

Progetto di promozione e sviluppo autoimprenditoria giovanile



**Guida
al
Piano d'impresa**



Provincia di Piacenza
Assessorato Sistema Scolastico
e Formativo, Lavoro, Iniziative
Istituzionali per la pace

Area Attività Produttive,
formazione e lavoro

Che cos'è il Servizio di promozione e sviluppo dell'autoimprenditoria giovanile.

È un servizio gratuito della Provincia di Piacenza il cui scopo è favorire la nascita e lo sviluppo d'impresa. All'interno del Servizio opera lo Sportello Autoimprenditoria.

• **Il primo contatto per valutare l'idea**

Telefonando al n. 0523/795531 o mandando una e-mail ad autoimprenditoria@provincia.pc.it si entra in contatto con lo Sportello attraverso cui fissare un primo incontro con uno degli operatori del servizio.

• **L'accompagnamento, per tradurre l'idea in realtà**

Se l'idea presentata ha una base di concretezza, con l'assistenza degli operatori del servizio, l'aspirante imprenditore trasforma la propria idea/progetto in un concreto piano d'impresa (business plan) che descrive cosa si vuole fare e con quali risorse, e la cui validazione da parte della Provincia permette l'accesso a particolari agevolazioni.

• **Tutoraggio, per superare le prime difficoltà**

Il neoimprenditore può avvalersi di un supporto da parte del Servizio sino ad un massimo di due anni dall'avvio. L'obiettivo è il sostegno dell'impresa nell'affrontare le complessità del mercato nel delicato periodo iniziale, quello in cui si creano i presupposti per il futuro sviluppo.

• **Una guida per chi?**

Queste pagine sono dedicate a chi:
ha un'idea in mente ma non sa bene da che parte cominciare;
prova interesse al tema della creazione d'impresa ma ne ignora gli elementi basilari;
ma anche a chi:
ritiene tale obiettivo per il momento fuori dal proprio orizzonte...ma per il futuro non si sa mai.
Un punto è certo avviare un'attività in proprio è una scelta di grande importanza nella vita di una persona e della sua famiglia, da non prendere in alcun modo alla leggera. È indispensabile valutarne i pro e i contro con attenzione e sincerità. Nelle pagine seguenti trovate alcuni spunti per un primo orientamento. Riteniamo possano aiutarvi nelle vostre riflessioni: il passo ulteriore, se lo giudicate opportuno, sarà quello di rivolgersi al Servizio di promozione e sviluppo dell'autoimprenditoria della Provincia.



Lo Sportello

È situato negli uffici della Provincia di Piacenza, P.le Marconi - Borgo Faxhall, 29100 Piacenza

Tel. 0523 795531/726

Fax. 0523 795727

e.mail: autoimprenditoria@provincia.pc.it
sito:

<http://www.provincia.pc.it/scuolaformazi onelavoro/autoimprenditoria/hp.htm>

- Ho un'idea in mente...ma è sufficiente?
- L'importanza del business plan
- Prodotti e servizi, struttura d'impresa;
- La forma giuridica più opportuna
- Far quadrare i conti
- Non dimenticare l'aspetto finanziario
- Qualche agevolazione per la vostra impresa.

L'idea non sempre basta...ecco perché!

Per fare impresa non basta un'idea, un abbozzo di progetto, servono capacità e competenze, che nel tempo dovranno essere aggiornate ed accresciute. Ma soprattutto deve essere presente una forte motivazione, indispensabile per superare le avversità del percorso.

Molte sono le imprese che si affacciano sul mercato ma parecchie sono anche quelle che cessano l'attività. Molteplici sono i motivi alla base delle chiusure ma, fra questi, gli insuccessi rappresentano una quota considerevole:

- mancanza di esperienza
- risorse finanziarie insufficienti
- scarsa capacità di pianificazione
- collocazione inadeguata dei locali
- stima ottimista delle vendite
- gestione carente
- investimenti superflui
- difficoltà nell'accesso al credito
- problemi fra i soci
- crescita imprevista

Fare impresa non è una passeggiata, non serve l'intuizione geniale ma è indispensabile che l'idea risponda ad un bisogno.

L'importanza del business plan

Un piano d'impresa ben costruito serve a verificare la validità del vostro progetto e a ridurre il rischio di spiacevoli errori.

Il documento in genere è composto da due parti:

una prima parte descrittiva dell'idea:

- presentazione dei proponenti il progetto,
- descrizione dei prodotti e servizi offerti,
- caratteristiche del mercato, clienti, concorrenti,
- struttura dell'impresa, localizzazione, fornitori, risorse umane, forma giuridica

una seconda parte di tipo economico-finanziario che prevede:

- previsione dei ricavi
- previsione dei costi fissi e variabili
- investimenti e fabbisogno finanziario
- margine di contribuzione e fatturato di pareggio
- previsioni di stato patrimoniale e conto economico

L'elaborazione del piano d'impresa prende in esame gli aspetti indicati, formulando ipotesi alternative e cercando di individuare la modalità più corretta di impostare l'attività imprenditoriale. Proprio questa sua caratteristica richiede il diretto e attivo coinvolgimento del proponente il progetto perché è lui, in primo luogo, a dover conoscere l'attività che intende svolgere.

L'impresa: chi, che cosa e come

Presentare il profilo del futuro imprenditore e degli eventuali soci, illustrando conoscenze, capacità ed esperienze in relazione al progetto, nonché attitudini personali e motivazioni che spingono verso la scelta del lavoro in proprio. Questa descrizione permette una prima verifica sul possesso, da parte del potenziale imprenditore o del gruppo nel suo insieme, delle necessarie abilità per la gestione d'impresa. Non è sufficiente saper produrre, ma occorre anche vendere quanto viene prodotto e curare i rapporti con i clienti.

I prodotti/servizi e il mercato

La definizione precisa dei prodotti e dei servizi che si intende vendere, esige un lavoro accurato. A tale scopo è necessaria un'analisi del settore di riferimento per capire il comportamento del mercato nel suo complesso, le regole del gioco, cosa fanno i concorrenti e come si muovono, le aspettative dei clienti e la loro disponibilità di spesa. Dall'esame di questi elementi devono scaturire importanti suggerimenti sui punti di forza e di debolezza della vostra offerta nonché sulle modalità per promuovere e vendere i prodotti e servizi. Nessuna impresa, per quanto piccola, può pensare di inserirsi in un comparto economico ignorando il modo di agire dei soggetti che vi operano. Una volta messo a fuoco il "core business" dell'impresa si può passare alla tappa successiva.

La struttura dell'impresa

L'individuazione del luogo in cui collocare l'impresa risulta essere di primaria importanza si tratti di un negozio, un laboratorio o un ufficio. Occorre valutare le diverse opportunità, prestando attenzione alla funzionalità della posizione, alla corretta destinazione d'uso e alla sostenibilità delle opere di adeguamento da effettuare (onerosità e tempi).

Una delle componenti di successo dell'impresa è rappresentata dalle persone che la realizzano. Occorre considerare con attenzione le competenze necessarie per il buon funzionamento dell'impresa e la suddivisione dei ruoli fra i soggetti coinvolti.

Lo svolgimento di alcune attività richiede requisiti professionali specifici, il rispetto delle normative di sicurezza e igiene, il possesso di autorizzazioni specifiche da parte di Comune, Provincia e AUSL.

La forma societaria

La scelta della forma societaria più adatta per la vostra impresa non è semplice e richiede una serie di valutazioni:

siete soli o avete soci?

Sono vostri famigliari?

L'attività d'impresa presenta un forte grado di rischio?

Prevedete uno sviluppo importante in termini di fatturato?

Ricordate: l'imprenditore è colui che esercita professionalmente e abitualmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni e servizi.

La forma giuridica più semplice è l'impresa individuale, tipologia adatta per attività con rischi ed investimenti contenuti. Se vi è la collaborazione dei familiari si parla di impresa familiare.

Se due o più persone si accordano per gestire un'attività economica, essi danno vita ad una società. Esistono società di persone, società di capitali e cooperative.

Le società di persone non richiedono un capitale minimo per la costituzione, vedono prevalere la figura dei soci sul capitale e si distinguono in società in nome collettivo e società in accomandita semplice.

Le società di capitali, come la società a responsabilità limitata e la società per azioni, sono le forme che richiedono un capitale minimo e sono indicate per imprese con un certo livello di rischio e volumi di investimenti elevati.

Le società cooperative, infine, coinvolgono un minimo di tre soci e perseguono finalità mutualistiche.



Indice di un business plan:

1. L'idea imprenditoriale
2. L'analisi del contesto e le politiche pubbliche
3. L'analisi del mercato
4. I bisogni dei consumatori
5. Il mio target
6. Obiettivi e strategie

I piani da allegare:

1. La ricerca di mercato
2. Il Piano commerciale
3. Il piano organizzativo
4. Il piano economico finanziario

Il prospetto economico-finanziario

L'aspetto economico-finanziario è il punto dolente di molti imprenditori.

I Ricavi

La formulazione di una stima realistica delle vendite che la nuova impresa potrà realizzare è un passo fondamentale perché consente di quantificare i ricavi. Questi sono determinati moltiplicando le quantità vendute per i relativi prezzi.

Le quantità possono essere rappresentate da beni o da servizi. A seconda della natura dell'impresa le previsioni potranno essere effettuate su livelli di tempo differenti. Ad esempio:

- per un bar o una gastronomia si può utilizzare come parametro le vendite giornaliere, formulando ipotesi diversi per giorni festivi e feriali per poi elaborare delle proiezioni su tutto l'anno;
- per un asilo si può ipotizzare il numero di bambini presenti su base mensile, considerando varie fasce di permanenza nella struttura (5 ore al giorno,...);

Dal momento che un'impresa può vendere più prodotti/servizi la tabella su cui fare le proprie ipotesi dovrà tener conto:

Prodotti/servizi	Quantità	Prezzo	Totale
1			
2			
3			

I Costi fissi

Sono quei costi che l'impresa deve sostenere indipendentemente dal volume di produzione e vendita realizzata.

Descrizione	Importo annuale
Affitto	
Utenze: elettricità, acqua. Gas, telefono,..	
Pubblicità	
Consulenza fiscale, legale, del lavoro	
Assicurazioni	
Manutenzioni beni	
Spese postali e cancelleria	
Spese auto, carburante, trasporti	
Costo lavoro dipendente	
Ammortamenti	
INPS	
INAIL	
.....	

Nei costi fissi possono essere inclusi "la remunerazione del lavoro dei soci".

I costi variabili

Sono costi il cui ammontare è strettamente legato al volume di produzione e vendita.

Ad esempio:

- per un bar o una gastronomia sono le materie prime da trasformare e rivendere;
- in un asilo sono i pasti consumati dai bambini
-

Prodotto/servizi	Costo variabile 1	Costo variabile 2
1		
2		
3		

Gli investimenti

Sono tutti quei beni materiali e immateriali, da acquistare per l'esercizio dell'attività; differiscono dai costi in quanto hanno un utilizzo ripetuto nel tempo. Ogni anno una parte degli investimenti si trasforma in costo: si tratta dell'ammortamento.

Descrizione	Valore	Durata	Amm.to
Immobilie			
Adeguamento locali			
Ristrutturazione			
Impianto elettrico			
Impianto idraulico			
Antifurto			
Macchinari			
Attrezzature			
Arredamento			
Automezzo			
Beni immateriali			
Licenze, software			
Brevetti, marchi			
Spese di costituzione			

Gli investimenti hanno una ripercussione sui costi fissi e sul fabbisogno finanziario. Per cui prima dell'acquisto valutate le ipotesi alternative quali l'affitto e il leasing.

Il punto di pareggio

Le informazioni fin qui descritte forniscono gli elementi per verificare un aspetto basilare, ossia se l'attività che avete in mente è sufficientemente remunerativa. In tal senso diventa importante riuscire a calcolare il cosiddetto *margin* di *contribuzione*.

MDC= prezzo di vendita (P) - costo variabile (CV)

Questo margine fornisce un'informazione economica determinante: ci dice quanta parte del prezzo resta a disposizione dell'impresa per la copertura dei costi fissi (CF) e per la generazione dell'utile.

Il passaggio successivo è individuare la quantità di vendite che consente di raggiungere il pareggio: Ricavi=Costi che deriva dal rapporto CF e Margine di contribuzione.

Il prodotto fra la quantità di pareggio e il prezzo rivelerà il fatturato di pareggio. Ogni quantità venduta in più contribuirà a creare un utile e, ovviamente, ogni vendita in meno manterrà l'azienda in una situazione di perdita.

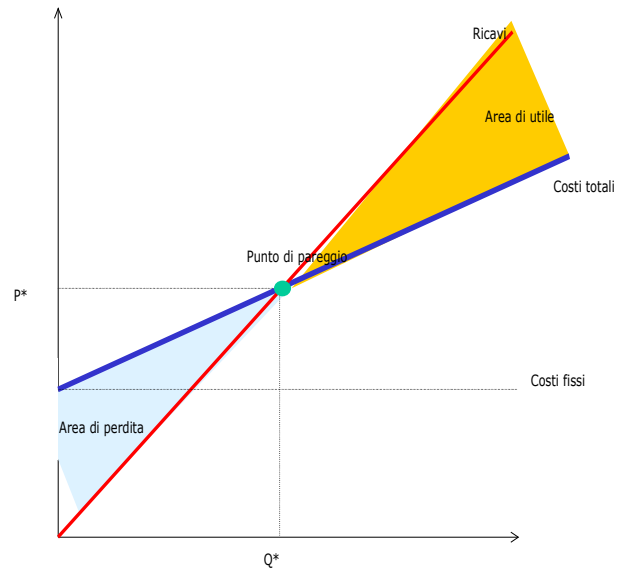
Non tutte le imprese possono pensare di raggiungere il punto di pareggio già nel primo anno di vita: in alcuni casi occorre crearsi un mercato, in altri i volumi da raggiungere per pareggiare sono elevati. L'assenza di un equilibrio economico iniziale non può essere giudicata completamente negativa; esige però un approfondimento sulla capacità dei soci di far fronte alla perdita con adeguate risorse finanziarie.

Il fabbisogno finanziario e la sua copertura

L'impresa deve essere dotata fin dal suo avvio di adeguate risorse finanziarie per poter gestire le proprie necessità. Cosa genera il fabbisogno finanziario?

In primo luogo gli investimenti (non va trascurata in questo caso l'IVA). Segue il magazzino; i clienti con le dilazioni di pagamento, le cauzioni,

A fronte di ciò, quali risorse sull'altro piatto della bilancia? I risparmi e il credito che potete ottenere dalle banche, ma anche le dilazioni nei pagamenti concesse dai fornitori,... Un'attenzione particolare merita il fattore tempo. Le immobilizzazioni, utilizzate per più anni, richiedono risorse di medio-lungo termine (capitale proprio e mutui) mentre i finanziamenti a breve rispondono alle esigenze correnti.



Fabbisogni	Importo	Durata
<i>Investimenti</i>		
<i>Magazzino</i>		
<i>Credito clienti</i>		
<i>Cauzioni</i>		
Risorse	Importo	Durata
<i>Risorse dei soci</i>		
<i>Risorse di terzi</i>		
Fornitori		
Banche		
Finanziamenti pubblici		

Misure finanziarie collegate alla creazione d'impresa.

Agli imprenditori seguiti dallo Sportello per l'Autoimprenditoria della Provincia di Piacenza è riservato un particolare strumento finanziario collegato al Progetto di promozione e sviluppo dell'autoimprenditoria giovanile portato avanti dall'Ente in collaborazione con la Cassa di risparmio di Parma e Piacenza e i CONFIDI piacentini.

La Cassa effettuerà nei confronti dei Soggetti di cui al precedente articolo - il cui progetto d'impresa ha favorevolmente superato la valutazione della Provincia e la cui richiesta di garanzia è stata accettata dal Consiglio di Amministrazione del Confidi - particolari facilitazioni creditizie, poste in essere nella forma tecnica, alle condizioni e con le modalità di seguito specificate:

- forma tecnica	mutuo chirografario a medio termine
- importo	minimo 10.000 euro – massimo 50.000 euro
- durata	minimo 19 – massimo 60 mesi
- rimborso	rate semestrali o trimestrali o mensili, costanti, posticipate
- spese istruttoria	franche
- tasso	variabile, pari all'Euribor 3 mesi media mese precedente/360, rilevabile sul Sole 24 Ore, aumentato dello 0.50 Punti percentuali, con aggiornamento trimestrale al 1/1 – 1/4 - 1/7- 1/10.

Agli stessi soggetti potrà essere concesso un prefinanziamento agevolato.

A valere sui finanziamenti di cui sopra, la Provincia interverrà con propri fondi, quale concorso nel pagamento degli interessi nella misura di due punti percentuali.

Tali somme, calcolate all'attualità, saranno erogate direttamente al beneficiario.

L'attualizzazione del contributo sarà calcolata ad un tasso pari all'Euribor 3 mesi media mese precedente/360, vigente al momento della stipula del contratto di finanziamento.

Il concorso nel pagamento degli interessi potrà eventualmente aumentare qualora al progetto partecipino anche i Comuni di residenza dei beneficiari e/o altri soggetti che potranno riconoscere ulteriori agevolazioni a sostegno delle spese di investimento delle imprese.

I PARTNER

- PROVINCIA DI PIACENZA
- CASSA DI RISPARMIO DI PARMA E PIACENZA
- Cooperativa di garanzia tra commercianti | Strada Bobbiese, 8
Tel. 0523/711101
- Cooperativa artigiana di garanzia di Piacenza | Via Modonesi, 14
Tel. 0523/578189
- Fidimpresa | Via Coppalati
Tel. 0523/572220
- Cooperativa artigiana di garanzia La Primogenita | Str.da Raffalda, 14
Tel. 0523/307516
- Cofind - cooperativa di garanzia degli industriali | Via IV Novembre
Tel. 0523/450481