

Oggetto: Domanda n. NIT20006025 – Nuove Imprese a Tasso Zero – DM 4 dicembre 2020 – Circolare 8 aprile 2021 n. 117378 – Comunicazione motivi ostativi all'accoglimento dell'istanza.

Si fa riferimento alla domanda di agevolazione di cui all'oggetto, presentata in data 23/09/2024 con protocollo n. NIT20006025 per comunicare che, a seguito del colloquio effettuato in data 01/10/2024, la domanda – allo stato - non soddisfa i criteri di valutazione previsti al punto 9.4 della Circolare in oggetto, non essendo state raggiunte le soglie minime per l'accesso alle agevolazioni, di cui all'allegato 1 della Circolare n. 117378 dell'otto aprile 2021. In particolare:

- Relativamente al criterio di valutazione A) Adeguato presidio delle competenze tecniche, organizzative e gestionali richieste dall'attività imprenditoriale.

- con riferimento al parametro di valutazione a1. Capacità del Team Imprenditoriale di focalizzare l'idea imprenditoriale proposta, in termini di soddisfacimento dei bisogni espressi dalla clientela target e di definire percorsi evolutivi in considerazione dell'attuale stato di avanzamento del progetto e delle dinamiche del contesto di riferimento - il punteggio conseguito è risultato pari a 4,00, per le seguenti motivazioni:
 - Il team imprenditoriale, nella descrizione dell'idea progettuale proposta, non evidenzia un valore che possa essere percepito come vantaggio per il cliente finale, in termini di soddisfacimento di bisogni espressi dalla clientela target. La credibilità dell'idea progettuale è inficiata dall'incoerenza delle informazioni restituite rispetto a quanto descritto nel piano d'impresa. In base a quanto descritto durante il colloquio istruttorio, l'attività si concentrerà sulla vendita di una varietà di tipi di pasta, tra cui pasta lunga, corta e ripiena, e offrirà un servizio di consegna a domicilio disponibile dalle 17:00 alle 19:00. Il punto vendita sarà aperto per 5 giorni alla settimana, con un orario continuato dalle 7:30 alle 19:00, ad

eccezione del lunedì, che sarà il giorno di chiusura settimanale. La domenica, il punto vendita sarà aperto solo per mezza giornata. Tuttavia, tali informazioni non risultano coerenti con quelle indicate nella domanda di partecipazione alle agevolazioni, soprattutto riguardo alla tipologia di servizi offerti. Nel documento menzionato, difatti, sono elencati una serie di servizi aggiuntivi, tra cui la somministrazione di pranzi veloci e salutarì, degustazioni di pasta in collaborazione con lo chef, la creazione di prodotti confezionati in monoporzioni, pasta fresca pronta da cuocere (prodotti come gnocchi, cannelloni o lasagne già conditi e pronti da infornare), workshop, dimostrazioni, degustazioni e la vendita di prodotti complementari. Alla luce di quanto su descritto e considerato, si ritiene che non sia possibile esprimere un giudizio positivo in merito.

- Il progetto, che si configura come start-up, ha un livello di sviluppo insufficiente che non consente di individuare - sulla base del contesto attuale di riferimento - possibili prospettive di evoluzione. Nel corso dell'iter istruttorio, ossia la presentazione della domanda di partecipazione all'agevolazione e il colloquio istruttorio, la referente di progetto ha dichiarato l'intenzione di avviare la sua attività attraverso una ditta individuale. Tuttavia, questa modalità non risulta conforme alla Circolare del 8 aprile 2021, numero 117378, in particolare all'articolo 4.1, lettera c). Inoltre, la mancanza di focalizzazione su diversi aspetti strategici del piano di impresa, come il programma di spesa, la strategia di approvvigionamento, l'analisi di mercato, la segmentazione della clientela target, l'affidabilità degli obiettivi di fatturato e l'identificazione della strategia di ingresso, impedisce una valutazione positiva di tali aspetti. Alla luce di queste criticità, non è possibile esprimere un giudizio favorevole in merito.
- con riferimento al parametro di valutazione a2. Competenze gestionali ed organizzative del Team Imprenditoriale sulla base delle esperienze formative e lavorative maturate, in contesti omogenei o settori coerenti con l'iniziativa imprenditoriale proposta, ed eventuale presenza di figure tecniche e/o amministrative abilitanti per l'avvio dell'iniziativa - il punteggio conseguito è risultato pari a 5,00, per le seguenti motivazioni:

- La compagine sociale non ha maturato alcuna esperienza gestionale, organizzativa in nessun contesto o settore e non ha individuato una figura esterna con adeguate competenze gestionali e organizzative. In particolare, è stato previsto che la signora si occuperà della preparazione dei prodotti, dell'accoglienza dei clienti, dell'igienizzazione dei locali e delle attività manageriali. Tuttavia, dai documenti e dalle informazioni fornite non emergono esperienze significative nel campo della gestione amministrativa funzionale alla conduzione dell'attività oggetto della presente iniziativa.
- Relativamente al criterio di valutazione B) Coerenza del progetto proposto con gli aspetti tecnico-produttivi ed organizzativi funzionali alla realizzazione dell'attività imprenditoriale.
- con riferimento al parametro di valutazione b1. Valutazione della combinazione degli aspetti tecnico produttivi ed organizzativi del progetto con gli elementi distintivi e caratterizzanti l'idea imprenditoriale, le aree organizzative presidiate dal Team Imprenditoriale e la ripartizione dei ruoli fra i singoli componenti dello stesso e le risorse coinvolte nelle attività operative - il punteggio conseguito è risultato pari a 4,66, per le seguenti motivazioni:
 - Le soluzioni tecniche proposte non sono coerenti e funzionali alla realizzazione dell'idea imprenditoriale. In particolare, è stato previsto un programma di spesa di 46.732,42€, comprensivo di opere murarie, impianti macchinari ed attrezzature, programmi informatici, consulenze specialistiche e oneri notarili. Tuttavia, la mancanza di coerenza tra le informazioni presenti nella domanda di partecipazione alle agevolazioni e quelle fornite durante il colloquio istruttorio impedisce una comprensione completa delle esigenze relative principalmente alla macro-voce Macchinari, impianti ed attrezzature, per un importo pari a 29.024,14 €. A tal proposito, infatti, dato che in sede di colloquio è stata prevista l'offerta di sola pasta fresca, mentre in domanda è prevista altresì l'offerta di piatti pronti, non è possibile accertare la funzionalità del programma di spesa presentato. Difatti, pur considerando la descrizione del programma di spesa fornito che prevede l'acquisto di

una macchina impastatrice, una macchina per ravioli, frigoriferi, pensili, un lavabo per il laboratorio e l'arredamento della zona vendita (bancone, vetrina espositiva, bilancia da banco, registratore di cassa, scaffale per esposizione), Non sono state fornite informazioni riguardanti l'allestimento di una cucina, elemento essenziale nel caso della preparazione di piatti pronti. Pertanto, non è possibile esprimere un giudizio in merito alla funzionalità e l'organicità del programma di spesa.

- Gli aspetti organizzativi non sono coerenti e funzionali alla realizzazione dell'idea imprenditoriale. Nel dettaglio, la responsabile del progetto ha previsto di assumere un ruolo sia amministrativo che operativo, occupandosi di diverse attività, tra cui la preparazione dei prodotti, l'accoglienza dei clienti e l'igienizzazione dei locali. Tuttavia, la pianificazione dell'apertura dell'attività per 5 giorni settimanali, dalle 7:30 alle 19:00, con un'apertura di mezza giornata la domenica e un solo giorno di riposo (il lunedì), non permette di considerare l'organizzazione proposta come adeguata in termini di turni di lavoro, rotazione del personale e supervisione del processo operativo. Inoltre, durante il colloquio istruttorio, la referente di progetto ha fatto riferimento alla possibilità di coinvolgere la figlia in qualità di collaboratrice familiare. La responsabile del progetto ha fatto riferimento alla possibilità di coinvolgere la figlia in qualità di collaboratrice familiare. Tuttavia, non è stata contemplata l'assunzione di tale figura professionale. Pertanto, nonostante si consideri la possibilità di una collaborazione sporadica, il personale attualmente così come descritto risulta insufficiente per garantire una turnazione adeguata durante l'intera settimana lavorativa, data la volontà di offrire un servizio di consegna a domicilio interno dalle 17:00 alle 19:00.
- L'integrazione tra le soluzioni tecniche proposte e le figure coinvolte non garantisce la funzionalità dell'intero processo produttivo in termini di completezza degli investimenti e di gestione efficace degli aspetti strategici ai fini del raggiungimento degli obiettivi di progetto.

- con riferimento al parametro di valutazione b2. Efficacia delle soluzioni tecniche e produttive proposte, dell'organizzazione e dell'articolazione dei processi con le scelte strategiche connesse alle modalità di fornitura, produzione, comunicazione e distribuzione dei prodotti / servizi e dei vincoli normativi e produttivi richiesti per l'avvio e la realizzazione dell'attività imprenditoriale - il punteggio conseguito è risultato pari a 4,60, per le seguenti motivazioni:
 - Il team imprenditoriale non ha dimostrato di conoscere le autorizzazioni necessarie all'avvio dell'iniziativa. Nello specifico, sebbene nella domanda di partecipazione alle agevolazioni sia presente un elenco puntato con alcuni step tecnico-burocratici da espletare, durante il colloquio istruttorio la proponente non ha fornito informazioni sull'iter autorizzativo e amministrativo necessario per avviare l'attività imprenditoriale. Sono state menzionate in modo generico la necessità di presentare una SCIA e il fatto che si prevede l'affiancamento di un geometra. A tal proposito seppur sia prevista la possibilità di delegare ad un professionista esterno l'iter burocratico-autorizzativo, è essenziale che la referente di progetto possieda una conoscenza, seppur minima, di tali aspetti e delle tempistiche necessarie all'ottenimento delle autorizzazioni stesse. Pertanto, non è possibile esprimere un giudizio positivo in merito.
 - Il team imprenditoriale non ha individuato i fornitori di beni e servizi essenziali al processo produttivo. In particolare, non è stata fornita alcuna informazione in merito alla strategia di approvvigionamento, considerando la tipologia di attività proposta e la frequenza degli ordini richiesti. In sede di colloquio istruttorio, l'unica menzione riguarda la volontà di contattare i fornitori dello chef e recarsi presso il mercato del quartiere di riferimento per l'acquisto di prodotti freschi. Tuttavia, non sono state fornite informazioni e specifiche in merito alla tipologia di prodotti e i rapporti previsti sia per quanto riguarda le quantità sia per quanto riguarda la modalità di fornitura (quotidiana, periodica o mensile). Pertanto, non è possibile formulare un giudizio positivo.
 - Il team imprenditoriale non ha proposto soluzioni distributive che consentano di garantire il raggiungimento degli obiettivi di progetto. In

particolare, nonostante siano previste due diverse modalità di erogazione dei servizi, ovvero servizio in loco e consegna a domicilio, per quanto riguarda quest'ultima modalità non è stata definita una strategia distributiva adeguata. A tal proposito, nel corso dell'iter istruttorio, sono state fornite informazioni generiche riguardanti l'intenzione di effettuare il servizio di consegna a domicilio dalle ore 17.00 alle 19.00, tuttavia non sono stati forniti dettagli e specifiche utili a comprendere il raggio d'azione e il costo delle consegne. Inoltre, la sig.ra ha previsto di gestire in autonomia tale servizio, il quale non risulta essere compatibile con gli orari di operatività dell'attività e con la volontà di occuparsi di tutti gli ulteriori aspetti gestionali ed amministrativi. Pertanto, non è possibile esprimere un giudizio positivo in merito.

- Relativamente al criterio di valutazione C) Coerenza del progetto proposto con le potenzialità del mercato di riferimento.

- con riferimento al parametro di valutazione c1. Valutazione della potenzialità (opportunità e minacce) del mercato di riferimento, la coerenza dell'offerta proposta rispetto al target di clienti individuato, le strategie di accesso al mercato (canali di accesso e strategie di distribuzione) e la metodologia condotta per la determinazione del fatturato - il punteggio conseguito è risultato pari a 3,50, per le seguenti motivazioni:
 - L'analisi condotta non contiene informazioni utili a definire il mercato di riferimento, il trend e le minacce e opportunità dello stesso. Nello specifico, all'interno della domanda di partecipazione, la proponente ha fornito informazioni poco esaustive e generiche. Sebbene siano stati elencati punti di forza, debolezze, minacce e opportunità, tali informazioni risultano generiche al punto da poter essere considerate poco rappresentative delle reali caratteristiche del mercato geografico e settoriale di riferimento anche in termini di effettive opportunità e della

quota di mercato potenzialmente raggiungibile. Alla luce delle criticità ivi descritte, non è possibile esprimere un giudizio positivo.

- Il target di clienti non è stato segmentato in termini di caratteristiche qualitative e quantitative. La proponente ha identificato famiglie, lavoratori, anziani e soggetti di ogni età, con una capacità di spesa medio-alta come clientela target. Tuttavia, le informazioni qualitative fornite risultano essere insufficienti, generiche e incomplete, poiché mancano ulteriori dettagli che consentano di profilare in modo più accurato il cliente tipo, il bacino potenziale e realisticamente raggiungibile. Per quanto riguarda l'aspetto quantitativo, non sono stati forniti dati né durante il colloquio istruttorio né nella domanda di partecipazione alle agevolazioni. Tali criticità, unite alla mancanza di un'analisi approfondita del mercato settoriale di riferimento, del contesto competitivo e dei criteri di determinazione del fatturato, non permettono di considerare attendibili le ipotesi di fatturato fornite.
- La strategia distributiva e dei canali di accesso individuati sono invalidati dalla superficiale profilazione e segmentazione della clientela target.
- Non sono state fornite informazioni in merito al fatturato e ai criteri di determinazione del fatturato stimato necessarie ai fini di una rappresentazione credibile delle potenzialità economiche dell'iniziativa. La proponente, durante il colloquio istruttorio, ha fornito informazioni non coerenti rispetto a quanto indicato nella domanda di partecipazione alle agevolazioni. In particolare, ha dichiarato che per l'anno a regime, identificato come il secondo anno di attività, prevede di realizzare un fatturato di €35.000,00 per il quale non sono stati forniti dettagli sui criteri utilizzati per determinare tale stima. Le uniche informazioni fornite riguardano la previsione di vendere circa 5.000 tonnellate di prodotto a determinati prezzi, come ad esempio €10,00 al kg per la pasta semplice e €15,00 - €20,00 al kg per la pasta ripiena. Tuttavia, la stima del fatturato non risulta credibile a causa della mancanza di un'analisi approfondita della clientela target e del bacino di mercato realistico e potenziale. Inoltre, considerando la velocità di lavorazione prevista per una sola persona nel laboratorio, l'attrezzatura disponibile e l'operatività annuale dell'attività, la produzione di 5.000 tonnellate di pasta fresca

risulta poco attendibile. D'altra parte, nella domanda di partecipazione è esclusivamente presente un esempio generico sulla quantificazione dei ricavi, che descrive la produzione di un laboratorio di pasta fresca pari a circa 130 kg di pasta fresca a settimana al prezzo medio di €12,50 al kg, il quale genererebbe un fatturato annuo stimato di circa €84.000; inoltre, sono state menzionate anche altre possibili fonti di ricavo, come la vendita di prodotti complementari e la vendita di corsi di cucina, senza fornire specifiche dettagliate in merito. Tuttavia, alla luce delle criticità evidenziate riguardo all'incoerenza delle informazioni fornite nelle diverse fasi dell'iter istruttorio, ai criteri di determinazione del fatturato e alla poca attendibilità delle stime fornite, non è possibile esprimere un giudizio positivo in merito.

- con riferimento al parametro di valutazione c2 Valutazione della sostenibilità del modello di business proposto rispetto alle strategie di ingresso e consolidamento nel mercato - il punteggio conseguito è risultato pari a 5,00, per le seguenti motivazioni:
 - La strategia di ingresso al mercato non è efficace poiché non è stata sufficientemente analizzata l'arena competitiva, i fattori caratteristici del mercato e fattori critici di successo. In particolare, nel corso dell'iter istruttorio sono state fornite informazioni generiche e poco rappresentative del tessuto imprenditoriale presente nel mercato geografico di riferimento. Le uniche informazioni fornite fanno riferimento alla presenza di concorrenti diretti, come altri laboratori di pasta fresca artigianali (situati entro un raggio di 1,5-2,0 km dal locale individuato), negozi di alimentari, mercati e catene di supermercati che offrono pasta fresca di produzione industriale a prezzi più bassi. Inoltre, sono stati citati i ristoranti e le trattorie come concorrenti indiretti che offrono piatti a base di pasta fresca. Tuttavia, l'analisi presentata risulta carente e non sufficientemente approfondita. Mancano dettagli sulle metodologie utilizzate per individuare la concorrenza, inclusi il posizionamento di mercato, i punti di forza e di debolezza, i prodotti

offerti, la clientela target e le dimensioni aziendali. Queste lacune informative, insieme alla mancanza di un'analisi approfondita del mercato settoriale di riferimento e di una qualificazione e quantificazione adeguata della clientela obiettivo potenzialmente intercettabile, non permettono di ritenere attendibili le ipotesi di fatturato fornite.

- La strategia proposta non consente di garantire la crescita e il mantenimento delle quote di mercato acquisite. In particolare, le criticità riscontrate in merito all'organizzazione del business e allo sviluppo dello stesso in termini economici e rispetto al contesto territoriale e settoriale di riferimento non permettono di ritenere attendibile le ipotesi di sviluppo fornite dai proponenti, ossia ampliare il pacchetto di prodotti offerti con confezioni personalizzate e migliorare l'efficienza operativa.

- con riferimento al parametro di valutazione c3. Valutazione della capacità del progetto di generare un vantaggio competitivo per effetto di strategie distintive rispetto all'arena di mercato, alla qualificazione e quantificazione dei risultati derivanti dal vantaggio stesso, alle modalità di difesa del vantaggio verso i concorrenti diretti ed indiretti - il punteggio conseguito è risultato pari a 5,00, per le seguenti motivazioni:
 - La proponente ha individuato come elemento di differenziazione, la qualità dei prodotti offerti, l'ubicazione strategica dell'attività e i prezzi competitivi. Tuttavia, non è possibile giudicare positivamente il suddetto elemento di differenziazione in mancanza di una sufficiente analisi del contesto competitivo e degli aspetti tecnico organizzativi e di sviluppo.

Alla luce delle criticità evidenziate, il punteggio di valutazione complessivo (dato dalla somma dei punteggi dei singoli criteri ponderati rispetto all'incidenza) è risultato inferiore al 6,00.

Ai sensi dell'art. 10 bis della Legge 7 agosto 1990, n. 241, come modificata dalla Legge 11 febbraio 2005, entro e non oltre 10 (dieci) giorni dalla data di ricevimento della presente comunicazione possono essere presentate osservazioni scritte, eventualmente corredate da documenti, purché pertinenti all'oggetto del procedimento e non in contrasto con le informazioni già fornite.

Decorso infruttuosamente il predetto termine, ovvero in caso di osservazioni, eventualmente corredate da documenti, ritenute non valide, verrà adottata la formale delibera di rigetto della domanda.

Nell'eventualità di presentazione delle osservazioni, si sottolinea che la permanenza di un punteggio di valutazione complessivo (dato dalla somma dei punteggi dei singoli criteri ponderati rispetto all'incidenza) inferiore al 6, determinerà il rigetto della domanda

Le osservazioni possono essere inviate esclusivamente mediante PEC all'indirizzo impresetassozero@pec.invitalia.it, inserendo nell'oggetto della mail PEC il numero di protocollo NIT20006025 assegnato.

Infine, si fa presente che, sempre ai sensi del suddetto art. 10 bis, la presente comunicazione interrompe i termini per concludere il procedimento, che iniziano nuovamente a decorrere dalla data di presentazione delle osservazioni o, in mancanza, dalla scadenza del termine di dieci giorni innanzi indicato.

Distinti saluti.

Documento sottoscritto con firma digitale dal Responsabile del Procedimento ai sensi del D.Lgs. 7 marzo 2005, n. 82 e del decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri 30 marzo 2009 e successive modificazioni.