

Protocollo

Codice

Agenzia nazionale  
per l'attrazione degli investimenti  
e lo sviluppo d'impresa S.p.A.

# DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI MICROIMPRESA

## DECRETO LEGISLATIVO 185/00 TITOLO II

### A. DATI ANAGRAFICI E DI SINTESI

#### Dati anagrafici della società proponente

Tabella A.1

RAGIONE SOCIALE E FORMA GIURIDICA							
DATA DI COSTITUZIONE		CAPITALE SOCIALE SOTTOSCRITTO		€	P.IVA		
DATI ROGITO	NOTAIO	NOME			NOTAIO IN	REP. N.	
		COGNOME				RACC. N.	
N. ISCR. REG. IMPRESE		DATA ISCRIZIONE		CCIAA COMPETENTE			
LOCALIZZAZIONE	SEDE LEGALE		INDIRIZZO				
			COMUNE			PROVINCIA	
	SEDE AMMINISTRATIVA		COMUNE			PROVINCIA	
	SEDE OPERATIVA						
RECAPITO POSTALE	INDIRIZZO		COMUNE		CAP		PROV.
ALTRI RECAPITI	TEL.	FAX		E-MAIL			

#### Dati anagrafici del rappresentante legale

Tabella A.2

NOME							
COGNOME							
CODICE FISCALE							
DOCUMENTO RICONOSCIMENTO	TIPO				N.		
RILASCIATO DA					IL		

#### Dati di sintesi sull'iniziativa proposta

Tabella A.3

OGGETTO INIZIATIVA			
SETT. DI ATTIVITA'	CODICE ATECO	ALTRA CLASSIFICAZIONE	
LOCALIZZAZIONE	COMUNE	PROVINCIA	
	INDIRIZZO		
INVESTIMENTO	EURO ..... + IVA		N. ADDETTI A REGIME

Firma leggibile \_\_\_\_\_

**B. COMPAGINE SOCIALE****B. 1 COMPOSIZIONE DELLA COMPAGINE SOCIALE****Tabella B.1**

n.	nome	cognome	stato di non occupazione dal	Comune di residenza al 1/1/2000	Comune di residenza negli ultimi 6 mesi	quota di capitale sociale	quota di partecipazione (in percentuale)	Possesso requisiti	
								Si	no
								Si	no
								Si	no
								Si	no
								Si	no
totale						100%			

ATTENZIONE: perché la domanda di ammissione possa essere valutata è assolutamente indispensabile completare le dichiarazioni riportate in allegato (**allegato 1-2-3**). La mancata redazione comporterà la sospensione di ogni ulteriore attività di valutazione di merito sull'iniziativa.



**D. CURRICULA SOCI**

**ATTENZIONE: tutte le informazioni richieste nella presente sezione devono essere fornite per ciascuno dei soci, replicando i relativi prospetti.**

Sezione D numero 1 di .....									
NOME				COGNOME					
QUOTA DI CAPITALE SOCIALE		€		POSSESSO REQUISITI		Si		No	
QUOTA DI PARTECIPAZIONE %									
DATA DI NASCITA		...../...../.....		COMUNE				PROV.	
RECAPITO POSTALE		VIA		COMUNE		CAP		PROV.	
ALTRI RECAPITI		TEL.		FAX		E-MAIL			
SESSO		MASCHIO <input type="checkbox"/>		FEMMINA <input type="checkbox"/>		NAZIONALITA'			
CODICE FISCALE				STATO CIVILE					

**D1. IL CURRICULUM VITAE DEL SOCIO PROPONENTE****D1.1 Percorso di formazione**

Illustrare il percorso di studi effettuato, indicando, oltre alle esperienze scolastiche, eventuali corsi di formazione e perfezionamento seguiti. Specificare inoltre il possesso di abilitazioni all'esercizio di specifiche attività professionali.

Per ogni attività formativa indicare l'anno, la qualifica conseguita e/o l'attestato rilasciato, l'Istituto organizzatore ed esprimere un giudizio di importanza in relazione all'avvio dell'iniziativa proposta.

**Tabella D1.1**

anno di ottenimento	attestati/ qualifiche/ abilitazioni	istituto/ente di formazione che ha rilasciato la qualifica	livello di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
			alto	medio	basso
1					
2					
3					

**D1.2 Esperienze professionali**

Indicare le esperienze di lavoro effettuate specificandone la durata, l'occasionalità, il contenuto e la tipologia del datore di lavoro, esprimendo un giudizio di importanza in relazione all'avvio dell'iniziativa proposta.

**Tabella D1.2**

Durata	Lavoro regolare	Mansione	Tipologia del datore di lavoro	Livello di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
				alto	medio	basso
1 dal ..... al .....	Si No		istituzione azienda privato			
2 dal ..... al .....	Si No		istituzione azienda privato			
3 dal ..... al .....	Si No		istituzione azienda privato			

**D1.3 Conoscenza delle lingue straniere**

Indicare il livello di conoscenza delle lingue straniere.

**Tabella D1.3**

Lingue straniere		Livello di conoscenza				livello di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
		alto	medio	basso	nullo	alto	medio	basso
a.	parlato							
	scritto							
b.	parlato							
	scritto							
c.	parlato							
	scritto							

**D1.4 Competenze informatiche**

Indicare il livello di abilità nell'utilizzo del computer.

**Tabella D1.4**

Sistemi operativi	Livello di conoscenza				Grado di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
	alto	medio	basso	nullo	alto	medio	basso
A. Linux							
B. Macintosh							
C. Windows							
D. Altro (specificare)							

  

Programmi e applicazioni	Livello di conoscenza				Grado di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
	alto	medio	basso	nullo	alto	medio	basso
a. Programmi di videoscrittura							
b. Programmi per la gestione di DB							
c. Programmi di gestione della posta elettronica							
d. Fogli di calcolo							
e. Programmi per la navigazione su Internet							
f. Programmi di grafica							
g. Ambienti di sviluppo software							
h. Altro							

**D1.5 Hobby e interessi extralavorativi.**

Indicare hobby ed interessi extra-lavorativi che presentano elementi di contatto con l'iniziativa proposta.

**Tabella D1.5**

--

**D.2 Gli aspetti soggettivi che incidono sulla cantierabilità dell'iniziativa**

Indicare i requisiti relativi al soggetto proponente che la legge richiede per il regolare avvio dell'attività. ATTENZIONE: il proponente o il socio (ovvero il rappresentante legale, ove previsto dalla normativa) deve possedere tali requisiti al momento della presentazione della domanda. Più in particolare i soci devono essere già in possesso, se previsto dalla normativa vigente per l'attività che si vuole avviare, dei seguenti titoli:

- Iscrizione al REC
- titoli di studio specifici (laurea, diploma)
- attestati professionali
- abilitazione alla professione

**Tabella D.2**

Selezionare i requisiti di interesse	Tipologia	Specificare il contenuto in relazione all'attività da avviare	Data rilascio
	a. Diploma		
	b. Laurea		
	c. Iscrizione ad albi		
	d. Iscrizione al REC		
	e. Qualifica professionale		
	f. Attestato professionale		
	g. Specializzazione		
	h. Esp. Prof.le certificata		
	i. Pratica/tirocinio certificato		
	l. Altre certificazioni		

## E. IL MERCATO DELL'INIZIATIVA

### E.1 LE TIPOLOGIE DI CLIENTI

Indicare a quali gruppi di clienti si pensa di vendere i propri prodotti/servizi, descrivendo la tipologia di soggetti che li compongono, le esigenze che esprimono e quanto sono numerosi. Stimare il numero di clienti di ogni gruppo che si pensa di conquistare.

Tabella E.1

Gruppi di clienti	descrizione delle caratteristiche che li contraddistinguono	bisogni da soddisfare che esprimono	numerosità del gruppo riferita all'area geografica di interesse	n. di clienti appartenenti al gruppo che si pensa di conquistare
1				
2				
3				

Indicare il motivo per cui si è scelto di rivolgersi proprio a tali gruppi di clienti.

--

### E.2 L'AREA GEOGRAFICA DI RIFERIMENTO

Indicare l'area in cui si intendono vendere i propri prodotti/servizi, specificando, ove possibile, il numero di abitanti.

Tabella E.2

Selezionare area di interesse	tipologia	specificare le aree coperte
	Quartiere (se rilevante)	
	Comune (1 o più comuni)	
	Provincia (1 o più province)	
	Regione (1 o più regioni)	
	Italia	
	Eestero	
	Altro (specificare)	

Indicare le motivazioni alla base delle scelte effettuate.

--

### E.3 I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA DELL'INIZIATIVA PROPOSTA

Elencare i punti di forza e di debolezza della propria iniziativa spiegando il motivo per cui si ritengono tali e in che modo possono costituire un vantaggio competitivo o un handicap nei confronti dei concorrenti.

Tabella E.3

Punti di forza		Punti di debolezza	
1		1	
2		2	
3		3	
4		4	

**E.4 I CONCORRENTI**

Analizzare le caratteristiche e i punti di forza e che contraddistinguono i prodotti/servizi dei concorrenti, che operano nell'area geografica selezionata, indicando gli aspetti che li rendono più temibili per il successo della propria iniziativa. Elencare in ordine di importanza.

**Tabella E.4**

	concorrenti	n. addetti	caratteristiche e punti di forza dei prodotti/servizi offerti	perché sono considerati temibili
1				
2				
3				

**E.5 LE MINACCE E LE OPPORTUNITÀ**

Descrivi quali sono i fattori che possono, rispettivamente, pregiudicare o favorire il successo dell'iniziativa proposta.

**Tabella E.5**

	Fattori di rischio	Perché possono costituire un pericolo
1		
2		
3		
	Fattori favorevoli	Perché possono favorire l'iniziativa
1		
2		
3		

## F. LE SCELTE STRATEGICHE

### F.1 I PRODOTTI/SERVIZI

Indicare i prodotti/servizi che si pensa di offrire, specificando a quale gruppo di clienti ciascun tipo di prodotto/servizio è destinato.

Tabella F.1

	prodotto/servizio	descrizione	gruppo di clienti		
			gruppo 1	gruppo 2	gruppo 3
1					
2					
3					
4					
5					

### F.2 IL PREZZO DI VENDITA DEI PRODOTTI/SERVIZI

Indicare il prezzo (IVA esclusa) a cui si pensa di vendere i propri prodotti/servizi, specificando il prezzo medio praticato dai concorrenti su prodotti analoghi.

Tabella F.2

	prodotto/servizio	unità di misura	prezzo unitario di vendita IVA esclusa (euro)	prezzo medio unitario dei tuoi concorrenti IVA esclusa (euro)
1				
2				
3				
4				
5				

Indicare il criterio utilizzato per la determinazione del prezzo di vendita dei propri prodotti/servizi.

--

### F.3 I CANALI DI VENDITA DEI PRODOTTI/SERVIZI

Indicare come si pensa di commercializzare i propri prodotti/servizi – direttamente o indirettamente. Se indirettamente specificare le modalità che si intendono utilizzare, indicando quali modalità di vendita sono abbinate ad ogni gruppo di clienti.

Tabella F.3

Direttamente	
Indirettamente	
Se indirettamente specificare le modalità:	
Agenti di vendita	
E-commerce	
Distributori	
Altro	

### F.4 LE SCELTE PROMOZIONALI

Indicare le attività che si pensa di avviare per far conoscere la propria attività e i costi stimati per i primi tre anni di funzionamento.

Tabella F.4

Iniziativa promozionali/pubblicitarie	costo anno 1 IVA esclusa (euro)	costo anno 2 IVA esclusa (euro)	costo anno 3 IVA esclusa (euro)
Volantinaggio			
Affissioni			
Passaggi su radio locali			
Stampa locale			
Depliant			
Sito internet			
Presentazioni di prodotti			
Partecipazione a fiere			
Campioni gratuiti			
Altro			
<b>TOTALE</b>			

Indicare i criteri utilizzati per la scelta delle iniziative promozionali (economicità, la capacità di raggiungere i clienti, l'adeguatezza degli strumenti alle dimensioni geografiche del mercato,...).

--

### F.5 GLI OBIETTIVI DI VENDITA

Stimare le quantità di ciascun prodotto/servizio che si pensa di vendere nei primi tre anni di attività, indicando i ricavi relativi.

**Tabella F.5**

prodotti/servizi	unità di misura	prezzo unitario (a)	anno 1	anno 2	anno 3	anno 1	anno 2	anno 3
			quantità vendute			fatturato realizzato		
			(b1)	(b2)	(b3)	(a x b1)	(a x b2)	(a x b3)
1								
2								
3								
4								
5								
<b>TOTALE PER ANNO</b>								

Esporre in dettaglio i criteri alla base della definizione delle quantità vendute a regime.

--

## G. IL PIANO DI PRODUZIONE

### G.1 IL PROCESSO DI PRODUZIONE/EROGAZIONE

Descrivere il processo che viene seguito per la produzione/erogazione dei prodotti/servizi proposti, suddividendolo in fasi. Indicare inoltre quali sono le fasi del processo che incidono di più sulla qualità dei prodotti/servizi.

Tabella G.1

--	--	--	--	--

### G.2 LE MATERIE PRIME E I SERVIZI

Indicare le materie prime e i servizi necessari per la produzione/erogazione dei prodotti servizi offerti.

Tabella G.2

Descrizione materie prime/servizi	unità di misura	quantità per il primo anno (a)	costo unitario IVA esclusa (euro) (b)	costo annuo (a x b)
<b>Materie prime</b>				
1				
2				
3				
4				
5				
			Totale materie prime	
<b>Servizi</b>				
1				
2				
3				
4				
5				
			Totale servizi	

Indicare le principali problematiche legate all'acquisto delle materie prime e dei servizi e dove sono localizzati i fornitori.

--	--	--	--	--

## H. IL PIANO DEGLI INVESTIMENTI

### H.1 PRESENTAZIONE DEL PIANO DEGLI INVESTIMENTI

Illustrare il piano di investimenti necessari per l'avvio e la gestione dell'iniziativa, dimensionando il piano 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 allo svolgimento dell'iniziativa.

Tabella H.1

quantità	beni di investimento	descrizione tecnica	funzionalità all'interno del ciclo produttivo	necessità di addestramento all'utilizzo	
				si	no
a) Attrezzature, macchinari, impianti e allacciamenti					
b) Beni immateriali ad utilità pluriennale					
c) Ristrutturazioni di immobili					
				-	-
				-	-

Motivare il dimensionamento del piano degli investimenti (capacità produttiva) in relazione alla stima delle quantità prodotte a regime (cfr. tab. F.5).

### H.2 IL PROSPETTO DEGLI INVESTIMENTI

Riepilogare i beni necessari per l'avvio e la gestione dell'iniziativa, indicandone le quantità, i fornitori e la documentazione raccolta per ognuno di essi.

Tabella H.2

quantità	descrizione dei beni di investimento	fornitore	nuovo	usato				Importo investimenti totali (IVA esclusa)	Importo investimenti richiesti (IVA esclusa)
			n. preventivo	Da apportare		Da acquistare			
				Fattura d'acquisto	perizia	preventivo	perizia		
a) Attrezzature, macchinari, impianti e allacciamenti									
Totale macrovoce A									
b) Beni immateriali ad utilità pluriennale									
Totale macrovoce B									
c) Ristrutturazioni di immobili (max 10% di a+b)									
Totale macrovoce C									
TOTALE GENERALE (A+B+C)									
								TOTALE Investimenti	TOTALE Investimenti richiesti
IVA sul totale degli investimenti (voce esclusa dalle agevolazioni)									
<b>Importo massimo degli Investimenti Euro</b>							<b>129.114</b>		

## I. IL PIANO ORGANIZZATIVO

### I.1 I COSTI GENERALI DELLA STRUTTURA

Indica, per i primi tre anni di attività, quali sono i costi generali necessari per garantire il funzionamento dell'iniziativa.

Tabella I.1

Tipologie di costo	Costo annuo IVA esclusa (EURO) Anno 1	Costo annuo IVA esclusa (EURO) Anno 2	Costo annuo IVA esclusa (EURO) Anno 3
Materie prime, materiale di consumo, sem. e prod. finiti			
Utenze			
Canoni di locazione per immobili			
Oneri finanziari			
Assicurazioni			
Prestazioni di servizi			
Altre spese			
<b>Totale</b>			

### I.2 I COSTI DELLE RISORSE UMANE

Indicare quali risorse aggiuntive verranno utilizzate per lo svolgimento dell'iniziativa, specificando le attività che saranno chiamate a svolgere.

Tabella I.2

qualifiche	mansioni	costo unitario (euro) (a)	costo totale anno 1		costo totale anno 2		costo totale anno 3	
			N. risorse (b1)	Costo (axb1)	N. risorse (b2)	Costo (axb2)	N. risorse (b3)	Costo (axb3)
Impiegati								
Apprendisti								
Part time								
Altre forme di collaborazione								
<b>Totale per anno</b>								

### I.3 ORGANIZZAZIONE DELLA COMPAGINE IMPRENDITORIALE

Indicare, tenendo conto del supporto che daranno le risorse umane previste, come si intende ripartire le diverse attività funzionali alla gestione dell'iniziativa tra i soci che compongono la compagine.

Tabella I.3

Nome e cognome socio	attività di produzione/erogazione		attività commerciale/promozionale		attività amministrativa		Totale impiego tempo per socio
	Descrizione della mansione	Tempo dedicato (%)	Descrizione della mansione	Tempo dedicato (%)	Descrizione della mansione	Tempo dedicato (%)	
1							100%
2							100%
3							100%

**I.4 I REQUISITI DI CANTIERABILITÀ RELATIVI ALLA SEDE DELL'ATTIVITÀ**

- Indicare i requisiti relativi alla sede dell'iniziativa proposta che la legge richiede per il regolare avvio dell'attività, specificando per ognuno se sono già stati ottenuti o meno.

**Tabella I.4**

Selezionare i requisiti di interesse	Tipologia	Specificare il contenuto in relazione all'attività da avviare	Possesso dei requisiti			
			si		no	
			Data rilascio	Avviato	Non avviato	Tempi previsti per il rilascio
	a. Agibilità/abitabilità					
	b. Destinazione d'uso					
	c. Conformità alle L. 626/ 96 – 46/90					
	d. Nulla osta sanitario					
	e. Altre autorizzazioni					

f. Possesso del titolo di disponibilità dell'immobile (sede operativa)	SI		NO	
	Data rilascio		Data prevista per il rilascio	

Indirizzo		Comune		Provincia	
-----------	--	--------	--	-----------	--

**L. IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO****L.1 IL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE DELL'INIZIATIVA**

Elaborare il conto economico dell'iniziativa proposta per i primi tre anni.

Tabella L.1

Conto economico previsionale		Anno 1	Anno 2	Anno 3
A1)	Ricavi di vendita			
A2)	Variazione 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			

**L.2 IL PROSPETTO PREVISIONALE FONTI E IMPIEGHI**

Indicare il fabbisogno finanziario e le modalità con cui si intende impiegarlo per l'anno di avvio dell'iniziativa.

Tabella L.2

FABBISOGNO (IMPIEGHI)	FONTI DI COPERTURA
Beni di investimento da acquistare	Contributo a fondo perduto
IVA sugli investimenti	Mutuo agevolato
Capitale di esercizio (anno avvio attività)	Finanziamenti da terzi
Altre spese da sostenere	Capitale proprio /altre disponibilità
<b>Totale fabbisogni</b>	<b>Totale fonti</b>

**ALLEGATI**  
**ALLA DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI**