, gli spazi per gli operatori potranno essere ricavati in locali che, ancorché non direttamente collegati agli spazi per i bambini, garantiscano comunque la funzionalità dell'attività.

È infine ammessa la dislocazione all'esterno dei locali e del servizio di lavanderia, nonché l'affidamento a terzi del servizio di predisposizione dei pasti se trasportati e nel solo caso in cui il micro-nido ospiti bambini di età compresa tra i due e i tre anni. In tutte le restanti situazioni deve essere almeno garantita una cucinotta per la preparazione delle pappe, di superficie utile minima di mq 6,00.

L'area di accettazione deve essere organizzata in modo da consentire un comodo accesso dei bambini; deve poi essere dotata dello spazio occorrente per posizionare un fasciatoio, nonché di alcuni armadietti per il deposito del vestiario (meglio se uno per ogni bambino, dotato di qualche appendiabiti; in alternativa possono essere predisposti dei cestini personali). In essa è situato il locale destinato ad ufficio, realizzabile anche "open-space", in cui è consigliabile posizionare PC, fotocopiatrice, schedari in modo da consentire una facile ed efficiente gestione di tutte le informazioni riguardanti i bambini (schede personali, schede mediche, schede pedagogiche del percorso svolto all'interno della struttura).

L'area di soggiorno deve essere organizzata garantendo la possibilità di svolgimento di più attività ricreative differenziate e, in modo fisicamente separato, la somministrazione dei pasti. È pertanto auspicabile la suddivisione dell'area in due locali distinti. Nel caso poi in cui il micro-nido accolga anche bimbi lattanti, occorre che sia individuato un ulteriore locale appositamente destinato alla loro permanenza.

Ricordatevi inoltre di prevedere per le zone di tale area dedicate al gioco e alle attività motorie la copertura del pavimento con materiali che isolino dal freddo, attutiscano le cadute e siano facilmente lavabili; in quelle riservate ai pasti vanno invece installati tavoli, sedie e seggioloni che possono anche essere utilizzati per le attività didattiche. L'utilizzo di altri mobili e arredi sarà invece collegato al tipo di attività che intenderete svolgere.

I locali igienici devono essere illuminati ed areati direttamente, nonché dotati di antibagno (che potrà essere illuminato artificialmente). Tale locale deve inoltre consentire:

- il posizionamento del fasciatoio, in uno spazio appositamente adibito all'uso;
- il deposito dei materiali e prodotti igienici, fuori dalla portata dei bambini.

I pavimenti devono essere piastrellati e le pareti rivestite di materiale lavabile fino a m 2,00 di altezza. Le tazze WC per i bambini devono essere di dimensioni ridotte; il loro rapporto è di almeno un vaso ogni 10 bambini, ognuno inserito in box ispezionabili. I lavandini, singoli o con vasca allungata per punti multipli di erogazione dell'acqua, dotati di miscelatore a comando unico, devono essere posizionati nell'antibagno; anch'essi saranno di dimensioni adeguate.

Almeno un servizio igienico per adulti deve essere accessibile ai soggetti portatori di handicap e usufruenti di sedia a ruote, secondo quanto stabilito dal D.P.R. n. 503/1996.

Salvo dimostrata impossibilità, deve essere assicurata un'area esterna ad uso esclusivo del micro-nido, anche ricavabile in spazi non direttamente pertinenti; essa deve risultare attrezzata per la permanenza e il gioco dei bimbi.

Si capisce dunque come la presenza del giardino privato non sia strettamente obbligatoria; appare tuttavia chiara la sua capacità di facilitare l'attività, soprattutto nella bella stagione. Certo che se la vostra struttura verrà a situarsi in pieno centro o su una strada molto trafficata, converrà valutare la possibilità di rinunciare al giardino per destinare un numero maggiore di locali al gioco e alle altre attività.

Gli spazi del baby-parking

Anche dal punto di vista degli spazi, la normativa che regola il baby-parking presenta notevoli semplificazioni. In particolare, essendo prevista la permanenza dei bambini per un numero limitato di ore, non sono espressamente previsti locali destinati all'alimentazione ed alla preparazione dei pasti, alla lavanderia, all'ambulatorio.

All'interno della struttura devono invece essere previsti per legge:

<i>Destinazione d'uso</i>	<i>Superficie utile</i>	<i>Totale superficie utile per ospitare 25 bambini</i>
Ingresso	1,00 mq/bambino	25 mq
Accettazione e personale	1,00 mq/bambino	25 mq
Soggiorno e attività ludico-ricreative	2,40 mq/bambino	60 mq
Riposo	1,00 mq/bambino	25 mq
Servizi igienici	0,60 mq/bambino	15 mq

Area esterna attrezzata	1,00 mq/bambino	25 mq
	Totale	175 mq

Per la realizzazione del presidio in immobili esistenti sono ammesse variazioni dei parametri precedentemente indicati con una tolleranza del 10%. La superficie utile minima, al netto dell'area esterna, necessaria per sviluppare l'attività non può tuttavia risultare in ogni caso inferiore a mq 60; a detta superficie non può essere applicata la tolleranza di cui sopra. Sono inoltre da escludere dal calcolo delle superfici le aree destinate ad eventuale civile abitazione, che devono essere funzionalmente separate dal presidio (questo nel caso in cui nutriate l'insana intenzione di adibire a baby-parking la dimora in cui vivete!).

c) Gli altri documenti e le certificazioni sanitarie

Oltre a quanto già indicato, per il regolare svolgimento dell'attività di un micro-nido o di un baby-parking occorrono una serie di autorizzazioni e di altri documenti, per lo più rilasciati o controllati dalle A.S.L. competenti per territorio. Essi sono:

- l'autorizzazione al funzionamento;
- i regolamenti di organizzazione dell'attività;
- i libretti sanitari degli addetti;
- i certificati di vaccinazione dei bambini;
- il registro delle presenze;
- le certificazioni relative al servizio di somministrazione dei pasti.

Di questi, l'autorizzazione al funzionamento, il regolamento di organizzazione, l'orario di apertura giornaliero e le tariffe applicate andranno esposte in modo visibile nell'ingresso.

1) L'autorizzazione al funzionamento

L'esercizio dell'attività di micro-nido o baby-parking è innanzitutto subordinato al possesso di una autorizzazione al funzionamento, rilasciata dai soggetti delegati alle funzioni di vigilanza ai sensi dell'art. 34 della L.R. 62/95 (vale a dire le A.S.L. competenti). Poiché tale autorizzazione rappresenta il permesso fondamentale per poter intraprendere la vostra impresa (tutti gli altri requisiti, infatti, possono essere considerati accessori; per i soli micro-nidi d'azienda, il rilascio di tale autorizzazione è subordinato al parere favorevole del Comune di ubicazione), conviene che vi informiate preventivamente, e con un certo anticipo, presso gli uffici competenti riguardo agli adempimenti e alle tempistiche necessarie.

Nel caso del micro-nido, inoltre, l'attivazione deve essere concordata con l'ente locale di riferimento (in genere il Comune) al fine di assicurare il coordinamento con la rete dei servizi per la prima infanzia presenti col territorio, nonché il raccordo con i servizi sociali; anche in questo caso, pertanto, una volta tracciato il progetto di massima della futura attività appare opportuno recarsi a fare quattro chiacchiere col Sindaco, con l'Assessore o con i funzionari competenti. La raccomandazione vale ancor più per coloro che intendono proporre alle aziende di creare un micro-nido interno: proprio a tali aziende, infatti, la normativa vigente ingiunge di evitare sovrapposizioni di interventi o riproposizioni di servizi già avviati dai Comuni, in una logica di integrazione e di utilizzo ottimale delle risorse, nonché di definizione di risposte adeguate ai bisogni emergenti delle popolazioni interessate, attuando il raccordo con gli enti istituzionalmente competenti ed assicurando il confronto con tutti i soggetti interessati nel territorio di appartenenza. Inoltre l'apertura di tali micro-nidi aziendali va concordata tra il gestore e le organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative a livello aziendale o territoriale, secondo una flessibilità organizzativa rispondente alle esigenze del bambino.

2) Il regolamento di organizzazione dell'attività

Il micro-nido deve essere dotato di un regolamento di organizzazione dell'attività indicante almeno:

- i criteri per l'accesso;
- le modalità di funzionamento del servizio;
- gli strumenti previsti per la valutazione del servizio da parte dei fruitori;
- le procedure per assicurare la tutela degli utenti;
- le forme di partecipazione dei genitori all'attività del servizio;
- le forme e gli strumenti di raccordo del micro-nido con i servizi socio-sanitari del territorio e con il Comune di ubicazione.

Come si può facilmente intuire scorrendo l'elenco, tale regolamento rappresenta dunque un documento molto importante, che riportando le caratteristiche principali della vostra attività può per certi versi venire paragonato ad una vera e propria "carta d'identità" della stessa; occorre pertanto preventivare una certa attenzione nella sua stesura, anche perché potrà essere successivamente utilizzato come strumento di presentazione (per scopi promozionali e per ricerca di finanziamenti esterni).

Ben diversa è invece la normativa riguardante i baby-parking, la quale si limita a prescrivere un «regolamento relativo all'organizzazione della struttura», senza specificarne nel dettaglio i contenuti e senza nemmeno preventivare una sua esposizione all'ingresso dell'attività.

3) I libretti sanitari

Gli addetti, anche temporanei, ad un micro-nido o ad un baby-parking devono sottoporsi ai controlli sanitari prescritti dalle A.S.L. e devono essere muniti di libretto di idoneità sanitaria aggiornato (in merito ai libretti sanitari si applicano le norme contenute nella Deliberazione Giunta regionale n. 23-10718 del 20 ottobre 2003 e le conseguenti modifiche e integrazioni); tale libretto va conservato sul posto di lavoro a cura del responsabile della struttura ed esibito agli organi di vigilanza quando richiesto.

4) I certificati di vaccinazione

Per il primo accoglimento al micro-nido, anche nel caso di frequenza occasionale, il genitore o chi ne fa le veci deve presentare un certificato vaccinale aggiornato e una certificazione del pediatra di base che attesti l'assenza di malattie infettive in atto. Sul punto, la disciplina per il baby-parking è meno rigida, trattandosi di possibile frequenza occasionale: viene infatti richiesta una semplice dichiarazione scritta, indirizzata dal genitore al responsabile della struttura, attestante che il bambino è stato regolarmente vaccinato e che non si trova affetto da malattie infettive e contagiose clinicamente accertate. Conviene dunque predisporre dei moduli prestampati!

5) Il registro delle presenze

Entrambe le attività devono essere dotate di un registro delle presenze dei bambini, in cui vanno annotati: per il micro-nido i singoli nominativi (insieme a quello di un parente di riferimento, con il relativo recapito telefonico), con un aggiornamento sistematico che indichi giornalmente la presenza o l'assenza dei vari utenti; per il baby-parking i nominativi e l'orario di ingresso e di uscita.

6) Le certificazioni alimentari

Mentre per il baby-parking la possibilità di somministrare pasti non è prevista, in ragione della permanenza relativamente breve dei bambini (va ricordato, una volta ancora, come questa non possa superare

le cinque ore continuative), il micro-nido non può prescindere, considerando la maggior durata della presenza degli utenti e la minore età degli stessi.

La preparazione delle pappe va dunque svolta in una cucinotta che, come si è già visto, deve avere una superficie utile minima di almeno 6 mq e deve rispettare i requisiti igienici previsti dal D.P.R. n. 327/80. Nel solo caso in cui il micro-nido ospiti bambini di età compresa tra i 24 e i 36 mesi, poi, è possibile ricorrere ad un servizio esterno di preparazione e di trasporto dei pasti. In tale eventualità, tuttavia, occorre che il gestore dell'attività presenti al Dipartimento di Prevenzione dell'A.S.L. competente una relazione contenente l'analisi dei rischi e la valutazione delle procedure di prevenzione e di controllo attuate per garantire la sicurezza e l'igiene degli alimenti, come richiesto dal Decreto legislativo n. 155/97 e dalle sue successive modifiche ed integrazioni.

5. Ipotesi di conto economico

Un'ipotesi plausibile di investimento

Per immaginare adeguatamente il livello di redditività di un micro-nido o di un baby-parking, conviene simulare una progettazione economica. Al riguardo, appare non azzardato basarsi sull'ipotesi di un baby-parking con 2 addetti (entrambi in possesso dei requisiti di legge, e di cui uno proprietario e responsabile dell'attività, e l'altro dipendente), 15 bambini utenti fissi e altri presenti occasionalmente (in modo da non superare mai le 20 presenze contemporanee) di età compresa tra i due e i cinque anni. Si presuppone che l'attività venga svolta in un appartamento di 140 mq circa, sito al pianterreno di un immobile residenziale, con un piccolo giardinetto comunicante ed in buone condizioni generali; per poterlo adattare all'utilizzo previsto non risulta perciò necessaria una ristrutturazione radicale, quanto piuttosto limitati interventi di sistemazione (adattamento dei servizi igienici alle esigenze dei bambini, con collocazione di n° 2 WC di dimensioni ridotte in box ispezionabili dall'esterno e di n° 2 lavandini dotati di miscelatori a comando unico; tinteggiatura dei locali con pitture lavabili). Occorre poi prevenire l'acquisto degli arredi (armadietti per i bambini, armadietti per il personale e per riporre le attrezzature, bancone per l'ingresso, schedari per le pratiche, sedioline e banchi, lettini e brandine per il riposo pomeridiano, seggioloni, fasciatoi, lavagne, tende, tappetini, appendiabiti) e delle attrezzature (giocattoli, pc con stampante e software, telefono/fax), nonché la prima dotazione di materiali consumabili (per l'attività didattica, per le pulizie, cancelleria) e la prima pubblicità (volantini, manifesti, inserzioni e redazionali su periodici locali). Si può pertanto effettuare una prima stima dei costi di avviamento dell'impresa:

<i>Tipologia</i>	<i>Importo in euro</i>
Apertura partita IVA / Iscrizione al Registro delle imprese	250
Ristrutturazione (fornitura e adattamento dei servizi igienici, piccola manutenzione degli altri spazi)	3.500
Tinteggiatura	3.500
Arredamento	9.000
Pc con stampante e software, telefono/fax	1.500
Contratti allacciamento utenze	700
Prima pubblicità	2.000

Prima fornitura giocattoli	2.000
Prima fornitura materiale didattico	1.500
Prima fornitura materiali per le pulizie e cancelleria	500
Totale	24.450

Ipotesi di ricavo

Riguardo alla redditività, si può ipotizzare per gli utenti fissi (5 giorni a settimana, 11 mesi all'anno) una tariffa, esente da IVA in base al punto 21 dell'art. 10 del D.P.R. 633/72, di 300 euro al mese; per gli altri, una tariffa oraria, sempre esente da IVA, di 7,5 euro, con una presenza complessiva mensile di circa 150 ore.

<i>Tipologia</i>	<i>Importo (esente da IVA)</i>
Ricavi utenti fissi (15 bambini a 300 euro al mese per 11 mesi)	49.500
Ricavo utenti occasionali (150 ore al mese a 7,5 euro per 11 mesi)	12.375
Totale	61.875

Ipotesi di costo

I costi si suddividono in costi di esercizio e costi pluriennali: i primi sono i costi ordinari che il baby-parking sostiene per lo svolgimento della sua attività (riscaldamento, spese condominiali, utenze, spese per il personale, materiali didattici, prodotti per la pulizia, cancelleria); i secondi sono costi straordinari, il cui impiego va a beneficio di più esercizi. Questi ultimi vengono dedotti tramite quote di ammortamento: la deduzione del costo di acquisto avviene infatti nell'arco di più anni, in base alla durata effettiva dei beni. Per la determinazione di tali quote esistono precisi coefficienti, definiti dall'amministrazione tributaria, che in questa ipotesi non vengono adottati per semplicità; si può tuttavia ragionevolmente ipotizzare che, almeno per i primi anni di esercizio del baby-parking considerato, l'ammontare complessivo degli ammortamenti (riferito soprattutto ai costi della ristrutturazione, della tinteggiatura, all'acquisto degli arredi e delle attrezzature d'ufficio) sia quantificabile in 3.500 euro circa.

Tra i costi di esercizio, si possono annoverare, al netto dell'IVA:

<i>Tipologia</i>	<i>Importo annuo (al netto dell'IVA)</i>
Affitto del locale	12.000
Riscaldamento e spese condominiali	2.500
Utenze	2.000
Materiali didattici	1.000
Giocattoli	1.000
Cancelleria	500
Prodotti per la pulizia	300
Costo del personale dipendente (n° 1 educatore, al lordo di contributi INPS e INAIL)	16.000

Servizi contabili (commercialista)	1.500
Assicurazione RC	1.000
Promozione	1.000
Totale	38.800

Ipotesi di reddito

Esemplificando, il reddito d'impresa si ottiene come segue:

$$\begin{aligned} & \text{RICA VI (proventi esenti da IVA)} \\ & \text{meno COSTI DI ESERCIZIO (al netto dell'IVA)} \\ & \text{meno QUOTE DI AMMORTAMENTO} \\ & = \text{REDDITO D'IMPRESA (o utile annuo)} \end{aligned}$$

Sulla base di quanto ipotizzato finora, si possono delineare i seguenti risultati per il primo anno di attività del baby-parking:

<i>Tipologia</i>	<i>Importo (al netto dell'IVA)</i>
Ricavi	61.875
Costi di gestione	38.800
Quote di ammortamento	3.500
Reddito d'impresa (utile annuo)	19.575

Su tale reddito il gestore del baby-parking dovrà infine pagare le seguenti imposte:

- IRPEF;
- IRAP;
- contributi INPS (per se stesso);
- contributi INAIL (per se stesso).

GLI ADEMPIMENTI NECESSARI ALL'ESPLETAMENTO DELL'ATTIVITÀ RIGUARDANO LE SEGUENTI ISCRIZIONI:

- Apertura partita IVA presso l'Agenzia delle Entrate, su presentazione di apposito modello, entro 30 giorni dall'inizio attività (ai fini IVA).
- Iscrizione al Registro Imprese istituito presso la Camera di Commercio, entro 30 giorni dall'inizio attività. Qualora l'impresa sia costituita in forma di società sarà il notaio ad effettuare l'iscrizione (entro 20 giorni dalla costituzione).
- Iscrizione del titolare o dei soci (lavoratori) alla gestione commercianti dell'INPS: è la stessa Camera di commercio che si occuperà di comunicare i dati all'istituto di previdenza.

Codice Ateco: 88.91.00 Servizi di asili nido; assistenza diurna per minori disabili

6. Opportunità di finanziamento

Opportunità per imprese private di nuova costituzione

Per i privati che hanno intenzione di intraprendere un'attività di micro-nido o di baby-parking non sono previste, al momento, specifiche opportunità di finanziamento pubblico agevolato; i contributi previsti dalla Regione Piemonte con la D.G.R. 80-9710 del 16 giugno 2003 riguardano infatti soltanto enti pubblici o privati senza scopo di lucro. Si rimanda pertanto alle misure che, in maniera indifferenziata, mirano ad agevolare le imprese private di nuova costituzione.

Per maggiori dettagli in merito ai requisiti, alla tipologia delle agevolazioni e agli importi finanziati dalle Leggi di finanziamento in vigore ci si può rivolgere a:

Finpiemonte S.p.A.
Galleria San Federico, 54
10121 Torino
Tel. 011/ 5717711 – Fax 011/545759
www.finpiemonte.it

Per maggiori informazioni ed approfondimenti, ci si può inoltre rivolgere a:
Regione Piemonte – Assessorato Industria, Lavoro e Formazione professionale, Commercio
Direzione Formazione professionale e Lavoro
Via Pisano, 6 – 10152 Torino
Tel. 011/432.48.85

7. Riferimenti utili

Normative in materia

- L.R. 15 gennaio 1973, n. 3, «Criteri generali per la costruzione, l'impianto, la gestione ed il controllo degli asilo-nido comunali costruiti e gestiti con il concorso dello Stato di cui alla Legge 6 dicembre 1971, n. 1044 e con quello della Regione»;
- Linee guida per la progettazione di un asilo nido (estratto del Capitolato tipo per la costruzione di asili nido approvato con DD.G.R. nn. 54-3346 del 08.06.1975 e 77-3869 del 07.07.1976);
- D.G.R. 20 novembre 2000, n. 19-1361, «Centro di custodia oraria – Baby parking. Individuazione dei requisiti strutturali e gestionali»;
- D.G.R. 28-9454 del 26 maggio 2003 (testo coordinato con modifiche e integrazioni della D.G.R. n. 20-11930 del 8/03/2004 e della D.G.R. n. 13-2738 del 2/05/2006), «Micro-nidi. Individuazione dei requisiti strutturali e gestionali»;
- D.G.R. 16 giugno 2003, n. 80-9710, «Criteri per la concessione di contributi regionali a sostegno degli interventi di “realizzazione di micro-nidi” di cui alla Legge 28 dicembre 2001, n. 448 art. 70»;
- D.G.R. 30 giugno 2003, n. 68-9844, «Promozione del sostegno della natalità. Individuazione delle linee di intervento, criteri e modalità di assegnazione delle risorse».

Servizi pubblici

Regione Piemonte – Assessorato alle Politiche sociali

Direzione Politiche sociali

Corso Stati Uniti, 1 – 10128 Torino

Dott.ssa Stefania Roma (011.432.23.74; stefania.roma@regione.piemonte.it)

Dott. Marco Musso (011.432.29.45; marco.musso@regione.piemonte.it)

Provincia di Torino:

- Servizio «Mettersi in proprio» 800.14.67.66

C.C.I.A.A. di Torino:

- Ufficio «Nuove imprese»

011.571.63.51/52/53/54/55

Aggiornamento al 12/01/2010