



Regione Siciliana

ASSESSORATO REGIONALE DELL'AGRICOLTURA, DELLO SVILUPPO RURALE E
DELLA PESCA MEDITERRANEA
DIPARTIMENTO REGIONALE DELL'AGRICOLTURA
SERVIZIO 2 – INVESTIMENTI IN AGRICOLTURA
U.O. S2.03 – VITICOLTURA ED ENOLOGIA

Intervento Settoriale misura “Investimenti” di cui al Regolamento (UE) n. 1308/2013 e Regolamento (UE) n. 2021/2115 del 02/12/2021, del D.M. n. 640042 del 14/12/2022 e successive modifiche ed integrazioni e delle istruzioni Operative di Agea n. 27 del 28/03/2023 e n. 56 del 31/05/2023, attuato con il Piano Strategico 2023/2027

ALLEGATO – PIANO AZIENDALE

IDEA PROGETTUALE

A. SITUAZIONE DI PARTENZA DELL’AZIENDA

- A.1. Dati anagrafici
- A.2. Consistenze aziendali
- A.3. Capitale umano
- A.4. Produzione
- A.5. Mercato
- A.6. La situazione economica consuntiva

B. IL PIANO DI SVILUPPO AZIENDALE - LA STRATEGIA DI SVILUPPO DELL’AZIENDA

C. IL PROGRAMMA DEGLI INVESTIMENTI DA FINANZIARE

- C.1. Obiettivi e risultati attesi dagli investimenti programmati
- C.2. Coerenza degli investimenti con le priorità indicate dal Regolamento (UE) n. 1308/2013 e Regolamento (UE) n. 2021/2115 del 02/12/2021, del D.M. n. 640042 del 14/12/2022
- C.3. Tipologie di investimento (quadro economico)
- C.4. Fonti di copertura finanziaria
- C.5. Descrizione delle fasi del programma di investimenti ed indicazione dei tempi di realizzazione (cronoprogramma)
- C.6. Impatto del programma di investimento sulla situazione economica
- C.7. Impatto del programma d’investimento sul miglioramento dell’azienda

IDEA PROGETTUALE

A. SITUAZIONE DI PARTENZA DELL'AZIENDA

A.1. Dati anagrafici

- DATI DELL'IMPRESA

Denominazione sociale _____
della sede legale (via, n. civico, città, prov., CAP)

PARTITA IVA _____ CODICE FISCALE _____

Iscrizione registro imprese (numero e data) _____
della sede operativa (via, n. civico, città, prov., CAP)

Telefono _____ Fax* _____

Indirizzo e-mail _____

Posta elettronica certificata (PEC) _____

- LEGALE RAPPRESENTANTE

Cognome _____ Nome _____

di Nascita _____ Codice fiscale _____

Residenza (indirizzo completo – via, n. civico, città, prov., CAP)

Telefono _____ Cellulare _____ Fax* _____

Indirizzo e-mail _____ Posta
elettronica certificata (PEC) _____ -

COMPOSIZIONE SOCIETARIA (ripetere per ogni componente)

Cognome _____ Nome _____

di Nascita _____ Codice fiscale _____

Residenza (indirizzo completo – via, n. civico, città, prov., CAP)

Telefono _____ Cellulare _____ Fax* _____

Indirizzo e-mail _____ Quota
di partecipazione nella società _____

Anni di attività svolti nella società _____

Principali mansioni svolte _____

ALLEGATO – PIANO AZIENDALE

A.2. Consistenze aziendali

- terreni aziendali, concessioni e autorizzazioni varie

| TIPO DI POSSESSO | | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| TERRENI AZIENDALI, CONCESSIONI DEMANIALI, ALTRO | PROPRIETA' Tot ettari/mq | AFFITTO Tot ettari/mq | ALTRO Tot ettari/mq/mc |
| SUPERFICIE AGRICOLA TOTALE (ha) | | | |
| CONCESSIONI DEMANIALI (ha)/mc | | | |
| ALTRO | | | |
| NOTE | | | |

- immobili

| TIPOLOGIA | PROPRIETÀ A' (mq – mc) | AFFITTO (mq – mc) | ALTRO (mq – mc) | Anno di costruzione o ultimo ammmodernamento |
|-----------|------------------------------|----------------------|--------------------|--|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

- Impiantistica presente

| TIPOLOGIA | ANNO DI ACQUISTO |
|-----------|------------------|
| | |
| | |

- immobilizzazioni immateriali

| TIPOLOGIA (esempi) | SI/NO | |
|---|-------|-------------|
| Sito internet | | |
| Sito internet vendita (e-commerce) | | |
| Software supporto produzione | | |
| Software supporto gestione aziendale | | |
| Brevetti | | |
| Marchi aziendali | | |
| Certificazioni di qualità | | |
| Accordi di conferimento a consorzi/associazioni di produttori/GDO | | % della PLV |
| Accordi commerciali | | % della PLV |
| Altro | | |

A.3. Capitale umano

- manodopera aziendale

| TIPOLOGIA DI MANODOPERA | N° ADDETTI | Giornate lavorative disponibili | Giornate lavorative prestate |
|-----------------------------------|---------------|---------------------------------|------------------------------|
| Manodopera familiare | | | |
| Manodopera salariata fissa | | | |
| Manodopera salariata avventizia | | | |
| Manodopera impiegatizia fissa | | | |
| Manodopera impiegatizia part-time | | | |
| Altro | | | |
| TOTALE | | | |

- formazione dell'imprenditore agricolo/amministratore

| Attestati/ qualifiche/ abilitazioni | Istituto/ente di formazione che ha rilasciato la qualifica | Anno di ottenimento | Livello di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta | | |
|--|---|---------------------|--|-----------|-----------|
| | | | alt o | medi o | bass o |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

A.4. Produzione

Indicare se i dati di resa e di prezzo di vendita dei prodotti elencati in questa sezione sono riferiti:
all'ultimo esercizio media degli ultimi tre anni (scegliere una sola alternativa)

- prodotti

| TIPOLOGIA PRODOTTO | Tipologia processo produttivo * | Unità di misura | Quantità fatturata | Prezzo per unità di prodotto fatturata (€) | Importo fatturato (€) |
|-----------------------|---------------------------------|-----------------------|-----------------------|--|-----------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- produzioni aziendali trasformate

| TIPOLOGIA PRODOTTO | Tipologia processo produttivo * | Unità di misura | Quantità fatturata | Prezzo per unità di prodotto fatturata (€) | Importo fatturato (€) |
|-----------------------|---------------------------------|-----------------------|-----------------------|--|-----------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

- altre attività

| ATTIVITÀ | FATTURATO (€) (NETTO IVA) |
|-------------------------|---------------------------|
| Agriturismo/ enoturismo | |

| | |
|-----------------------------------|--|
| Produzione di energia rinnovabile | |
| Altro | |
| TOTALE | |

A.5. Mercato

- le tipologie di clienti

| TIPOLOGIA | FATTURATO | PESO % SU FATTURATO TOTALE |
|--------------------------|-----------|----------------------------|
| Grossisti | | |
| Dettaglianti | | |
| Grande Distribuzione | | |
| Cooperative/Associazioni | | |
| Vendita diretta | | |
| Altra | | |
| Totale | | 100% |

- aree geografiche di vendita

| AREA GEOGRAFICA DI RIFERIMENTO | PESO % SU FATTURATO TOTALE |
|--------------------------------|----------------------------|
| Locale | |
| Regionale (escluso locale) | |
| Altre regioni italiane | |
| Eestero | |
| Totale | 100% |

A.6. La situazione economica ante-investimento

- il conto economico riclassificato

Indicare se i dati di resa e di prezzo di vendita dei prodotti elencati in questa sezione sono riferiti:

all'ultimo esercizio media degli ultimi tre anni
(scegliere una sola alternativa)

| VOCE DEL CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO | EU RO |
|---|----------|
| A) Ricavi netti di vendita | |
| B) Anticipazioni e rimanenze finali | |

| | |
|--|--|
| C) Anticipazioni e rimanenze iniziali | |
| D) Contributi in conto esercizio | |
| E) PRODUZIONE LORDA VENDIBILE (A+B+D-C) | |
| F) Costi delle materie prime e servizi | |
| G) Spese generali e fondiarie | |
| H) VALORE AGGIUNTO (E-F-G) | |
| I) Salari e stipendi | |
| J) Oneri sociali | |
| K) VALORE AGGIUNTO NETTO (H-I-J) | |
| N) Ricavi non caratteristici | |
| O) Costi non caratteristici | |
| P) Interessi attivi | |
| Q) Interessi passivi | |
| R) Imposte e tasse | |
| S) REDDITO NETTO (K+N-O+P-Q-R) | |

Dettaglio delle voci del conto economico:

Si richiede di descrivere nella tabella sottostante le relazioni tra il piano aziendale redatto a supporto del progetto proposto ed il conto economico dell'azienda risultante dall'ultimo bilancio approvato (per le aziende di nuova costituzione occorre fare riferimento al conto economico previsionale). Ai fini della valutazione dell'iniziativa assume particolare rilievo la descrizione dei criteri adottati per la valorizzazione delle poste di bilancio che trovano riscontro nel business plan (criteri di calcolo/stima adottati) o l'indicazione delle fonti economiche utilizzate per l'analisi di mercato del piano aziendale.

B. IL PIANO DI SVILUPPO AZIENDALE

Descrivere il Piano di sviluppo che l'imprenditore ha intenzione di realizzare nel periodo successivo all'avvio del programma di investimento per il quale chiede il finanziamento. L'imprenditore deve illustrare la Strategia di sviluppo della propria azienda, dapprima elencando i Punti di forza ed i Punti di debolezza (Diagnosi interna) e le Minacce ed Opportunità (Scenari esterni) e successivamente descrivendo gli Obiettivi che intende perseguire ed i Risultati che vorrà raggiungere (Riposizionamento strategico). Il Riposizionamento strategico, che descrive la strategia dell'azienda, dovrà essere coerente con gli obiettivi legati agli investimenti per i quali l'imprenditore chiede il contributo (sezione C). Gli investimenti per i quali si chiede il finanziamento potranno essere parte significativa ma non necessariamente esclusiva della strategia complessiva dell'azienda.

- la strategia di sviluppo dell'azienda

Diagnosi interna e Scenari esterni. La diagnosi interna e gli scenari esterni fanno parte della cosiddetta Analisi SWOT che è parte essenziale di un Piano di sviluppo aziendale. L'imprenditore, partendo dalla consapevolezza delle potenzialità della propria azienda e del sistema di vincoli/opportunità esterni, è in grado di proporre una strategia di sviluppo coerente con la reale forza dell'azienda (capitale umano e fisico, potenzialità di mercato, performance economico-finanziarie, ecc.) e con il contesto in cui opera (istituzionale, territoriale, concorrenza, ecc.).

- diagnosi interna (Punti di forza e di debolezza dell'azienda)

| Aree funzionali dell'impresa | | Punti di forza | Punti di debolezza |
|------------------------------|--|----------------|--------------------|
| Capitale Umano | competenze professionali (esperienza acquisita nel settore e/o eventuali titoli professionali) | | |
| | modello gestionale (gestione integrata nella figura dell'imprenditore o presenza in azienda di manager/coadiuvanti nella gestione aziendale) | | |
| | ricambio generazionale (età dell'imprenditore/soci o presenza in famiglia di giovani che succedono nella conduzione aziendale) | | |
| Capitale Fisico | dimensione aziendale (SAU aziendale, numero di corpi separati, numero di addetti, ecc.) | | |
| | immobili strumentali (presenza di immobili funzionali allo sviluppo del programma investimento proposto) | | |
| | macchine attrezzature (presenza di macchine ed attrezzi funzionali allo sviluppo del programma di investimento proposto) | | |
| Offerta | massa critica (volumi di produzione/vendita) | | |

| | | | |
|---------|--|--|--|
| | qualità (presenza di produzioni certificate) | | |
| | differenziazione produttiva (ampiezza della gamma produttiva) | | |
| | diversificazione delle attività aziendali (presenza di eventuali attività connesse e non all'acquicoltura) | | |
| Mercati | canali e modalità di vendita (coerenza dell'attuale canale di vendita al progetto aziendale) | | |

| Aree funzionali dell'impresa | | Punti di forza | Punti di debolezza |
|------------------------------|--|----------------|--------------------|
| | attività promozionale (presenza di attività promozionale) | | |
| Performance economica | redditività (redditività aziendale soddisfacente alla remunerazione dei capitali investiti e del lavoro svolto dall'imprenditore/soci) | | |
| | costi (struttura dei costi più o meno rigida, rapporto tra costi fissi e variabili) | | |
| Altro | | | |

- scenari esterni (minacce ed opportunità)

| | | |
|----------|-------------|---------|
| Contesti | Opportunità | Minacce |
|----------|-------------|---------|

| | | | |
|---------------|---|--|--|
| Istituzionale | Aiuti Comunitari (esempio PAC, impatto sull'attività dell'impresa) | | |
| | PO FEAMP 2014-2020 (impatti sulla capacità di finanziamento aziendale, difficoltà ad accedere ai finanziamenti, ecc.) | | |
| | Altre politiche (Nazionali e regionali) | | |
| | Altro (distretto, strada del vino, ecc.) | | |
| Territoriale | Dotazione infrastrutturale materiale ed immateriale (stato delle principali vie di comunicazione locali, dei collegamenti telematici, eventuale vicinanza mercati di sbocco/approvvigionamento, ecc.) | | |
| | Disponibilità di servizi per le aziende agricole (presenza locale di servizi di consulenza pubblici/privati, reti di servizi di sostituzione locali, ecc.) | | |
| Competitivo | Struttura della concorrenza (presenza di operatori particolarmente grandi, presenza di concorrenti non locali, ecc.) | | |
| | Grado di concentrazione dell'offerta (mercato accentrato in poche grandi aziende oppure tutte le aziende sono di dimensione omogenea, ecc.) | | |
| Commerciale | Caratteristiche della domanda (struttura della domanda basata sulla richiesta di commodities oppure sulla qualità delle produzioni, richiesta di servizi alla vendita come la consegna a casa, ecc.) | | |
| | Caratteristiche dei canali distributivi (struttura dei canali distributivi locali) | | |
| Altro | | | |

- riposizionamento strategico

- piano di marketing

Una volta definito il contesto di riferimento in cui l'azienda opera (elementi interni ed esterni) ed i relativi obiettivi di sviluppo, occorre definire il piano di marketing del progetto. Più precisamente, occorre definire puntualmente:

- le tipologie di clienti alle quali è rivolto il progetto (con una quantificazione di massima degli stessi) ed i relativi bisogni di mercato che il progetto intende soddisfare;
- l'area geografica in cui si intende operare;
- i principali competitori presenti nell'area geografica individuata;
- i servizi/prodotti offerti: sul punto risulta determinante la correlazione tra servizi e categorie di clienti ai quali gli stessi sono proposti;
- fatturato previsionale: discende in modo diretto dai punti sopra descritti;
- le strategie di promozione;
- le attrezzature necessarie per la realizzazione del piano: in questa sezione del piano rilevante è la descrizione della correlazione tra singole attrezzature richieste e potenziale risposta agli specifici bisogni di mercato individuati. Per una puntuale definizione delle singole attrezzature si rimanda alla sezione C.

In sede di valutazione delle domande di finanziamento verrà posta particolare attenzione alla coerenza interna dei diversi elementi del piano di marketing ed alla coerenza dello stesso con la strategia ed il contesto ambientale descritti nelle sezioni precedenti.

C. IL PROGRAMMA DEGLI INVESTIMENTI DA FINANZIARE

Con il programma degli investimenti rispetto ai quali l'imprenditore presenta istanza di finanziamento si descrive l'intera strategia dell'azienda mentre in questa sezione si illustra esclusivamente il Programma degli investimenti rispetto ai quali l'imprenditore chiede il finanziamento.

In questa sezione, l'imprenditore deve illustrare:

- gli obiettivi ed i risultati del programma di investimenti;
 - la coerenza degli investimenti con le priorità indicate dal Regolamento (UE) n. 1308/2013 e Regolamento (UE) n. 2021/2115 del 02/12/2021, del D.M. n. 640042 del 14/12/2022;
 - il dettaglio delle tipologie di investimento (quadro economico);
 - le fonti di copertura finanziaria ;
 - le fasi del programma di investimenti ed indicazione dei tempi di realizzazione (cronoprogramma)
- l'impatto del Programma di investimento sulla situazione economica aziendale ;
- il conto economico riclassificato previsionale;
 - il dettaglio delle voci del conto economico previsionale;
 - l'impatto del programma d'investimento sul miglioramento dell'azienda (rendimento globale) .

C.1. Obiettivi e risultati attesi dagli investimenti programmati

| |
|---|
| Obiettivi del Programma d'investimento |
| |
| Risultati attesi del Programma d'investimento |
| |

C.8. Coerenza degli investimenti con le priorità indicate dal dal Regolamento (UE) n. 1308/2013 e Regolamento (UE) n. 2021/2115 del 02/12/2021, del D.M. n. 640042 del 14/12/2022

C.2.

| C.9. Priorità della filiera dal Regolamento (UE) n. 1308/2013 e Regolamento (UE) n. 2021/2115 del 02/12/2021, del D.M. n. 640042 del 14/12/2022- macroarea di riferimento | Investimenti del Programma coerenti con la priorità |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

C.3. Tipologie di investimento (quadro economico)

- tipologie e costi di investimento

| Tipologia di investimento | Importo € |
|---|-----------|
| 1. Operazione: <u>Investimenti</u> : | |
| 2. Operazione: <u>Investimenti</u> : | |
| Costo totale degli <u>investimenti</u> | |
| Spese Generali per la realizzazione del programma di investimenti | |

C.4. Fonti di copertura finanziaria

| COSTI TOTALI PER LA REALIZZAZIONE E DEL PROGRAMMA DI INVESTIMENTI (euro) <i>da quadro C.3.1 e C.3.2</i> | CONTRIBUTO PUBBLICO RICHIESTO (€) | | QUOTA PRIVATA (€) | | |
|--|-----------------------------------|-----------------|---------------------|---------------------------|-----------------------|
| | Conto capitale | Conto interessi | Liquidità aziendale | Apporto soci/imprenditori | Finanziamenti bancari |
| Costo programma di investimenti | | | | | |
| Spese Generali | | | | | |
| Totali | | | | | |

C.5. Descrizione delle fasi del programma di investimenti ed indicazione dei tempi di realizzazione (cronoprogramma)

| Descrizione della fase | Data inizio gg/mm/aa | Data fine gg/mm/aa | Durata giorni |
|------------------------|-------------------------|-----------------------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

C.6. Impatto del programma di investimento sulla situazione economica

- il conto economico riclassificato previsionale

Indicare l'anno di riferimento per il conto economico previsionale post-investimento (anno con investimenti a regime) Anno:

| VOCE DEL CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO | EURO |
|---|------|
| A) Ricavi netti di vendita | |
| B) Anticipazioni e rimanenze finali | |

| | |
|--|--|
| C) Anticipazioni e rimanenze iniziali | |
| D) Contributi in conto esercizio | |
| E) PRODUZIONE LORDA VENDIBILE (A+B+D-C) | |
| F) Costi delle materie prime e servizi | |
| G) Spese generali e fondiarie | |
| H) VALORE AGGIUNTO (E-F-G) | |
| I) Salari e stipendi | |
| J) Oneri sociali | |
| K) VALORE AGGIUNTO NETTO (H-I-J) | |
| N) Ricavi non caratteristici | |
| O) Costi non caratteristici | |
| P) Interessi attivi | |
| Q) Interessi passivi | |
| R) Imposte e tasse | |
| S) REDDITO NETTO (K+N-O+P-Q-R) | |

- dettaglio delle voci del conto economico previsionale

Si richiede di descrivere nella tabella sottostante le relazioni tra il piano aziendale redatto a supporto del progetto proposto ed il conto economico dell'azienda risultante dall'ultimo bilancio approvato (per le aziende di nuova costituzione occorre fare riferimento al conto economico previsionale). Ai fini della valutazione dell'iniziativa assume particolare rilievo la descrizione dei criteri adottati per la valorizzazione delle poste di bilancio che trovano riscontro nel business plan (criteri di calcolo/stima adottati) o l'indicazione delle fonti economiche utilizzate per l'analisi di mercato del piano aziendale.

C.7. L'impatto del programma d'investimento sul miglioramento dell'azienda

- miglioramento sull'ambiente

| Componente ambientale | Descrizione |
|----------------------------|-------------|
| Acque | |
| Aria/atmosfera | |
| Suolo | |
| Biodiversità (flora/fauna) | |
| Fonti energetiche | |

Il legale rappresentante _____

(allegare fotocopia del documento
d'identità) (timbro

dell'impresa)

data _____ luogo _____ Il tecnico _____ (allegare fotocopia del documento
d'identità) 17 di 17