



---

# II BUSINESS PLAN

ASPETTI DEFINITORI

METODOLOGIA DI ANALISI

UNO SCHEMA DI ATTUAZIONE

---

Giuseppe Tardivo



*“Se vuoi costruire una nave non far raccogliere ai tuoi uomini pezzi di legno, ma insegna loro la nostalgia del mare infinito”*

*(Antoine de Saint Exupéry)*



# Che cosa è un business plan?

Il business plan è un documento che serve a delineare il quadro socio-economico, mercatistico e finanziario di un'azienda nell'arco di un determinato orizzonte temporale, consentendo di fornire una vera e propria "fotografia" dell'impresa nel suo complesso e del suo business



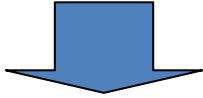


# Quali sono le funzioni principali di un business plan?

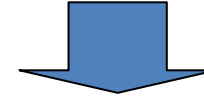
- 1 Formalizzare le idee di gestione dell'impresa
- 2 Strumento di programmazione e sviluppo
- 3 Strumento di verifica a consuntivo
- 4 Ricerca e ottenimento di finanziamenti



# A chi si rivolge?



Potenziali finanziatori  
dell'idea imprenditoriale



L'imprenditore stesso e i  
suoi collaboratori

Sono fondamentali:

- la comunicazione dell'immagine
- la valutazione economica
- le garanzie offerte
- l'impegno di capitale da parte dell'imprenditore





# Il Business Plan deve essere

- Sintetico → ma esauriente
- Comprensibile semplice nelle enunciazioni
- Credibile basato su previsioni verificabili
- Realistico → consapevole delle difficoltà
- Completo → esaustivo nel contenuto



# Qual è il contenuto del Business Plan?

- Lo scenario di riferimento
- Sintesi della business idea (executive summary)
- La scelta del mercato (domanda/offerta/strategie)
- L'individuazione dei segmenti
- La selezione dei segmenti
- Le strategie competitive
- Il piano di marketing
- Il piano organizzativo (management e organizzazione)
- Il piano economico-finanziario
- Gli indici di bilancio
- Sintesi conclusiva



# Sintesi della business idea

SCOPO: definire sinteticamente l'idea imprenditoriale che si intende realizzare

## ALCUNI CONSIGLI:

- redigerla solo dopo aver preparato il business plan
- attirare l'attenzione senza essere prolissi. Occorre chiarezza, interesse e fluidità
- non scrivere mai dati/previsioni poco realistici o gonfiati

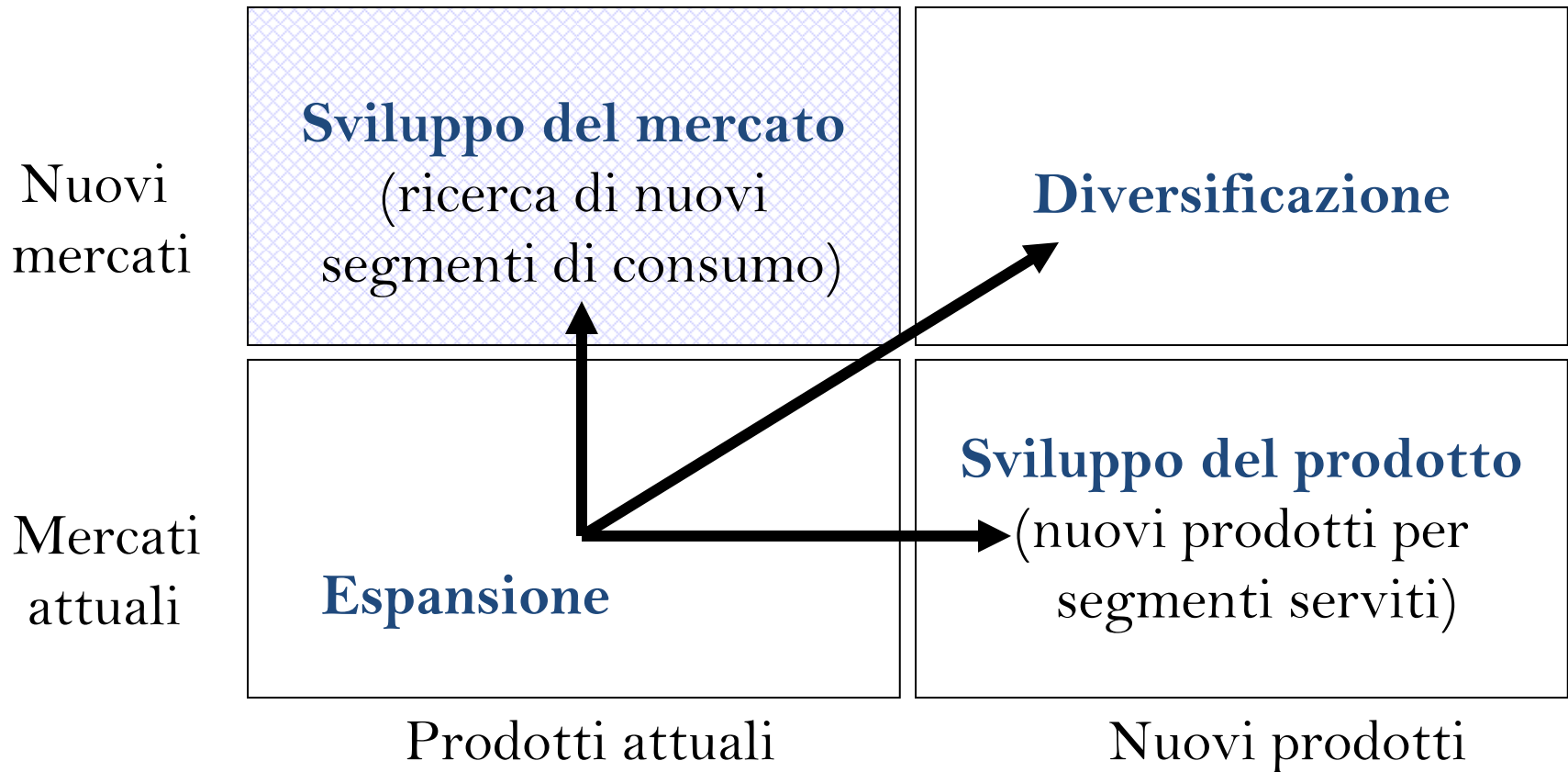






# La scelta del mercato: matrice mercato/prodotto

matrice di Ansoff





# L'individuazione dei segmenti (un esempio concreto)





# L'individuazione dei segmenti (un esempio concreto)

... *continua*

✳ **Nido pieno II**  
(il figlio più piccolo ha più di 6 anni)



✳ **Nido pieno III**  
(i figli non hanno ancora l'indipendenza economica)



✳ **Nido vuoto**  
(i figli hanno raggiunto l'indipendenza economica)



✳ **“Sopravvissuto solitario”**



oppure





# Selezione dei segmenti da servire

Focalizzazione

	S1	S2	S3
P1			
P2			
P3			

Specializzazione di prodotto

	S1	S2	S3
P1			
P2			
P3			

Specializzazione di mercato

	S1	S2	S3
P1			
P2			
P3			

Specializzazione selettiva

	S1	S2	S3
P1			
P2			
P3			

Oppure: copertura totale del mercato



# LE STRATEGIE COMPETITIVE

## L'analisi della concorrenza

**“non conoscere l'avversario è un sicuro  
fattore di sconfitta”**

**Sun Tsu (L'arte della Guerra)**



# LE STRATEGIE COMPETITIVE

## L'analisi della concorrenza

MASSIME/MINIME

Le imprese peggiori ignorano i propri concorrenti;

le imprese mediocri li imitano;

le imprese migliori ne divengono la guida

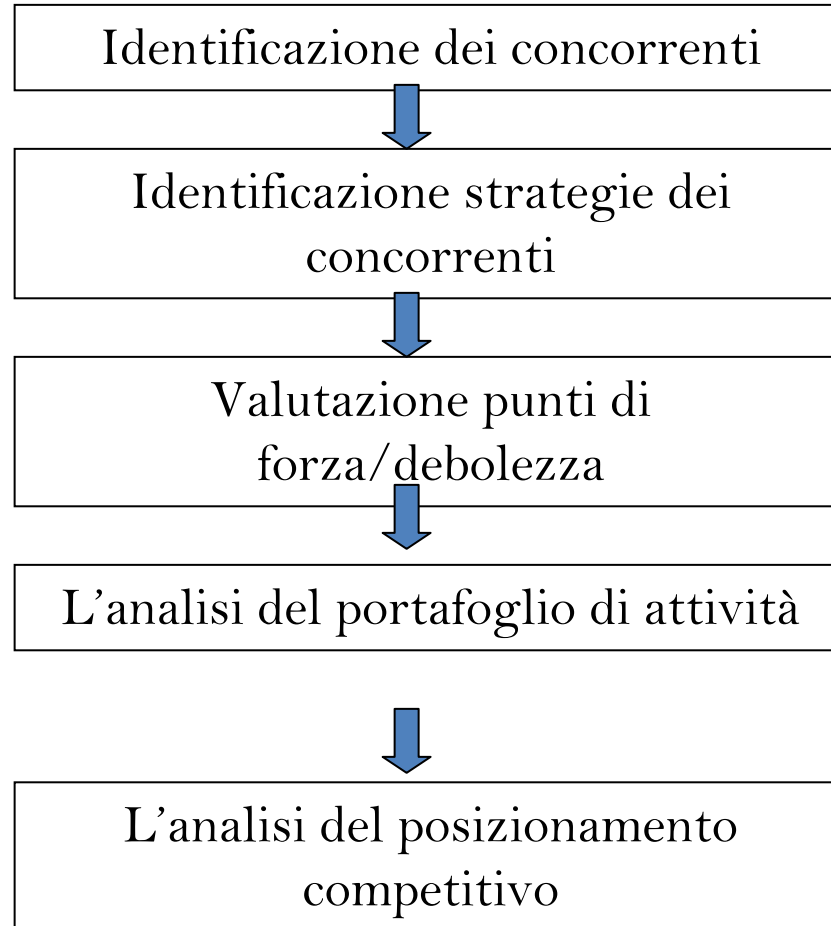
[Kotler, 2004]



# LE STRATEGIE COMPETITIVE

## Analisi della concorrenza

### -schema di sintesi-





# BENCHMARKING ALLA XEROX

Ha quattro grandi obiettivi:

- CUSTOMER SATISFACTION
- EMPLOYEE SATISFACTION
- R.O.A.
- QUOTA DI MERCATO





# XEROX

**1960** → INTRODUCE LA “914” PRIMA  
FOTOCOPIATRICE “RIVOLUZIONA IL LAVORO DI  
UFFICIO”

“THE MOST SUCCESSFUL PRODUCT EVER  
MARKETED IN AMERICA”

	<u>FORZA LAVORO</u>	RICAVI
1960	3.000	8 MILLION \$
		↓
1980	100.000	8 BILLION \$

... MA LA QUOTA DI MERCATOSCENDE AL 60% (1981)



# XEROX

1980 → I CONCORRENTI GIAPPONESI:

- MINOLTA
- RICOH
- CANON
- TOSHIBA

VENDONO MACCHINE DI OTTIMA  
QUALITA' NEGLI STATI UNITI A PREZZI  
INFERIORI AI COSTI DI XEROX



I VANTAGGI DI COSTO DEI GIAPPONESI  
ERANO CIRCA IL 50%

“AL CONFRONTO...”

“IT WAS NIGHT AND DAY”

- XEROX AL TERMINE DELLA LINEA DI MONTAGGIO AVEVA GRANDI AREE PER CONTROLLO QUALITA' MENTRE ...

“IN JAPAN, THEY WERE PUT IN A BOX AND SHIPPED”



# NEL CORSO DEGLI ANNI '80 XEROX RICONQUISTA LE POSIZIONI PERDUTE

“XEROX: AMERICAN SAMURAI” → COME?

- RIDUCE IL CICLO DI SVILUPPO DEI PRODOTTI
- RIDUCE I COSTI FISSI
- AI PRIMI POSTI PER LA QUALITA'
- ... MA PRINCIPALMENTE
- NELLA LOGISTICA:
  - MAGAZZINI
  - DISTRIBUZIONE



# Fattori critici di successo: punti di forza e di debolezza (analisi SWOT)

Interno	Esterno
<b>Punti di forza</b> (Strenghts)	<b>Opportunità</b> (Opportunities)
<b>Punti di debolezza</b> (Weaknesses)	<b>Minacce</b> (Threats)



# L'analisi SWOT. Un esempio applicativo

## GRUPPO GAMMASTAMP

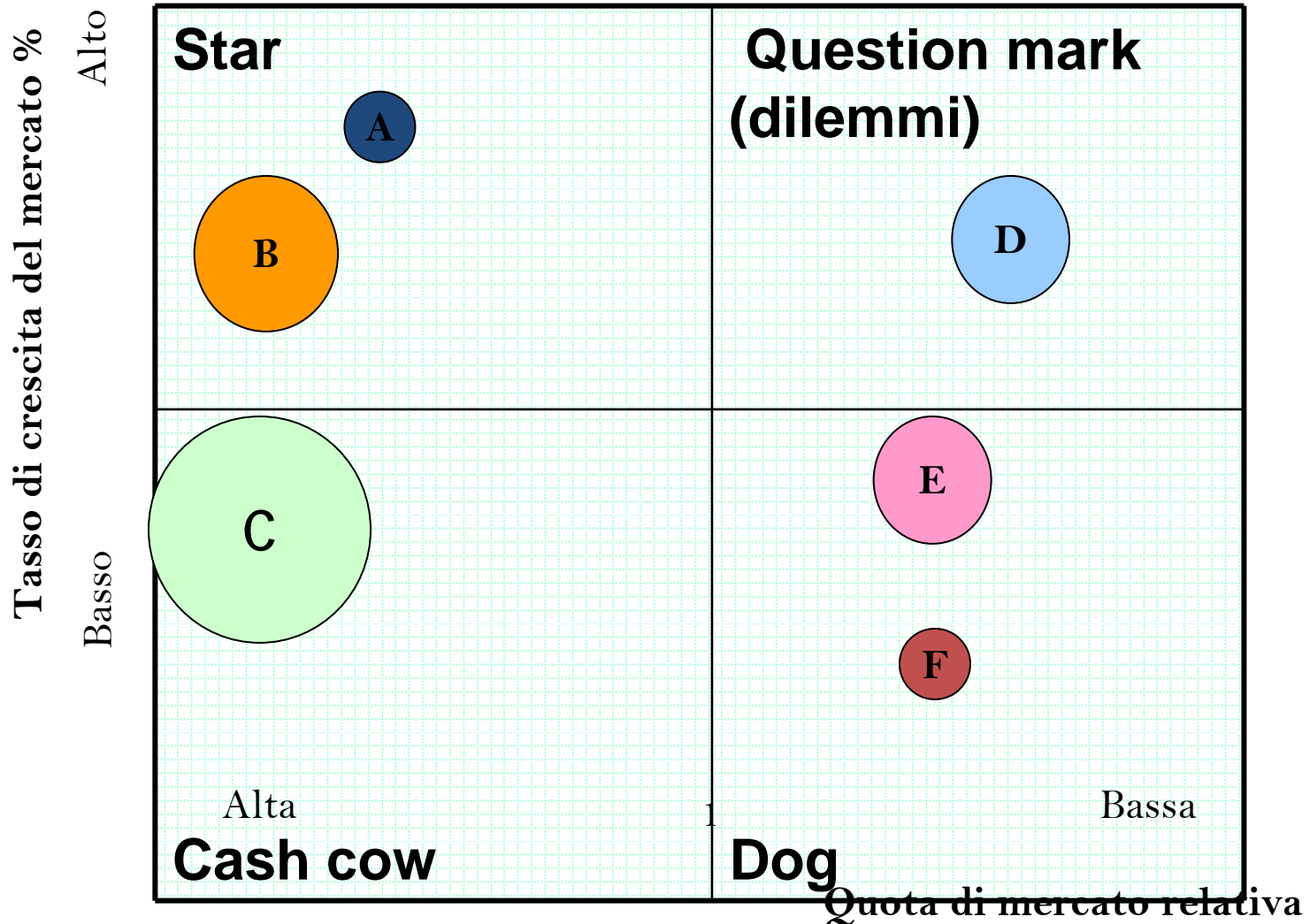
<p><b>Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Immagine</li><li>• Quota di mercato</li><li>• Costi di distribuzione</li><li>• R&amp;S</li><li>• Efficacia promozionale</li></ul>	<p><b>Produzione</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Economie di scala</li><li>• Costi di produzione</li><li>• Forza lavoro specializzata</li><li>• Competenze tecniche</li></ul>
<p><b>Finanza</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Redditività</li><li>• Disponibilità liquide</li><li>• Alleanze</li><li>• ....</li></ul>	<p><b>Organizzazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Imprenditorialità</li><li>• Flessibilità</li><li>• ...</li><li>• ...</li></ul>



# L'analisi del portafoglio di attività: la mappatura

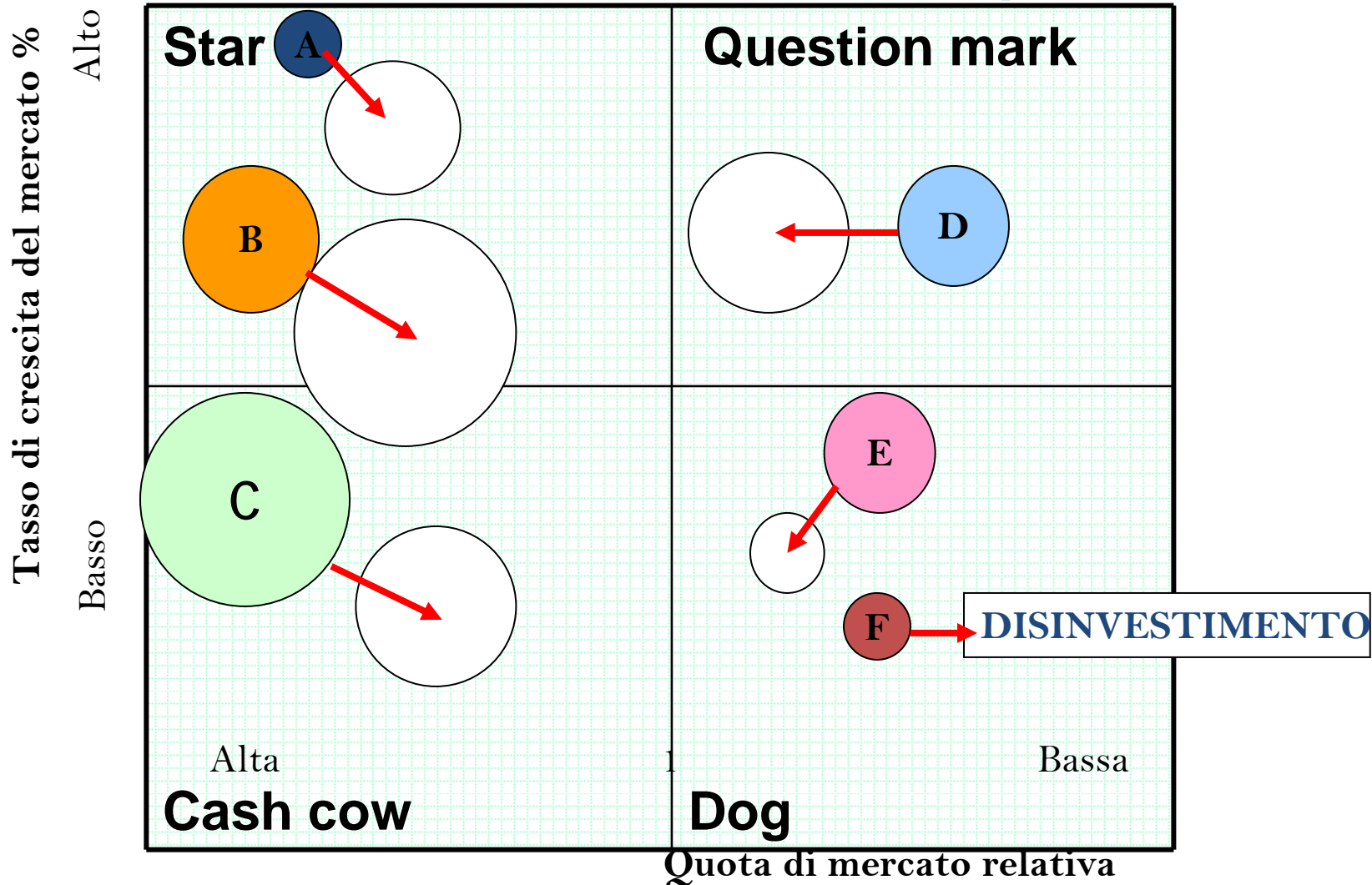
MATRICE BCG

mappatura





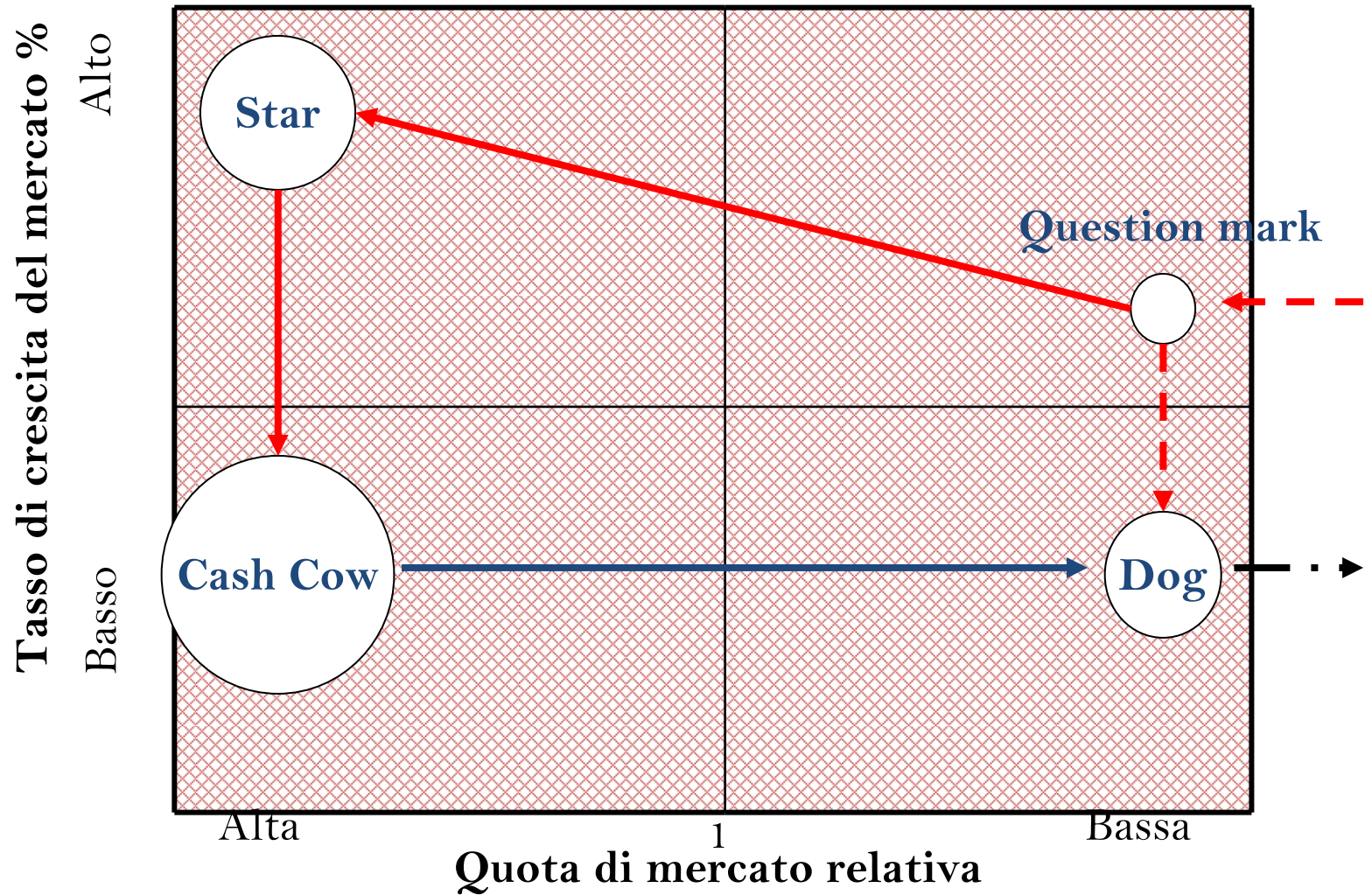
# L'analisi del portafoglio di attività: le valutazioni possibili







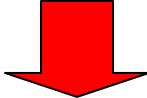

# L'analisi del portafoglio di attività: il percorso ideale





# L'analisi del posizionamento competitivo.

## La matrice General Electric

Attrattività del mercato	Posizione competitiva
<ul style="list-style-type: none"><li>• Dimensione del mercato</li><li>• Tasso annuo di crescita</li><li>• Margini di profitto</li><li>• Forma di concorrenza</li><li>• Concentrazione della clientela</li><li>• Minacce ambientali (normativa)</li></ul> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: center;"><b>Analisi del settore e del gruppo strategico</b> <b>Espressa con un punteggio</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Quota di mercato</li><li>• Sviluppo della quota</li><li>• Qualità relativa</li><li>• Notorietà, immagine</li><li>• Canali di vendita</li><li>• Efficienza produttiva</li><li>• Capacità R &amp; S</li><li>• Risorse manageriali</li></ul> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: center;"><b>Punti di forza</b> <b>Espressi con un punteggio</b></p>



# La matrice General Electric.

## Un esempio concreto

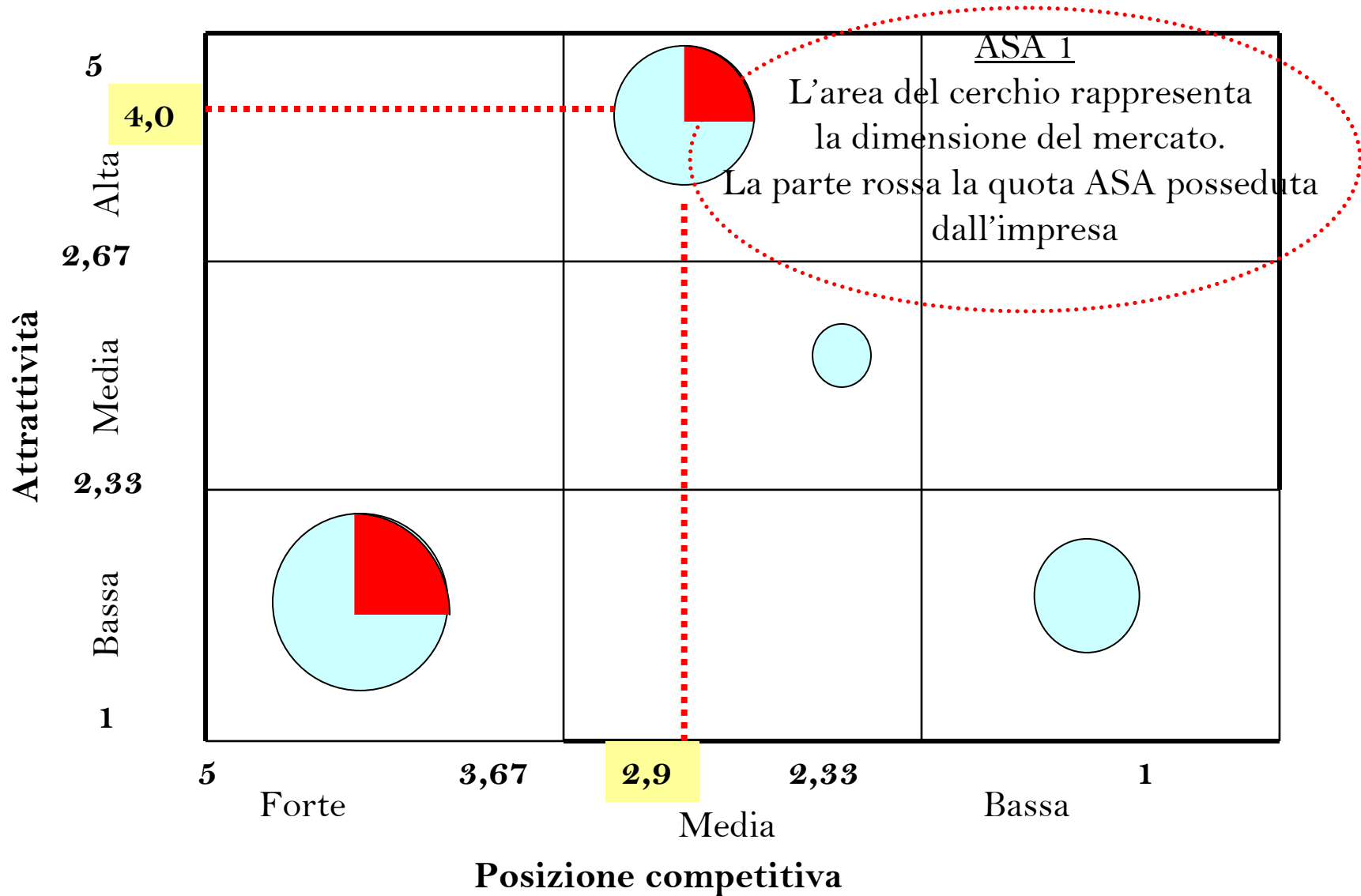
<b>Fattori (Attrattività)</b>	<b>Peso</b>	<b>Punteggio (1-5)</b>	<b>Punteggio ponderato</b>
• Dimensione del mercato	0,30	4	<b>1,20</b>
• Tasso annuo di crescita	0,20	5	<b>1,00</b>
• Margini di profitto	0,10	2	<b>0,20</b>
• Concentrazione della clientela	0.40	4	<b>1,60</b>
<b>Totale</b>	<b>1,00</b>		<b>4,00</b>

<b>Fattori (Posizione competitiva)</b>	<b>Peso</b>	<b>Punteggio (1-5)</b>	<b>Punteggio ponderato</b>
• Quota di mercato	0,20	4	<b>0,80</b>
• Sviluppo della quota	0,30	2	<b>0,60</b>
• Notorietà, immagine	0,15	5	<b>0,75</b>
• Rete di vendita	0,25	3	<b>0,75</b>
<b>Totale</b>	<b>1,00</b>		<b>2,90</b>



# La matrice General Electric.

## Un esempio concreto





# La matrice General Electric.

## Le implicazioni strategiche per il business plan

Attrattività	Alta	<b>Difesa posizione</b> Investire per crescere Mantenere punti di forza	<b>Investire per costruire</b> Puntare alla leadership Costruire su punti forza Intervenire su punti di debolezza	<b>Costruire selettivamente</b> Segmentare su punti di forza o ritirarsi
	Media	<b>Costruire selettivamente</b> Investire su segmenti Aumento produttività Aumentare pressione competitiva	<b>Gestire per i risultati economici</b> Investire solo dove le redditività a breve è alta	<b>Espansione limitata o realizzo</b>
	Bassa	<b>Difendere e rifocalizzare</b> Scremare Selezionare segmenti Investimenti di difesa	<b>Gestire per i risultati economici</b> Ridurre gli investimenti e scremare	<b>Disinvestimento</b>
		Forte	Media	Bassa
		<b>Posizione competitiva</b>		

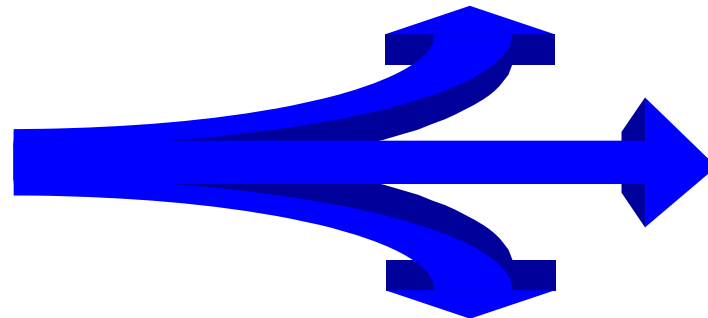


# Il Piano di marketing

Variabili del marketing mix:

- Prodotto
- Prezzo
- Comunicazione
- Promozione
- Distribuzione

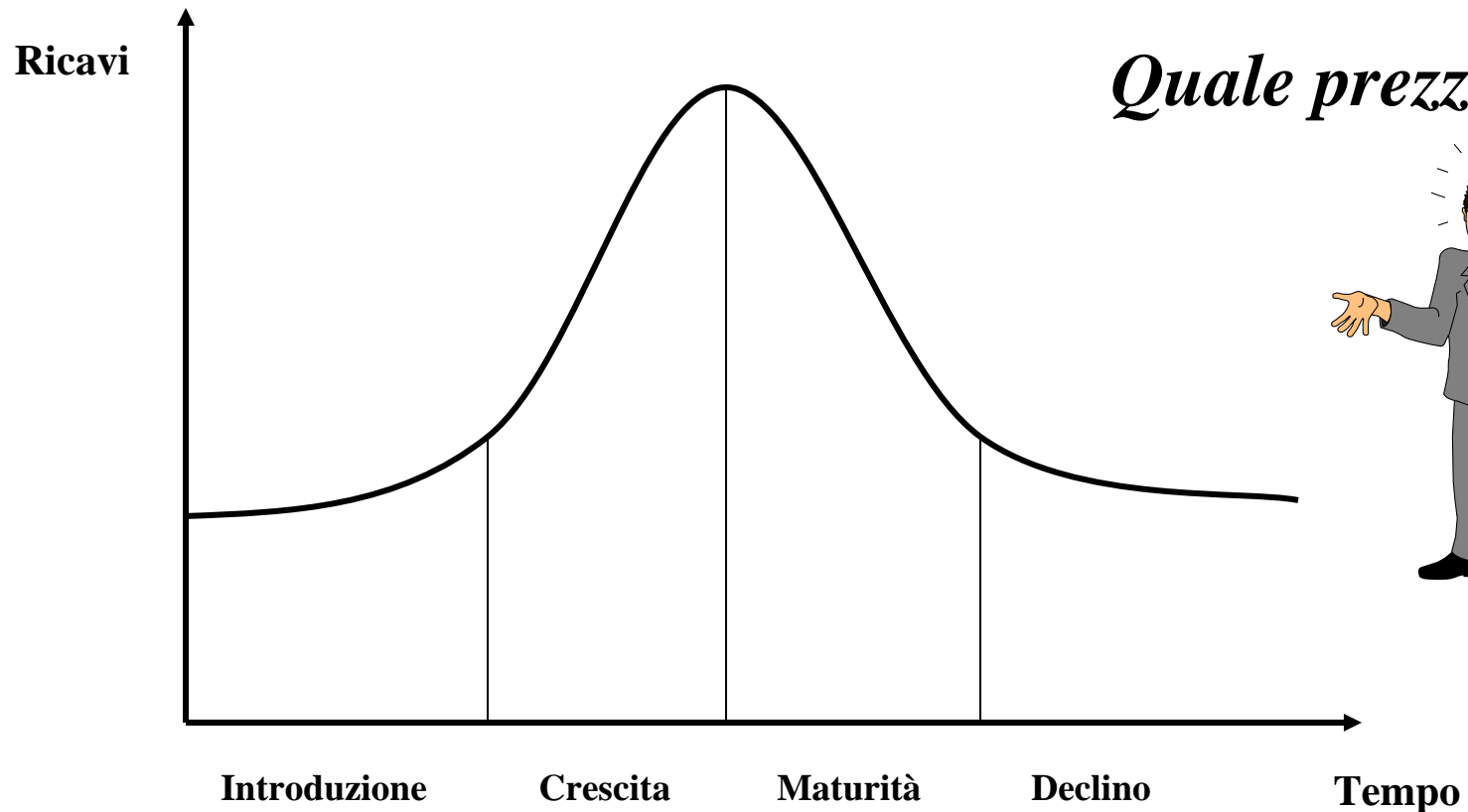
In quale mercato?





# Il Piano di marketing

## Approfondimento sul prezzo



*Quale prezzo?*





# Il prodotto

## ARCHITETTURA DEL PIANO DI SVILUPPO

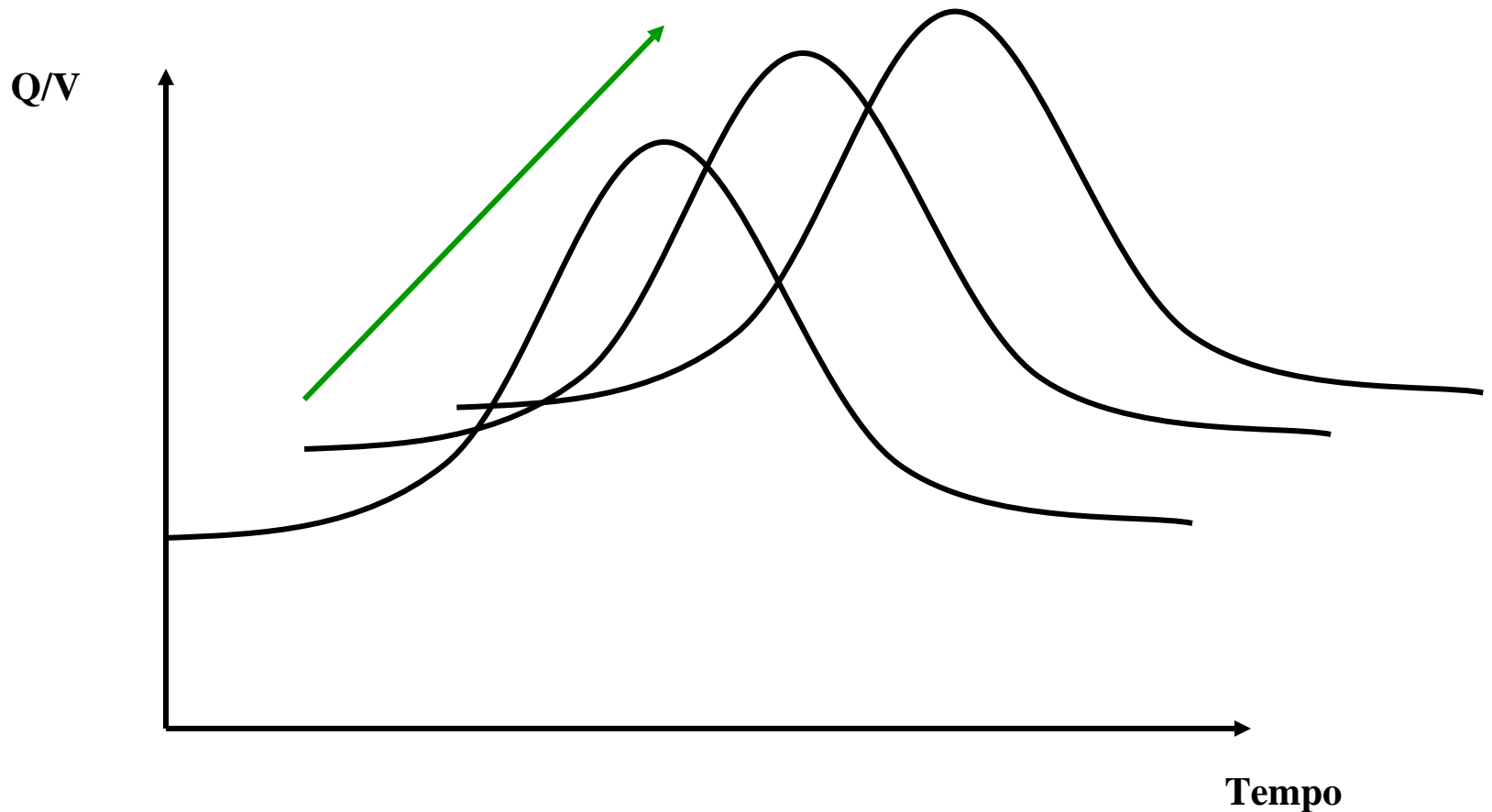
- Grado di fattibilità dell'idea
- Risorse impiegate nella produzione
- Previsione dei flussi economico-finanziari
- Assistenza post-vendita
- Fattori di influenza esterna (tecnologica, normativa, ecc.)





# Il piano di marketing

## Approfondimento sul prodotto





# Management e organizzazione

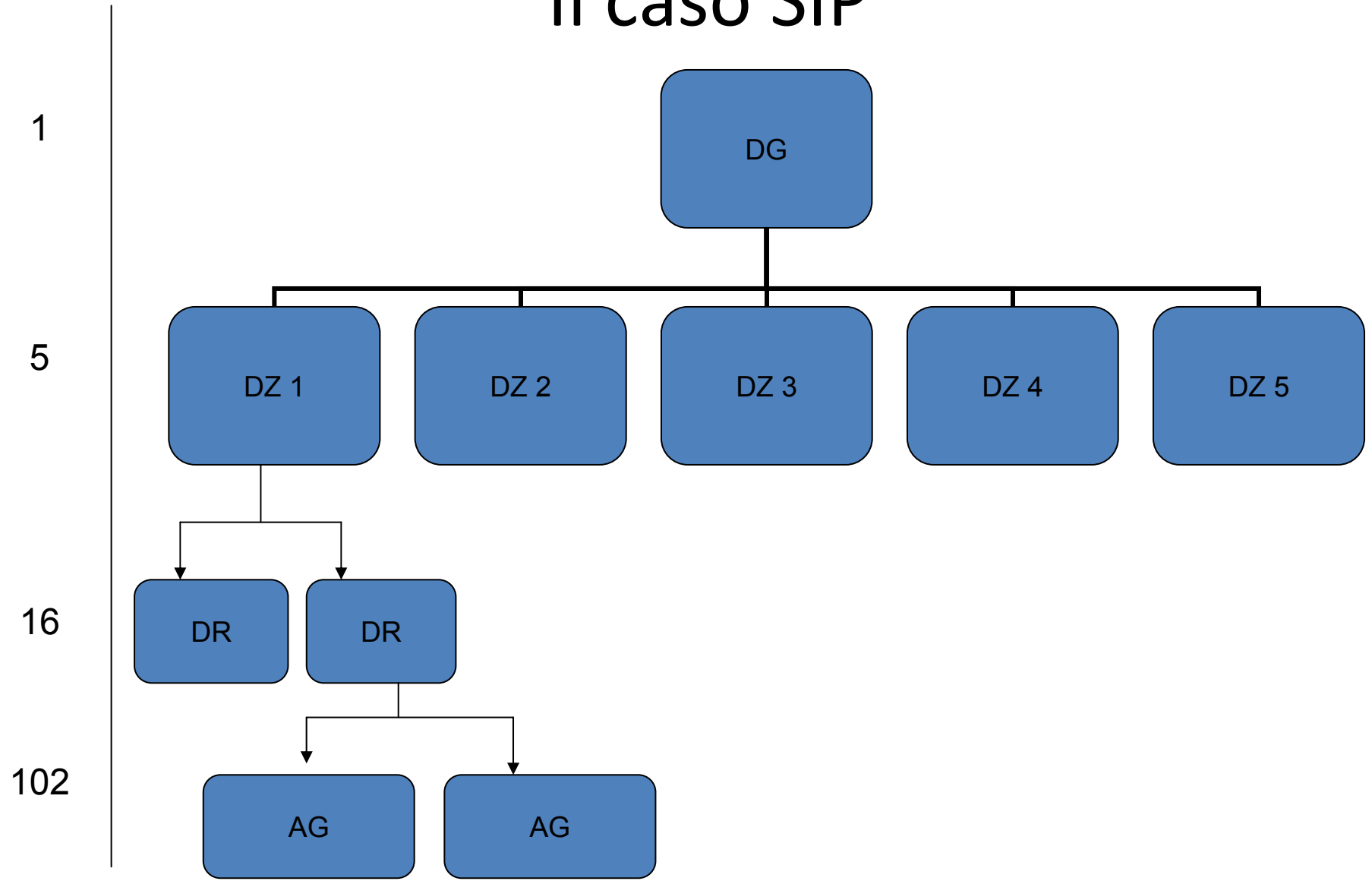
## CONTENUTO:

- Definire le funzioni svolte dai collaboratori, con identificazione dei compiti e delle competenze
- Fissare l'insieme delle regole e delle procedure dell'impresa, con indicazione dei criteri di selezione, addestramento e retribuzione del personale
- Identificare la struttura aziendale



# Management e organizzazione

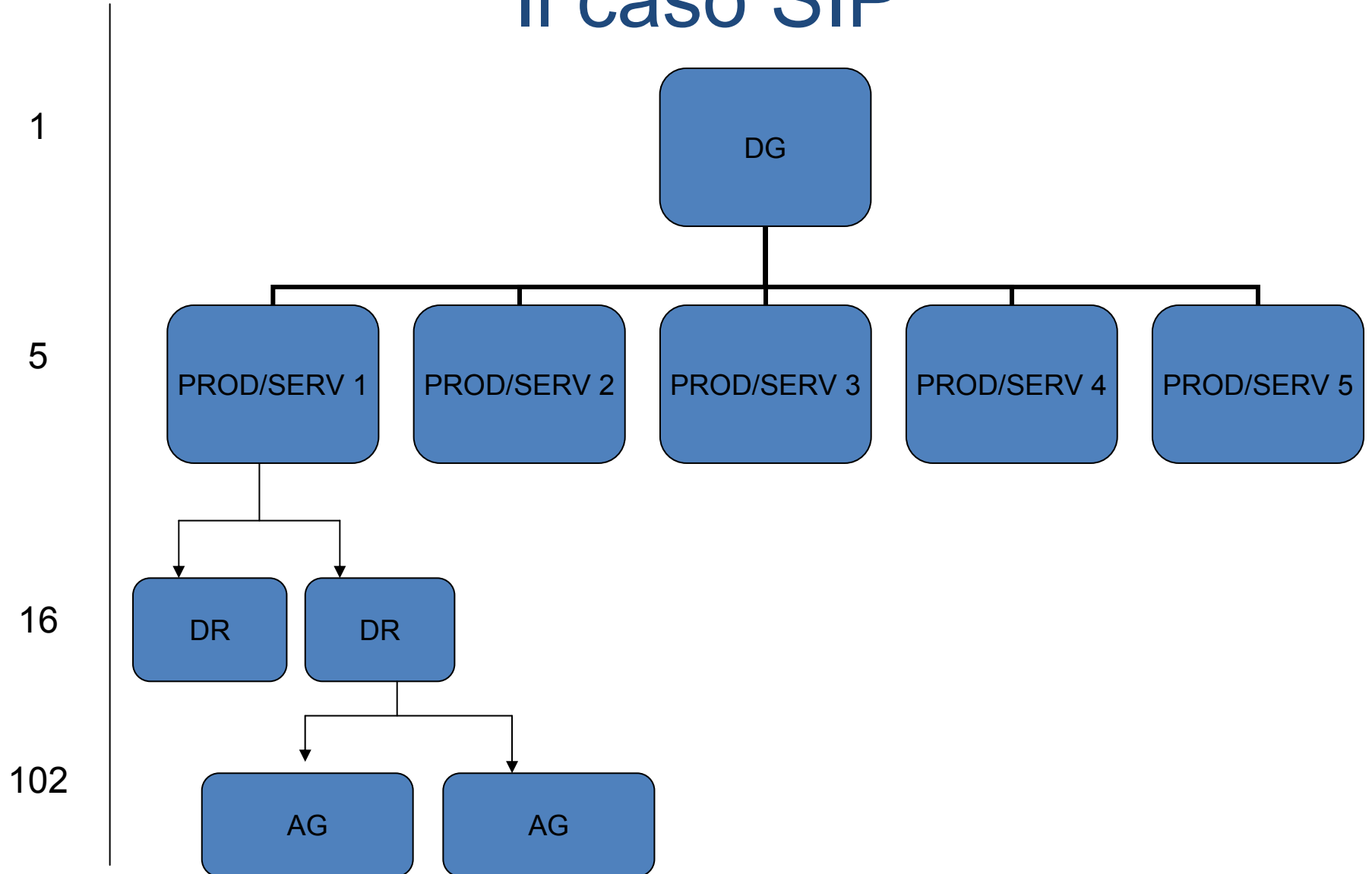
## Il caso SIP





# Management e organizzazione

## Il caso SIP

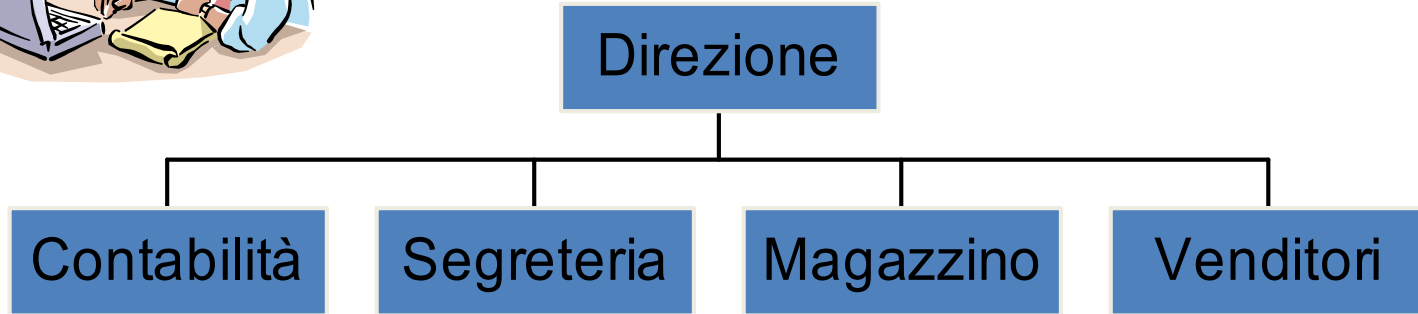




# Management e organizzazione



Struttura semplice

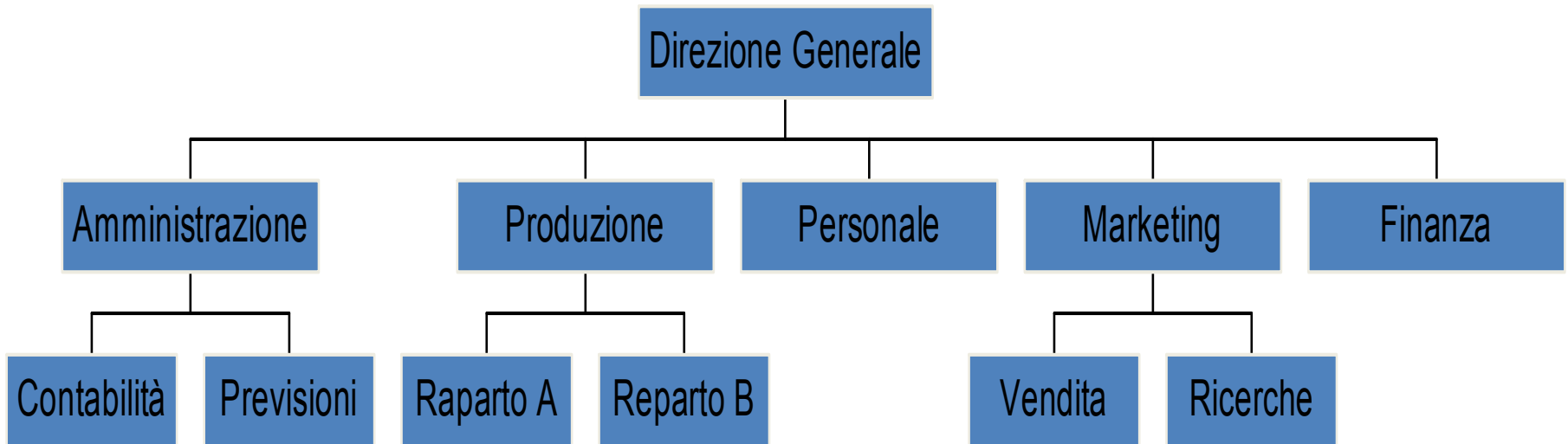


Le funzioni specifiche sono gestite dai singoli operatori, non ci sono organi direttivi ad eccezione della direzione (titolare).



# Management e organizzazione

## Struttura funzionale

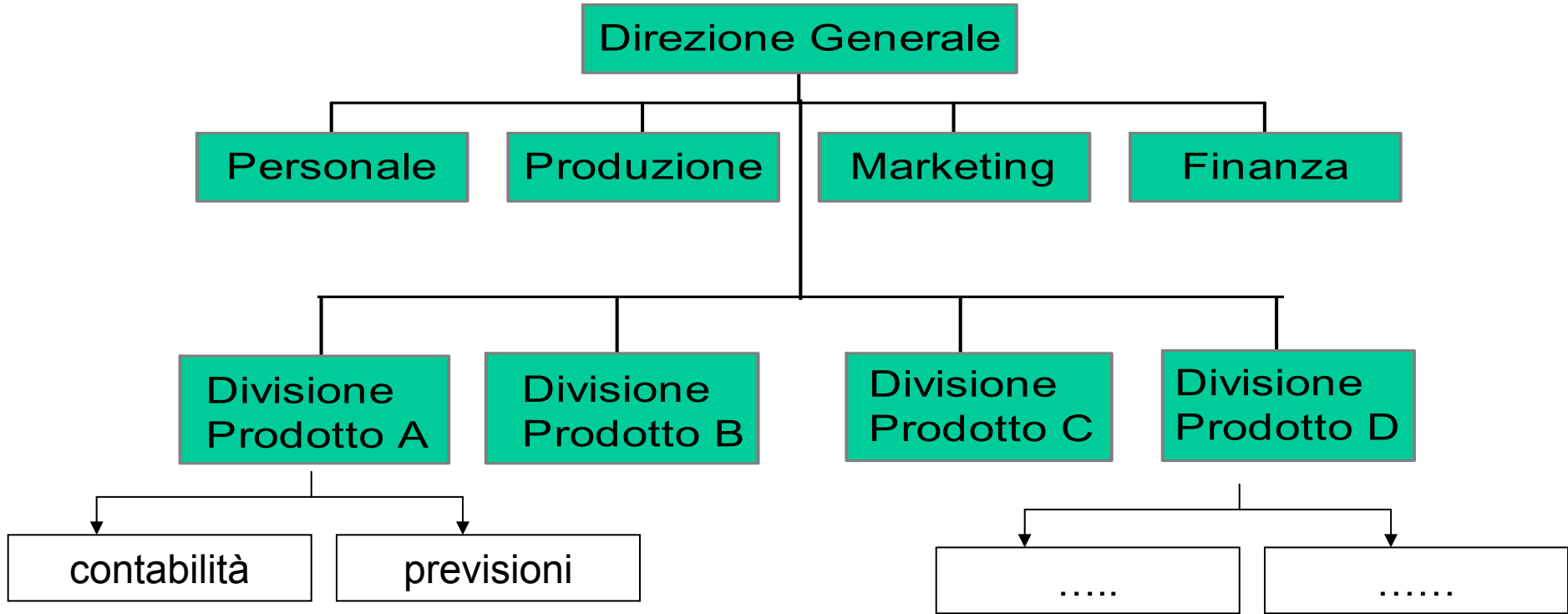


- Identificazione delle responsabilità e delle specializzazioni più chiara
- Altri organi direttivi di primo livello oltre alla Direzione



# Management e organizzazione

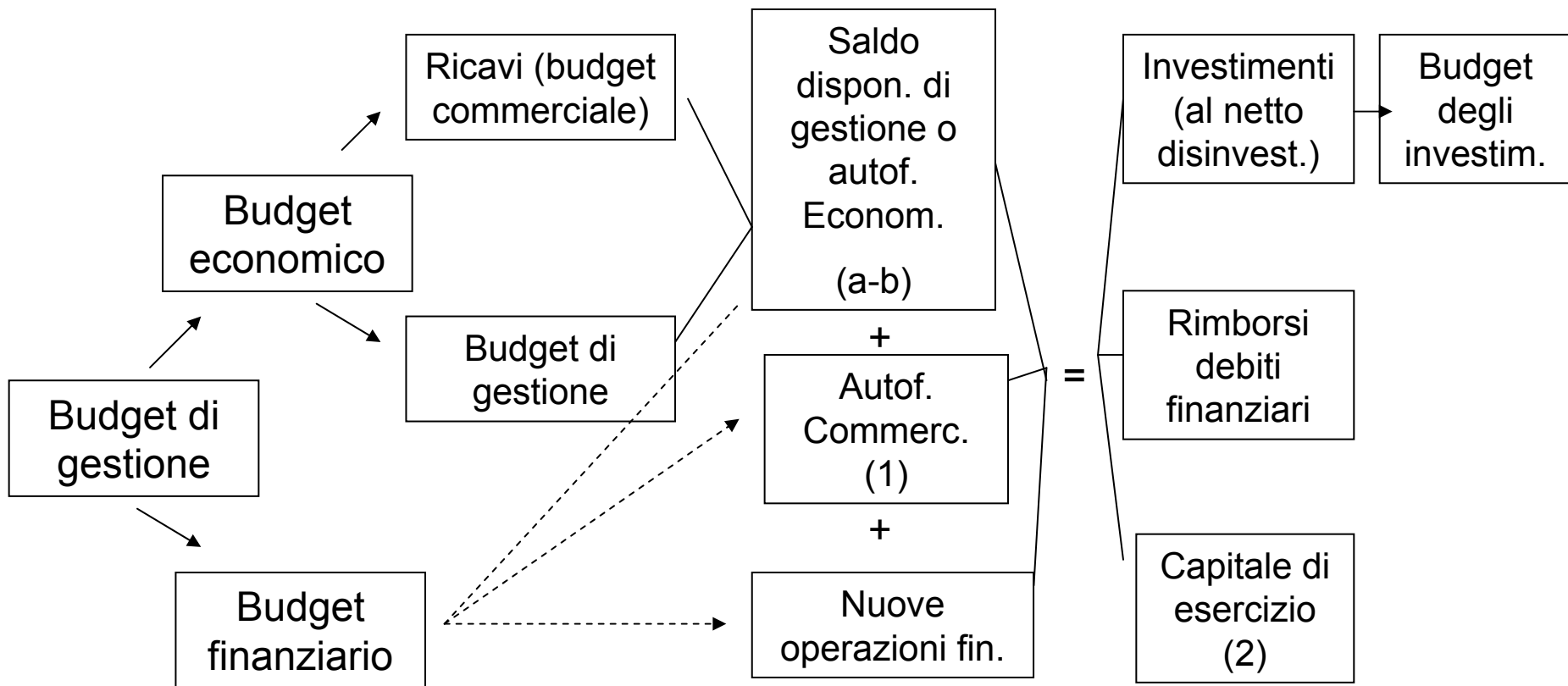
Struttura divisionale



- Organi centrali quasi inalterati
- Inserimento delle “divisioni”



# Il piano economico-finanziario schema di sintesi



(1)  $\Delta D > \Delta C$

(2)  $\Delta C > \Delta D$





# Prospetto dei Fabbisogni e delle coperture di fondi

## (schema operativo di sintesi)

<b>FABBISOGNI</b>		
• investimenti (netti)		.....
• [redacted] (note cap. mutui)		.....
• variazione scorte		.....
• capitale di esercizio (C>D)		_____
<b>TOTALE FABBISOGNI</b>		<u>(A)</u>
<b>COPERTURE</b>		
Autofinanziamento interno: (B)		
• economico (-)		.....
• commerciale (D>C) (-)		_____
Totale coperture		<u>(B)</u>
Fabbisogno finanziario netto		<u>(A-B)</u>
↓ Soddisfatto attraverso Finanziamenti esterni		
• credito		
• A.C.		



# Gli indici di bilancio (cenni)

## Struttura finanziaria

Ha lo scopo di dare un'indicazione quantitativa dell'elasticità degli investimenti, del grado di indebitamento e della solidità del capitale sociale



Margine di struttura

## Situazione finanziaria

La situazione finanziaria viene intesa come attitudine a fronteggiare le uscite imposte dallo svolgimento della gestione e come capacità di disporre in ogni istante dei mezzi di pagamento necessari per la gestione medesima



Margine di tesoreria



# Gli indici di bilancio *(segue)*

## Indici di redditività

Sotto il profilo economico, detti indici esprimono la redditività della gestione, nelle sue relazioni con la capacità remunerativa del flusso di ricavi.

ROE:  $\text{Reddito netto} / \text{Patrimonio Netto}$

ROI:  $\text{Reddito operativo} / \text{Capitale investito operativo}$



# Gli indici di bilancio *(segue)*

## Indici di capital budgeting

VAN = sommatoria dei flussi di cassa  
attualizzati al netto dell'esborso iniziale

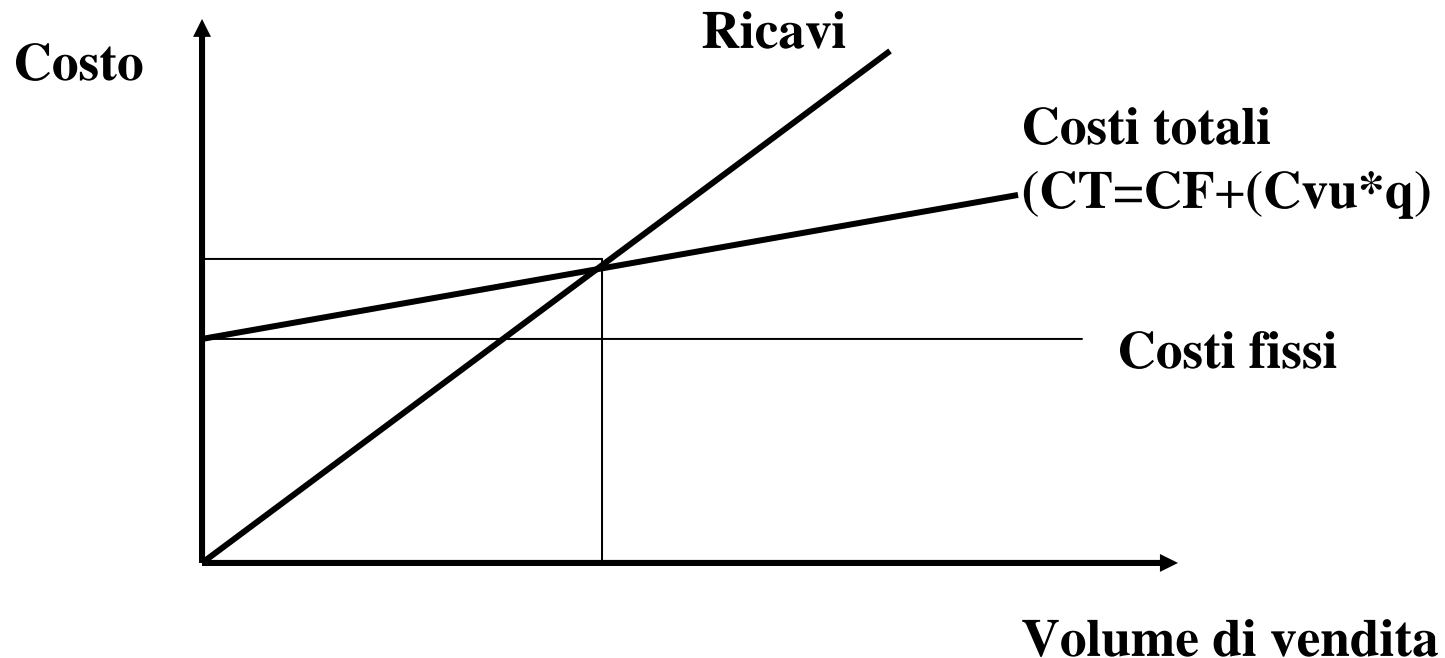
TIR = tasso di rendimento che consente di avere  
 $VAN = 0$

PAY BACK TIME = tempo in cui la sommatoria dei  
flussi di cassa pareggia l'investimento iniziale



# Gli indici di bilancio (segue)

## Break Even Analysis





# Qualche consiglio pratico...

- Semplicità, chiarezza, ordine
- Impostazione grafica, forma grammaticale, ortografia
- Aspetti accattivanti, interessanti, innovativi
- Essere realistici e sinceri
- Affidarsi a persone competenti



# PER CONCLUDERE

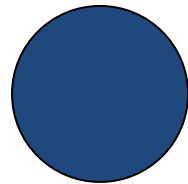
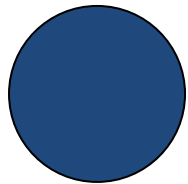
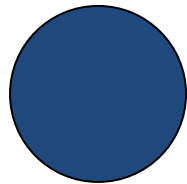
## L'insegnamento di Cartesio

- La prima regola è di non accettare mai cosa alcuna come vera a meno di non conoscerla evidentemente come tale.
- La seconda regola è di dividere ognuna delle difficoltà che io esaminino, in tante piccole parti quanto sia possibile e necessario, per meglio risolverle.
- La terza regola è di condurre in ordine i miei pensieri, cominciando dagli oggetti più semplici e più facili da conoscersi, per salire, a poco a poco e come per gradi, fino alla conoscenza dei più complessi.
- E l'ultima, di fare delle enumerazioni così complete e delle rassegne così generali, da essere sicuro di non omettere nulla.

dal "Discorso sul Metodo"



**Buon Lavoro...**







# Contatti

Giuseppe TARDIVO

Ordinario di Economia e direzione delle imprese-Facoltà di  
Economia dell'Università di Torino;

Coordinatore della Facoltà di Economia – sede di Cuneo

E-mail: [tardivo@econ.unito.it](mailto:tardivo@econ.unito.it)

**EA**  
Dipartimento di  
Economia aziendale

Facoltà di Economia-sede di Cuneo  
Via Ferraris di Celle, 2  
12100 Cuneo



# ***FINPIEMONTE S.p.A.***

***Presentazione istituzionale***

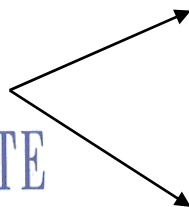


## Evoluzione storica

L'Istituto Finanziario Piemontese fu istituito dalla Regione Piemonte nel 1977 per accelerare i processi di riconversione dell'economia piemontese; la nuova Finanziaria doveva anche favorire il riequilibrio territoriale del sistema industriale per limare l'asimmetria tra l'area metropolitana del capoluogo e le altre province piemontesi.

Per ovviare alla crescente difficoltà con cui la società stessa svolgeva ed interpretava i compiti assegnati con la legge istitutiva del 1976, nel 2007 la Regione Piemonte ha ridefinito sul piano legislativo e societario, la missione e gli obiettivi della finanziaria regionale, attraverso la legge n. 17, disponendo la **scissione in due società distinte**:

**Istituto Finanziario  
Piemontese  
1977-2007**



<b>Finpiemonte S.p.A</b> 	Società a capitale interamente pubblico	Finanziaria regionale a sostegno dello sviluppo e della competitività del territorio
<b>Finpiemonte Partecipazioni S.p.A</b> 	Società a capitale misto pubblico-privato	Holding di partecipazioni



## Identità e attività

Finpiemonte S.p.A è **società finanziaria regionale “in house”** a capitale interamente pubblico, a prevalente partecipazione regionale.

Finpiemonte a sua volta partecipa nel capitale di 11 partecipate.

### *I soci*

Regione Piemonte  
C.C.I.A.A. di Torino  
Comune di Torino  
Provincia di Torino  
Comune di Asti  
Provincia di Asti  
C.C.I.A.A. di Biella  
C.C.I.A.A. di Vercelli  
Provincia di Cuneo  
C.C.I.A.A. di Alessandria  
C.C.I.A.A. del Verbano Cusio Ossola  
C.C.I.A.A. di Cuneo  
C.C.I.A.A. di Novara  
C.C.I.A.A. di Asti



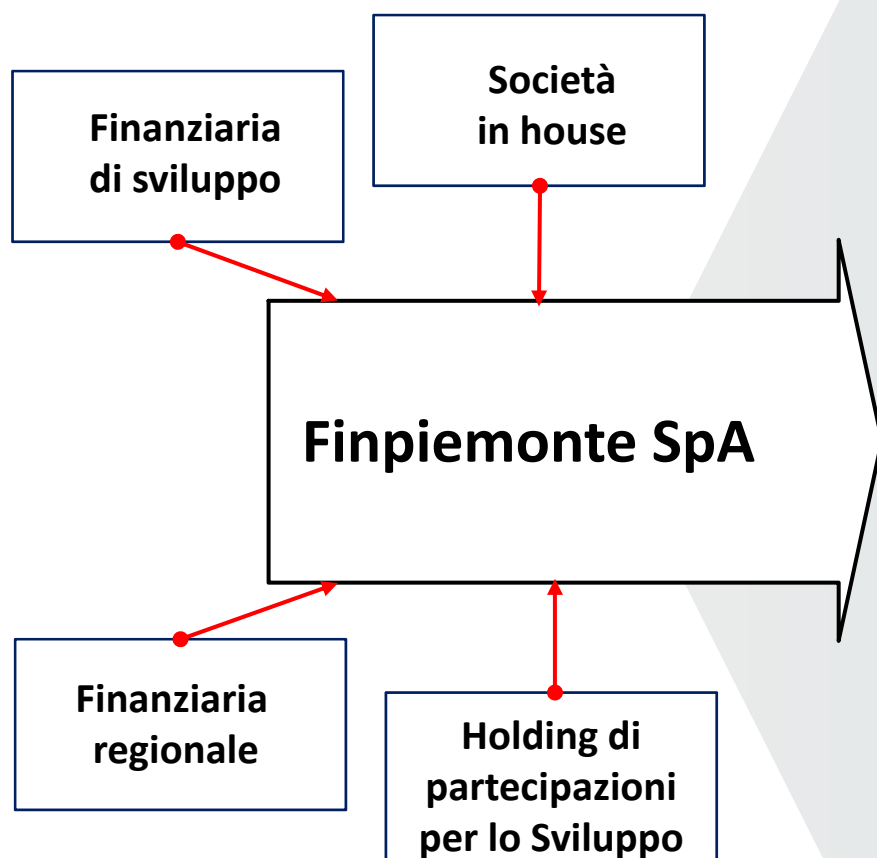
### *Le partecipate*

Environment Park S.p.A  
Parco Scientifico Tecnologico e delle Comunicazioni in Valle Scrivia S.p.A  
Tecnogrande S.p.A.  
Tecnoparco del Lago Maggiore S.p.A.  
Virtual Reality & Multi Media Park S.p.A.  
Bioindustry Park S.p.A.  
Consorzio Torino Time  
Fondazione Torino Wireless  
Incubatore del Politecnico S.c.p.a - I3P  
Società per la gestione Incubatore Imprese Università' di Torino S.c.r.l. - 2I3T  
Incubatore di Impresa del Polo di Innovazione di Novara S.c.r.l.

**Vigilanza Banca d'Italia:** Il **19 giugno 2009** Finpiemonte SpA è stata iscritta nell'Elenco Generale di cui all'art. 106 del Testo Unico Bancario (TUB)



## Identità e attività



### Gestione dei finanziamenti

- concessione ed erogazione di finanziamenti, incentivi, agevolazioni, contributi, benefici
- amministrazione, gestione e controllo di fondi
- gestione di strumenti a favore del sistema dei confidi

### Politiche di sviluppo del territorio

- collaborazione a progettazione ed attuazione delle politiche di intervento in materia di ricerca, innovazione, sostegno alla competitività
- supporto a progetti di investimento e di sviluppo territoriale
- promozione e sostegno di iniziative e attività rivolte alla realizzazione di obiettivi di sviluppo economico e sociale delle comunità locali regionali

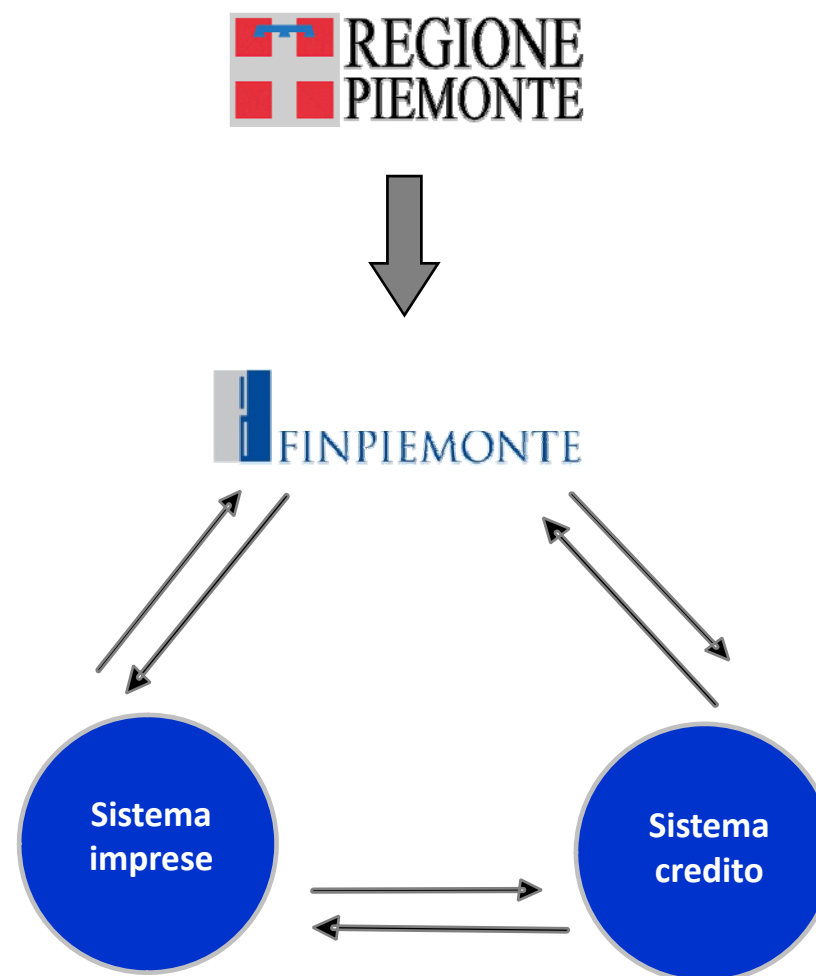
### Gestione delle partecipazioni

- gestione delle politiche e degli interventi per il trasferimento tecnologico tramite l'acquisizione diretta o indiretta di partecipazioni in società ed enti di gestione di parchi scientifici e tecnologici, incubatori, distretti e poli



## Ruolo nel sistema finanziario regionale

- La Regione Piemonte, utilizzando i servizi di Finpiemonte, può tradurre i provvedimenti di politica industriale in strumenti finanziari che completino l'offerta e migliorino le modalità di interazione tra sistema bancario e tessuto industriale
- In tale ambito, a fianco delle attività più propriamente operative, il ruolo di Finpiemonte SpA consiste nel porsi quale elemento di raccordo e congiunzione tra le istanze di intervento delineate dalle politiche regionali, il sistema del credito e il sistema imprenditoriale





## Governance

### Consiglio di amministrazione

**Dir. Generale**  
Maria Cristina Perlo

**Presidente**  
Massimo Feira

Giorgio Burdese

**Vice Presidente**  
Fabrizio Gatti

Claudio Dutto

Bartolo Casalis

**Presidente**  
Roberto Santagostino

**Presidente**  
Luigi Maria Perotti

Elina Molino Lesina

Lionello Savasta Fiore

Fabrizio Borasio

Augusto Boggio Merlo

Deloitte &  
Touche Spa

*Collegio sindacale*

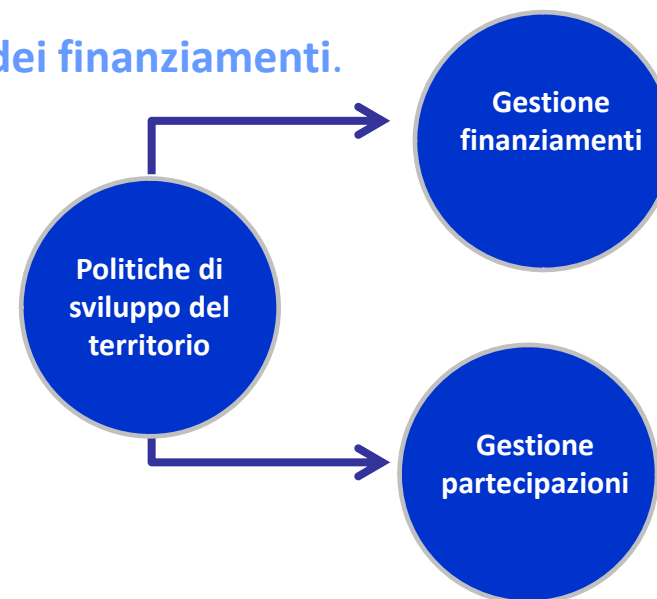
*Società di revisione*

*Organismo di vigilanza*



### Aree di attività

- La funzione **Politiche di sviluppo del territorio** rappresenta la principale interfaccia con i Soci ed è dedicata a fornire servizi di **supporto strategico** tramite attività di natura tecnica e consulenziale, gestione di progetti, sviluppo di strumenti finanziari, con particolare riferimento agli strumenti di partenariato pubblico-privato ed all'attivazione nuove risorse finanziarie (comunitarie e nazionali).
- La maggior parte dei provvedimenti alla cui progettazione può concorrere l'intervento degli uffici di Politiche di sviluppo del territorio si declina **nell'individuazione e attivazione di linee di intervento finanziario**, oggetto del servizio di **Gestione dei finanziamenti**.
- Quando richiesto dagli azionisti, Finpiemonte può costituire o assumere partecipazioni finanziarie in società, fondazioni, enti, comitati. Attraverso la **Gestione delle partecipazioni** Finpiemonte svolge attività di servizio per curare aspetti di **gestione strategica, legale, amministrativa**.







## Politiche di sviluppo

### Assistenza tecnica alle politiche

- Studi strategici e piani territoriali
- Supporto alla progettazione di leggi, bandi, gare, provvedimenti
- Monitoraggio e valutazione impatti delle politiche
- Accordi per lo svolgimento di attività di ricerca ed innovazione
- Progetti e studi di fattibilità
- Sviluppo e marketing territoriale

### Organizzazioni per lo sviluppo

- Gestione strategica di Comitati, Piattaforme tecnologiche, Organizzazioni di distretto, Poli di Innovazione e Parchi tecnologici, Incubatori
- Azioni di sistema per la creazione di un contesto favorevole allo sviluppo delle partecipazioni

### Affari internazionali e rapporti con l'Unione Europea

- Collaborazioni con organismi internazionali
- Sviluppo progetti e partenariati europei
- Lobby e networking EU

### Finanza per lo sviluppo

- Supporto all'analisi e strutturazione finanziaria di progetti
- Gestione delle crisi industriali
- Project financing

### Social network per l'innovazione

- Motori di ricerca tematici per l'innovazione
- Strumenti per il social networking
- Eventi tematici per l'innovazione



### Politiche di sviluppo

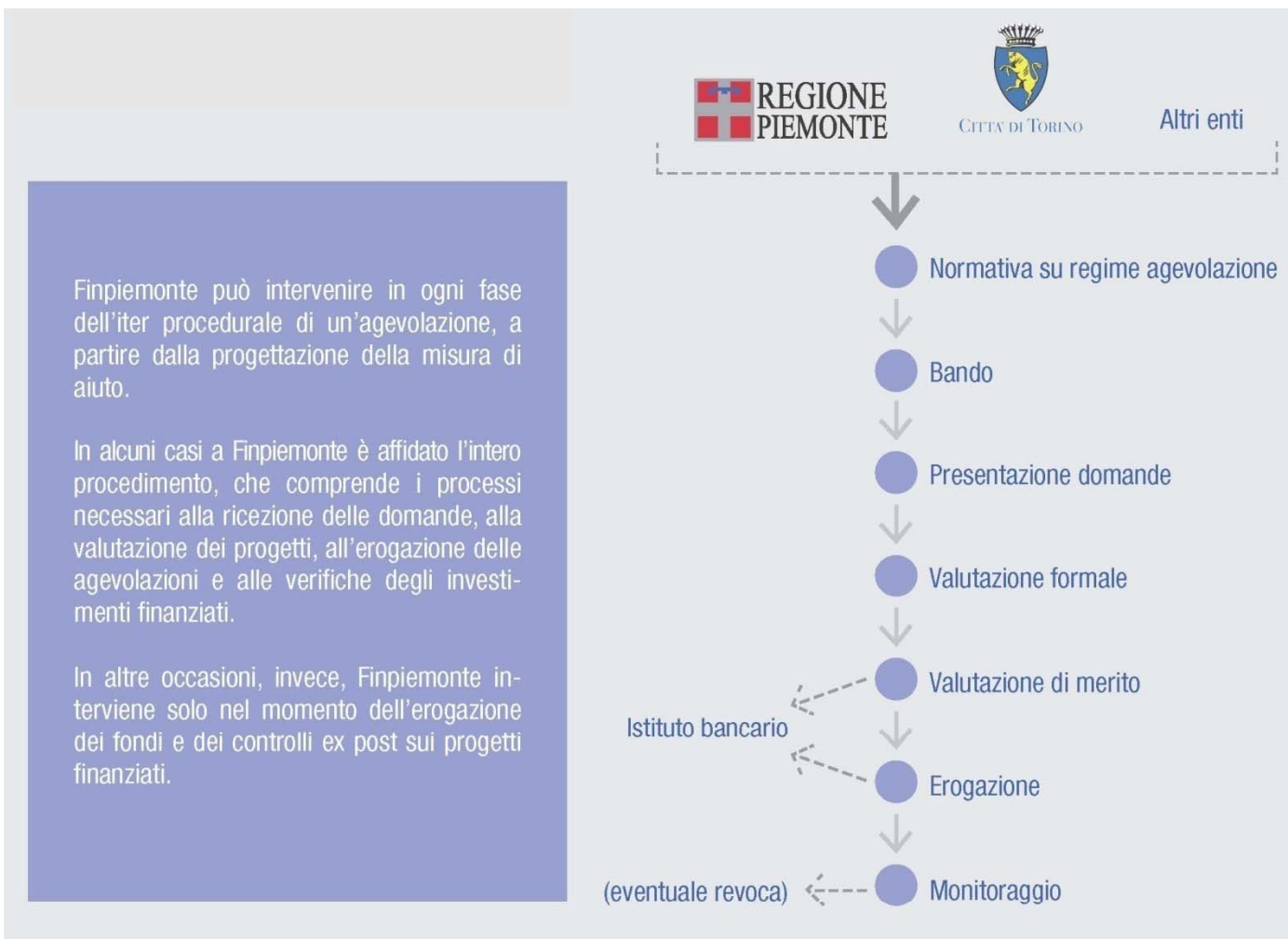
La Regione Piemonte si è avvalsa dei servizi di Finpiemonte SpA per le attività istruttorie e progettuali delle più importanti politiche di riqualificazione urbana, di ricerca e innovazione, di sviluppo turistico e di tutela ambientale. Finpiemonte SpA ha consolidato al proprio interno un centro di competenza specializzato nelle operazioni finanziarie di partenariato sia pubblico sia privato e nell'individuazione degli strumenti più idonei per la realizzazione delle politiche regionali.

L'attività si è manifestata attraverso lo studio dei contesti di riferimento per supportare la Regione Piemonte nella redazione dei bandi e nell'assistenza tecnica e legale nella fase di predisposizione degli Accordi con soggetti pubblico- privati.

- **Poli di Innovazione**
- **Piattaforme tecnologiche**
- **Comitati: Aerospazio, Programma Galileo, Infomobilità Logistica e Mobilità sostenibili**

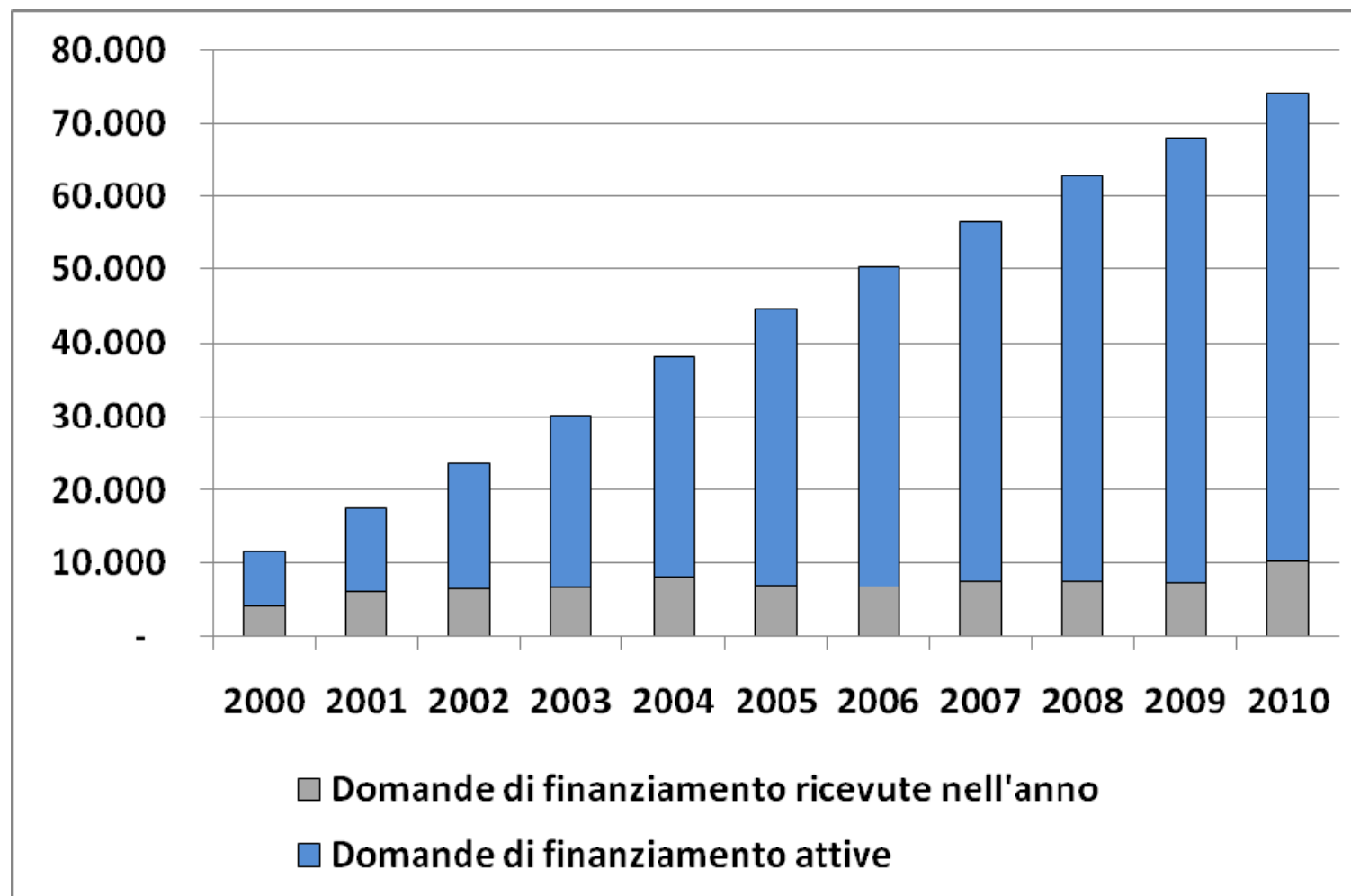


## Il corso dei regimi di aiuto



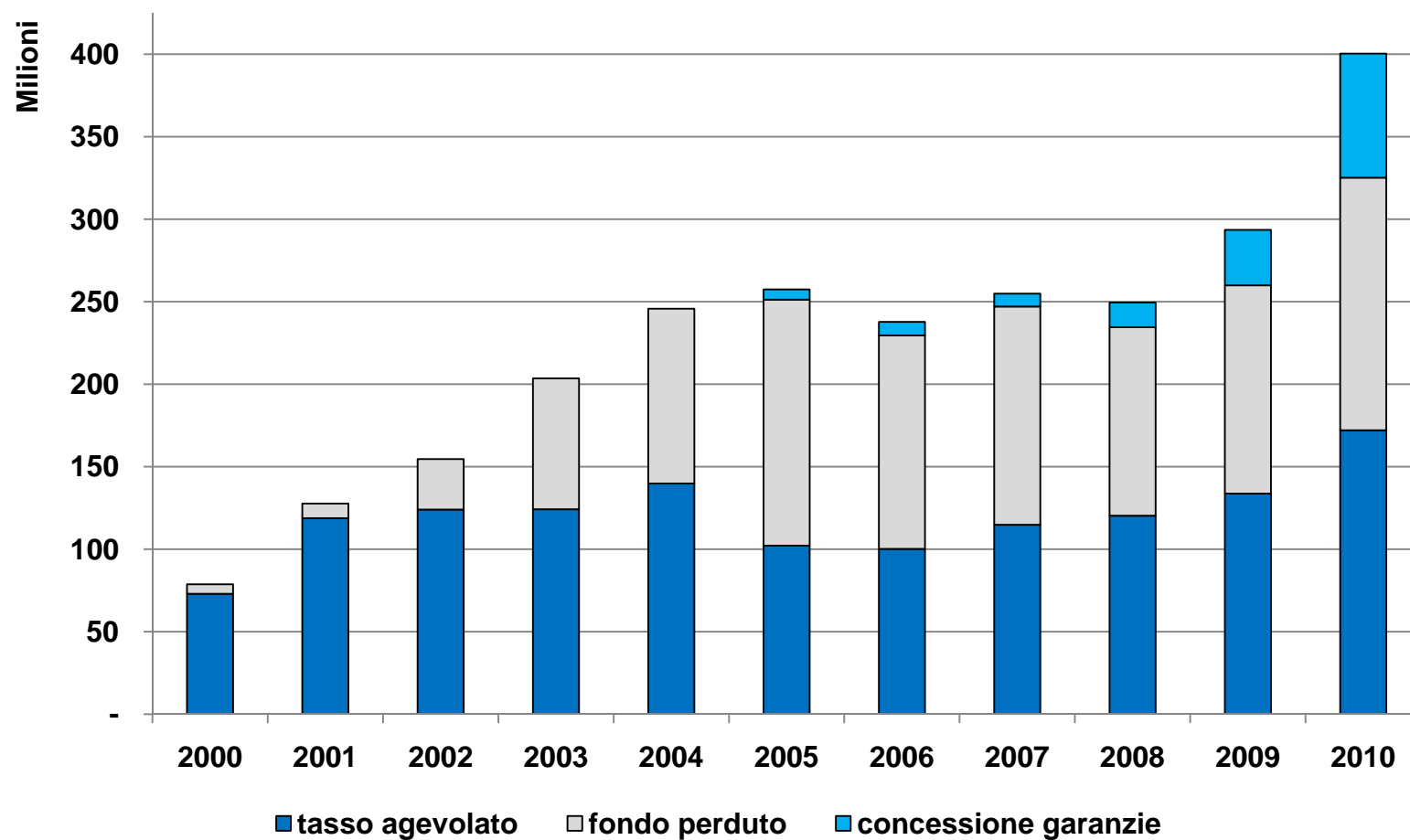


## Volumi domande gestite





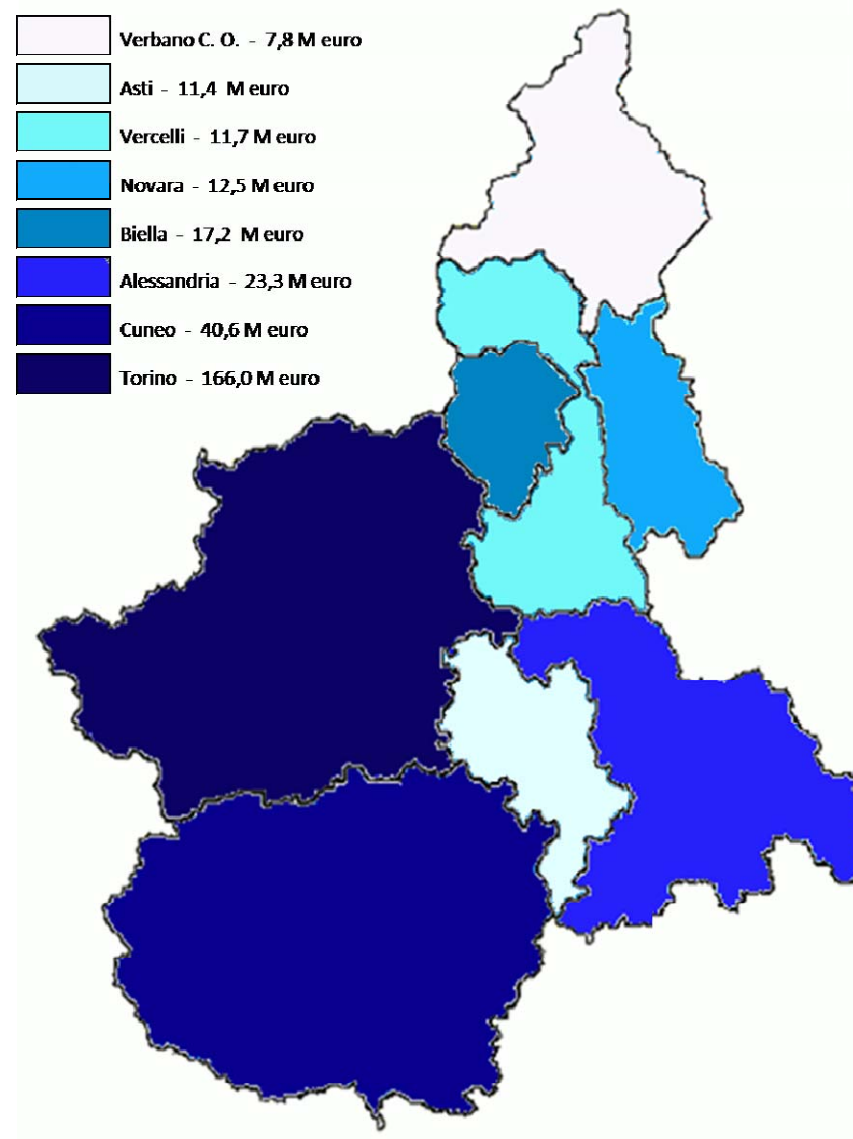
## Erogazioni





## Erogazioni

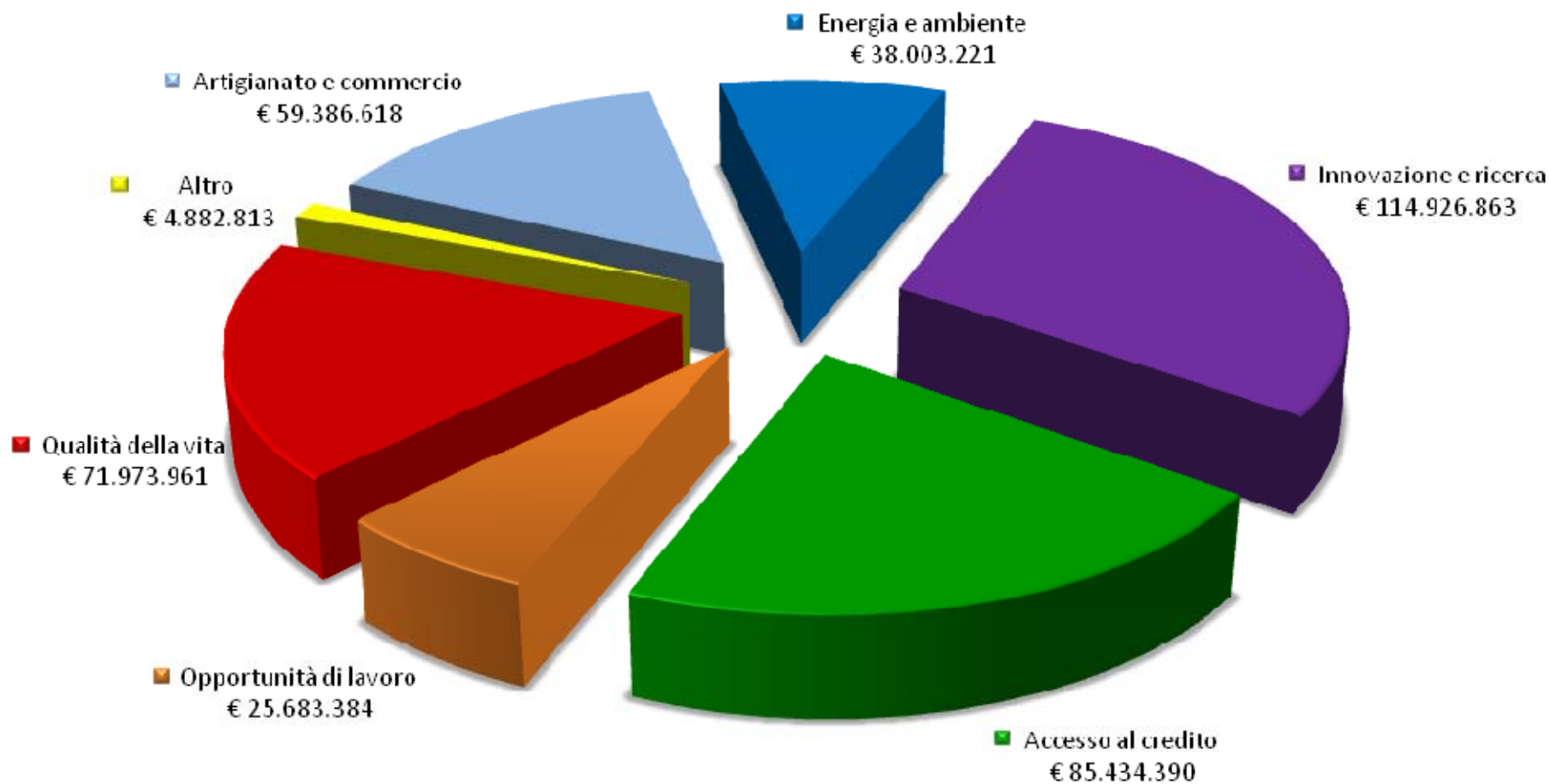
Nel 2010 la distribuzione dei fondi è stata ripartita tra le diverse **province** come illustrato





## Erogazioni

Nel 2010 la distribuzione dei fondi è stata ripartita tra i diversi **settori** come illustrato





## Rete di Monitoraggio

È stato costituito un osservatorio sui processi di gestione delle agevolazioni, cui partecipano le organizzazioni regionali delle principali Associazioni di categoria, al fine di:



- strutturare un rapporto privilegiato con le Associazioni, garantendo un dialogo costante al fine di accrescere consenso e legittimazione presso di esse;
- utilizzare le Associazioni quali filtro delle richieste provenienti dai beneficiari delle agevolazioni e canalizzare eventuali espressioni di malcontento per l'operato di Finpiemonte sul tavolo della Rete, consentendo una tempestiva gestione delle crisi;
- utilizzare il feedback fornito dalle Associazioni per ricalibrare alcuni elementi del servizio.





### Relazioni con il pubblico: Sportelli informativi

- Al fine di consolidare e radicare un diretto dialogo con il tessuto economico-produttivo dell'intero territorio regionale, in stretta collaborazione con la Regione Piemonte, Finpiemonte ha stipulato le convenzioni con **Regione Piemonte**, **Unioncamere Piemonte** e **Confindustria Piemonte** per avviare un'attività di informazione sulle agevolazioni alle imprese, tramite sportelli informativi aperti al pubblico.
- Gli sportelli, istituiti presso le **Camere di Commercio** e le **Unioni industriali** della Regione, sono gestiti direttamente da personale camerale/delle associazioni e sono chiaramente identificabili all'interno della struttura, con un riferimento alla collaborazione prestata da Finpiemonte.
- Il contributo di Finpiemonte consiste nella fornitura di un'adeguata formazione agli operatori delle associazioni e degli aggiornamenti necessari per l'espletamento del servizio.
- Con queste iniziative Finpiemonte mira alla diffusione di una maggiore consapevolezza presso il pubblico delle opportunità di incentivo offerte.





### Relazioni con il pubblico: Contact Center

- L'attenzione di Finpiemonte verso le esigenze degli utenti delle agevolazioni viene oggi rafforzata dall'attivazione di un nuovo servizio di Contact center, operativo dallo scorso dicembre con un numero telefonico dedicato.
- Il nuovo servizio permette agli utenti di rivolgersi al personale specializzato di Finpiemonte e conoscere lo stato di avanzamento della propria domanda di finanziamento oppure ricevere informazioni generali sui bandi aperti.
- Inoltre Finpiemonte mantiene un contatto diretto con gli utenti delle agevolazioni anche attraverso un indirizzo di posta elettronica dedicato, che fornisce un riscontro entro il giorno successivo alla ricezione della mail.

**Tel. 011/5717777**

**mail: [finanziamenti@finpiemonte.it](mailto:finanziamenti@finpiemonte.it)**



## Holding di partecipazioni

Secondo quanto previsto dalla legge regionale 17/2007, Finpiemonte SpA, per lo svolgimento della propria attività, in attuazione degli indirizzi regionali, può partecipare al capitale di imprese pubbliche, orientate alla **promozione di contenuti tecnologici, sociali, culturali ed economici per lo sviluppo del territorio.**

Con l'attuazione della scissione societaria e a seguito della liquidazione di alcune società, sono rimaste al momento in capo a Finpiemonte SpA undici partecipazioni, ripartite tra **sei Parchi Scientifici, tre Incubatori, una fondazione e un consorzio**

Partecipazioni	% di possesso
PARCO SCIENTIFICO TECNOLOGICO IN VALLESCRIVIA PST SPA	79,238
TECNOPARCO DEL LAGO MAGGIORE SPA	78,178
BIOINDUSTRY PARK DEL CANAVESE "Silvano Fumero" SPA	39,213
ENVIRONMENT PARK SPA	38,656
TECNOGRANDA SPA	36,56
VIRTUAL REALITY & MULTIMEDIA PARK SPA	23,448
INCUBATORE DI IMPRESA DEL POLO DI INNOVAZIONE DI NOVARA SCRL	49
SOCIETA' PER LA GESTIONE DELL'INCUBATORE DI IMPRESE E IL TRASFERIMENTO TECNOLOGICO DELL'UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI TORINO - 213T SCARL	25
SOCIETA' PER LA GESTIONE DELL'INCUBATORE DI IMPRESA DEL POLITECNICO SCPA	16,667
CONSORZIO TORINO TIME (in liquidazione)	26,178
FONDAZIONE TORINO WIRELESS	
COMITATO PROMOTORE PROGRAMMA GALILEO	
COMITATO DISTRETTO AEROSPAZIALE PIEMONTE	
COMITATO INFOMOBILITA', LOGISTICA E MOBILITA' SOSTENIBILI	



## Poli di innovazione

- Il Piemonte è stata la prima regione italiana ad avere formalmente istituito sul proprio territorio i Poli di innovazione: nuovi strumenti di politica industriale a sostegno della capacità innovativa e della competitività dei diversi attori del sistema regionale della ricerca
- Attraverso la nuova programmazione dei fondi europei per lo sviluppo regionale (POR FESR), la Regione Piemonte ha investito ulteriormente sulla necessità di rilevare la domanda latente di innovazione delle PMI, ed ha creato a questo scopo dodici **Poli di innovazione**.
- La misura coinvolge tutti i Parchi, in quanto **soggetti gestori** di sei dei dodici Poli di Innovazione creati.



### Parchi gestori dei poli di innovazione



**Bioindustry Park Silvano Fumero:** le attività di questo Parco, iniziate nel 1998, sono orientate alla promozione delle scienze della vita e delle biotecnologie. Dal 2009 il Bioindustry Park è soggetto gestore di **Bio\_P\_Med**, Polo di Innovazione delle biotecnologie e biomedicale.

*67 Imprese aggregate*



Il Parco nasce nel 1996 come centro di elaborazione e diffusione di tecnologie “verdi” e dei principi dell’ecosostenibilità. Più di recente, all’interno del parco si sono sviluppate anche competenze significative nel campo delle tecnologie dell’idrogeno, del plasma e dell’architettura sostenibile; Environment Park è attualmente soggetto gestore di **Polight, Polo di Innovazione dell’architettura sostenibile e idrogeno.**

*132 imprese aggregate*



**PST:** Situato nella Valle Scrivia, in provincia di Alessandria, il Parco aveva inizialmente individuato nelle telecomunicazioni il proprio filone di specializzazione; tuttavia, la vocazione regionale per le energie verdi e la green economy hanno portato un progressivo ri-orientamento del PST verso le energie verdi; dal 2009 il PST è soggetto gestore del **Polo di Innovazione delle energie rinnovabili e biocombustibili.**

*52 imprese aggregate*



### Parchi gestori dei poli di innovazione



**Tecnogranda:** È il più recente dei Parchi piemontesi e nasce come Parco generalista per l'impulso dell'innovazione delle PMI della provincia di Cuneo, in cui ha sede. La società di gestione ha deciso, d'accordo con la Regione Piemonte, di orientarsi a sostenere le attività delle PMI del settore agroalimentare e della trasformazione dei prodotti dell'agricoltura e allevamento. Tale vocazione è stata confermata tramite le attività del **Polo di Innovazione dell'agroalimentare.**

*307 imprese aggregate*



**Tecnoparco:** ubicato a Verbania, è il primo dei Parchi realizzati in Piemonte con il finanziamento dei Fondi strutturali, nonché il primo del Nord Italia. Sebbene in origine abbia assunto i tratti di un Parco generalista, a seguito delle indicazioni espresse dalla programmazione regionale, si è progressivamente orientato allo sviluppo di progetti nel campo dei materiali e delle fonti energetiche alternative. Attualmente è diventato soggetto gestore del **Polo di Innovazione dell'impiantistica, sistemi e componentistica per le energie rinnovabili.**

*42 imprese aggregate*



**Virtual reality and Multi Media Park:** il Parco, che ha sede a Torino, ha lo scopo di diffondere e sviluppare le tecnologie della realtà virtuale e multimedialità. Attualmente è soggetto gestore del **Polo di Innovazione della creatività digitale e multimedialità.**

*46 imprese aggregate*



## Poli di innovazione: i risultati in sintesi

- Oltre **140 progetti** avviati
- **52 milioni** assegnati
- Oltre **400 partner** di progetto coinvolti
- Attivati Investimenti per circa **100 milioni di Euro**



## Incubatori partecipati da Finpiemonte S.p.A.

- Gli incubatori sono società non –profit a prevalente partecipazione pubblica, che hanno per oggetto sociale principalmente:
  - ✓ azioni di formazione mirata alla creazione di nuova imprenditoria;
  - ✓ la creazione di un ambiente fisico presso il quale i neo imprenditori potranno collocarsi;
  - ✓ la messa a disposizione di servizi di base per i neo imprenditori;
  - ✓ interventi di trasferimento tecnologico mirati alla creazione di nuova imprenditoria.





## Incubatori partecipati da Finpiemonte S.p.A.

- 2I3T - Società per la gestione dell'Incubatore di imprese e il trasferimento tecnologico dell'Università degli Studi di Torino S.c.a r.l.  
*(19 aziende incubate al 31 12 2010)*
- I3P - Società per la gestione dell'Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico di Torino S.c.p.a.  
*(43 aziende incubate al 31 12 2010)*
- ENNE3 - Incubatore di Impresa del Polo di Innovazione di Novara S.c.a r.l.  
*(8 aziende incubate al 31 12 2010)*



### Sovvenzione Globale

- la Giunta Regionale, con D.G.R. 18 maggio 2009, n. 41-11445, ha deliberato l'attuazione del progetto "Percorsi integrati per la creazione d'impresе innovative e dello spin off della ricerca pubblica. Strumenti finanziari a sostegno delle nuove imprese", che si articola in due azioni:

#### **Sovvenzione globale:**

- Azione 4: Strumenti finanziari a sostegno dell'avvio di nuove imprese (5.823.000 euro);
- Azione 5: Creazione di imprese innovative spin off della ricerca (3.000.000 euro)
- Finpiemonte S.p.A. ha individuato gli incubatori universitari operanti sul territorio della Regione Piemonte quali partner pubblici per l'attuazione del progetto e ha quindi stipulato un Accordo di Partenariato, con I3P , 2I3T e con ENNE3.



## Sovvenzione Globale – AZIONE 4

- **Finalità:** sostenere la nascita di nuove imprese che abbiano presentato un progetto validato dallo Sportello creazione d'impresa della provincia di appartenenza.
- **Risorse:** € 3.800.000,00 per l'anno 2010
- **Beneficiari:** nuove imprese
  - con sede legale e operativa in Piemonte;
  - iscritte al registro delle imprese;
  - che abbiano comunicato l'avvio attività in CCIAA;
  - che abbiano il business plan validato dallo sportello creazione d'impresa della propria provincia



## Sovvenzione Globale – AZIONE 4

- **Natura dell'agevolazione:**

**a)** contributo forfetario a sostegno del reddito del titolare e/o dei soci lavoratori (fino a un massimo di 5 soci), pari a € 3.000,00 ciascuno.

Tale contributo è riconosciuto solo se il titolare e/o i soci della neoimpresa si trovano in una di queste condizioni:

- sono in stato di disoccupazione;
- sono iscritti alle liste di mobilità;
- provengono da impresa in Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria, a condizione che tale impresa sia in condizione di cessazione attività o fallimento.

**b)** contributo fino al 100% delle spese di costituzione e avvio, per un massimo di € 3.000,00



## Sovvenzione Globale – AZIONE 5 fase D

- **Finalità:** sostenere le nuove imprese che abbiamo usufruito dei servizi di tutoraggio e accompagnamento forniti dagli incubatori universitari.
- **Risorse:** ammontano a € 528.000,00
- **Beneficiari:** nuove imprese
  - con sede legale e operativa in Piemonte;
  - iscritte al registro delle imprese;
  - che abbiano comunicato l'avvio attività in CCIAA;
  - che siano nate attraverso i servizi erogati dai tre incubatori universitari
    - I3P Incubatore delle imprese innovative del Politecnico di Torino,
    - 2I3T Incubatore di imprese e per il trasferimento tecnologico dell'Università degli Studi di Torino,
    - Incubatore di Impresa del Polo di innovazione di Novara s.c.a.r.l.



## Sovvenzione Globale – AZIONE 5 fase D

- **Natura dell'agevolazione:**

- a)** contributo forfetario a sostegno del reddito del titolare e/o dei soci lavoratori (fino a un massimo di 5 soci), pari a € 3.000,00 ciascuno.
- b)** contributo fino al 100% delle spese di costituzione e avvio, per un massimo di € 3.000,00



## Legge Regionale n.12/2004

### Fondo di Garanzia femminile e giovanile

- **Finalità:** favorire l'accesso al credito delle piccole imprese femminili e giovanili.
- **Beneficiari:** piccole imprese femminili e giovanili che abbiano i seguenti requisiti
  - operino nei settori ammessi dal Regolamento n. 1998/2006 ("De minimis");
  - abbiano sede legale e operativa in Piemonte;
  - siano iscritte al registro delle imprese;
  - al momento della presentazione della domanda, siano attive da almeno 12 mesi;
  - siano finanziariamente sane.



## Legge Regionale n.12/2004

### Fondo di Garanzia femminile e giovanile

- **Requisiti per le imprese a prevalente partecipazione femminile:**
  - imprese individuali: il titolare deve essere donna;
  - società di persone e cooperative: almeno il 60% dei soci devono essere donne;
  - società di capitali: almeno i 2/3 delle quote di capitale devono essere detenute da donne e l'organo di amministrazione deve essere composto da donne per almeno i 2/3.
- **Requisiti per le imprese a prevalente partecipazione giovanile:**
  - imprese individuali: il titolare deve essere un giovane di età tra i 18 a 35 anni;
  - società di persone e cooperative: almeno il 60% dei soci devono essere giovani di età tra i 18 a 35 anni;
  - società di capitali: almeno i 2/3 delle quote di capitale devono essere detenute da giovani di età tra i 18 a 35 anni e l'organo di amministrazione deve essere composto da giovani di età tra i 18 a 35 anni per almeno i 2/3.





## PIANO STRAORDINARIO PER L'OCCUPAZIONE

### Misura I.5 – Più impresa (L.r. 34/8)

#### Nuove iniziative imprenditoriali

- **Finalità:** favorire la creazione di impresa e sostenere il lavoro autonomo.  
L'agevolazione consiste in un finanziamento agevolato e in un contributo a fondo perduto ed è suddivisa in:
  - interventi per la nascita e lo sviluppo “di Creazione d’impresa”;
  - interventi per la nascita e lo sviluppo del “Lavoro autonomo”.
- **Beneficiari:**  
**Creazione di impresa**  
Imprese individuali, società di persone e società di capitali nella cui composizione ci siano soggetti appartenenti ad almeno una delle seguenti categorie, come definiti dalla determinazione n. 445 del 05.08.2010:
  - soggetti inoccupati e disoccupati in cerca di occupazione;
  - soggetti sottoposti a misure restrittive della libertà personale;
  - soggetti occupati con contratti di lavoro che prevedono prestazioni discontinue, con orario e reddito ridotto;
  - soggetti occupati a rischio di disoccupazione;
  - soggetti che intendono intraprendere un'attività di autoimpiego.



## PIANO STRAORDINARIO PER L'OCCUPAZIONE

### Misura I.5 – Più impresa (L.r. 34/8)

#### Nuove iniziative imprenditoriali

- **Beneficiari:**

- **Lavoro autonomo**

- Soggetti che si identificano in una delle categorie sopra menzionate che abbiano le seguenti caratteristiche:

- titolari di partita IVA in tutti i settori merceologici e professionali, compresi quelli privi di Albo o Ordine Professionale;

- soggetti che abbiano ottenuto la Partita Iva a partire dal 1° gennaio dei due anni precedenti la data di presentazione della domanda.

- **Ambiti prioritari:**

- **Creazione di impresa**

- Investimenti di imprese a conduzione o prevalente partecipazione femminile.

- Nelle società di persone le donne devono costituire almeno il 60% dei soci. Nelle società di capitali i due terzi delle quote di capitale devono essere detenute da donne e l'organo di amministrazione deve essere composto per almeno i due terzi da donne.

- **Lavoro autonomo**

- Interventi a sostegno degli investimenti di domande presentate da donne.



## PIANO STRAORDINARIO PER L'OCCUPAZIONE

### Misura I.6 – Microcredito

#### Fondo regionale di garanzia per il microcredito

- **Finalità:** favorire l'accesso al credito ai soggetti che non sono in grado di fare autonomamente ricorso al credito bancario ordinario (soggetti non bancabili).
- **Beneficiari:**
  - **Imprese di nuova costituzione** in forma giuridica di società di persone, società cooperative di produzione lavoro, incluse le società cooperative sociali, e ditte individuali operanti nei settori ammessi dal Regolamento n. 1998/2006 ("De minimis").  
Le imprese devono essere interamente formate da soggetti non bancabili e devono presentare domanda di agevolazione entro 12 mesi dalla data di costituzione (per le ditte individuali dalla data di iscrizione al Registro imprese) e devono avere sede legale ed operativa nel territorio della Regione Piemonte.
  - **Titolari di Partita IVA.** Soggetti non bancabili titolari di Partita Iva nella fase di avvio della attività, che abbiano sede operativa fissa in Piemonte e siano residenti in Piemonte. Le domande devono essere presentate entro 12 mesi dall'attribuzione della Partita Iva.



## DATI EROGAZIONI DA GENNAIO 2010

AGEVOLAZIONE	IMPRESE FINANZIATE	INVESTIMENTI ATTIVATI	QUOTA FONDO REGIONALE
L.R. 12/04 FONDO GARANZIA FEMMINILE	341	€ 10.755.517,50	€ 8.604.414,00
L.R. 34/08 AUTOIMPIEGO E CREAZ. IMPRESA	92	€ 2.629.100,87	€ 1.102.132,20
POR FSE Azione 4	487	€ 2.633.576,22	€ 2.611.095,98
POR FSE Azione 5	5	€ 59.628,00	€ 59.628,00
<b>Totale complessivo</b>	<b>925</b>	<b>€ 16.077.822,59</b>	<b>€ 12.377.270,18</b>



Grazie per l'attenzione

Per maggiori informazioni: [www.finpiemonte.it](http://www.finpiemonte.it)