



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

***DECRETO MIBACT 11 MAGGIO 2016 e successive modifiche del 10 dicembre 2020– DIRETTIVA OPERATIVA n°237 DEL 29/03/2021***

***Titolo III, Imprese dell'Industria Culturale, Turistica***

## **Sommario**

<b>Premessa .....</b>	<b>3</b>
<b>Sezione A) Soggetto Proponente .....</b>	<b>5</b>
<b>Sezione B) Descrizione dell'attività proposta .....</b>	<b>8</b>
<b>Sezione C) Analisi del mercato e relative strategie .....</b>	<b>11</b>
<b>Sezione D) Impatto del programma di spesa .....</b>	<b>13</b>
<b>Sezione E) Aspetti tecnici .....</b>	<b>15</b>
<b>Sezione F) Aspetti Economico Finanziari .....</b>	<b>20</b>

## Premessa

Questa guida vuole fornire un supporto metodologico e contenutistico per la redazione del piano di impresa a coloro che hanno intenzione di presentare la domanda di ammissione alle agevolazioni **Cultura Crea**, previste dal **Titolo III del Decreto Mibact 11 Maggio 2016 e successiva modifica del 10 Dicembre 2020**.

La guida ha una struttura che riproduce quella del piano di impresa stesso e offre chiarimenti sulle informazioni richieste in ogni sezione del piano.

E' composta da 6 sezioni:

- **A. Soggetto proponente**
- **B. Descrizione dell'attività proposta**
- **C. Analisi del contesto competitivo**
- **D. Impatto del programma di spesa**
- **E. Aspetti tecnici**
- **F. Aspetti economico-finanziari**

Prima di iniziare a predisporre la documentazione necessaria per richiedere le agevolazioni, di cui parte fondamentale è il piano d'impresa, è importante verificare di avere i requisiti richiesti e conoscere le modalità previste per presentare della domanda.

In particolare, è necessario:

- 1)** Verificare attentamente il possesso dei requisiti necessari per accedere alle agevolazioni (art. 8 della Direttiva Operativa n. 237 del 29 Marzo 2021).
- 2)** Verificare le modalità di presentazione della domanda e del piano di impresa (punto 20.4 Direttiva Operativa n. 237 del 29 Marzo 2021).
- 3)** Tenere presente che le domande, compresi il piano di impresa e gli allegati, che siano presentate secondo modalità diverse da quelle indicate dalla norma non saranno prese in esame.
- 4)** Ricordare che ciascuna domanda di agevolazione deve essere correlata a un solo programma di spesa e uno stesso programma non può essere suddiviso in più domande di agevolazione, fatto salvo quanto disposto per le reti di impresa.

Il piano d'impresa è lo strumento attraverso il quale i proponenti presentano la propria iniziativa, che sarà valutata sulla base delle informazioni in esso riportate.

È il documento che permette di:

- dimostrare la credibilità del business imprenditoriale,
- comprovare la fattibilità tecnica e la sostenibilità economica e finanziaria dell'iniziativa proposta.

Per questa ragione è fondamentale dedicare un adeguato impegno nella redazione del piano d'impresa e non lasciare nessuna parte incompleta.

Nel piano d'impresa sarà necessario:

- descrivere nel dettaglio ogni aspetto del progetto imprenditoriale;
- chiarire le caratteristiche fondamentali del business (quali problemi/bisogni verranno risolti/soddisfatti - la Value Proposition);
- argomentare ogni affermazione con analisi precise e dati concreti, attendibili e verificabili, riportando sempre le fonti delle informazioni e dei dati richiamati;
- evitare gli slogan: se si ritiene che il prodotto/servizio presentato sarà il migliore sul mercato, si dovrà spiegarne il motivo;
- rendere consequenziale ogni aspetto progettuale (principio della coerenza);
- servirsi di fonti esterne e indipendenti per sostenere quanto si afferma (ciò conferisce maggiore credibilità alle previsioni);
- evitare l'uso di tecnicismi: comunicare in modo chiaro/comprendibile a ciò che si ha intenzione di realizzare;
- compilare integralmente il piano d'impresa.

Lo schema di piano di impresa deve essere "scaricato" dal sito [www.invitalia.it](http://www.invitalia.it), compilato offline, firmato digitalmente dal legale rappresentante e poi trasmesso per via telematica insieme alla domanda e agli allegati, secondo le procedure previste dalla Direttiva Operativa n°237 del 29 Marzo 2021.

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

## Sezione A) Soggetto Proponente

In questa sezione vengono richieste informazioni anagrafiche e di contatto relative al referente del progetto (soggetto proponente). Il referente del progetto indicato nel piano d'impresa **deve** essere lo stesso di quello indicato nel modulo di domanda e che appone la firma digitale.

### Sezione A.1 – Scheda anagrafica soggetto proponente

Ragione/Denominazione Sociale				
Forma Giuridica		Data di Costituzione		
Capitale Sociale Sottoscritto o Patrimonio Sociale in caso di società di persona		€	di cui versato	€
Partita Iva / Codice fiscale				
Iscrizione CCAA di		n° Iscrizione		Data
Codice Ateco 2007		Numero REA		
Settore di attività				
Descrizione attività economica				
Dimensione di impresa				
Impresa con rating di legalità (SI / NO)		Data ottenimento		
Impresa femminile (SI / NO)		Percentuale numerica donne		Percentuale di quote donne
Impresa giovanile (SI / NO)		Percentuale numerica giovani		Percentuale di quote giovani
<b>Sede Legale</b>				
Comune				Prov.
Via/Piazza			N.ro	Cap
Tel.		Fax		
e-mail				
<b>Indirizzo PEC</b>				
<b>Sede Operativa</b>				
Comune				Prov.
Via/Piazza			N.ro	Cap
Tel.		Fax		
<b>Legale rappresentante</b>				
Nome		Cognome		
Codice Fiscale				
Residente in				
Via/Piazza		N.ro	Cap	Prov.
Cell.		e-mail		

### Sezione A.2 - Profilo soggetto proponente

In questa sezione è necessario indicare e descrivere tutti i soggetti che fanno parte della compagine sociale e dell'organo amministrativo allo scopo di fornire una visione complessiva del profilo tecnico professionale del soggetto proponente.

#### I. Compagine societaria:

Indicare i dati anagrafici di tutti i soci e la percentuale di quote detenute da ciascuno.

Nome socio	Sesso (M/F)	Età al momento della presentazione	Percentuale quote detenute (%)
<i>(riga duplicabile n volte)</i>			

#### II. Socio persona fisica/componente organo amministrativo

Questa sezione deve essere compilata per ciascuna persona fisica e per i componenti dell'organo amministrativo (nel caso in cui questi non siano soci).

Per ciascun socio sono richieste le seguenti informazioni: nome, cognome, ruolo/mansione che sarà ricoperto all'interno dell'impresa, esperienze formative e lavorative rilevanti rispetto all'iniziativa proposta e al ruolo/mansione all'interno dell'impresa, titoli di studio, attestati, abilitazioni professionali, attività svolte, ecc.

Per ciascun socio persona fisica è inoltre richiesto il curriculum vitae da allegare alla domanda.

#### Socio X: Quota di partecipazione \_\_\_\_\_%

Cognome		Nome	
Codice fiscale		Nato a	il

#### Composizione organo amministrativo

Carica		Dal		al	
Cognome		Nome		Sesso	
Codice fiscale		Nato a		il	

### III. Socio impresa

Questa sezione deve essere compilata per ciascuna impresa per le quali sono richieste le seguenti informazioni: denominazione, forma giuridica, codice fiscale, numero partita IVA, iscrizione presso la CCIAA, numero REA, Codice Ateco e Attività.

#### Socio x: Quota di partecipazione \_\_\_\_%

Denominazione				Forma giuridica		
Codice fiscale			Partita IVA n.			rilasciata il
Iscrizione c/o la CCIAA di			Dal			n. REA
Codice Ateco (2007)			Attività			

(da ripetere per ogni socio impresa)

### IV. Descrizione del soggetto proponente

#### 1. Sintesi della storia aziendale e descrizione dell'attività con indicazione del mercato di riferimento

In questa sezione è necessario fornire una sintesi dell'evoluzione della società, una descrizione della struttura organizzativa e delle attività attualmente svolte con indicazione del mercato di riferimento.

#### 2. Vertice e management aziendale

In questa sezione è necessario indicare i responsabili della gestione, fornendo informazioni circa le loro esperienze professionali, le funzioni svolte e le relative responsabilità. In caso di non coincidenza con i soggetti facenti parte della compagine societaria è richiesto di allegare i curricula.

#### 3. Informazioni economiche finanziarie

È necessario fornire informazioni economico finanziarie relative agli ultimi 2 esercizi. I dati inseriti devono trovare risponda con quelli risultanti dai bilanci ordinari d'esercizio, redatti ai sensi dell'Art. 2423 e ss. del C.C., da allegare alla domanda, unitamente ad una situazione completa di stato patrimoniale e conto economico aggiornata a non oltre quattro mesi prima dalla data di presentazione della domanda. Nel caso di proponenti il cui bilancio non sia redatto secondo i criteri della IV Direttiva, tali informazioni dovranno essere conformi con la situazione economico finanziaria, relativa agli ultimi 2 esercizi, sottoscritta dal Legale Rappresentante, da fornire, in allegato, unitamente alla copia del Modello Unico relativo agli stessi esercizi.

Conto Economico	Anno -2		Anno -1		Anno 0	
	€	%	€	%	€	%
<b>Fatturato</b>		<b>100</b>		<b>100</b>		<b>100</b>
<b>Margine Operativo Lordo</b>						
<b>Reddito Operativo</b>						
<b>Risultato Netto</b>						

Stato Patrimoniale	Anno -2		Anno -1		Anno 0	
	€	%	€	%	€	%
<b>Attivo</b>		<b>100</b>		<b>100</b>		<b>100</b>
<b>Attività correnti</b>						
<b>Immobilizzazioni nette</b>						
<b>Passivo</b>		<b>100</b>		<b>100</b>		<b>100</b>
<b>Patrimonio Netto</b>						
<b>Passività correnti</b>						
<b>Passività m/I termine</b>						

## Sezione B) Descrizione dell'attività proposta

In questa sezione vengono richieste informazioni utili per inquadrare da subito i contorni dell'iniziativa, in particolare l'attività economica che si intende svolgere, la sua localizzazione e l'attrattore di riferimento. Nel compilare la tabella è importante tenere presenti le condizioni di ammissibilità.

<b>Codice ATECO (2007) dell'iniziativa proposta</b>		
<b>Localizzazione dell'iniziativa proposta (unità produttiva)</b>	Provincia	Comune
<b>Attrattore</b>	Nome	

**Codice Ateco:** Indicare il codice Ateco dell'attività proposta, tenendo presente che le attività ammissibili al finanziamento sono esclusivamente quelle indicate nell'Allegato 2 della D.O. n. 237 del 29 marzo 2021.

**Attenzione!** Il riferimento a un codice ammissibile, pur se condizione necessaria, non costituisce garanzia di coerenza con gli obiettivi del programma. Tale coerenza verrà analizzata progetto per progetto. La valutazione di ammissibilità, per le iniziative inquadrate in codici idonei al perseguimento degli obiettivi fissati dal programma, prevede la verifica della coerenza della proposta progettuale con gli ambiti di riferimento previsti dalle singole azioni.



**Localizzazione:** l'unità operativa della nuova impresa deve essere ubicata nel territorio delle Regioni: Basilicata, Calabria, Campania, Puglia.

**Attrattore:** L'iniziativa proposta deve avere un legame funzionale con uno o più attrattori indicati nell'Allegato 4 della D.O. n. 237 del 29 marzo 2021.

### **Sezione B.1. Attività economica prevista**

In questa sezione è necessario indicare in quale area di intervento si colloca l'iniziativa proposta. Gli ambiti di intervento sono così classificati:

- Fruizione turistica e culturale degli ambiti territoriali di riferimento degli attrattori: in tale ambito potrà essere ad esempio sostenuta l'erogazione di servizi e attività culturali, finalizzati a valorizzare sistemi di risorse; servizi collegati all'accoglienza turistica; servizi turistici/ricreativi complementari all'offerta culturale, servizi per favorire l'accessibilità degli attrattori e migliorare la mobilità.
- Promozione e comunicazione per la valorizzazione delle risorse culturali (es. anche in forma integrata con altre risorse delle aree di riferimento degli attrattori).
- Recupero e valorizzazione di produzioni locali di beni e servizi (es. anche in forma integrata con altre risorse delle aree di riferimento degli attrattori)

Gli ambiti sopra descritti sono tra loro sovrapponibili e allo stesso tempo, possono convivere nello stesso progetto di impresa.

### **Sezione B.2 Descrizione dettagliata dell'attività prevista, dei prodotti/servizi che si intende offrire**

In questa sezione è richiesta la descrizione dell'attività economica oggetto dell'iniziativa, coerente con quanto indicato nella tabella precedente.

La descrizione dell'attività deve contenere gli elementi più rilevanti del piano. E' necessario spiegare il modello di business e le sue peculiarità, illustrando sinteticamente:

**1) Cosa si intende produrre o erogare** (prodotti/servizi): evidenziare e spiegare il valore che l'impresa intende creare nel settore di riferimento e quale problema/bisogno andrà a risolvere/soddisfare.

**2) A chi è rivolta l'offerta dell'impresa:** indicare quali sono le tipologie di clientela a cui si rivolge l'offerta (clienti identificati in gruppi di appartenenza, sulla base di parametri oggettivi - es: localizzazione; reddito; età; titolo di studio; etc. - e/o soggettivi - es: preferenze culturali; religione; moda; etc.). È necessario quantificare i clienti appartenenti alle suddette tipologie nell'anno di regime (ultimo anno previsionale) e indicare il fatturato

atteso.

**3) Bisogni che si intendono soddisfare:** descrivere i bisogni specifici ai quali si intende dare risposta e come sono attualmente soddisfatti dai competitor diretti e/o indiretti presenti nel mercato di riferimento.

***Sezione B.3 Elementi di innovazione dell'iniziativa imprenditoriale con focus sugli aspetti tecnologici, creativi e culturali***

In questa sezione si richiede al proponente di descrivere chiaramente il carattere innovativo dell'idea imprenditoriale presentata.

Il carattere innovativo dell'idea imprenditoriale può riguardare i seguenti ambiti:

- **Innovazione dell'organizzazione:** applicazione di nuovi metodi organizzativi nelle pratiche commerciali, nell'organizzazione del luogo di lavoro o nelle relazioni esterne di un'impresa. Sono esclusi i cambiamenti che si basano su metodi organizzativi già utilizzati nell'impresa, i cambiamenti nella strategia di gestione, le fusioni e le acquisizioni, la cessazione dell'utilizzo di un processo, la mera sostituzione o estensione dei beni strumentali, i cambiamenti derivanti unicamente da variazioni del prezzo dei fattori, la produzione personalizzata, l'adattamento ai mercati locali, le periodiche modifiche stagionali e altri cambiamenti ciclici nonché il commercio di prodotti nuovi o sensibilmente migliorati.
- **Innovazione di processo:** applicazione di un metodo di produzione o di distribuzione nuovo o sensibilmente migliorato (inclusi cambiamenti significativi nelle tecniche, nelle attrezzature o nel software). Sono esclusi i cambiamenti o i miglioramenti minori, l'aumento delle capacità di produzione o di servizio ottenuto con l'aggiunta di sistemi di fabbricazione o di sistemi logistici che sono molto simili a quelli già in uso, la cessazione dell'utilizzazione di un processo, la mera sostituzione o estensione dei beni strumentali, i cambiamenti derivanti unicamente da variazioni del prezzo dei fattori, la produzione personalizzata, l'adattamento ai mercati locali, le periodiche modifiche stagionali e altri cambiamenti ciclici nonché il commercio di prodotti nuovi o sensibilmente migliorati.
- **Innovazione di prodotto:** miglioramento di un prodotto/servizio già esistente, oppure introduzione di un nuovo prodotto/servizio, rispetto al proprio mercato di riferimento. Il miglioramento di un prodotto/servizio esistente deve essere inteso come la capacità dell'iniziativa di riuscire ad offrire un prodotto/servizio aggiuntivo/sostitutivo rispetto al primo, andando così a soddisfare nuovi bisogni (latenti e/o inespressi).

**Attenzione!** Soluzione innovativa è da intendersi, non in valore assoluto/universale; essa dovrà essere relazionata con ciò che effettivamente avviene nel mercato di riferimento, al momento della presentazione della domanda; ciò significa che l'innovazione alla base dell'iniziativa

proposta potrà essere dimostrata solo se dall'analisi del contesto competitivo relativo al proprio mercato di riferimento emergono con chiarezza positivi elementi di novità/diversificazione. È fondamentale descrivere gli elementi di differenziazione della propria offerta rispetto a quella dei competitor diretti/indiretti del mercato di riferimento e quali sono le azioni che si prevedono a difesa dell'innovazione.

## Sezione C) Analisi del mercato e relative strategie

**Attenzione!** Questa è una sezione fondamentale per la costruzione del piano d'impresa. Sulla base di una buona analisi del contesto in cui l'impresa andrà a inserirsi che i proponenti possono dimostrare la validità, la credibilità e la sostenibilità economica e finanziaria dell'iniziativa imprenditoriale.

***Sezione C.1 - Descrivere le caratteristiche del mercato di riferimento: situazione attuale e trend, fattori di successo, barriere all'ingresso, principali concorrenti diretti e/o indiretti, le loro caratteristiche, relativi punti di forza/debolezza e prezzi medi praticati e descrivere il vantaggio competitivo derivante dalla realizzazione del programma di spesa rispetto alla concorrenza individuata, inteso come capacità distintiva di generare ricavi e/o profitti.***

In questa sezione, si richiede di descrivere le caratteristiche del mercato a cui si intende rivolgersi.

In particolare:

- **Mercato di riferimento:** identificare le dinamiche del mercato di riferimento e degli elementi che ne caratterizzano l'evoluzione. Mercato in crescita, in contrazione, in modifica rispetto ai target iniziale. Identificazione dei principali ostacoli all'accesso nel mercato identificato e delle condizioni necessarie per superarli. Analizzare i fattori di successo e l'eventuale presenza di barriere all'ingresso (es: difficoltà/facilità di approvvigionamento; economie di scala; necessità di contenuti culturali approvati/certificati per avviare gli investimenti per l'attività d'impresa, ecc.).
- **Concorrenti diretti e indiretti:** identificare i concorrenti diretti attivi sul segmento di mercato prescelto; indicare le aziende che offrono ai target clienti individuati, prodotti/servizi simili (che devono essere descritti) cioè in grado di soddisfare le stesse classi di bisogno; identificare i concorrenti indiretti, vale a dire tutte quelle realtà in grado di offrire prodotti/servizi sostitutivi (che devono essere descritti), rispetto a quelli costituenti l'offerta aziendale; per entrambe le categorie di concorrenti, indicare la localizzazione ed il dimensionamento dei principali concorrenti (numero di addetti, volume d'affari, quote di mercato possedute). Fornire, se disponibili, informazioni sulle modalità organizzative e distributive dei principali concorrenti (il prodotto/servizio è realizzato completamente al loro interno? Da chi si approvvigionano? Quali politiche di marketing sono utilizzate- prezzi, distribuzione, comunicazione). Analizzare i punti di forza e punti di debolezza dei principali concorrenti.
- **Vantaggio competitivo:** descrivere gli aspetti distintivi o di diversificazione dalla concorrenza in termini di prodotti/servizi offerti e strategie commerciali. A titolo di esempio il vantaggio

competitivo potrebbe derivare da:

- un metodo di vendita innovativo;
- un accesso privilegiato ad una rete distributiva e/o di approvvigionamento molto efficace;
- un know how collaudato;
- una nuova forma di gestione di un processo produttivo; etc.

Se i proponenti ritengono di avere un vantaggio competitivo, descrivere come e per quanto tempo potrà essere difeso in termini di:

- durata: rapidità con cui si esaurisce;
- imitabilità: possibilità per i concorrenti di poterlo imitare;
- trasferibilità: possibilità per i concorrenti di poterlo acquisire sul mercato;
- riproducibilità: possibilità per i concorrenti di poterlo sviluppare autonomamente al loro interno.

**Attenzione!** E' sempre necessario specificare le **fonti dei dati**.

***Sezione C.2 – Indicare i segmenti di clientela, le principali categorie di clienti individuati, loro caratteristiche, bisogni e relativa quantificazione.***

In questa sezione, si richiede di descrivere la segmentazione della clientela e quantificazione: è necessario identificare i clienti e classificarli in gruppi di appartenenza (segmenti), sulla base di parametri oggettivi, es: localizzazione; reddito; età; titolo di studio; etc., e/o soggettivi, es: preferenze culturali. È necessario quantificare i clienti appartenenti alle suddette tipologie, stimare il numero di clienti potenziali per ciascun segmento e su questa base arrivare a indicare il fatturato atteso fino all'anno di regime (ultimo anno previsionale).

**Attenzione!** E' sempre necessario specificare le **fonti dei dati**.

***Sezione C.3 – Indicare le strategie previste (in termini di prodotto, prezzo, comunicazione, distribuzione, ecc...) rispetto al mercato ed agli ambiti culturali e creativi degli attrattori di riferimento.***

In questa sezione, si richiede di specificare, coerentemente con i segmenti di clientela individuati, alle loro caratteristiche distintive, ai prodotti/servizi proposti e al mercato geografico di riferimento individuato, i seguenti aspetti:

- le azioni promozionali e/o pubblicitarie per far conoscere i propri prodotti/servizi;
- i relativi canali (utilizzo dei social; passaggi radio/Tv; volantaggio; affissioni; et.);
- i costi che dovranno essere sostenuti (al netto di IVA);
- le eventuali partnership (specificando le modalità e le caratteristiche dell'accordo).

Specificare quali canali commerciali/distributivi saranno utilizzati per raggiungere i segmenti di clientela individuati, l'organizzazione delle vendite che si pensa di attivare per distribuire i propri

prodotti/servizi e dunque le modalità con cui si è deciso di veicolarli fino ai clienti a cui sono destinati.

## Sezione D) Impatto del programma di spesa

### **Sezione D.1 - Descrivere la relazione diretta o indiretta con uno o più attrattori indicati nell'allegato 4 alla D.O. n. 237 del 29 marzo 2021**

In questa sezione, il proponente dovrà descrivere in modo dettagliato la relazione dell'iniziativa proposta con uno o più attrattori di riferimento indicati nell'Allegato 4 alla D.O.. Il collegamento funzionale potrà essere diretto o indiretto:

- Diretto, quando è previsto che l'attività oggetto del programma d'investimento coinvolga direttamente l'attrattore oppure venga svolta all'interno dello stesso attraverso un accordo operativo (lettere d'intenti, protocollo d'intesa, convenzione, etc.);
- Indiretto, quando il prodotto/servizio offerto ha una valenza culturale con effetti indiretti sullo sviluppo dell'attrattore di riferimento.

### **Sezione D.2 - Descrivere la capacità del progetto di contribuire all'ampliamento della domanda culturale esistente e/o di generare nuove forme di domanda relativa ai beni culturali (audience development)**

Descrivere come la proponente attraverso l'idea proposta intende contribuire allo sviluppo e alla creazione di nuova domanda culturale (*audience development*), ossia al processo di allargamento e diversificazione del pubblico e di miglioramento delle condizioni complessive di fruizione. L'obiettivo è quello di andare oltre il proprio pubblico di riferimento, per raggiungere anche un pubblico nuovo, con esigenze e caratteristiche diverse, ad esempio agevolando il superamento di barriere economiche, sociali, psicologiche e fisiche.

#### **L'audience development**

*è un processo a lungo termine e rappresenta sia una risposta alla frammentazione dei mercati culturali, sia una strategia per creare nuove forme di coinvolgimento del pubblico (anche attraverso le ICT) e, soprattutto, del "non pubblico". Le organizzazioni culturali dovrebbero creare e sperimentare nuovi modi per interagire con il pubblico, cercando anche di coinvolgerlo in processi di co-creazione e co-produzione.*

Ad esempio, rendendo disponibile la fruizione online di eventi culturali, concerti, conferenze, spettacoli teatrali, in streaming, registrati oppure tramite dirette sui social. Anche le visite virtuali ai musei e alle aree archeologiche possono essere parte di questa strategia. In tal caso la fruizione a distanza consente di raggiungere nuovi pubblici, ovvero consente di rivolgersi al proprio pubblico di riferimento che per questioni logistiche o di tempo non può partecipare fisicamente all'evento o effettuare la visita. Anche un videogioco con contenuti culturali può essere uno strumento innovativo per raggiungere nuove fasce di pubblico (es. giovani che normalmente non visitano i musei). Questo è il caso del MANN (Museo Archeologico di Napoli), del MARTA (Museo Archeologico Nazionale di Taranto) o del Teatro Regio di Parma che hanno

sviluppato videogiochi in collaborazione con imprese culturali.

***Sezione D.3 - Indicare la presenza di formule di collaborazione e partenariato con enti pubblici e privati***

In questa sezione, si richiede di descrivere la presenza di partnership (es. commerciali, tecniche, ecc.) che la compagine ritiene strategiche per lo sviluppo dell'iniziativa. Evidenziare se sono state già attivate e comprovabili con lettere di intenti, oppure se sono ancora da attivare.

L'impatto dell'iniziativa viene soprattutto interpretato come la capacità di stringere accordi con Istituzioni culturali o con partner strategici per lo sviluppo del mercato e del progetto di impresa. Diventa fondamentale la formalizzazione dell'accordo quando lo stesso risulta essenziale per la cantierabilità del progetto. Ad esempio, quando si individua un luogo per la realizzazione di una mostra o di uno spettacolo è necessario avere un accordo formalizzato o quantomeno una "lettera d'intenti" con il proprietario/gestore del bene culturale.

***Sezione D.4 - Descrivere le ricadute dell'attività proposta su altri settori***

Descrivere il contesto socio-culturale in cui si inserisce l'iniziativa e presentare in dettaglio l'impatto socio-economico e socio culturale che verrà generato sul territorio di riferimento (maggiore occupazione, migliore sostenibilità ambientale, maggior numero di visitatori, ricadute sull'indotto, etc.).

Si tratta di descrivere le pratiche utili, sostenibili e replicabili, in grado di generare un impatto significativo su altri settori oltre quello creativo culturale.

Considerare l'impatto dell'impresa che comprende, oltre ai flussi economico finanziari generati nel contesto dell'economia locale, anche i benefici materiali e immateriali che l'impresa produce attraverso ricadute positive (effetti di spillover), contaminazioni e interconnessioni con altri settori. Anche altri settori possono beneficiare delle ricadute culturali per generare innovazione, miglioramenti e altre esternalità positive nei rispettivi ambiti produttivi.

***Sezione D.5 - Illustrare la presenza di eventuali caratteristiche del programma di spesa proposto in termini di sostenibilità ambientale, nello specifico attraverso l'utilizzo di tecnologie mirate alla riduzione e/o alla razionalizzazione dell'uso dell'energia, nonché alla riduzione delle emissioni inquinanti.***

Descrivere l'impatto sul territorio che il programma è in grado di generare in termini di sostenibilità ambientale, anche attraverso l'utilizzo di tecnologie particolarmente mirate alla riduzione delle emissioni inquinanti e dell'uso dell'energia.

## Sezione E) Aspetti tecnici

**Sezione E.1 - Descrivere la struttura organizzativa, evidenziando le principali competenze distintive in capo ai proponenti/soci/dipendenti attuali e futuri (titoli di abilitazione, corsi di formazione, esperienze lavorative pregresse nel settore), necessarie per la gestione dell'attività, strettamente collegati al progetto, indicando i ruoli che gli stessi assumeranno all'interno della società. Specificare, inoltre, gli eventuali fabbisogni di know-how e di professionalità specifiche esterne alla compagine (consulenti, partner)**

Descrivere la struttura organizzativa della società, indicando per ciascuna area aziendale (amministrazione, acquisti, vendite, area tecnico-produttiva etc.), ruoli, funzioni, compiti e rapporti gerarchici. Fornire indicazioni in merito alle competenze e al profilo formativo-esperienziale dei componenti della compagine sociale e dei dipendenti attuali e futuri coerentemente a quanto descritto nei curricula allegati alla domanda. Individuare i profili esterni alla compagine sociale, eventualmente necessari alle 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.

**Sezione E.2 - Descrivere il processo produttivo in coerenza con l'impiego dei beni richiesti a finanziamento e la struttura organizzativa prevista**

In questa sezione, deve essere dimostrata la coerenza del programma di spesa proposto rispetto all'idea di business.

Nello specifico, è richiesto di elencare e descrivere le fasi del ciclo produttivo, specificando nel dettaglio i principali beni d'investimento, materiali e immateriali ad utilità pluriennale in coerenza con quanto indicato nei punti precedenti del piano. Infine, indicare le eventuali opere murarie richieste necessarie per la realizzazione e lo svolgimento dell'attività proposta.

**Attenzione!** il processo produttivo indicato deve essere coerente con i livelli occupazionali previsti e con le potenzialità e la capacità produttiva dell'iniziativa in oggetto.

**Sezione E.3 - Programma di spesa**

**Attenzione!** Le tipologie di spese ammissibili e i relativi limiti, divieti e condizioni sono contenuti all'articolo 10.1 della Direttiva Operativa n.237 del 29 marzo 2021 alla quale si rimanda per i necessari approfondimenti.

### Spese di investimento

Nelle due tabelle seguenti indicare il dettaglio delle spese di investimento (IVA esclusa) per le

quali si richiede il finanziamento, ripartite tra Macchinari Impianti e Attrezzature, Immobilizzazioni immateriali e Opere Murarie. Tutte le spese devono essere commisurate alle esigenze produttive e gestionali dell'impresa. Il programma di spesa complessivo non deve superare i 500.000 euro (IVA esclusa) e deve coincidere con quanto indicato nel format di domanda e nell'allegato 10.

<b>Macchinari Impianti e Attrezzature</b>	Importo imponibile (€)
<i>MACCHINARI IMPIANTI E ATTREZZATURE</i>	
Macchinari (descrizione dei singoli macchinari)	
<i>TOTALE MACCHINARI</i>	
Impianti (descrizione dei singoli impianti)	
<i>TOTALE IMPIANTI</i>	
Attrezzature (descrizione compresi mobili e attrezzature d'ufficio)	
<i>TOTALE ATTREZZATURE</i>	
Mezzi mobili (descrizione)	
<i>TOTALE MEZZI MOBILI</i>	
<b>TOTALE</b>	

<b>Immobilizzazioni immateriali commisurate alle esigenze produttive e gestionali dell'impresa*</b>	Importo imponibile (€)
<i>PROGRAMMI INFORMATICI</i>	
<i>BREVETTI</i>	
<i>LICENZE E MARCHI</i>	
<i>CERTIFICAZIONI KNOW-HOW E CONOSCENZE TECNICHE</i>	
<b>TOTALE</b>	

<b>Opere Murarie</b>	Importo imponibile (€)
<b>TOTALE</b>	

**Attenzione!** Si fa presente che le opere murarie, sono ammissibili nel limite del 20% del programma di investimento complessivamente ritenuto ammissibile e comunque nel limite del 10% del programma di spesa complessivamente ritenuto ammissibile incluse le spese di capitale circolante. Rientrano nelle opere murarie anche gli impianti generali di servizio all'immobile fatto salvo il caso di quelli strettamente funzionali al raggiungimento degli obiettivi del programma agevolato rientranti nella macrovoce impianti, macchinari e attrezzature.

Esempio:

Impianti, macchinari e attrezzature	60.000,00
Programmi informatici, brevetti, licenze e marchi	50.000,00
Opere murarie previste	30.000,00
Primo controllo Opere murarie (entro il limite del 20% 140.000)	28.000,00
Totale investimenti ammissibili (60.000+50.000+28.000)	138.000,00
Totale circolante richiesto	50.000,00
Totale circolante finanziabile (entro il limite del 50% 138.000,00)	50.000,00



Programma di spesa ammissibile (60.000+50.000+28.000,00+50.000)	188.000,00
Secondo controllo Opere murarie (entro il limite del 10% 190.000)	18.800,00
Programma complessivo finanziabile (60.000+50.000+18.800+50.000)	178.800,00

### Capitale circolante

Nelle tabelle seguenti indicare i costi relativi a:

- materie prime, materiali di consumo, semilavorati e prodotti finiti utilizzati nel ciclo produttivo caratteristico dell'impresa;
- utenze relative alla sede oggetto del programma di investimento sita nelle Regioni agevolabili;
- canoni di locazione relativi alla sede oggetto del programma di investimento sita nelle Regioni agevolabili;
- prestazioni di servizi connesse all'attività produttiva agevolata del soggetto beneficiario;
- perizia tecnica e polizza assicurativa riferite e connesse ai soli beni del progetto finanziato e fideiussione bancaria/assicurativa richiesta in sede di anticipazione, come previsto dal D.P.R. n. 22 del 05 febbraio 2018;
- la sola apertura del conto corrente dedicato e/o vincolato al programma di investimento;
- costo del lavoro dipendente assunto a tempo indeterminato che non benefici di alcun'altra agevolazione, anche indiretta, o a percezione successiva, impiegato nel programma d'investimento da realizzare presso l'unità produttiva. Il costo del lavoro è determinato sulla base del costo aziendale annuo complessivo per risorsa e delle ore di lavoro riferite al periodo di realizzazione del programma agevolato.

<b>Materie prime, materiali di consumo, semilavorati e prodotti finiti utilizzati nel ciclo produttivo caratteristico dell'impresa</b>	Importo imponibile(€)
<b>TOTALE</b>	

<b>Utenze relative alla sede oggetto del programma di investimento agevolabili di cui all'art. 9.1 lett. b) e c)</b>	Importo imponibile(€)
<b>TOTALE</b>	

<b>Canoni di locazione relativi alla sede oggetto del programma di investimento agevolabili di cui all'art. 9.1 lett. b) e c)</b>	Importo imponibile(€)
<b>TOTALE</b>	

<b>Prestazioni di servizi connesse all'attività produttiva agevolata</b>	Importo imponibile(€)

<b>TOTALE</b>		
<b>Perizia tecnica e polizza assicurativa</b>		Importo Imponibile (€)
<b>TOTALE</b>		
<b>Spese per l'apertura del conto corrente bancario dedicato/vincolato al programma di investimento</b>		Importo imponibile(€)
<b>TOTALE</b>		
<b>Personale interno impiegato a tempo indeterminato nel programma di investimento</b>		Costo totale (€)
Numero	Qualifica	Area aziendale di competenza
<b>TOTALE</b>		

Nella tabella seguente riepilogare la composizione interna delle spese e dei costi per i quali si richiedono le agevolazioni (al netto di IVA).

<b>Composizione interna delle spese e dei costi</b>	Importo Imponibile (€)
Macchinari, impianti ed attrezzature	
Immobilizzazioni immateriali	
<b>Totale Spese di Investimento</b>	
<i>Opere Murarie</i>	
<b>Totale Opere Murarie</b>	
Materie prime, materiali di consumo, semilavorati e prodotti finiti utilizzati nel ciclo produttivo caratteristico dell'impresa	
Utenze relative alla sede oggetto del programma di investimento agevolabili di cui all'art. 9.1 lett. b) e c)	
Canoni di locazione relativi alla sede oggetto del programma di Investimento agevolabili di cui all'art. 9.1 lett. b) e c)	
Prestazioni di servizi connessi all'attività produttiva agevolata	
Perizia tecnica e polizza assicurativa	
Spese per l'apertura del conto corrente bancario dedicato/vincolato al programma di investimento	
Personale interno impiegato a tempo indeterminato nel programma di investimento	
<b>Totale Capitale circolante</b>	
<b>TOTALE</b>	

**Attenzione!** Nella predisposizione delle tabelle tenere conto delle condizioni di ammissibilità della spesa contenute nella Direttiva Operativa n°237 del 29 marzo 2021.

**Sezione E.4 - Specificare la data (presunta o effettiva) di avvio del programma degli investimenti, 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 del programma di spesa.**

In questa sezione, si richiede di specificare **la data di avvio del programma degli investimenti** (data del primo impegno di spesa giuridicamente vincolante a ordinare attrezzature o di qualsiasi altro impegno che renda irreversibile l'investimento), la **durata in mesi della realizzazione degli investimenti**, con esplicita indicazione della **data di ultimazione degli investimenti** e **l'anno di esercizio a regime**, successivo alla conclusione dell'iniziativa.

<b>Data avvio investimenti</b>	
<b>Durata in mesi</b>	
<b>Data ultimazione investimenti</b>	
<b>Anno di regime</b>	

**Attenzione!** I programmi degli investimenti devono essere realizzati entro 18 mesi dalla stipula del contratto di finanziamento. L'anno a regime deve coincidere con quello indicato nel prospetto del Conto Economico previsionale (Cfr- Sez. F.5)

**Sezione E.5 - indicare eventuali contratti in essere, le autorizzazioni e/o le certificazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività proposta**

In questa sezione, si richiede di indicare le autorizzazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività.

<b>Tipologia</b>	<b>Ente/Amministrazione interessato/a</b>	<b>Data rilascio</b>	<b>Data prevista per il rilascio</b>
	(riga duplicabile n volte)		

Andranno specificati licenze, permessi, autorizzazioni, abilitazioni, adempimenti previsti per il regolare svolgimento dell'attività, 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).

**Attenzione!** Quanto descritto nella tabella deve permettere di capire se l'iniziativa potrà essere realizzata in coerenza con le tempistiche precedentemente descritte e relative alla data di completamento degli investimenti e di inizio attività.

**Sezione E.6 - Indicare la normativa di riferimento a cui attenersi per lo svolgimento dell'attività proposta**

In questa sezione, si richiede di descrivere la normativa di riferimento dell'attività oggetto del programma di spesa proposto alle agevolazioni.

**Sezione F) Aspetti Economico Finanziari**

In questa sezione, indicare, in coerenza con la tempistica di realizzazione del programma di spesa e per ogni prodotto/servizio del sistema di offerta aziendale, le quantità che ha previsto di commercializzare nei primi anni di esercizio e i prezzi di vendita che intende applicare.

**Sezione F.1 - Fatturato previsto per singola tipologia di prodotto/servizio**

**Data presunta avvio attività produttiva: anno 202.....**

Indicare l'anno presunta di avvio dell'attività. Per alcune iniziative, specie quelle che erogano servizi, potrebbe essere corretto ipotizzare l'avvio dell'attività prima di aver completato il programma di spesa.

Prodotti /servizi	unità di misura	Prezzo unitario (a)(€)	anno 1*	anno 2	anno 3	regime	anno 1*	anno 2	anno 3	regime
			Quantità/servizi vendute/i				fatturato realizzato (€)			
			(b1)	(b2)	(b3)	(b..)	(a x b1)	(a x b2)	(a x b3)	(a x b..)
1										
2										
3										
4										
5										
<b>Totale per anno</b>										

(\*): per "Anno 1" si intende l'anno di avvio dell'attività produttiva

Nella compilazione dei campi della tabella sopra riportata occorre articolare l'offerta di prodotti/servizi che s'intendono offrire, la loro unità di misura (kg, metri, unità, tempo, ecc.), e quindi il modo in cui vengono misurati, il prezzo unitario di vendita dei propri prodotti/servizi (€), la quantità che si stima di vendere per ogni tipologia; i ricavi derivanti dalla vendita, che si ottengono moltiplicando le quantità di prodotto/servizio previste per il prezzo unitario di vendita; la somma dei ricavi che si prevede di realizzare per ogni anno, costituisce il fatturato realizzato. Le ipotesi di base su cui si costruiscono le stime di vendita devono derivare dalle analisi presentate nella sezione C.1.

**Sezione F.2 - Esplicitare i criteri utilizzati per la definizione delle quantità vendute a regime e dei prezzi di vendita**

Esplicitare i criteri utilizzati per la definizione delle quantità vendute nell'esercizio di regime, anche in relazione all'andamento del mercato di riferimento e in coerenza con gli aspetti affrontati

nell'analisi del contesto competitivo (Cfr. sezione C).

Descrivere i criteri utilizzati per la determinazione dei prezzi di vendita. Si consiglia di tenere conto del valore percepito (rapporto qualità/prezzo) e di esplicitare in maniera sufficientemente approfondita il/i criterio/i seguito per la determinazione del prezzo (es: copertura dei costi, allineamento ai concorrenti, diversificazione, etc.)

**Attenzione!** Obiettivi di vendita definiti sulla base di ipotesi non adeguatamente dimostrate (come ipotizzare una percentuale) intaccano anche l'attendibilità dell'analisi di mercato precedentemente effettuata e la sostenibilità economico- finanziaria dell'iniziativa.

### **Sezione F.3 Costi di esercizio**

In questa sezione, il proponente deve predisporre i prospetti di conto economico previsionale fino all'anno di entrata a regime dell'attività.

<b>COSTI DI ESERCIZIO</b>	<b>Anno 0*</b> <b>(€)</b>	<b>Anno 1**</b> <b>(€)</b>	<b>Anno 2</b> <b>(€)</b>	<b>Anno 3</b> <b>(€)</b>	<b>Anno regime</b> <b>(€)</b>
- materie prime e sussidiarie					
- costo personale					
- servizi generali di stabilimento (utenze – manutenzioni ecc)					
- costi per godimento beni di terzi					
- costi di vendita e pubblicitari					
- spese Generali e Amministrative					
<b>TOTALE COSTI</b>					

(\*): per "Anno 0" si intende l'anno antecedente l'avvio del programma di spesa

(\*\*): per "Anno 1" si intende l'anno in cui si prevede di avviare il programma di spesa

**Attenzione!** I costi di esercizio devono essere identificati e quantificati sulla base degli elementi già definiti nelle altre sezioni del piano. In particolare, le quantificazioni devono essere coerenti con gli obiettivi di produzione e di vendita, con il processo produttivo e la struttura organizzativa.

### **F.4 Esplicitare i criteri utilizzati per la definizione delle singole voci di costo i criteri utilizzati per la quantificazione dei di esercizio devono essere esplicitati e descritti**

In questa sezione è necessario descrivere i criteri utilizzati per la quantificazione dei costi di esercizio.

### **Sezione F.5 - Conto economico previsionale**

Nella tabella è necessario esplicitare le previsioni economico-finanziarie fino all'anno di entrata a regime dell'attività.

	Anno 0*	Anno 1**	Anno 2	Anno 3	Anno regime
	€	€	€	€	€
Fatturato					
Altri ricavi					
Variazione riman. Prod. Fin. Semilav.					
<b>Valore della produzione</b>					
Consumo MP (acquisti +/- Var. rimanenze MP)					
Servizi					
Godimento beni di terzi					
Personale					
<b>MOL</b>					
Ammortamenti					
<b>Risultato Operativo</b>					
(+/-) Gestione Finanziaria					
(+/-) Gestione Straordinaria					
<b>Risultato lordo</b>					
<b>Risultato netto</b>					

(\*): per "Anno 0" si intende l'anno antecedente l'avvio del programma di spesa

(\*\*): per "Anno 1" si intende l'anno in cui si prevede di avviare il programma di spesa

**Attenzione!** Le previsioni economico-finanziarie devono essere coerenti con le informazioni riportate nel piano di impresa relativamente alle caratteristiche del sistema competitivo di riferimento, all'identificazione del proprio mercato obiettivo, alla struttura dei costi e ai valori degli obiettivi di vendita.

Di seguito si riporta una descrizione sintetica delle principali voci del **Conto Economico Previsionale**:

- **Fatturato di vendita:** il valore da inserire alla prima voce è il totale calcolato nella tabella F.1.
- **Variazione rimanenze semilavorati e prodotti finiti:** in questa voce va indicata la differenza tra il valore delle rimanenze di magazzino di semilavorati e prodotti finiti di fine anno rispetto al corrispondente valore dell'esercizio precedente. S'inserirà un valore nullo quando s'ipotizza di vendere tutti i prodotti realizzati nell'esercizio e nessun prodotto in rimanenza dall'anno precedente; s'inserirà un valore negativo quando s'ipotizza di vendere tutta la produzione dell'anno più una parte o tutte le rimanenze dell'anno precedente; s'inserirà un valore positivo quando s'ipotizza di non riuscire a vendere tutta la produzione dell'anno.
- **Altri ricavi e proventi:** in questa voce si includono i ricavi derivanti da attività caratteristiche di esercizio, ancorché non tipiche.
- La somma delle voci precedenti fornisce il **VALORE DELLA PRODUZIONE** atteso per l'esercizio di regime.
- **Acquisti di materie prime sussidiarie, di consumo e merci:** il valore da inserire è dato dal totale dei costi sostenuti nelle annualità.
- **Variazione rimanenze materie prime, sussidiarie, di consumo e merci:** in questa voce va inserita 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 s'ipotizza di consumare tutto il materiale acquistato nell'anno; sarà positiva se s'ipotizza di consumare tutte le materie acquistate nell'anno più una parte delle materie in

- rimanenza; sarà negativa se s'ipotizza di non consumare tutte le materie acquistate nell'anno.
- **Servizi:** in questa voce vanno inserite tutte le spese per l'acquisto di servizi da soggetti esterni all'azienda.
  - **Godimento di beni di terzi:** questa voce include tutti quei costi che l'azienda sostiene per l'utilizzo di beni di proprietà di altri soggetti. Rientrano, pertanto, nella voce i canoni di locazione, i noleggi, et.
  - **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:** La voce include principalmente l'ammortamento beni materiali e immateriali. Per calcolare gli ammortamenti è necessario riprendere gli investimenti previsti per l'iniziativa in oggetto e, per ogni investimento presunto, applicare la relativa aliquota di ammortamento prevista dalla normativa fiscale.
  - **Accantonamenti per rischi ed oneri:** in questa voce si deve inserire la quota di accantonamento per rischi su crediti. L'inclusione di questo costo nel conto economico consente di stimare il risultato economico aziendale in maniera più prudentiale.
  - **Oneri diversi di gestione:** si tratta di costi residuali di gestione, non inseriti nelle voci precedenti del conto economico.
  - **Gestione finanziaria:** questa voce include i proventi generati da c/c attivi bancari, postali, da titoli.
  - **Interessi e altri oneri finanziari:** gli interessi finanziari passivi derivano da operazioni di finanziamento onerose, quali per esempio: scoperti di c/c, mutui bancari, altri finanziamenti.
  - **Gestione straordinaria:** in questa sezione vanno inseriti i proventi e/o oneri di natura straordinaria. Tale voce dovrebbe, di norma, avere un valore nullo, a meno che l'imprenditore non preveda componenti straordinarie di reddito, positive o negative, per l'esercizio di regime.
  - **Risultato lordo:** questa voce include il risultato economico prima delle imposte.
  - **Risultato netto:** questa voce include il risultato economico risultante dall'applicazione delle imposte. Queste ultime si calcolano applicando al Risultato prima delle imposte le aliquote fiscali a seconda della natura giuridica del soggetto proponente.

### **Sezione F.6 - Prospetto fonti / impieghi**

In questa sezione, la futura impresa dovrà evidenziare le condizioni di equilibrio tra il fabbisogno finanziario (**Impieghi**) e le fonti di finanziamento a disposizione per la realizzazione del programma di spesa presentato (**Fonti**). La tabella rappresenta una fotografia del fabbisogno e della disponibilità finanziaria dell'azienda nella fase di realizzazione dell'iniziativa.

<b>Impieghi (€)</b>	
	<b>Totale</b>
Investimenti (Immobilizzazioni materiali, immateriali)	
Opere Murarie	
Capitale Circolante	
IVA sugli investimenti	
IVA su opere murarie	
Totale impieghi (A)	
<b>Fonti (€)</b>	
	<b>Totale</b>
<b>Agevolazioni</b>	
Contributo fondo perduto	
Finanziamento agevolato	
Capitale Circolante	
Totale agevolazioni (B)	
<b>Altre fonti di copertura</b>	
Capitale proprio	
<i>di cui Versamento in conto capitale sociale</i>	
<i>di cui Versamento in conto futuro aumento capitale sociale</i>	
Finanziamento soci	
Finanziamenti bancari a medio/lungo termine	
Finanziamenti bancari a breve termine	
Totale altre fonti di copertura (C)	
Totale fonti (B+C)	



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;
- opere murarie
- capitale circolante;
- IVA importo da corrispondere all'acquisto dei beni di investimento;
- IVA importo da corrispondere per le opere murarie.

Nella sezione **Fonti**, si dovrà determinare/garantire l'adeguata copertura del totale degli impieghi, indicando le fonti di copertura (capitale sociale, aumento di capitale sociale, versamento in c/futuro aumento, finanziamento soci infruttifero e/o finanziamento bancario a medio/lungo termine).

**Attenzione!** il finanziamento bancario a breve termine può essere utilizzato solo per le spese di capitale circolante.

***Sezione F.7 – Specificare il calcolo dell'IVA con definizione delle aliquote applicate alle singole voci di spesa***

In questa sezione, si richiede di specificare il relativo calcolo dell'IVA indicando le aliquote applicate alle singole voci dei beni richiesti ad investimento.

***Sezione F.8 - Capitale proprio da apportare (aumento di capitale sociale e/o versamenti in conto futuri aumenti di capitale Sociale) – Fornire informazioni sull'attuale e/o futura disponibilità delle risorse finanziarie che i soci dovranno apportare in società a titolo di capitale proprio in coerenza con il prospetto fonti/impieghi***

In questa sezione, in coerenza con il prospetto fonti/impieghi, il proponente dovrà fornire informazioni sull'attuale e/o futura disponibilità delle risorse finanziarie che saranno apportate in società a titolo di capitale proprio e/o di credito (finanziamenti bancari a breve, medio/lungo termine).

Andranno descritti anche i tempi e le modalità con cui saranno apportate tali risorse.

In **conclusione**, andrà compilata e sottoscritta la **dichiarazione di veridicità** a cura del proponente della domanda di agevolazione.

Il sottoscritto, ....., in qualità di<sup>1</sup>....., dell'impresa..... forma giuridica .....con sede legale in ..... prov. ...., CAP ....., in qualità di soggetto proponente della domanda di agevolazione presentata a valere sul D.M. 10 dicembre 2020 che modifica il D.M. 11 maggio 2016

**Dichiara/dichiarano che:**

- tutte le notizie contenute nel presente documento corrispondono al vero;
- autorizza/autorizzano l'Agenzia ad effettuare le indagini tecniche ed amministrative ritenute necessarie all'istruttoria del presente progetto imprenditoriale;
- è/sono consapevole/consapevoli che l'esame sulla funzionalità e sulla congruità delle spese presentate, rispetto allo svolgimento dell'attività prevista, sarà riservato alla fase di erogazione del SAL a saldo, di cui all' articolo 28 della Direttiva Operativa n. 237 del 29 marzo 2021, a meno che non emergano, nelle fasi precedenti dell'iter procedurale, elementi chiaramente incongrui.

Il sottoscritto, altresì, si impegna/impegnano ad esibire l'ulteriore documentazione che l'Agenzia dovesse richiedere per la valutazione dell'iniziativa imprenditoriale proposta ed a comunicare tempestivamente eventuali variazioni e/o modifiche dei dati e/o delle informazioni contenute nel presente documento.

I dati e le notizie contenute nel presente documento potranno essere comunicati dall'Agenzia a soggetti che intervengono nel suo processo aziendale, nonché a soggetti nei confronti dei quali la comunicazione dei dati risponde a specifici obblighi di legge, quali enti pubblici e ministeri. Le stesse informazioni potranno, altresì, essere utilizzate da dipendenti dell' Agenzia che ricoprono la qualifica di Responsabili o di Incaricati del trattamento in esecuzione del Codice Privacy, ma non saranno soggette a diffusione né a trasferimento all'estero.

Il sottoscritto dichiara inoltre di essere informato, ai sensi del Regolamento (UE) 679/2016 che i dati personali raccolti sono prescritti come necessari dalle disposizioni vigenti ai fini dell'istruttoria del procedimento qui avviato, e a questo unico scopo saranno utilizzati; la loro mancanza non consentirà il prosieguo dell'istruttoria che dovrà quindi essere conclusa senza provvedimento. Presso il responsabile del procedimento sarà possibile chiedere notizia e ottenere copia della documentazione relativa all'acquisizione dei dati.

Firma digitale

<sup>1</sup>Titolare, legale rappresentante