



Agenzia nazionale per l'attrazione  
degli investimenti e lo sviluppo d'impresa SpA

## *“Nuove Imprese a Tasso Zero”*

# **Guida alla compilazione del piano di impresa**

*DECRETO MISE 8 LUGLIO 2015, n. 140 – CIRCOLARE MISE 9 ottobre 2015 n.75445 e ss.mm.ii.*

## Premessa

**La guida alla compilazione del piano di impresa** ha lo scopo di facilitare i soggetti proponenti che intendono presentare domanda ammissione alle agevolazioni previste dal Decreto MISE 8 luglio 2015, «*Regolamento recante criteri e modalità di concessione alle agevolazioni di cui al capo I del decreto legislativo 21 aprile 2000 n.185*».

Si tratta di uno strumento sintetico che presenta un'articolazione analoga a quella del piano di impresa stesso, in modo tale da fornire chiarimenti per la compilazione di ogni sezione contenuta.

La guida è composta da 7 sezioni:

- A. Descrizione dell'attività proposta
- B. Elementi di innovazione dell'iniziativa imprenditoriale
- C. Analisi del mercato e relative strategie
- D. Prodotti/servizi
- E. Obiettivi di vendita
- F. Aspetti tecnici
- G. Aspetti economico-finanziari

Prima di procedere alla compilazione del piano di impresa è fondamentale **verificare attentamente il possesso dei requisiti necessari per accedere alle agevolazioni** (art. 5 e 6 del Decreto MISE 8 luglio 2015, n. 140) e le modalità di presentazione della domanda e del piano di impresa (punto 7 della circolare MISE 9 ottobre 2015 n.75445); le domande, corredate dal relativo piano di impresa e dagli allegati, presentate secondo modalità non conformi a quelle indicate dalla circolare MISE 9 ottobre 2015 n.75445 non saranno prese in esame.

**Si evidenzia che ciascuna domanda di agevolazione deve essere correlata ad un solo programma di investimento ed uno stesso programma non può essere diviso in più domande di agevolazione.**

**Il piano di impresa** è un documento tecnico che serve a dimostrare la fattibilità e la sostenibilità economica e finanziaria dell'iniziativa proposta; **deve essere chiaro e sintetico, basato su analisi precise e su dati concreti, attendibili e verificabili.**

Il piano deve essere **compilato integralmente** e contenere:  
dati e profilo del soggetto proponente

- descrizione dell'attività proposta
- analisi del mercato e relative strategie
- aspetti tecnico-produttivi ed organizzativi

- aspetti economico-finanziari;

deve essere scaricato dalla piattaforma dedicata, compilato off-line, firmato digitalmente e poi trasmesso per via telematica insieme alla domanda ed agli allegati, secondo le procedure previste dal punto 7 della Circolare MISE 9 ottobre 2015 n.75445.

I Curricula Vitae dei soci e dei soggetti richiedenti (in caso di società non costituita), nonché gli eventuali curricula dei dipendenti che ricoprono ruoli afferenti gli aspetti tecnici dell'iniziativa, costituiscono parte integrante del piano di impresa.

### ■ Come compilare la “ Sezione A) - Descrizione dell'attività proposta”

In questa sezione vengono richieste informazioni di sintesi sulla localizzazione dell'iniziativa proposta e sull'attività economica da svolgere, al fine di verificare l'ubicazione della sede legale ed operativa e l'ammissibilità dell'attività oggetto dell'iniziativa.

Sono **ammissibili**: le attività di **produzione** di beni nei settori dell'industria dell'artigianato, della *trasformazione dei prodotti agricoli*; **Fornitura di servizi** alle imprese e alle persone; **Commercio** di beni e Servizi; **Turismo**; Attività della **filiera turistico-culturale**, finalizzate alla valorizzazione e alla fruizione del patrimonio culturale, ambientale e paesaggistico, nonché al miglioramento dei servizi per la ricettività e l'accoglienza; **Servizi per l'innovazione sociale** (art. 6 del Decreto MISE 8 luglio 2015, n. 140).

In relazione alla trasformazione dei prodotti agricoli, si segnala che la stessa è costituita da qualsiasi trattamento di un prodotto agricolo in cui il prodotto ottenuto resta pur sempre un prodotto agricolo, eccezion fatta per le attività svolte nell'azienda agricola necessarie per preparare un prodotto animale o vegetale alla prima vendita.

***Non sono ammesse le imprese operanti nella produzione primaria dei prodotti agricoli né quelle attive nel settore della pesca e dell'acquacoltura***; tali imprese possono, tuttavia, beneficiare delle agevolazioni di cui al Decreto MISE 8 luglio 2015, n. 140, per attività ammissibili, esclusivamente qualora si dotino di una contabilità separata per le suddette attività (punto 3.5 della circolare).

***Sono inoltre escluse le attività connesse all'esportazione.***

Nella **prima tabella** vanno inseriti i dati relativi al codice ATECO (2007) dell'iniziativa proposta e le informazioni in merito alla sua localizzazione; nella compilazione dei campi occorre porre attenzione alle seguenti condizioni di ammissibilità:

1. il codice di attività ATECO (2007) deve rientrare nei settori ammissibili sulla base dell'art. 6 del Decreto MISE 8 luglio 2015, n. 140;
2. la sede legale ed operativa della società deve essere ubicata nel territorio nazionale.

### **Tabella A .1**

Nella tabella A.1 è richiesta una descrizione dell'attività economica oggetto dell'iniziativa presentata alle agevolazioni, coerente con l'individuazione del settore di attività indicato nella tabella precedente.

Si richiede di **definire** il proprio **modello di business** ed i suoi elementi caratterizzanti, riportando **sinteticamente**:

- cosa si intende produrre o i servizi che si intendono erogare
- a chi sono rivolti i prodotti o i servizi offerti
- quali sono i bisogni che si intendono soddisfare
- quali sono gli elementi che caratterizzano e differenziano la propria offerta rispetto a quella degli altri competitor già presenti sul mercato di riferimento

Nel caso di eventuali persone giuridiche presenti nella compagine sociale specificare la tipologia di attività e gli eventuali collegamenti funzionali con la società proponente.

### **▪ Come compilare la “Sezione B) - Elementi di Innovazione dell'iniziativa imprenditoriale”**

In questa sezione si richiede al proponente di descrivere il carattere innovativo dell'idea imprenditoriale presentata, che potrà riguardare i seguenti ambiti:

- **innovazione di processo**, mediante la riduzione dei costi operativi, l'incremento della capacità produttiva, l'esistenza di eventuali brevetti per il miglioramento dei processi, la riduzione dell'impatto ambientale (per es.: ottimizzazione delle performance energetiche degli edifici, recupero e riutilizzo dei rifiuti all'interno dei cicli di produzione);
- **innovazione di prodotto e/o servizio**, intesa come miglioramento di un prodotto/servizio già esistente, ovvero introduzione di un nuovo prodotto/servizio, ovvero combinazione di più prodotti/servizi, rispetto al mercato di riferimento; l'innovazione, pertanto, non deve essere in senso assoluto, ossia presupponendo l'offerta/combinazione di un prodotto e/o un

servizio ad oggi universalmente non esistente, ma deve, piuttosto, essere tale rispetto al mercato di riferimento;

- **capacità di orientarsi a nuovi mercati**, individuando un'area geografica in cui l'offerta del prodotto/servizio è assente, ovvero un target di clientela non destinataria di quel prodotto/servizio.

L'elemento innovativo, pertanto, dovrà garantire al sistema di offerta della proponente di rispondere meglio ai bisogni dei clienti rispetto alle offerte presenti attualmente sul mercato o di intercettare nuovi bisogni.

■ **Come compilare la “Sezione C) - Analisi del mercato e relative strategie”**

In questa sezione si richiede al proponente di definire il contesto competitivo ed indicare la strategia commerciale che intende mettere in atto per affermarsi, **indicando sempre la fonte dei dati**; si richiede di:

- ⇒ specificare le caratteristiche del mercato di riferimento
- ⇒ indentificare il proprio segmento di clientela
- ⇒ indicare i bisogni dei potenziali clienti
- ⇒ identificare i principali competitor
- ⇒ descrivere il posizionamento dell'impresa nel mercato di riferimento

**Tabella C.1**

Nella tabella C.1 si richiede di definire le **dimensioni del mercato** (generale e target), l'ubicazione geografica, le caratteristiche e le modalità di segmentazione del mercato target. Il proponente deve inoltre fornire informazioni sul trend storico e sulle potenzialità del mercato (generale e target) e sui fattori critici di successo, indicando le barriere all'ingresso e allo sviluppo del settore.

*(citare la fonte dei dati)*

**Tabella C.2**

La tabella C.2 richiede al proponente di identificare il proprio segmento di clientela, ossia i gruppi di clienti potenziali a cui l'impresa intende vendere i propri prodotti o erogare i servizi, indicandone la localizzazione e le caratteristiche; si tratta di individuare gruppi di clienti contraddistinti da caratteristiche e bisogni omogenei ( es: processi e abitudini di acquisto), tali da poter essere aggregati.

È **necessario indicare i gruppi di clienti e la loro denominazione**, definendo il **criterio di aggregazione utilizzato**, descrivendo le **caratteristiche principali** dei soggetti che

compongono il campione, specificando l'**area geografica** dove sono ubicati ed il **numero** di potenziali clienti che appartiene al gruppo individuato.

Maggiore è la precisione dell'impresa nell'identificazione del proprio segmento di clientela, minori saranno i costi che si dovranno sostenere per raggiungerlo. Pertanto è consigliato di **limitare il numero di gruppi individuati**.

### **Tabella C.3**

La tabella C.3 richiede di illustrare i **bisogni insoddisfatti** della clientela target che si intende soddisfare con i propri prodotti/servizi. Se tale target è raggiunto anche da altri prodotti/servizi, con cui l'impresa dovrà entrare in competizione, indicare la diffusione di quest'ultimi e le differenze con la propria offerta.

### **Tabella C.4**

Nella compilazione della tabella C.4 il proponente deve dimostrare di conoscere i propri competitor. È necessario indicare i concorrenti diretti ed indiretti, le loro caratteristiche (anche con riferimento ai prodotti sostitutivi); specificare:

- nome principali concorrenti
- prodotti/servizi venduti
- localizzazione
- dimensionamento (addetti, fatturato);
- modalità organizzative e distributive
- mercato target
- punti di forza e punti di debolezza

*(citare la fonte dei dati)*

### **Tabella C.5**

La tabella C.5 richiede di descrivere la competenza distintiva dell'impresa; la capacità di sviluppare, presidiare e difendere nel tempo un potenziale vantaggio competitivo; precisare:

- durata (la rapidità in cui si esaurisce)
- trasferibilità (la possibilità per i concorrenti di poterlo acquisire sul mercato)
- riproducibilità (possibilità per i competitor di poterlo sviluppare autonomamente al loro interno)

### **Tabella C.6**

Nella tabella C.6 il proponente deve indicare il posizionamento dell'impresa nel suo mercato geografico di riferimento e precisare le motivazioni alla base della propria scelta, coerentemente con quanto descritto nelle tabelle precedenti.

▪ **Come compilare la “Sezione D) - Prodotti/servizi”**

In questa sezione il proponente deve descrivere la sua gamma di offerta, realizzata grazie all’investimento presentato alle agevolazioni, descrivendo i prodotti/servizi che intende offrire, effettuando un confronto con i prezzi di vendita dei principali competitor, esplicitando i criteri utilizzati per la definizione dei prezzi ed indicando la propria strategia commerciale.

***Tabella D.1***

Sulla base dell’individuazione dei bisogni insoddisfatti dei clienti target, precedentemente indicati (Tab C.3), si richiede di definire nel dettaglio i prodotti o i servizi che la proponente intende offrire; per ciascun prodotto/servizio mettere in evidenza le componenti più significative, in relazione alle aspettative dei clienti.

***Tabella D.2***

Nella tabella D.2 il proponente deve operare un confronto tra il prezzo di vendita individuato per ogni singola tipologia di prodotto o servizio e quello dei principali concorrenti per la stessa tipologia di offerta.

Nella compilazione dei campi occorre articolare l’offerta di prodotti/servizi, indicare a quali gruppi di clienti è diretto il prodotto/servizio, l’unità di misura (metri, kg, unità tempo, ecc.), il prezzo unitario di vendita dei propri prodotti/servizi (€), il prezzo medio unitario di vendita dei competitor (€) - *citare la fonte della rilevazione dei prezzi dei competitor.*

**Attenzione!** I prezzi indicati vanno inseriti al netto dell’IVA, quindi è necessario fare attenzione a scorporare dai prezzi praticati al pubblico (propri e dei concorrenti), la percentuale di IVA applicabile alla specifica tipologia di prodotto/servizio.

### ***Tabella D.3***

La tabella D.3 richiede una descrizione dei criteri utilizzati per la determinazione dei prezzi di vendita. Si consiglia di tenere conto del valore percepito (rapporto qualità/prezzo); non è necessario indicare un prezzo più basso rispetto a quello dei competitor per essere competitivi, in quanto vi sono casi in cui il livello qualitativo dei prodotti/servizi offerti o dei servizi collegati (es: garanzie, rete assistenza, ecc.) siano tali da poter praticare ai clienti un prezzo più alto.

### ***Tabella D.4***

In coerenza con le caratteristiche dei gruppi individuati, dei prodotti/servizi proposti e del mercato geografico di riferimento individuato, nella tabella D.4, il proponente deve indicare quali sono i canali attraverso i quali la sua potenziale clientela può essere raggiunta, definendo una propria metodologia distributiva; in particolare specificare se si intende vendere direttamente o indirettamente i propri prodotti/servizi e nell'ultimo caso indicare le modalità (es: e-commerce, distributori, agenti), quantificandone il relativo costo (netto di IVA).

### ***Tabella D.5***

La tabella D.5 richiede di specificare:

- le azioni promozionali e pubblicitarie per far conoscere i propri prodotti ed i relativi canali, quantificandone i costi (netto di IVA)
- le eventuali partnership (specificando le modalità)

## **■ Come compilare la “Sezione E) - Obiettivi di Vendita”**

In questa sezione il proponente deve indicare, in coerenza con la tempistica di realizzazione del programma degli investimenti e per ogni prodotto/servizio del sistema di offerta aziendale, le quantità che presume di commercializzare nei primi anni di esercizio ed i prezzi di vendita che intende applicare.

### ***Tabella E.1***

La tabella E.1, dove per “Anno 1” si intende l'anno di avvio dell'attività produttiva, deve essere compilata in coerenza con le ipotesi attinenti il mercato di riferimento individuato (capacità recettiva dello stesso in relazione all'analisi quali-quantitativa della clientela target) e con la capacità produttiva installata.

Indicare la data presunta di avvio dell'attività, espressa in trimestre ed anno.

### **Tabella E.2**

Nella Tabella E.2 il proponente dovrà esplicitare i criteri utilizzati per la definizione delle quantità vendute nell'esercizio di regime, anche in relazione all'andamento del mercato di riferimento, ed in coerenza con i seguenti aspetti:

- mercato di sbocco: individuazione geografica, andamento e valore della domanda e dell'offerta,
- congruità dei prezzi di vendita ipotizzati rispetto ai prezzi medi di mercato per prodotti concorrenti (citare fonte);
- contesto competitivo, posizionamento dell'iniziativa e vantaggi competitivi
- coerenza rispetto alla capacità produttiva ipotizzata.

### ■ **Come compilare la “Sezione F) - Aspetti tecnici”**

Nella sezione F il proponente deve dimostrare la coerenza tra la tipologia del programma di investimenti proposto e la situazione tecnologico-produttiva e di mercato dell'impresa, quest'ultima analizzata nei punti precedenti del piano. In particolare, oltre ad individuare e descrivere gli impianti ed i macchinari necessari per l'ottenimento del prodotto o per l'erogazione dei servizi proposti, è richiesto di dimostrare:

- che le finalità perseguite con la realizzazione del programma siano coerenti e compatibili con lo status tecnologico e di mercato attuale e prospettico
- l'organicità e la funzionalità del programma di investimento proposto, con particolare riferimento ai livelli occupazionali, alle potenzialità degli impianti ed alle produzioni conseguibili.

### **Tabella F.1**

Nella tabella F.1 è richiesto elencare e descrivere le fasi del ciclo produttivo, specificando nel dettaglio gli eventuali elementi di innovazione, in coerenza con quanto indicato nei punti precedenti del piano. Specificare gli elementi di input e output e le unità lavorative impiegate per ogni singola fase; è importante articolare il processo in fasi, indicando quali sono i passaggi e le attività determinanti per la realizzazione del prodotto/servizio. Per alcune tipologie di attività (es: imprese manifatturiere e di servizi) può essere utile integrare il campo con la seguente tabella:

- organizzazione dei turni di lavoro

	Anno 1	Anno 2	Anno regime
n° giorni di lavoro l'anno			
n° turni di lavoro giornalieri			

n° turni di lavoro settimanali			
n° ore per turno di lavoro			
n° addetti/turno di lavoro			

Con "Anno 1" si intende l'anno solare in cui si prevede di avviare l'attività

**Attenzione!** Il processo produttivo indicato deve essere coerente con i livelli occupazionali previsti e con le potenzialità degli impianti.

### **Tabella F.2**

Nella tabella F.2 tabella occorre descrivere la **struttura produttiva**, indicando i beni d'investimento (materiali ed immateriali) occorrenti per lo svolgimento del processo produttivo. Indicare i beni necessari per ogni fase della produzione, in coerenza con quanto indicato nel punto precedente. Si richiede, inoltre di indicare i principali fattori della produzione (materie prime, servizi, semilavorati, prodotti finiti, ecc.), con particolare attenzione alle **eventuali criticità di approvvigionamento**.

### **Tabella F.3**

La tabella F.3 richiede di descrivere la struttura organizzativa della società e fornire indicazioni in merito al Know-how dei componenti della compagine sociale. Si richiede, inoltre, di individuare i profili esterni alla compagine sociale, eventualmente necessari alla varie fasi del processo ed al suo ottimale svolgimento. Descrivere, infine, come si acquisiranno le eventuali competenze non presenti nella compagine sociale.

**Attenzione!** nel caso di rapporti di collaborazione con profili esterni alla compagine, indicare anche la tipologia del rapporto e la durata.

### **Tabella F.4**

Le tre tabelle della sezione F.4 richiedono di indicare:

- il programma di investimenti presentato alle agevolazioni (al netto di IVA)
- il riepilogo della composizione interna della spesa con indicazione percentuale di ogni macrovoce (suolo, OM, IMA, Programmi informatici, Servizi per le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, immobilizzazioni immateriali, formazione specialistica, consulenze specialistiche) rispetto al totale presentato alle agevolazioni (al netto di IVA)
- l'indicazione della spesa realizzata per ogni macrovoce (suolo, OM, IMA, Programmi informatici, Servizi per le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, immobilizzazioni immateriali, formazione specialistica,

consulenze specialistiche) in ciascun anno di realizzazione dell'investimento (al netto di IVA).

**Attenzione!** Nella predisposizione delle tabelle tenere conto delle condizioni di ammissibilità della spesa contenute nel DECRETO MISE 8 LUGLIO 2015, n. 140 e nella circolare MISE 9 ottobre 2015 n.75445. In particolare:

⇒ i programmi di spesa non devono essere superiori ad **€ 1.500.000** e devono essere realizzati **entro 24 mesi** dalla stipula del contratto di finanziamento

⇒ **Spese ammissibili:**

1. **Suolo aziendale:** nel limite max del 10% dell'programma complessivamente ammesso (Industria, Artigianato e Trasformazione prodotti agricoli) ;
2. **Realizzazione Acquisto e Ristrutturazione Fabbricati** per: Industria, Artigianato e Trasformazione prodotti agricoli (40%);
3. **Acquisto e Ristrutturazione Fabbricati** per: Turismo e filiera turistico-culturale (70%); altri settori come ad es. commercio, Innovazione sociale, servizi alle imprese e alle persone (40%);
4. **Macchinari, Impianti e attrezzature** (100%);
5. **Programmi informatici e servizi per le tecnologie dell'informazione e della comunicazione** (20%);
6. **Brevetti, Licenze e Marchi** (20%);
7. **Formazione specialistica dei soci e dei dipendenti** (5%);
8. **Consulenze specialistiche, studi di fattibilità economico-finanziari, progett.ne e direz.ne lavori, impatto ambientale** (5%).

**Non sono ammesse :**

- le spese relative a **beni acquistati con il sistema della locazione finanziaria, del leasing e del leaseback**
- le spese riferite a **investimenti di mera sostituzione** di impianti, macchinari, ed attrezzature
- le spese **effettuate con la modalità chiavi in mano** (anche parziale)
- le spese relative a **commesse interne**
- le spese relative a impianti, macchinari ed attrezzature **usati**
- le **spese di funzionamento**
- le spese **notarili e relative a scorte, imposte, tasse**
- le spese relative all'**acquisto di automezzi**, ad eccezione di quelli specificatamente attrezzati come laboratori mobili e strettamente necessari per lo svolgimento dell'attività (strettamente correlati al ciclo produttivo)

#### **Tabella F.5**

Nella tabella F.5 si richiede di Specificare la data (presunta o effettiva) di avvio del programma degli investimenti (data di inizio dei lavori di costruzione relativi all'investimento oppure la data del primo impegno giuridicamente vincolante ad ordinare attrezzature o di qualsiasi altro impegno che renda irreversibile l'investimento), la durata in mesi dell'iniziativa, con esplicita indicazione della data di ultimazione degli investimenti e l'anno di esercizio a regime, successivo alla conclusione dell'iniziativa.

#### **Tabella F.6**

La tabella F.6 richiede di indicare le previsioni di rendicontazione della spesa (in €) per stato di avanzamento lavori e su base trimestrale

**Attenzione!** La previsione deve essere coerente con le tabelle del punto precedente e con quelle dei punti successivi.

#### **Tabella F.7**

La tabella F.7 richiede di descrivere dettagliatamente i beni funzionali necessari all'iniziativa proposta e le motivazioni alla base del loro inserimento nel piano. Fornire tutte le informazioni necessarie a verificare l'organicità e la funzionalità del programma di investimento proposto, con particolare riferimento alle potenzialità degli impianti ed alle produzioni conseguibili.

#### **Tabella F.8**

In questa tabella è richiesto di indicare la capacità produttiva a regime per ciascun tipo di prodotto/servizio, indicando:

- prodotto/servizio
- unità di misura
- produzione max per unità di tempo (minuto/ora/giorno)
- n. unità di tempo/anno
- capacità produttiva teorica (Produzione max per unità di tempo X unità di tempo)
- produzione annua attesa a regime
- % di sfruttamento della capacità produttiva

Si richiede, inoltre, di descrivere i criteri alla base della stima della produzione massima teorica ed effettiva attesa a regime, in coerenza con i punti precedenti.

#### ***Tabella F.9***

La tabella F.9 richiede di fornire un prospetto sulle risorse umane impiegate a regime, coerente con la tabella della capacità produttiva (F.8) e con la tabella relativa alla struttura organizzativa (F.3). Si richiede di compilare i seguenti campi:

- numero risorse
- descrizione competenza
- tipologia contratto (a tempo determinato/indeterminato; part-time/full time)
- contratto di riferimento
- inquadramento
- costo annuo unitario aziendale (€) – (inclusi TFR e contributi)
- costo annuo totale (€)

#### ***Tabella F.10***

Nella tabella F.10 si richiede di indicare le Autorizzazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività specificando licenze, permessi, autorizzazioni, abilitazioni, adempimenti previsti per il regolare svolgimento dell'attività e fornendo la data di rilascio per le autorizzazioni già ottenute o la relativa stima per quelle da ottenere. Si richiede di compilare i seguenti campi:

- tipologia autorizzazioni
- Ente di riferimento
- data rilascio (se rilasciato)
- data prevista per il rilascio (se non rilasciato)

- ***Tabella F.11***

Nella tabella F.11 si richiede di indicare la normativa di riferimento dell'attività oggetto del programma proposto alle agevolazioni.

### **▪ Come compilare la “Sezione G) - Aspetti Economico Finanziari”**

In questa sezione il proponente deve predisporre i prospetti di conto economico previsionale fino all'anno di entrata a regime dell'attività, esplicitando i criteri utilizzati per la quantificazione dei costi e dei ricavi di esercizio.

Nella compilazione della prima tabella il proponente dovrà definire ed esplicitare, per ciascuna voce di costo, i relativi criteri di quantificazione, tenendo conto che:

- (\*): per “Anno 0” si intende l’anno antecedente l’avvio del programma di investimenti (solo per le società già costituite ed attive);
- (\*\*): per “Anno 1” si intende l’anno in cui si prevede di avviare il programma di investimenti

### *Tabella G.1*

Coerentemente con le ipotesi assunte relativamente alle produzioni effettive annue, il proponente dovrà descrivere le caratteristiche dei fattori produttivi impiegati per la realizzazione di ciascun prodotto/servizio ed illustrare le politiche di approvvigionamento degli stessi.

### *Tabella G.2*

Il proponente dovrà esporre le previsioni economico-finanziarie fino all’anno di entrata a regime dell’attività.

Si fa presente che le suddette ipotesi dovranno essere coerenti con quanto contenuto nella parte descrittiva del piano di impresa e nelle relative tabelle, relativamente alle caratteristiche del sistema competitivo di riferimento ed all’identificazione del proprio mercato obiettivo, alla struttura dei costi ed ai valori di capacità produttiva.

Il **fatturato** deve essere determinato in base agli elementi contenuti nell’analisi di mercato, che - se condotta con il dovuto approfondimento - dovrebbe offrire i riferimenti necessari per stabilire il “prezzo praticabile” e la “quantità vendibile”.

Il primo può essere derivato dall’incrocio fra i prezzi praticati dalla concorrenza ed i costi sostenuti dall’impresa, mentre la seconda può essere stimata solo attraverso un’attenta valutazione della consistenza del target di clienti e delle relative abitudini di acquisto.

La voce **Altri ricavi** include i ricavi derivanti da attività caratteristiche di esercizio, ancorché non tipiche.

La **Variazione rimanenze semilavorati e prodotti finiti** indica la differenza tra il valore delle rimanenze di magazzino di semilavorati e prodotti finiti di fine anno rispetto al corrispondente valore dell’esercizio. La variazione sarà:

- zero, se si ipotizza di vendere tutti i prodotti realizzati nell’esercizio e nessun prodotto in rimanenza dall’anno precedente;
- negativa, se si ipotizza di vendere tutta la produzione dell’anno più una parte o tutte le rimanenze dell’anno precedente;
- positiva, se si ipotizza di non riuscire a vendere tutta la produzione dell’anno

I **costi**, invece, sono diretta emanazione delle scelte relative al sistema di risorse che confluisce nell'azienda: gli investimenti (impianti, immobili, attrezzature) determinano i costi per ammortamenti, le quantità produttive fissate insieme alle rese previste determinano i costi per acquisti di materie prime e di servizi, le ipotesi di organico determinano i costi per il personale, le esigenze di risorse finanziarie esterne stimate più precisamente nello stato patrimoniale determinano gli oneri finanziari.

È opportuno ricordare che in questa fase è necessario adottare un approccio prudentiale nella previsione, al fine di evitare ricavi sovrastimati e costi sottostimati: è meglio sbagliare per difetto che per eccesso. I dati su cui si basa il conto economico devono essere, per quanto possibile, "certi" o almeno concretamente affidabili.

La voce **Consumo di materie prime** ricomprende sia il totale degli acquisti di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci dell'esercizio, sia la **variazione del valore del magazzino materie prime** di fine anno rispetto al corrispondente valore dell'esercizio precedente. La variazione del magazzino materie prime sarà:

- zero, se si ipotizza di consumare tutto il materiale acquistato nell'anno;
- positiva, se si ipotizza di consumare tutte le materie acquistate nell'anno più una parte delle materie in rimanenza;
- negativa, se si ipotizza di non consumare tutte le materie acquistate nell'anno.

Nella voce **Servizi** vanno inserite tutte le spese per l'acquisto di servizi da soggetti esterni all'azienda.

La voce **Godimento di beni di terzi** include i costi che l'azienda sostiene per l'utilizzo di beni di proprietà di altri soggetti (canoni di leasing, i noleggi, ecc).

Il costo per il **Personale** riepiloga tutti i costi aziendali che si sostengono per l'impiego delle risorse umane e include i costi di retribuzione lorda, il trattamento di fine rapporto, gli oneri sociali/previdenziali e le eventuali componenti accessorie di costo.

**Ammortamenti e svalutazioni**, che include principalmente le seguenti voci di costo:

- ammortamento beni materiali
- ammortamento beni immateriali.

L'ammortamento serve a ripartire il costo di acquisto di un bene (materiale o immateriale) nei vari anni nei quali s'ipotizza possa essere utilizzato in azienda; in tal modo il costo del bene incide correttamente negli anni di gestione in funzione del suo presunto utilizzo e non grava per intero sull'anno di acquisto.

La **Gestione Finanziaria** esprime la differenza tra proventi ed oneri finanziari.

### **Tabella G.3**

Il proponente dovrà evidenziare le condizioni di equilibrio tra il fabbisogno finanziario (impieghi) e le fonti di finanziamento a disposizione per la realizzazione del programma di investimento presentato.

La sezione “**Impieghi**” ricomprende le spese di investimento necessarie alla realizzazione dell’iniziativa, che generano quindi il fabbisogno di capitale:

- beni di investimento materiali ed immateriali da acquistare;
- IVA importo da corrispondere all’acquisto dei beni di investimento.

Nella sezione “**Fonti**” il proponente - al fine di determinare/garantire l’adeguata copertura del totale degli impieghi ed evitare pericolose tensioni finanziarie nel periodo di realizzazione dell’attività – dovrà definire i criteri da utilizzare per la copertura dei fabbisogni finanziari derivanti dall’avvio dell’iniziativa imprenditoriale:

- anticipazione Finanziamento agevolato, relativamente al primo esercizio, qualora si intenda richiedere l’anticipazione del 25% delle agevolazioni concesse, accompagnata da idonea fidejussione;
- finanziamento agevolato, in coerenza con la tempistica di pagamento delle fatture, di presentazione dei SAL e di accredito delle agevolazioni maturate, ed al netto della eventuale anticipazione di cui al punto precedente;
- altre fonti di copertura, con separata indicazione dei mezzi propri e di terzi;

### **Tabella G.4**

Indicare le garanzie reali che si intendono offrire a garanzia del finanziamento agevolato, nei termini e con le modalità prevista al punto 6.4 della circolare.

### **Tabella G.5**

In coerenza con il prospetto fonti/impieghi, il proponente dovrà fornire informazioni sull’attuale e/o futura disponibilità delle risorse finanziarie che i soci dovranno apportare in società a titolo di capitale proprio

### **Tabella G.6**

In coerenza con il prospetto fonti/impieghi, il proponente dovrà indicare le caratteristiche salienti dei finanziamenti esterni (eventualmente) richiesti, in particolare:

- Istituto finanziario erogante (nome):
- Ammontare finanziamento: €
- Durata (anni)
- Tasso applicato (in %)
- Rata annuale (comprensiva rimborso capitale ed interesse): €

### **Tabella G.7**

La Tabella G.7 evidenzia la capacità della proponente - attraverso la gestione dell'attività aziendale - di generare flussi di cassa positivi, a supporto della sostenibilità finanziaria dell'investimento.

Per "Anno 1" si intende l'esercizio in cui *entra in ammortamento il finanziamento agevolato*.

In tal senso è utile ricordare che la tensione finanziaria dello "start up" è ulteriormente accresciuta dall'esigenza di anticipare l'IVA sugli investimenti (non finanziata) e delle modalità di erogazione del finanziamento, che avviene in base a degli stati di avanzamento lavori e potrebbe generare problemi monetari di breve periodo qualora i fornitori non si mostrassero disponibili nella concessione di dilazioni per i pagamenti.

Bisogna tenere conto, inoltre, che anche la gestione potrebbe creare problemi di natura finanziaria, data la difficoltà di ottenere ampie dilazioni da fornitori di servizi e materie prime e l'esigenza di sottostare alle condizioni di clienti spesso dotati di notevole potere negoziale nei confronti della nuova impresa.

### **Tabella G.8**

Qualora dalla Tabella precedente emerga un disavanzo, il proponente deve indicare ulteriori risorse finanziarie – in aggiunta a quelle già previste nella Tabella G.3 - che i soci dovranno apportare in società a titolo di capitale proprio, per sostenere la gestione degli esercizi antecedenti l'anno di regime.

***Tabella G.9***

Il proponente deve dimostrare la capacità dell'iniziativa imprenditoriale in oggetto di restituire il finanziamento agevolato e gli altri eventuali finanziamenti a medio/lungo termine previsti per la copertura finanziaria del programma di investimento.

In particolare, nell'anno di regime, il Margine Operativo Lordo dovrà consentire il rimborso di tutte le passività finanziarie della proponente.

Un rapporto tra il MOL e gli oneri finanziari compreso tra 1,00 ed 1,10 attribuisce un punteggio pari a 3 nella valutazione.

Un rapporto  $> 1,1$  attribuisce un punteggio pari a 6 nella valutazione.