



Allegato n. 1

GAL VESUVIO VERDE
PSR Campania 2014/2020. MISURA 19 – Sviluppo locale di tipo
Partecipativo – LEADER. Sottomisura 19.2. Tipologia di intervento
19.2.1 “Strategie di Sviluppo Locale”

BANDO

Misura M06 - Sviluppo delle aziende agricole e delle imprese (art.19 del Reg.(UE) 1305/2013)

Sottomisura 6.2 - Aiuti all'avviamento di attività imprenditoriali per attività extra agricole nelle zone rurali

Tipologia di intervento 6.2.1 - Aiuto all'avviamento d'impresa per attività extra agricole nelle zone rurali (art. 19 del Reg. UE 1305/2013 paragrafo 1 lettera a) punto ii))

SCHEMA SEMPLIFICATO PER LA REDAZIONE DEL BUSINESS PLAN

Il business plan è finalizzato a:

- 1. fornire informazioni fondamentale per l'avvio dell'attività (quali e quante risorse economiche, finanziarie ed umane sono necessarie, quali sono le caratteristiche del prodotto del mercato, quali sono le attività concorrenti, chi sono i clienti tipo);*
- 2. consentire al valutatore una visione globale dei fattori che caratterizzano la microimpresa/piccola impresa e che rappresentano la base sulla quale sono stati pianificati gli interventi;*
- 3. sottolineare l'originalità dell'idea imprenditoriale;*
- 4. permettere di verificare l'interesse della potenziale clientela;*
- 5. permettere di verificare la coerenza tra le singole azioni indicate ed in particolare tra descrizione dell'attività e ricavi e costi correlati;*



6. *definire la forma giuridica in rapporto alle caratteristiche della futura o esistente microimpresa/piccola impresa;*
7. *formulare previsioni attendibili simulando le varie ipotesi di sviluppo dell'attività della microimpresa/piccola impresa;*
8. *essere il "biglietto da visita" per presentare la microimpresa/ piccola impresa all'estero (potenziali soci, finanziatori, banche, clienti e fornitori).*



Nome		Cognome/ Ragione Sociale	
Forma Giuridica			
Codice Fiscale		P.IVA	
<input type="checkbox"/>	Micro-piccola impresa già esistente ¹ n. Iscrizione al Registro delle Imprese		
<input type="checkbox"/>	Nuova micro-piccola impresa		
<input type="checkbox"/>	Persona fisica		

1. INFORMAZIONI RELATIVE AL CALCOLO DELLA DIMENSIONE DI IMPRESA

(Informazione necessaria per la determinazione della dimensione aziendale ed il riconoscimento di microimpresa - Reg. (UE) 702/2014).

1.1. Tipo di impresa²

Barrare la/e casella/e relativa/e alla situazione in cui si trova l'impresa richiedente:

<input type="checkbox"/>	Impresa autonoma
<input type="checkbox"/>	Impresa associata
<input type="checkbox"/>	Impresa collegata

1.2 Dati necessari per il calcolo della dimensione di Micro-Piccola impresa

Periodo di riferimento³:

Occupati (FTE ⁴)	Fatturato (€)	Totale di bilancio (€)
------------------------------	---------------	------------------------

¹ Micro-Piccole imprese *esistenti*, nella forma individuale, societaria o cooperativa:

- titolari di partita IVA;
- iscritte al Registro delle Imprese della Camera di Commercio, ovvero che all'atto della presentazione della Domanda hanno già fatto richiesta di iscrizione alla Camera di Commercio.

Micro-Piccole imprese di *nuova costituzione* le entità:

- titolari di partita IVA;
- che alla presentazione della Domanda effettuano l'iscrizione al Registro delle Imprese tenuto dalle Camere di Commercio anche attraverso la comunicazione Unica d'impresa, indicando l'adempimento "Costituzione nuova impresa con immediato inizio attività", oppure "Costituzione di nuova impresa senza immediato inizio di attività economica".

² Per l'individuazione del tipo di impresa riferirsi alle definizioni contenute nell'art. 2 del Reg. (UE) 702/2014.

³ Il periodo di riferimento, per l'indicazione dei dati, è l'ultimo esercizio contabile chiuso ed approvato precedentemente la data di sottoscrizione della Domanda di Sostegno; per le imprese esonerate dalla tenuta della contabilità ordinaria e/o dalla redazione del bilancio le predette informazioni sono desunte, per quanto riguarda il fatturato dall'ultima dichiarazione dei redditi presentata e, per quanto riguarda l'attivo patrimoniale, sulla base del prospetto delle attività e delle passività redatto con i criteri di cui al DPR n. 689/74 ed in conformità agli art. 2423 e seguenti del codice civile; per le imprese per le quali alla data di sottoscrizione della domanda di agevolazioni non è stato approvato il primo bilancio ovvero, nel caso di imprese esonerate dalla tenuta della contabilità ordinaria e/o dalla redazione del bilancio, non è stata presentata la prima dichiarazione dei redditi, sono considerati esclusivamente il numero degli occupati ed il totale di bilancio risultanti alla stessa data.

⁴ I posti di lavoro previsti vengono quantificati con FTE e cioè l'equivalente a tempo pieno (Full Time Equivalent), metodo che viene usato per misurare in maniera univoca il numero dei dipendenti di un'azienda. Un FTE equivale ad una persona che lavora a tempo pieno (8 ore al giorno) per un anno lavorativo, che è quantificato in media 220 giorni di lavoro, chiamato anche anno- uomo. L'impiego di eventuali dipendenti con orario diverso vengono parametrati a questa quantità. Ad esempio una persona con un contratto di lavoro a tempo parziale di 6 ore giornaliere equivale a 0,75 FTE (6/8).

--	--	--

2. DATI DI SINTESI SULL'INIZIATIVA PROPOSTA

Oggetto Iniziativa			
Settore di Attività	Codice ATECO		Altra classificazione
Localizzazione	Comune		Provincia
	Indirizzo		

3. L'IDEA D'IMPRESA

3.1 Presentazione dell'idea d'impresa o di sviluppo dell'esistente

Illustrare l'oggetto dell'iniziativa proposta, sottolineando l'originalità dell'idea imprenditoriale, i punti di forza e di debolezza, e riportando sinteticamente gli elementi essenziali che contraddistinguono l'attività o i prodotti anche in riferimento al collegamento dell'intervento con le produzioni e le attività agricole e forestali, i prodotti artigianali locali, le attività di servizio rivolte alla tutela e alla promozione del territorio e dell'ambiente.

3.2 Il capitale umano a disposizione

Descrivere sinteticamente le competenze possedute dalle risorse umane della microimpresa evidenziando le più significative esperienze di studio e lavorative.

4. IL MERCATO DELL'INIZIATIVA

4.1 Le tipologie di clienti e le strategie di marketing

Indicare a quali gruppi di clienti si vende o si pensa di vendere i propri prodotti/servizi, descrivendo la tipologia di soggetti che li compongono, le esigenze che esprimono, stimandone il numero che si pensa di conquistare a seguito dell'intervento anche in riferimento all'area geografica target. Descrivere i canali di vendita e le scelte promozionali che si intende utilizzare.

4.2 I concorrenti

Analizzare e descrivere le caratteristiche e i punti di forza che contraddistinguono i prodotti/servizi dei concorrenti, che operano nell'area geografica target ed in quale grado potrebbero condizionare lo sviluppo dell'idea d'impresa.

5. IL PIANO DELLE SPESE

5.1 Presentazione delle spese

Illustrare il piano di spesa, dimensionando il medesimo sulla base delle tipologie e delle quantità di prodotti/servizi da produrre/erogare una volta raggiunta la fase di regime.

Descrivere sinteticamente i beni individuati e la loro funzionalità per lo svolgimento dell'iniziativa.

Quantità	Descrizione dei beni di investimento	fornitore	n. preventivo	Importo totale delle spese previste (IVA esclusa)	Importo delle spese in domanda (IVA esclusa)
A) Attrezzature, macchinari, impianti e allacciamenti					
Totale macrovoce A					
B) Beni immateriali ad utilità pluriennale					

Totale macrovoce B					
C) Opere ed interventi strutturali funzionali allo svolgimento di servizi e attività di impresa relativamente al codice ATECO cui si riferisce la domanda					
Totale macrovoce C					
D) Spese di gestione (relative al primo anno di attività)					
	Affitti				
	Utenze				
	Spese notarili e oneri amministrativi connessi all'avvio delle microimprese				
Totale macrovoce D					
E) Spese generali					
Totale macrovoce E					
TOTALE GENERALE (A+B+C+D+E)					

Per ciascun punto aggiungere linee testo se necessarie.

6. IL PIANO ECONOMICO – FINANZIARIO

6.1 Il conto economico previsionale dell'iniziativa

Elaborare il conto economico dell'iniziativa proposta per i primi tre anni, nel caso di micro-piccola impresa già esistente compilare anche la colonna inerente il conto economico precedente lo sviluppo della stessa (Anno - 1).

Conto economico previsionale		PRE INTERVENTO	POST INTERVENTO		
		Anno -1	Anno 1	Anno 2	Anno 3
A1)	Ricavi di vendita				
A2)	Variazioni rimanenze semilavorati e prodotti finiti				
A3)	Altri ricavi e proventi				
A) Valore della produzione					
B1)	Acquisti di materie prime sussidiarie, di consumo e merci				
B2)	Variazione rimanenze materie prime sussidiarie, di consumo e merci				
B3)	Servizi				
B4)	Godimento di beni di terzi				
B5)	Personale				
B6)	Ammortamenti e svalutazioni				
B7)	Accantonamenti per rischi ed oneri				
B8)	Oneri diversi di gestione				

	B) Costi della produzione				
	(A-B) Risultato della gestione caratteristica				
C1)	+Proventi finanziari				
C2)	-Interessi e altri oneri finanziari				
	C) Proventi e oneri finanziari				
D)	+/- D) Proventi e oneri straordinari, rivalutazioni/svalutazioni				
C-D	E) Risultato prima delle imposte				
F)	-F) Imposte sul reddito				
E-F	G) Utile/Perdita d'esercizio				

ATTENZIONE ai fini della valutazione del Business Plan questo deve dimostrare:

- Micro-Piccole imprese esistenti: l'incremento del rendimento globale, valutato sulla base dell'utile di esercizio prima e dopo l'intervento;
- Micro-Piccole imprese di nuova costituzione: entro tre anni successivi all'esecuzione degli interventi le prospettive economiche, valutate in relazione alla previsione di un utile di esercizio.

In allegato 1 la relazione tecnico – economica.

Firma leggibile del Libero professionista
(abilitato nelle materie economiche o
economico-aziendali)

.....

Firma leggibile del
Richiedente

.....

Allegato 1

RELAZIONE TECNICO – ECONOMICA

- Situazione economica di partenza della persona fisica o della micro o piccola impresa che chiede il sostegno**
 - 1.1. Ubicazione e caratteristiche territoriali
 - 1.2. Aspetti strutturali (immobili, macchine ed attrezzature, immobilizzazioni immateriali, loro dimensioni/caratteristiche e valori)
 - 1.3. Aspetti occupazionali (manodopera aziendale fissa ed avventizia, part time e giornate di lavoro)
 - 1.4. Risultati economici eventualmente conseguiti o da conseguire
 - 1.5. Attuali/futuri sbocchi di mercato dell'attività imprenditoriale extra agricola da intraprendere
- Progetto di investimento**
 - 2.1 Analisi S.W.O.T.
 - 2.2 Tappe essenziali e obiettivi specifici per lo sviluppo della nuova attività
 - 2.3 Coerenza dell'investimento con gli obiettivi della misura e della tipologia di intervento del PSR Campania 2014- 2020
- Programma degli investimenti**
 - 3.1 Particolari delle azioni richieste per lo sviluppo delle attività della persona o dell'azienda o della micro- piccola impresa
 - 3.2 Particolari degli investimenti (caratteristiche ed epoca di realizzazione o acquisto) con il relativo crono programma
 - 3.3 Fonti finanziarie utilizzate per la realizzazione del progetto



- 3.4 Previsione della modifica della situazione economica a seguito della completa realizzazione degli investimenti e della loro messa a regime
- 3.5 Fabbisogno di formazione/ consulenza per lo sviluppo aziendale con particolare riferimento alle tematiche ambientali

4. **Impatti sul contesto ambientale e produttivo**

- 4.1 Ambiente (acqua, aria/atmosfera, suolo, biodiversità, paesaggio)
- 4.2 Organizzazione del lavoro (riduzione della sottoccupazione aziendale, tenuta dell'occupazione, ottimizzazione dell'impiego delle unità specializzate)
- 4.3 Condizioni di sicurezza del lavoro (attenuazioni dei rischi meccanici, chimici e biologici- legati all'utilizzo di macchine, attrezzature ed impianti tecnologici dell'azienda)
- 4.4 Aspetti qualitativi dei prodotti aziendali (prestazioni del prodotto, innovazione, modifica ed espansione del mercato di sbocco del prodotto in relazione a nuovi fattori qualitativi introdotti)
- 4.5 Processo produttivo (efficienza energetica, miglioramento tecnologico, risparmio idrico, diversificazione della produzione e/o sua riconversione verso produzioni maggiormente garantite)
- 4.6 Processo di commercializzazione (razionalizzazione del canale commerciale attraverso l'accorciamento della filiera, la vendita diretta, l'apertura di nuovi sbocchi di mercato, la qualificazione della produzione e il miglioramento della sua tracciabilità)

Firma leggibile del Libero professionista
(abilitato nelle materie economiche o
economico-aziendali)

.....

Firma leggibile del
Richiedente

.....

Si allega fotocopia del documento d'identità in corso di validità dei sottoscrittori.