



COMUNE DI RICIGLIANO

(Provincia di Salerno)

MEDAGLIA D'ORO AL MERITO CIVILE

AREA AMMINISTRATIVA – AA.GG.

Allegato A) Istanza di Partecipazione

AVVISO PUBBLICO

per la concessione di contributi per l'avvio di nuove attività commerciali, artigianali e agricole nel territorio di Ricigliano (SA), in attuazione della D.G.C. n.° 5 del 14/02/2023 e DPCM del 30 settembre 2021. Modalità di ripartizione, termini, modalità di accesso e rendicontazione dei contributi a valere sul Fondo comuni marginali al fine di realizzare interventi di sostegno alle popolazioni residenti nei comuni svantaggiati, per ciascuno degli anni dal 2021 al 2023 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 296 del 14 dicembre 2021

Il sottoscritto¹

Firmatario della domanda

Nato a

Luogo e data di nascita

Residente in

Comune, via – Prov. – CAP

codice fiscale

Codice fiscale personale

in qualità di

Legale rappresentante/titolare

dell'impresa²

Denominazione Impresa

con sede in

Comune, via – Prov. – CAP della sede legale/operativa

codice fiscale/partita IVA

Partita IVA

PEC – tel. – email

La PEC aziendale è obbligatoria

Iscritta al Registro Imprese di

(ove ricorre)

n. REA

il

¹ Titolare, legale rappresentante o procuratore speciale (in quest'ultima ipotesi allegare procura o copia autenticata della stessa).

² Indicare la ragione sociale.



COMUNE DI RICIGLIANO

(Provincia di Salerno)

MEDAGLIA D'ORO AL MERITO CIVILE

AREA AMMINISTRATIVA – AA.GG.

Codice ATECO

CHIEDE

- che l'impresa sopraindicata sia ammessa a partecipare alla procedura relativa al Bando Fondo Comuni Marginali (Prima Annualità), richiedendo un contributo per complessivi € su un totale di spesa prevista pari ad euro, oltre IVA.
- che l'importo concesso sia accreditato sul seguente conto corrente bancario o postale intestato all'impresa/lavoratore autonomo, individuato come conto corrente:

Bancario/Postale

C/C n.

Intestato a

IBAN

PAESE	CIN	ABI	CAB	NUMERO DI CONTO CORRENTE

Consapevole delle sanzioni penali nel caso di dichiarazioni non veritiere e richiamate dall'art. 76 del DPR 445 del 28/12/2000,

DICHIARA

- o di aver preso integrale visione dell'Avviso pubblico per la concessione di contributi per l'avvio di nuove attività commerciali, artigianali e agricole nel territorio di Ricigliano (SA), in attuazione della D.G.C. n.° 5 del 14/02/2023 e DPCM del 30 settembre 2021;
- o di rientrare nella tipologia di soggetti beneficiari di cui all'articolo 4 dell'Avviso pubblico in quanto (barrare la casella pertinente):
 - ☐ Micro-imprese e Piccole-Imprese che intendono avviare, alla data di presentazione della domanda, attività commerciali e/o artigianali di nuova costituzione attraverso l'apertura un'unità operativa ubicata nel territorio del Comune di Ricigliano, che siano regolarmente costituite e iscritte al Registro Imprese della CCIAA, è precisamente alla Via....., n.°civ.....,

DICHIARA, (compilare solo in caso di impresa già costituita)

ai sensi degli art. 46 e 47 del DPR 28 dicembre 2000, n. 445

- o siano in situazione di regolarità contributiva e previdenziale (DURC), ivi compresa la concessione di procedure di rateizzazione regolarmente rispettate;

- o siano in situazione di regolarità con il pagamento dei tributi erariali, regionali e comunali, ivi compresa la concessione di procedure di rateizzazione regolarmente rispettate; nel solo caso di situazione debitoria nei confronti del Comune di Ricigliano, la partecipazione al bando è comunque ammessa: l'Ente, tuttavia, liquiderà all'impresa partecipante solo l'eventuale contributo spettante eccedente il debito che il soggetto vanta nei confronti dell'Ente, trattenendo a compensazione dei propri crediti la somma dovuta all'impresa partecipante alla procedura;
- o di non essere sottoposti alle misure in materia di prevenzione o ai procedimenti contemplati dalla legislazione vigente in materia di lotta alla delinquenza mafiosa (il requisito deve essere posseduto da tutti i soggetti individuati dall'art. 85, comma 3, del D. lgs 06.09.2001, n°159);
- o che non sia stata pronunciata a proprio carico, sentenza di condanna passata in giudicato, o emesso decreto penale di condanna divenuto irrevocabile, oppure sentenza di applicazione della pena su richiesta, ai sensi dell'art.444 del codice di procedura penale, per reati contro la pubblica amministrazione e per reati contro il patrimonio che abbiano comportato una pena detentiva superiore ai due anni;
- o di non aver commesso violazioni, definitivamente accertate, rispetto agli obblighi relativi al pagamento di imposte e tasse;
- o non aver riportato provvedimento definitivo o sentenza passata in giudicato per violazione della normativa in materia di salute e sicurezza;
- o **CHE SI IMPEGNA, AI SOLI FINI DELL'ATTRIBUZIONE DEL PUNTEGGIO RELATIVO ALL'ART. 10 COMMA 2 DELL'AVVISO PUBBLICO A:**

☐ cofinanziare l'iniziativa per un importo pari ad Euro, 00

☐ assumere n.....risorsa in azienda per almeno 12 mesi

☐ assumere n.....risorsa in azienda per almeno 12 mesi residente nel Comune di Ricigliano

☐ assumere n.....risorsa disabile inserita in azienda per almeno 12 mesi

☐ assumere n.....risorsa di sesso femminile inserita in azienda per almeno 12 mesi

☐ piano di investimento proposto che preveda la realizzazione di servizi finalizzati alla fruizione e valorizzazione dei beni culturali, ambientali, prodotti tipici locali

INOLTRE, IL SOTTOSCRITTO CONSAPEVOLE/I DELLE SANZIONI PENALI RICHIAMATE DALL'ART. 76 DEL D.P.R. N. 445/2000 IN CASO DI DICHIARAZIONI MENDACI, DICHIARA ALTRESÌ DI :

- mantenere per tutta la durata del progetto di investimento, nonché per i cinque anni successivi alla rendicontazione dello stesso, i requisiti di cui all'art. 3 comma 2;
- non cedere volontariamente, alienare o concedere in locazione l'attività e/o i beni oggetto di agevolazione, prima

che siano trascorsi cinque anni dal completamento del programma di spesa;

- non trasferire la sede o l'unità produttiva locale, destinataria dell'investimento oggetto di agevolazione al di fuori del territorio del Comune di Ricigliano prima che siano trascorsi cinque anni dal completamento del programma di spesa;

ALLEGA

- Fotocopia di un proprio documento di identità in corso di validità;
- Progetto di Business Plan (*allegato B*) corredato da:
 - *Preventivi di spesa degli interventi da realizzare corredati da Computo Metrico a firma di tecnico abilitato;*
 - *Titolo di disponibilità dell'immobile o dichiarazione di impegno del proprietario dell'immobile, rilasciata sottoforma di Dichiarazione di Atto di Notorietà (DPR 445/00), a concederlo in uso al proponente per lo svolgimento dell'attività per la quale si richiede il finanziamento.*

Data, timbro e firma

(firma resa autentica allegando copia di documento di identità ai sensi dell'art. 38 DPR 445/2000)

Il sottoscritto, ai sensi del D. Lgs. 196/2003 e del Regolamento (UE) 2016/679 "Regolamento Generale sulla Protezione dei dati", manifesta il consenso a che il Comune di Ricigliano proceda al trattamento, anche automatizzato, dei dati personali e sensibili, ivi inclusa la loro eventuale comunicazione/diffusione ai soggetti indicati nella predetta informativa, limitatamente ai fini ivi richiamati.

Ai sensi dell'art. 38 del D.P.R. n. 445/2000, si allega copia di documento di identità in corso di validità

tipo	
	Tipo di documento di identità valido – Es. Carta di Identità
n.	
	Numero del documento di identità indicato
rilasciato da	
	Ente che ha rilasciato il documento di identità indicato
il	
	Data di rilascio del documento di identità indicato
Luogo e Data	

Data, timbro e firma del legale rappresentante

(firma resa autentica allegando copia di documento di identità ai sensi dell'art. 38 DPR 445/2000)

Allegato B)

PROGETTO DI BUSINESS PLAN

RICHIEDENTE: (denominazione dell'impresa)

FORMA GIURIDICA:

CODICE ATECO:

Luogo e data

_____, li __/__/____

Firma del Legale Rappresentante dell'impresa proponente

A) L'IDEA DI BUSINESS IN SINTESI

Qual è l'idea di business proposta? Riassumere sinteticamente l'idea di business che si intende realizzare, coerentemente all'individuazione del settore di attività (codice Ateco) indicato in precedenza.

In particolare, nella presente sezione occorre sintetizzare il progetto, illustrando gli elementi più rilevanti, spiegando quali sono i motivi che lo rendono "unico/vincente". In essa è necessario esplicitare il modello di business e le sue peculiarità; in particolare:

- 1. Cosa si intende produrre o erogare (prodotti/servizi);*
- 2. A chi è rivolta l'offerta, indicando quali sono le tipologie di clientela (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; stili di vita; abitudini di consumo; etc.);*
- 3. Quali sono i bisogni che si intendono soddisfare, facendo emergere le differenze migliorative rispetto a come sono attualmente soddisfatti dai competitor, diretti e/o indiretti, presenti nel mercato di riferimento;*
- 4. Indicare il motivo per cui il team di progetto (o l'imprenditore individuale o il libero professionista) ha le caratteristiche giuste per riuscire nell'attività da realizzare.*

B) IL TEAM E L'ORGANIZZAZIONE

B.1.) I soggetti richiedenti

Descrivere il percorso professionale, i titoli di studio acquisiti e le capacità/competenze tecniche, commerciali e gestionali dei soggetti richiedenti (o del soggetto richiedente nel caso di imprenditore individuale o libero professionista)

B.2) LE ESPERIENZE

Si ritiene che le esperienze descritte nella sezione precedente siano coerenti con l'iniziativa proposta? Se sì, perché? In che modo si ritiene possano essere valorizzate nella realizzazione del progetto imprenditoriale?

B.3) L'ORGANIZZAZIONE

Come sarà organizzata l'impresa?

Descrivere l'organizzazione che si prevede di adottare per produrre e commercializzare il bene/servizio offerto, evidenziando le attività chiave e specificando quali di esse saranno svolte all'interno dell'impresa e quali verranno invece affidate ad altri soggetti, essendo pertanto oggetto di forniture/consulenze esterne. Limitatamente alle attività svolte all'interno dell'impresa, specificare se verranno eseguite sotto la esclusiva responsabilità di soggetti facenti parte del team imprenditoriale iniziale (o dell'imprenditore individuale o del libero professionista) o se saranno, in toto o in quota parte, affidate ad altri soggetti (personale da assumere, consulenti, società fornitrici, etc.), esplicitando le modalità con le quali tali soggetti verranno coinvolti.

B.4) LOCALIZZAZIONE DELL'ATTIVITA'

Indicare in che area del territorio comunale sarà ubicata l'attività (centro storico, litoranea, zona agricola, zona industriale, zona di espansione, zona servizi pubblici, ecc...) e descrivere l'immobile oggetto dell'attività indicandone dati catastali, titolo di detenzione dello stesso, dimensioni, suddivisione degli ambienti di lavoro nei quali saranno collocati i beni inseriti nel piano di investimenti, presenza di eventuali aree parcheggio e di servizi in generale per l'utenza, caratteristiche specifiche ed ulteriori e stato di usura del medesimo.

RIEPILOGO SOGGETTI PARTECIPANTI

Nella tabella sotto riportata indicare tutti i soggetti presenti in compagine sociale attuale o costituenda.

Nome e Cognome	Possesso requisiti (S/N)	Quota di partecipazione %
		100%

C) ANALISI DI MERCATO

C.1) L'OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Perché si ritiene che l'idea proposta sia "vincente"?

Focalizzarsi sul bisogno che si intende soddisfare e sui motivi per cui l'offerta proposta è migliorativa/più competitiva rispetto a quelle attualmente disponibili sul mercato. Qual è il prodotto/servizio offerto alla clientela?

Quali sono le caratteristiche del prodotto/servizio che si intende collocare sul mercato, con particolare riferimento a quelle che si ritiene possano generare un vantaggio per i clienti rispetto alle soluzioni offerte dai concorrenti?

Se i prodotti/servizi costituenti l'offerta aziendale dovessero essere molto numerosi, si consiglia di raggrupparli in macro classi di appartenenza (ad esempio per: bisogni da soddisfare; caratteristiche intrinseche; processo di produzione/erogazione; etc.).

In particolare, per ciascun prodotto/servizio è necessario mettere in evidenza le componenti più significative:

1. *Caratteristiche (es: tecnologiche; fisiche; materie prime utilizzate; tipo di confezione; servizi annessi; garanzie; qualità; design; riconoscibilità del brand; etc.), la cui combinazione determina un insieme di benefici per l'utilizzatore;*
2. *Target clienti e bisogni da soddisfare;*
3. *Elementi di innovazione (differenziazione rispetto ai prodotti/servizi dei principali concorrenti) che si intendono introdurre: innovazioni di processo e/o di prodotto/servizio e/o commerciali;*
4. *Ciclo di vita (rispetto a prodotti/servizi già presenti nel mercato di riferimento, indicare in quale fase si trova il prodotto/servizio offerto: lancio; espansione; maturità; declino; rilancio).*

C.2) L'ANALISI DELLA CONCORRENZA

Qual è l'arena competitiva entro cui l'iniziativa imprenditoriale andrà a collocarsi?

Chi sono e quali sono le caratteristiche dei potenziali concorrenti (diretti e/o indiretti) con i quali l'iniziativa imprenditoriale dovrà contendersi i clienti?

C.3) IL TARGET DI RIFERIMENTO

A chi si rivolge l'iniziativa imprenditoriale proposta? Identificare e descrivere i principali target di potenziali clienti.

Si consiglia di classificare i target clienti in base all'utilizzo di specifici criteri di segmentazione; ad esempio, con un criterio di tipo OGGETTIVO si aggregano i target clienti in base a comuni caratteristiche geografiche, socio-economiche e demografiche (età, sesso, reddito, classe sociale, grado d'istruzione, etc.); con un criterio di tipo SOGGETTIVO si prendono in considerazione comuni caratteristiche culturali, comportamentali e motivazionali (stile di vita, abitudini di consumo, opzioni valoriali, etc.).

C.4) IL MERCATO POTENZIALE

Qual è il potenziale mercato dell'impresa?

Identificare i confini geografici del mercato, quantificandone i potenziali clienti e quelli che si ritiene di poter sottrarre alla concorrenza.

Per la definizione quantitativa dei clienti che l'iniziativa ritiene di poter acquisire, si consiglia di esplicitare il criterio utilizzato; ad esempio, tenendo conto: della capacità produttiva (o di lavoro) attesa a regime per ciascun tipo di prodotto/servizio, delle abitudini d'acquisto dei target clienti, della loro spesa media per prodotti/servizi in grado di soddisfare lo stesso bisogno, delle quote di mercato dei concorrenti e dei loro punti di forza/debolezza, etc.

C.5) IL PREZZO DI VENDITA

Quantificare il prezzo di vendita per singola tipologia di prodotto/servizio ed i criteri utilizzati per determinarlo, rapportandolo (soprattutto laddove dovesse essere più alto di quello dei competitor) al livello qualitativo dei prodotti/servizi offerti o dei servizi associati (es: garanzie, rete assistenza, ecc.)

A titolo esemplificativo ma non esaustivo, un criterio da utilizzare potrebbe essere quello di partire dai costi di produzione del bene/servizio indicati nella tabella della sezione F.1 (inclusi gli ammortamenti), rapportandoli alle quantità che si prevede di vendere nella stessa annualità; al costo unitario così determinato si somma un margine "fisso", se la strategia aziendale è di mantenerlo invariato per lunghi periodi di tempo, ovvero un margine che può modificarsi in relazione alle eventuali azioni della concorrenza, alla elasticità della domanda, etc.

	Descrizione prodotto/servizio	Clienti target	Prezzo unitario di vendita a regime IVA esclusa (€)
1			
2			
3			

Nella tabella occorre articolare l'offerta di prodotti/servizi, indicando a quali gruppi di clienti è diretto il prodotto/servizio ed il prezzo unitario di vendita al terzo anno di attività.

C.6) GLI OBIETTIVI DI VENDITA

	Prodotti/servizi	Unità di misura	Prezzo unitario (€)	Quantità a regime	Fatturato a regime
1					
2					
3					

Indicare i criteri utilizzati per la determinazione delle quantità che si prevede di vendere nell'esercizio di regime (il terzo anno di attività), anche in relazione ai seguenti aspetti:

- 1. Segmenti di clientela e loro quantificazione (vedi sezione C.3);*
- 2. Abitudini di acquisto (numerosità degli acquisti in un determinato lasso di tempo);*
- 3. Contesto competitivo e quote di mercato/volume d'affari dei principali competitor;*
- 4. Produzione annua attesa a regime (cioè la capacità produttiva effettiva, inferiore alla capacità produttiva massima).*

C.7) IL VANTAGGIO COMPETITIVO

Spiegare come l'iniziativa imprenditoriale riuscirà ad assumere, rispetto ai competitor diretti e/o indiretti, una posizione di leadership, o, comunque, competitiva, nel mercato di riferimento; questa posizione di vantaggio competitivo dovrà essere ricondotta agli elementi di innovazione/differenziali che l'iniziativa intende introdurre; è inoltre opportuno indicare quali azioni sono previste a incremento/difesa del proprio vantaggio competitivo (almeno fino all'anno di regime).

D) MODELLO DI CRESCITA

In che modo si intende far conoscere l'iniziativa imprenditoriale nel mercato di riferimento al fine di acquisire un numero sempre maggiore di clienti?

Descrivere le strategie promozionali e di comunicazione che saranno adottate per conquistare/incrementare la clientela target, indicando il budget necessario per perseguire tali strategie e se e a quali condizioni ciascuna delle modalità individuate è sostenibile nel tempo.

E) ASPETTI TECNICI

E.1) LE TAPPE FONDAMENTALI DEL PROGETTO

Quali sono i passaggi necessari per arrivare sul mercato?

Descrivere le tappe principali dello start up d'impresa, soffermandosi sulla quantificazione dei tempi e dei fabbisogni di spesa relativi ai tre momenti chiave di realizzazione del progetto imprenditoriale: la messa a punto del prodotto/servizio nella sua versione prototipale, l'effettuazione dei primi test di mercato, il lancio del prodotto/servizio.

E.2) I FABBISOGNI E LE CRITICITÀ DI OGNI TAPPA

Per ciascuna tappa descritta in precedenza, è necessario evidenziare i relativi investimenti (macchinari, attrezzature, beni immateriali, ecc.), le risorse umane e le risorse economiche necessarie, nonché identificare le principali criticità da affrontare.

E.3) GLI ADEMPIMENTI AMMINISTRATIVI E/O GESTIONALI

Quali sono gli aspetti "burocratici" cui adempiere?

Descrivere quali sono gli adempimenti amministrativi e/o gestionali (ad es. autorizzazioni, certificazioni, apertura P.IVA, iscrizione ad albi professionali o attestazione rilasciata ai sensi della legge 14 gennaio 2013, n. 4 attestante l'adesione ad una delle associazioni iscritte nell'elenco tenuto dal Ministero dello sviluppo economico ai sensi della medesima legge, conto corrente bancario, accordi con clienti/fornitori etc.) necessari per l'avvio dell'attività imprenditoriale e la relativa tempistica.

E.4) IL 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.

Q.tà	BENI DI INVESTIMENTO	DESCRIZIONE TECNICA	FUNZIONALITÀ ALL'INTERNO DEL CICLO PRODUTTIVO	NECESSITÀ DI ADESTRAMENTO ALL'UTILIZZO	
				SI	NO

E.5) IL PROGRAMMA DI SPESA

Dettagliare il programma di spesa inserendo, per ogni voce di costo, i relativi importi preventivati

A) Opere edili per interventi di ristrutturazione e/o manutenzione straordinaria	IMPORTO IMPONIBILE (€)
Impianti generali (ad es. idrico, elettrico, ecc.)	
Opere edili	
Totale opere varie	
Totale opere murarie e assimilabili	

B) Macchinari Impianti e Attrezzature	IMPORTO IMPONIBILE (€)
Macchinari (descrizione dei singoli macchinari)	
TOTALE MACCHINARI	
Impianti (descrizione dei singoli impianti)	
TOTALE IMPIANTI	
Attrezzature (descrizione delle singole attrezzature comprensive di mobili e attrezzature d'ufficio)	
TOTALE ATTREZZATURE	
Mezzi mobili (descrizione delle attrezzature e dei mezzi di trasporto correlati al ciclo produttivo)	
TOTALE MEZZI MOBILI	
TOTALE MACCHINARI IMPIANTI E ATTREZZATURE	

C) Programmi informatici e TLC	IMPORTO IMPONIBILE (€)
TOTALE	

Totale Spese di investimento (A+B+C) min.80%	
--	--

Spese per Capitale Circolante (max 20%)	IMPORTO IMPONIBILE (€)
materie prime materiali di consumo	
semilavorati e prodotti finiti	
utenze e canoni di locazione per immobili canoni di leasing	
garanzie assicurative	

Spese pubblicitarie	
Servizi professionali	
TOTALE Spese Capitale Circolante	

* dati richiesti ai soli fini della valutazione della sostenibilità dell'investimento.

E.6) COMPOSIZIONE INTERNA DELLE SPESE

Composizione interna delle spese	IMPORTO IMPONIBILE (€)	% DEL TOTALE
Spese di investimento (min.80%)		
Spese per Capitale circolante (max.20%)		
TOTALE COSTO DEL PROGETTO		

E.7) CRONOPROGRAMMA PROGETTO DI INVESTIMENTO

Specificare la data presunta di avvio del programma degli investimenti (data della prima spesa ammissibile), la durata in mesi della realizzazione degli investimenti, con esplicita indicazione della data di ultimazione degli stessi e dell'anno di esercizio a regime.

F) ASPETTI ECONOMICI

F.1) CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

	Anno 1		Anno 2		Anno 3	
	€	%	€	%	€	%
Fatturato						
Altri ricavi						
Variazione rimanenze prod. Fin. Semilav.						
Valore della produzione						
Consumo o MP (acquisti +/- va. Rimanenze MP)						
Servizi						
Godimento beni di terzi						
Personale						
MOL						
Ammortamenti						
Risultato operativo						
(+/-) gestione finanziaria						
(+/-) gestione straordinaria						
Eventuale quota di cofinanziamento						
Risultato lordo						
imposte						
Risultato netto						

G) ASPETTI FINANZIARI

G.1) 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.

FABBISOGNO (IMPIEGHI)	Importo (euro)	FONTI DI COPERTURA	Importo (euro)
Beni di investimento da acquistare		Contributo a fondo perduto richiesto al Comune	
Iva sugli investimenti		Finanziamenti di terzi	
Capitale di esercizio (avvio attività)		Finanziamento mezzi propri	
Altre spese da sostenere			
TOTALE		TOTALE	

Descrivere la composizione delle fonti di copertura:

--