



Introduzione

La legge sul Prestito d'Onore (L.R. 19/99) offre ai giovani non occupati, residenti nel Lazio, un valido strumento per tradurre la propria creatività in iniziative vere e reali nel mondo dell'imprenditoria.

Accrescere, agevolare e rafforzare la partecipazione giovanile nel mercato del lavoro sono obiettivi fondamentali che questa legge si prefigge di perseguire.

La L.R. 19/99, rivolta esclusivamente a coloro che intendono realizzare un'attività autonoma in forma individuale, prevede finanziamenti fino ad un massimo di 30.000 Euro, di cui il 50% a fondo perduto, che la Regione Lazio eroga per trasformare l'idea imprenditoriale in una concreta realtà.

La Regione si avvale del supporto tecnico di BIC Lazio per le attività di istruttoria, di tutoraggio e di formazione.

Il primo passo per accedere alle agevolazioni è scrivere e proporre un progetto d'impresa, avere determinati requisiti individuati nell'articolo della legge ed infine rivolgersi agli uffici predisposti presso la Regione Lazio, Assessorato Lavoro, gestiti da BIC Lazio.

I positivi frutti ottenuti con l'applicazione della legge inducono a rinnovare la piena fiducia in questa iniziativa e a proporre nuove migliorie per ampliare il numero dei soggetti che possano avvalersi delle risorse.

La presente Guida al Prestito d'Onore rappresenta un aiuto indispensabile per far conoscere la Legge Regionale 19/99 e per individuare e far percorrere ai giovani le strade adatte alla realizzazione di progetti innovativi.

Piero Marrazzo
Presidente Regione Lazio

Alessandra Tibaldi
Assessore al Lavoro, Pari opportunità,
Politiche giovanili

Guida al Prestito d'Onore

Tutte le opportunità offerte dalla Legge Regionale 19/99

I. INDIRIZZI GENERALI DELLA LEGGE	4
Premessa	4
Obiettivo	4
Beneficiari delle agevolazioni	5
Settori di attività	6
Iniziative agevolabili	7
Ambito territoriale	7
Cosa devi fare	7
Entità Agevolazioni	8
Il contributo dell'UE	8
II. TIPOLOGIE DI SPESE	9
Spese ammissibili	9
Spese non ammissibili	10
Vincoli	11
III. LA DOMANDA	12
Presentazione	12
Documentazione da allegare	13
Scadenza	14
Criteri di valutazione	14
Percorso	15
IV. MODALITÀ DI EROGAZIONE	16
Atto d'obbligo ed erogazione dei contributi	16
Prestito agevolato	17
Controlli e revoca delle agevolazioni	17
Servizi di assistenza e tutoraggio	17
V. INDIRIZZI UTILI	18
VI. MODULISTICA E ALLEGATI	18
VII. RIFERIMENTI LEGISLATIVI	18
GUIDA ALLA COMPILAZIONE DEL PROGETTO D'IMPRESA	19

I. INDIRIZZI GENERALI DELLA LEGGE

Premessa

Se sei un giovane intraprendente e hai voglia di diventare imprenditore, la Regione Lazio ti offre una grande opportunità per trasformare la tua idea in impresa. La Legge Regionale 19/99, Prestito d'Onore, infatti, ti permette di avere supporto e assistenza nella fase di avvio della tua attività, concedendoti fino a **30.000 Euro** di finanziamento. È importante però che tu abbia una chiara idea di quello che ti piacerebbe fare e che sia fortemente motivato a realizzarla. Ti invitiamo a leggere attentamente questa Guida che ti aiuterà a conoscere le **regole da seguire** per poter beneficiare del Prestito d'Onore. Potrai così sapere in dettaglio quello che la Regione ti offre, scoprire se hai i requisiti giusti per accedere alle agevolazioni finanziarie ed imparare a fare quanto serve per ottenerle. Ricorda inoltre che BIC Lazio, se necessario, ti dà una mano a redigere il Progetto d'impresa e ad avviare l'iniziativa, offrendoti gratuitamente il servizio di tutoraggio.

Obiettivo

Favorire la creazione e il rafforzamento dell'imprenditoria giovanile con il sostegno a progetti che prevedano l'**avvio di nuove attività** o la **rilevazione di attività preesistenti**.


Beneficiari delle agevolazioni

Esclusivamente chi intende realizzare un'attività autonoma in forma individuale (**Ditta individuale**).

Per accedere alle agevolazioni finanziarie devi possedere, **alla data di presentazione della domanda**, i seguenti requisiti:

- > essere residente nella regione Lazio
- > avere un'età compresa tra i 18 e i 35 anni
- > essere in stato di non occupazione¹, risultante da documentazione rilasciata dai competenti uffici amministrativi (Centri per l'Impiego) da non più di quindici giorni
- > non essere già titolare di ditta individuale, né amministratore di società
- > se sei titolare di partita IVA, per l'attività che intendi avviare, occorre
 - > non averla movimentata in data antecedente alla presentazione della domanda;
 - > non averla aperta da più di sei mesi (anche se non movimentata).

¹ L.R. 28/04/2006, n.4, art.105, Modifiche alla Legge regionale 1 settembre 1999, n.19 "Istituzione del Prestito d'Onore" e successive modifiche.

- 
- > non aver beneficiato di analoghe agevolazioni statali o di altri soggetti pubblici negli ultimi tre anni, nei limiti degli aiuti "de minimis" previsti dalla normativa comunitaria
 - > non aver subito protesti per assegni o cambiali negli ultimi 5 anni
 - > non essere coinvolto, al momento della presentazione della domanda, in procedure concorsuali in qualità di socio o garante o fideiussore, ecc.
 - > non aver riportato condanne penali, anche se passate in giudicato, per delitti dolosi (a meno che non sia intervenuta la riabilitazione)
 - > non essere sottoposto a misure di prevenzione e di sicurezza
 - > non essere interdetto o inabilitato.

Attento: i dati che fornisci saranno sottoposti a controllo. Dichiarare sempre il vero e ricorda che le dichiarazioni mendaci sono punite penalmente dalla legge².

Settori di attività

La legge finanzia le attività autonome in forma individuale, anche in franchising, che riguardano qualunque settore, dunque produzione di beni, commercio, servizi, ad esclusione delle libere professioni (quelle cioè per cui è necessaria l'iscrizione agli ordini professionali) e delle attività relative ai settori cosiddetti sensibili ai sensi della normativa comunitaria.³

² Art.76 del DPR 28/12/2000, n.445, "Testo Unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia di documentazione amministrativa".

³ Regolamento CE n. 1998/2006 della Commissione del 15/12/06



Iniziative agevolabili

Sono ammissibili i progetti che prevedono l'avvio di nuove attività o la rilevazione di attività preesistenti.

Ambito territoriale

Sono ammesse soltanto le iniziative imprenditoriali con sede operativa ubicata all'interno del territorio della Regione Lazio.

Cosa devi fare

Il primo passo per accedere alle agevolazioni è scrivere il tuo [Progetto d'impresa](#).

Tra gli allegati, abbiamo predisposto il modello che ti aiuterà per la presentazione del progetto (Allegato B).

La relativa Guida alla compilazione si trova a pagina 19 di questo documento.



Entità agevolazioni

Se il progetto sarà ritenuto valido, la tua idea di impresa meriterà le agevolazioni concesse dalla legge con un finanziamento fino a un massimo di **30.000 Euro**.

Non vi sono limiti agli investimenti previsti. Tuttavia, qualora questi fossero superiori a 30.000 Euro, dovrai indicare con **chiarezza e precisione** quali sono i beni per i quali richiedi le agevolazioni.

Analogamente, dovrai specificare quali **risorse finanziarie** intendi attivare per coprire le spese relative ai beni per i quali **non richiedi il finanziamento**.

Il finanziamento è così suddiviso:

- > 50% delle agevolazioni a fondo perduto (fino a un massimo di **15.000 Euro**)
- > 50% delle agevolazioni sotto forma di **prestito agevolato** (fino a un massimo di **15.000 Euro**) da restituire in cinque anni attraverso due rate costanti semestrali, a un tasso a tuo carico pari al 2,5% annuo, salvo verifica del merito creditizio da parte dell'istituto di credito, con 2 anni di preammortamento.

Per il prestito, potrai scegliere uno degli istituti di credito convenzionati con la Regione Lazio e usufruire della garanzia a supporto del finanziamento agevolato offerta da Unionfidi.

Tra le agevolazioni, la legge offre anche servizi di **assistenza tecnica** da parte di un tutor specializzato nella fase di realizzazione degli investimenti e di avvio dell'iniziativa.

Il contributo dell'UE

La Legge, per le annualità 2003/2006 è stata cofinanziata nell'ambito del POR ob. 3 FSE 2000-2006 Asse E. Ciò significa che alle donne sono destinati fondi specifici a sostegno del loro inserimento nel mercato del lavoro.

II. TIPOLOGIE DI SPESE

Spese ammissibili

Le spese relative al programma di investimento sono agevolabili al **netto dell'IVA**.

Non sono ammissibili le spese sostenute anteriormente alla data di presentazione della domanda.

Sono ammissibili le spese relative all'acquisto di **beni nuovi o usati**, quali:


- > attrezzature
- > macchinari
- > utensileria
- > arredi
- > brevetti
- > software
- > impianti specifici
- > ristrutturazioni entro il limite del 10% del totale dell'investimento ammesso
- > automezzi⁴

a condizione che siano **strettamente necessari allo svolgimento del ciclo produttivo**.

Nel caso di beni nuovi di fabbrica, ricorda di allegare alla domanda di ammissione i **preventivi dei fornitori**.

Per i beni usati invece, se il venditore è una società commerciale (fabbricante, rivenditore o rappresentante), dovranno essere allegati i preventivi di spesa e la **dichiarazione del venditore** che garantisca sulla funzionalità e sullo stato d'uso del bene ceduto.

⁴ I mezzi di trasporto sono ammissibili solo se strettamente connessi allo svolgimento dell'attività produttiva (ad esempio, per svolgere attività di noleggio di autoveicoli oppure per esercitare il commercio in forma ambulante), mentre non è ammissibile, ad esempio, il furgone per svolgere le consegne di una pasticceria oppure il mezzo utilizzato da un installatore o da un artigiano per trasportare il prodotto finito o i macchinari.



Altrimenti, se il venditore è un soggetto che cede un bene che ha egli stesso utilizzato (persona fisica o società di produzione), dovrà essere allegata la [perizia di un professionista abilitato](#) che attesti la congruità delle spese previste in relazione allo stato d'uso del bene e la sua funzionalità.

I beni usati non devono essere stati oggetto di precedenti agevolazioni pubbliche.

Spese non ammissibili

Sono invece [escluse dalle agevolazioni](#) le seguenti spese:

- > acquisto di terreni
- > acquisto di immobili
- > locazione di immobili
- > costruzioni di immobili
- > spese di gestione corrente
- > beni a uso promiscuo
- > automezzi non strettamente necessari al processo produttivo
- > prestazione di servizi
- > stipendi e salari
- > in generale, tutti i beni che non siano strettamente legati allo svolgimento del ciclo produttivo.



Vincoli

I beni oggetto delle agevolazioni **non sono alienabili** e sono **vincolati** all'esercizio delle attività per **almeno tre anni** dalla data della delibera di ammissione alle agevolazioni.

Gli **investimenti** dovranno essere realizzati entro **sei mesi** dalla data di erogazione dell'anticipo della prima rata delle agevolazioni. È possibile ottenere una proroga (non superiore a 4 mesi) purché preventivamente autorizzata.

Dovrai inoltre aprire un apposito **conto corrente bancario**, dove saranno concentrate tutte le operazioni relative alla costituzione e gestione dell'azienda.



III. LA DOMANDA

Presentazione

La domanda, completa della documentazione richiesta, dovrà essere consegnata **personalmente** (non saranno accolte le domande presentate da terzi delegati) presso una delle seguenti sedi di BIC Lazio:

Sede centrale e Incubatore di Roma

via Casilina, 3/T
telefono +39 06 803 680

Incubatore di Colleferro

via degli Esplosivi, snc
telefono +39 069 720 251

Incubatore di Ferentino

via Casilina, 246 (km 68,3)
telefono +39 0775 245 958

Incubatore di Bracciano

via di Valle Foresta, 6
telefono +39 0699 806 296

Incubatore di Rieti

via dell'Elettronica, snc
telefono +39 0746 251 450

dal lunedì al venerdì dalle ore 10.00 alle ore 13.00.

Documentazione da allegare

Per la documentazione richiesta all'atto di presentazione della domanda, sei tenuto a rispettare i modelli predisposti ([Allegati A e B](#)).

Prima di consegnarla, controlla i documenti che alleggi alla domanda e accertati di avere incluso almeno i seguenti:

- > **Domanda di ammissione** (Allegato A)
non dimenticare di riportare all'interno l'ammontare degli investimenti previsti
- > Dichiarazione sostitutiva dell'**Atto di Notorietà** (Allegato A)
- > Fotocopia di un **documento di identità** valido al momento della presentazione della domanda
- > Fotocopia del **codice fiscale**
- > **Certificato di non occupazione** rilasciato dai competenti uffici amministrativi
- > **Preventivi di spesa**⁵: i preventivi dovranno indicare i prezzi di ciascun bene incluso.
Nota bene: **non sono valutabili i preventivi a corpo**
- > **Progetto d'impresa**: devi fornire una copia cartacea (usa il modello Allegato B e segui attentamente la Guida alla compilazione a pagina 19) e, se possibile, una copia in formato elettronico.
Il modello di presentazione del Progetto d'impresa è scaricabile dal sito www.bic Lazio.it, oppure puoi servirti dell'apposito floppy disk disponibile presso gli Sportelli di BIC Lazio autorizzati a ricevere la domanda.

Ricorda: perché la tua domanda sia accolta è necessario che siano presentati tutti i documenti.

⁵ Per quanto riguarda i beni acquistati usati, se il venditore è una società commerciale (fabbricante, rivenditore o rappresentante) dovranno essere allegati i preventivi di spesa e la dichiarazione del venditore che garantisca sulla funzionalità e sullo stato d'uso del bene ceduto; se il venditore è un soggetto che cede un bene che ha egli stesso utilizzato (persona fisica o società di produzione), dovrà essere allegata la perizia di un professionista abilitato che attesti la congruità delle spese previste in relazione allo stato d'uso del bene e la sua funzionalità.



Scadenza

Non è prevista alcuna scadenza. Le domande saranno esaminate in ordine di presentazione e finanziate fino a esaurimento fondi.

Criteri di valutazione

Al momento della consegna della domanda, BIC Lazio rilascia una ricevuta con numero di protocollo secondo l'ordine cronologico di presentazione, e procede alla verifica della sussistenza dei requisiti formali (istruttoria formale).

Successivamente, effettua la valutazione tecnica dell'iniziativa proposta (istruttoria tecnica), secondo i seguenti criteri:

- > validità economica e redditività dell'iniziativa (capacità dell'attività di generare ricavi tali da coprire i costi e garantire, a regime, reddito per l'imprenditore)
 - > sostenibilità finanziaria (capacità di coprire gli investimenti in fase di avvio e le necessità finanziarie di breve-medio termine, attraverso l'identificazione di fonti idonee)
 - > competenze e capacità tecniche e gestionali del candidato rispetto all'iniziativa
 - > fattibilità tecnica (intesa come adeguatezza delle dotazioni tecniche dell'impresa, della forma organizzativa di ditta individuale e dell'ottenimento delle autorizzazioni necessarie all'attività)
 - > cantierabilità riferita alla possibilità che il progetto di impresa trovi rapida attuazione, in particolare attraverso l'identificazione di una sede idonea.
-



Percorso

BIC Lazio sottopone i risultati dell'istruttoria tecnica all'esame del Comitato di Valutazione istituito presso la Regione Lazio.

Successivamente, il Consiglio di Amministrazione di BIC Lazio delibera nel merito.

La valutazione del tuo progetto potrà avere tre esiti possibili:

1. ammissione del progetto al finanziamento

2. ammissione a formazione

Nel caso in cui la tua idea imprenditoriale sia giudicata valida, ma carente sotto alcuni aspetti, potrai essere ammesso al corso di formazione della durata di 56 ore, finalizzato alla rielaborazione di un migliore business plan. Alla conclusione del corso di formazione, presenterai il progetto rielaborato che sarà nuovamente sottoposto al Comitato di Valutazione regionale e al Consiglio di Amministrazione di BIC Lazio.

3. esclusione del progetto dal finanziamento.



IV. MODALITÀ DI EROGAZIONE

Atto d'obbligo ed erogazione dei contributi

Qualora il tuo progetto sia ammesso a finanziamento, sarai convocato per la sottoscrizione dell'Atto d'obbligo e dovrai presentare la seguente documentazione:

- > certificato di attribuzione di partita IVA
- > domanda di iscrizione al registro delle imprese (Camera di commercio)
- > fideiussione bancaria o assicurativa (secondo il modello che ti sarà indicato)
- > coordinate bancarie di un conto corrente intestato esclusivamente a te.

Se tale documentazione risulterà corretta e completa, ti verrà concesso un anticipo pari all'80% del contributo a fondo perduto.

Quanto al saldo, potrai richiederlo solo dopo la conclusione del programma degli investimenti. Ricordati che gli investimenti devono essere realizzati entro sei mesi dal ricevimento della prima erogazione.

Alla domanda dovrai allegare:

- > la notifica dell'iscrizione al registro delle imprese (Camera di commercio)
 - > le autorizzazioni necessarie allo svolgimento della tua attività
 - > la rendicontazione delle spese effettivamente sostenute e fatturate:
 1. copia di tutte le fatture relative agli investimenti
 2. documentazione attestante l'avvenuto pagamento dell'investimento almeno per la quota ricevuta a titolo di anticipo
 3. in caso di acquisto di beni usati, dichiarazione sullo stato di funzionalità dei beni.
 - > D.U.R.C. (Documento unico regolarità contributiva).
-



Prestito agevolato

Appena avrai sottoscritto l'Atto d'obbligo, BIC Lazio provvederà a inviare la necessaria documentazione all'istituto bancario prescelto che, attraverso una propria attività istruttoria e con il supporto dell'apposita garanzia offerta da Unionfidi (che avrai eventualmente scelto di richiedere al momento della presentazione della domanda) deciderà sull'erogazione del mutuo.

A seguito della visita ispettiva che verificherà la realizzazione degli investimenti previsti nel piano, la banca erogherà il [prestito agevolato](#).

Controlli e revoca delle agevolazioni

Dichiara sempre dati corretti e reali, tieni i tuoi conti in regola. È infatti prevista la revoca totale delle agevolazioni concesse, con il recupero delle somme e delle relative spese, nel caso in cui le ispezioni e le verifiche che la Regione può effettuare, riscontrino irregolarità e insussistenza dei requisiti richiesti.

Servizi di assistenza e tutoraggio

Nel caso in cui nel tuo Progetto d'impresa vengano riscontrate carenze relative agli aspetti gestionali, ti potrà essere riconosciuta la possibilità di avvalerti dell'assistenza gratuita di un tutor che ti supporterà nella fase di avvio dell'impresa.

V. INDIRIZZI UTILI

Per ulteriori informazioni sulla Legge Regionale 19/99 puoi rivolgerti a:

> **BIC Lazio**

Via Casilina, 3/T 00182 Roma

Numero verde 800 280 320

www.biclazio.it

VI. MODULISTICA E ALLEGATI

Negli allegati troverai:

> Allegato A

Domanda di ammissione ai benefici previsti dalla L.R. 19/99

Dichiarazione sostitutiva dell'Atto di Notorietà (entrambi da compilare e sottoscrivere)

> Allegato B

Modello di presentazione del Progetto d'impresa (che potrai compilare seguendo le indicazioni nel testo che segue).

VII. RIFERIMENTI LEGISLATIVI

> Legge Regionale 1 settembre 1999, n. 19, Istituzione del Prestito d'Onore

> Legge Regionale 6 febbraio 2003, n. 2, Legge finanziaria regionale per l'esercizio 2003, art. 61,

Modifiche alla Legge Regionale 1 settembre 1999, n.19 Istituzione del Prestito d'Onore e successive modifiche

> Regolamento (CE) n. 1998/2006 della Commissione del 15 dicembre 2006 ("de minimis"), relativo all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato CE agli aiuti d'importanza minore.

> Decreto Legislativo 21 aprile 2000, n. 181, Disposizioni per agevolare l'incontro fra domanda ed offerta di lavoro

> Decreto Legislativo 19 dicembre 2002, n. 297, Disposizioni modificative e correttive del decreto legislativo 21 aprile 2000, n. 181.

Tutti i testi elencati sono scaricabili dal sito www.biclazio.it.

GUIDA ALLA COMPILAZIONE DEL PROGETTO D'IMPRESA



GUIDA ALLA COMPILAZIONE DEL PROGETTO D'IMPRESA (Allegato B)

A. Possesso dei requisiti per ottenere le agevolazioni	23
B. Caratteristiche che deve avere il progetto	23
C. L'idea imprenditoriale (Sezioni A e B del modello di presentazione del Progetto d'impresa)	24
I. L'impresa	24
II. Il mercato	25
III. Le strategie d'inserimento nel mercato	26
D. Il successo dell'idea imprenditoriale (Sezione C del modello di presentazione del Progetto d'impresa)	27
I. La produzione	27
II. Gli investimenti	28
III. La gestione dell'impresa	30
E. Il curriculum vitae (Sezione D del modello di presentazione del Progetto d'impresa)	30
F. Allegati	31
G. In conclusione	32

A. Possesso dei requisiti per ottenere le agevolazioni

Prima di procedere alla compilazione del modello di presentazione del Progetto d'impresa, accertati di avere tutti i requisiti per accedere alle agevolazioni previste dalla legge, specificati in questa Guida. A tal fine, ricorda anche che la normativa ritiene ammissibili “i progetti finalizzati alla realizzazione di una attività autonoma in forma individuale, a eccezione delle libere professioni e dei settori sensibili ai sensi degli orientamenti comunitari vigenti”.

Qualora il settore riguardi un'attività non esercitabile in forma d'impresa (cioè un'attività di carattere esclusivamente professionale) per il cui esercizio è necessaria l'iscrizione a uno specifico Ordine o Albo, la domanda non è ammissibile (ad esempio proponenti che intendano esercitare la professione di avvocato, medico, geometra, ecc.). Rimane chiaro che se intendi avviare un'impresa, benché iscritto ad un Albo o Ordine professionale, la domanda è ammissibile (ad esempio, se sei commercialista e vuoi gestire un centro di elaborazione dati).

Se, invece, intendi esercitare un'attività di norma eseguita personalmente e che richieda specifiche competenze e/o comprovate esperienze professionali per il suo espletamento, ma che non preveda alcuna iscrizione ad Ordini o Albi professionali (ad esempio l'elettrauto, l'idraulico, ecc.), è necessario che tu dimostri di poterti iscrivere al Registro delle Imprese, cioè si rende necessario che tu acquisisca idonea dichiarazione da parte della Camera di commercio competente circa l'iscrivibilità, in generale, al Registro delle Imprese dell'attività che intendi esercitare e che presenti la documentazione comprovante, in particolare, il possesso dei necessari requisiti.

B. Caratteristiche che deve avere il progetto

La redazione del progetto deve essere effettuata al computer, scaricando e utilizzando il file del modello di presentazione del Progetto d'impresa disponibile sul sito www.bicilazio.it, oppure servendoti del floppy disk che potrai richiedere presso gli Sportelli di BIC Lazio autorizzati a ricevere le domande. Gli spazi bianchi indicano solo quale deve essere la collocazione del testo in risposta alle domande. Tali spazi devono essere ampliati quanto serve per consentire di illustrare esaurientemente il tuo progetto imprenditoriale. Il progetto deve essere elaborato in modo completo ed esauriente. Nel caso in cui fosse valutato positivamente, potrà essere ammesso direttamente alle agevolazioni.

Se, invece, l'idea imprenditoriale fosse valida ma non sufficientemente elaborata, potrai essere ammesso al corso di formazione finalizzato alla rielaborazione del progetto. Ti consigliamo, quindi, di compilare il modello con particolare diligenza, rispondendo esaurientemente a tutti i quesiti che sono posti (sotto forma di argomento da sviluppare), poiché su questa base sarà valutato il tuo progetto.



C. L'idea imprenditoriale

Questa parte della guida ti aiuterà a compilare le **sezioni A** (“Presentazione dell’idea”) e **B** (“Formula imprenditoriale”) del modello di presentazione del Progetto d’impresa. Leggi attentamente quanto segue.

I. L’impresa

Tu hai sicuramente chiara la tua idea imprenditoriale, ma chi legge ha bisogno di capire:

- > che cosa vuoi fare
- > dove vuoi farlo
- > a chi vuoi offrire i tuoi prodotti/servizi
- > di che cosa hai bisogno per realizzarlo.

Spiega, dunque, com’è nata l’intenzione di dar vita ad un’impresa, quali sono stati gli spunti, anche di vita quotidiana, che hanno determinato in te l’intenzione di intraprendere proprio questa attività. Indica se hai individuato bisogni particolari, insoddisfatti o scarsamente soddisfatti dall’offerta esistente, che pensi di essere in grado di soddisfare, se hai a disposizione risorse, non solo economiche, ma anche umane e professionali, che rendano possibile il successo della tua iniziativa. Ricorda che anche la presenza di familiari o amici che lavorano nel settore può essere stato uno stimolo per la tua iniziativa.

Esponi dettagliatamente le caratteristiche dei prodotti/servizi che intendi offrire, con particolare riferimento alle caratteristiche tecniche, alla gamma dell’offerta, ai servizi accessori quali: assistenza, garanzia, trasporto, e ai caratteri quali: qualità, sicurezza, livello tecnologico, affidabilità, prestigio.

È essenziale, nel tuo interesse, che chi valuta il progetto possa capire a fondo la natura e le caratteristiche dei tuoi prodotti/servizi.

II. Il mercato

Per stabilire se la tua impresa avrà le condizioni per potersi avviare e sviluppare, è indispensabile che tu analizzi il mercato che costituisce il contesto preesistente nel quale dovrai operare.

Devi, cioè, dimostrare di conoscere l'ambiente in cui svolgerai l'attività ed essere in grado di valutare le tendenze e i canali giusti per raggiungere i clienti, la presenza di ostacoli da superare, le tendenze in atto, le regole che muovono il mercato.

Ti si chiede, inoltre, se hai effettuato indagini sul mercato di riferimento (interviste, esperienze dirette o indirette, valutazioni sulla base di studi e ricerche compiuti da altri, statistiche o altro) e di riportare i risultati di queste ricerche.

Devi anche indicare le principali linee guida della tua politica commerciale; se hai individuato un prezzo, anche solo orientativo, del tuo prodotto/servizio; in base a quali parametri lo hai definito (ad esempio se è il prezzo che applica la concorrenza per un prodotto identico; se è quello necessario a coprire i costi; se è stato determinato in quanto strumento di penetrazione nel mercato), e illustrare come farai conoscere i tuoi prodotti/servizi; quali canali commerciali hai preso in considerazione; quale sarà l'attività pubblicitaria e i suoi costi, nonché le eventuali politiche promozionali che intendi attuare per arrivare sul mercato.

Descrivi, inoltre, le circostanze che possono costituire una barriera all'ingresso della tua impresa nel mercato ed esponi i fattori critici di successo operanti nel tuo mercato di riferimento.

Per fattori critici di successo, s'intendono quelle circostanze che possono favorire od ostacolare l'ingresso nel mercato della tua impresa. Esplicita quali pensi possano essere i punti di forza e i punti di debolezza della tua iniziativa: la capacità di innovazione, il possesso, in esclusiva, di tecnologia innovativa o l'esistenza di rapporti privilegiati con fornitori e clienti, le capacità finanziarie, il personale specializzato e/o qualificato o altro. Sappi che chi esaminerà il tuo progetto deve valutare l'analisi del mercato che hai svolto, i risultati ottenuti, e deve stabilire se l'analisi è attendibile.

In particolare, deve prendere in considerazione se hai:

- > individuato le principali tipologie di clienti attraverso test e ricerche di mercato, descritto le loro caratteristiche (età, sesso, localizzazione geografica, capacità di spesa o reddito, variabili socio-economiche, fattori che influenzano l'acquisto, ecc.) e stimato quantitativamente il valore del mercato (numero dei clienti potenziali, valore della spesa);
- > identificato la concorrenza operante e la concorrenza potenziale (tipologie di principali concorrenti e relative offerte di prodotti/servizi concorrenziali rispetto all'offerta della tua impresa), e analizzato i possibili fattori di forza competitiva dei tuoi concorrenti potenziali.



III. Le strategie d'inserimento nel mercato

Descrivi le caratteristiche che differenziano la tua offerta da quella della potenziale concorrenza spiegando per quale motivo i tuoi prodotti/servizi sono concorrenziali rispetto agli altri presenti sul mercato, e per quale motivo i tuoi potenziali clienti dovrebbero preferire i tuoi prodotti agli altri (ad esempio, perché i tuoi prodotti/servizi hanno una funzionalità/utilità che quelli della concorrenza non hanno, perché hanno contenuti innovativi in termini di materiali usati, design, rispetto dell'ambiente, tecnologia produttiva, ecc.).

Illustra la politica commerciale che intendi seguire (per politica commerciale s'intende l'insieme delle scelte che pensi di adottare in termini di prezzo, azioni promozionali, canali commerciali o altro), descrivendo anche i servizi aggiuntivi che pensi di offrire ai tuoi clienti e che rendono i tuoi prodotti/servizi più appetibili rispetto a quelli concorrenti (assistenza e manutenzione, trasporto, formazione degli utenti, aggiornamento, ecc.).

Indica anche come vuoi distribuire i tuoi prodotti, parla della tua politica dei prezzi e delle attività promozionali che intendi sviluppare, delle scelte pubblicitarie e di comunicazione, e di quanto altro possa contribuire a raggiungere i tuoi obiettivi di vendita.

D. Il successo dell'idea imprenditoriale

Nei tre paragrafi che seguono ti vengono fornite informazioni utili per la compilazione della [sezione C](#) del modello (“Le risorse e le condizioni tecnico-produttive e gli obiettivi del progetto”). Ancora una volta, ti invitiamo a leggere con attenzione quanto esposto.

I. La produzione

Descrivi il ciclo produttivo, illustra sinteticamente e in sequenza le diverse fasi del processo di produzione e/o erogazione del servizio, indicando per ogni fase quali caratteristiche professionali devono avere gli addetti a essa adibiti e quali impianti o macchinari saranno utilizzati. Laddove la realizzazione dei prodotti implichi cicli diversi, illustra i principali, a titolo esemplificativo.

Ricorda che chi sarà incaricato di valutare il tuo progetto dovrà stabilire se le quantità di prodotti/servizi che tu ritieni di poter produrre/vendere possano esserlo effettivamente e se i prezzi unitari da te indicati siano praticabili sulla base della situazione del mercato. Quindi, gli obiettivi di fatturato da te indicati devono essere perfettamente coerenti con le capacità del mercato e con le capacità dell'impresa di produrre/erogare i quantitativi previsti tenendo conto della struttura organizzativa da te descritta e della forza lavoro che ritieni di dover impegnare nell'attività.

Specifica le caratteristiche che deve avere la sede dell'impresa per rispondere alle esigenze del ciclo di produzione della tua impresa (indica la destinazione d'uso, la superficie, l'altezza, la localizzazione, e altre caratteristiche della sede necessarie per le attività dell'impresa), se hai già individuato la sede e se la stessa è di tua proprietà, se è in comodato, o se è in affitto. Se hai già individuato la sede, allega una piantina della medesima. Considerato che la fattibilità tecnica dell'impresa è uno dei principali criteri di valutazione del tuo progetto, è indispensabile, per ottenere l'ammissione ai benefici di legge, segnalare i permessi necessari per avviare l'attività.

Indica, dunque, le autorizzazioni/concessioni/licenze - natura ed ente competente - necessarie per l'agibilità della sede e per l'avvio dell'attività, le procedure da seguire e i tempi necessari per ottenerle.

Specifica inoltre le autorizzazioni/abilitazioni e le licenze necessarie all'avvio dell'attività che già possiedi.




II. Gli investimenti

Ricorda che:

- > sono ammissibili le spese, al netto dell'IVA, relative all'acquisto di attrezzature e di altri beni materiali e immateriali a utilità pluriennale (investimenti). Per investimenti si intendono i beni durevoli classificabili tra le immobilizzazioni, cioè gli acquisti effettuati dall'azienda che possono essere capitalizzati come oneri pluriennali (beni che esprimono la capacità produttiva dell'azienda, concorrono al processo produttivo per più annualità e il cui costo, quindi, possa essere ripartito su più esercizi con l'ammortamento);
- > per investimenti materiali si intendono le macchine necessarie alla produzione del prodotto e che hanno una durata pluriennale, le attrezzature che sono quelle di piccola dimensione, collegate comunque all'attività, ma con una vita media più breve; l'utensileria ossia tutti quegli attrezzi di piccolo taglio che servono per lo svolgimento dell'attività;
- > per investimenti immateriali si intendono le spese di impianto (studio di fattibilità, progetto esecutivo), costi di ricerca e sviluppo e pubblicità capitalizzabili (cioè relative ad azioni con la ragionevole attesa di effetti duraturi, ad esempio per il lancio di un nuovo prodotto), brevetti e licenze.

Indica, con riferimento alle esigenze derivanti dal ciclo produttivo e dall'organizzazione aziendale che hai descritto, i beni durevoli necessari per realizzare e commercializzare i tuoi prodotti/servizi. Ad esempio, le macchine necessarie alla produzione dei prodotti/servizi; le attrezzature indispensabili per il loro funzionamento che abbiano comunque una vita pluriennale; l'utensileria, cioè quegli attrezzi di piccolo taglio che servono per lo svolgimento dell'attività produttiva (pinze, cacciaviti, tenaglie, pale, etc.); gli impianti specifici di produzione, cioè quelli strettamente connessi al funzionamento delle macchine di produzione (ad esempio, l'impianto di aspirazione dei fumi o di trattamento delle acque reflue di produzione); gli impianti generici (non agevolabili) che, invece, sono quelli necessari a rendere funzionale l'opificio o l'ufficio (impianto idrico, elettrico, fognario); gli arredi e le macchine per ufficio (ad esempio, scrivanie, scaffalature, sedie, fax, fotocopiatrice); gli automezzi, solo se strettamente necessari a completare il ciclo produttivo. Sono inoltre agevolabili le ristrutturazioni della sede dell'attività fino ad un importo massimo del 10% sul totale dell'investimento ammissibile.

Per quanto riguarda, invece, altre spese, quali quelle relative alla commercializzazione dei prodotti/servizi (ad esempio la predisposizione di pagine web, la predisposizione di mailing list e banche dati), queste devono essere distinte fra quelle che hanno una ricaduta economica pluriennale (in questo caso vanno trattate come beni durevoli) e quelle che esauriscono la loro efficacia nel corso di un singolo esercizio (che, invece, debbono essere considerate come costi di gestione e, quindi, inserite nel conto economico). Indica il costo degli investimenti sulla base dei **preventivi** raccolti (ricordati di **allegarli al progetto**. Senza i preventivi, infatti, non è possibile valutare il tuo investimento) spiegandone l'uso in rapporto alle diverse fasi del ciclo produttivo.



I beni indicati, eventualmente integrati da quelli già di tua proprietà che intendi conferire all'impresa e da quelli che intendi acquistare senza avvalerti di agevolazioni, devono garantire la possibilità di realizzare integralmente il ciclo produttivo della tua impresa e di produrre le quantità di beni/servizi da te indicate negli obiettivi di vendita. I beni e le attrezzature possono essere nuovi di fabbrica o usati, a condizione che non siano stati acquistati con precedenti agevolazioni e che offrano idonee e comprovate garanzie di funzionalità.

Per quanto riguarda i beni acquistati nuovi di fabbrica, è sufficiente allegare alla domanda di ammissione alle agevolazioni i preventivi dei fornitori. Come detto, qualora non fossero allegati i preventivi, i relativi beni non potranno essere ritenuti ammissibili.

Per quanto riguarda i beni acquistati usati, se il venditore è una società commerciale (fabbricante o rappresentante) dovranno essere allegati i preventivi di spesa e le dichiarazioni del venditore che garantisca sulla funzionalità e sullo stato d'uso del bene ceduto; se il venditore, invece, è un soggetto che cede un bene che egli stesso ha utilizzato (persona fisica o azienda), dovrà essere allegata la perizia di un professionista abilitato che attesti la congruità delle spese previste, in relazione allo stato d'uso dei beni ed alla loro funzionalità.

Ricorda, inoltre, che:

- > pur non essendo fissato un limite agli investimenti previsti, la legge prevede un finanziamento massimo di 30.000 Euro; pertanto, devi specificare con estrema chiarezza e precisione quali sono i **beni per i quali richiedi le agevolazioni** e quali sono le **fonti finanziarie** da cui intendi attingere per coprire i fabbisogni relativi agli investimenti per i quali non richiedi il finanziamento;
- > non sono ammissibili le spese sostenute anteriormente alla data di presentazione della domanda e non sono ammissibili le spese per l'acquisto di terreni, per l'acquisto, la costruzione di immobili, anche mediante locazione finanziaria, le prestazioni di servizi e gli stipendi ed i salari, a qualunque titolo corrisposti;
- > i mezzi di trasporto sono ammissibili solo se **indispensabili per lo svolgimento del ciclo produttivo** (ad esempio, per svolgere attività di noleggio di autovetture oppure per esercitare il commercio in forma ambulante) e non per lo svolgimento di funzioni che si trovino a monte o a valle della stessa (ad esempio, non è ammissibile il furgone per svolgere le consegne di una pasticceria oppure il mezzo utilizzato da un installatore o da un artigiano per trasportare il prodotto finito oppure i macchinari).



III. La gestione dell'impresa

Devi fare una previsione degli sviluppi economici e finanziari della tua iniziativa nell'arco temporale di un triennio.

Il punto di partenza è la stima del fatturato: devi esprimere in valore le risorse che consumerai e i risultati che ipotizzi di ottenere nell'arco di ciascun anno. Cerca di rispondere a tutte le voci presenti nel prospetto (per rimanenze iniziali e finali si intende tutto ciò che è in magazzino all'inizio e alla fine dell'anno, tenendo conto che le rimanenze finali di un esercizio corrispondono a quelle iniziali dell'esercizio successivo). Forse ti servirà acquistare delle materie (prime, ausiliarie e di consumo) per portare avanti la tua attività nei tre anni di esercizio; avrai dei costi da sostenere per pagare il personale che hai intenzione di impegnare e per le eventuali lavorazioni che intendi affidare all'esterno.

Inoltre, dovrai valutare gli ammortamenti, cioè la ripartizione su più esercizi dei costi sostenuti per gli investimenti, valutare la tua retribuzione in qualità di titolare quale compenso per il lavoro svolto all'interno dell'impresa e quantificare i costi per i servizi (quali, ad esempio, le consulenze esterne connesse alla realizzazione del prodotto/servizio), per le utenze (quali, ad esempio, telefono ed energia elettrica), per la ricerca e la formazione (corsi di aggiornamento, specializzazione, ecc.), per le attività commerciali (quelle strettamente connesse alla vendita dei prodotti/servizi) quali la pubblicità, le provvigioni, ecc.

Fra le spese generali, devi conteggiare tutti gli altri costi non immediatamente imputabili alle voci già richiamate, quali quelli per la cancelleria, per le pulizie, per la sicurezza, o altro. Gli interessi attivi/passivi, infine, derivano da eventuali finanziamenti bancari sia a breve sia a medio/lungo termine.

Devi fare attenzione a che ci sia coerenza fra quanto contenuto nel conto economico e quanto illustrato nelle altre sezioni del progetto. Definisci, dunque, attraverso le tabelle inserite nel modello, gli obiettivi di vendita, il fatturato atteso e il preventivo di spesa per lo svolgimento dell'attività aziendale nei primi tre anni di gestione.

Specifica come sei pervenuto alla quantificazione degli obiettivi di vendita (ipotesi, stime, dati statistici, abitudini di consumo, prezzi medi di mercato, prezzi della concorrenza, ecc.).

E. Il curriculum vitae

Nella sezione D (“Indicazione delle competenze manageriali e tecniche”) ti viene chiesto di inserire il tuo *curriculum vitae*.

Conoscere in dettaglio le tue esperienze di studio e di lavoro è infatti un elemento fondamentale per chi dovrà valutare il tuo progetto d'impresa. Per questo è importante non tralasciare nessuna delle tue esperienze e descriverle accuratamente (mansioni, durata delle esperienze, competenze acquisite, ecc.): anche se non sono immediatamente riferibili al progetto d'impresa, danno un'idea delle tue capacità organizzative e gestionali. Dovrai, nella stessa sezione, chiarire il tipo di organizzazione che intendi dare alla tua azienda e delineare le competenze manageriali e tecniche tue e di eventuali collaboratori e familiari che lavoreranno con te.



F. Allegati

Elenca e allega tutti i documenti, gli elaborati, le pubblicazioni, gli studi e quant'altro ritieni utile per meglio illustrare il tuo progetto (sia in formato cartaceo che in formato elettronico).

Ricordati anche che devi allegare **copia dei preventivi di spesa** relativi a quei beni durevoli per il cui acquisto chiedi le agevolazioni di legge. È, inoltre, estremamente opportuno, nel tuo stesso interesse, che i preventivi siano formulati **in modo corretto ed esauriente**.

A tal fine, devono essere datati e intestati a te personalmente, e il fornitore deve riportare le indicazioni che seguono:

- > descrizione (per ogni bene preventivato) del bene, prezzo unitario, numero di beni richiesti, prezzo totale dei medesimi
- > prezzo totale dell'insieme dei beni preventivati.

Verifica tu stesso la correttezza dei calcoli effettuati dal fornitore.

Oltre agli elementi suddetti, il preventivo deve contenere:

- > la segnalazione che i prezzi dei beni sono al netto dell'IVA (l'IVA, cioè, non deve essere compresa nei prezzi indicati. Questo perché, non essendo l'IVA finanziabile, se fosse inclusa erroneamente nella somma delle agevolazioni richieste, sarebbe detratta in sede istruttoria)
- > l'indicazione della durata di validità del preventivo stesso
- > le modalità di pagamento richieste dal fornitore
- > i tempi di consegna dei beni preventivati.

Ricordati inoltre che, in linea di principio, i preventivi non redatti su carta intestata del fornitore e sui quali non siano stati apposti il timbro della stessa ditta fornitrice e la firma del suo legale rappresentante (o di persona da questi delegato) sono senza valore. Fanno eccezione i cataloghi ufficiali di ditte che si impegnano esplicitamente a non modificare i prezzi per periodi di durata specificata.



G. In conclusione

Se avrai sviluppato in maniera appropriata il tuo progetto e la tua idea imprenditoriale risulterà ragionevolmente sostenibile, anche alla luce delle tue capacità ed esperienze professionali, non vi saranno ostacoli alla concessione delle agevolazioni.

In tal caso, potrai anche essere assistito gratuitamente da un tutor che sarà messo a tua disposizione per l'avvio dell'attività imprenditoriale.

Se, invece, la valutazione del tuo progetto dovesse essere negativa, sappi che questo avverrà anche e soprattutto nel tuo interesse. Infatti, un finanziamento concesso per avviare un'impresa che "non starà in piedi", arreca danno soprattutto al neo imprenditore. E si tratta, quasi sempre, di un danno assai grave, sia dal punto di vista umano sia dal punto di vista economico.

I motivi di esclusione più ricorrenti, che non consentono di valutare positivamente le capacità tecniche e gestionali del proponente e la realistica delle previsioni di redditività ed economicità della gestione, sono:

- > la carenza delle informazioni circa le competenze acquisite attraverso gli studi fatti e le precedenti esperienze lavorative;
- > la mancanza di indicazioni adeguate circa i prodotti e servizi oggetto dell'attività, le relative quantità e prezzi, le modalità tecniche e organizzative previste, la concreta possibilità di collocare i prodotti e servizi oggetto dell'attività;
- > la mancanza di qualsiasi indicazione circa i locali, la cui ubicazione sia elemento fondamentale del marketing, e circa la praticabilità dell'iter burocratico per l'ottenimento delle autorizzazioni necessarie per esercitare l'attività;
- > la mancanza di previsioni di redditività ed economicità della gestione, e pianificazione finanziaria irrealistiche.

Ricordati, infine, che BIC Lazio è a tua disposizione e può assisterti gratuitamente attraverso i suoi consulenti - nella valutazione di fattibilità e nella redazione del progetto aziendale. Non rinunciare a questa opportunità.

In ogni caso, buon lavoro e... "in bocca a lupo".