

# Microcredito, spin-off ed innovazione

## Ri-disegniamo il futuro in azienda



di Giancarlo Pastore  
Amministratore Cipas



**S**pesso gli imprenditori sono impegnati nella ricerca continua di nuove possibilità per avviare o espandere la loro azienda. L'Unione europea ha tra i suoi obiettivi quello di diffondere l'uso del piano d'impresa come metodologia di analisi e di previsione, in particolar modo a fronte di agevolazioni finanziarie che utilizzano fondi pubblici. In questo senso, ormai in Italia tutte le leggi agevolative, da quelle nazionali a quelle regionali, non solo consigliano, ma pretendono il business plan. Il progetto si costruisce quindi attraverso lo studio dell'attività imprenditoriale sotto il profilo strategico, organizzativo, commerciale, produttivo, legale, economico, finanziario e patrimoniale, proiettandone l'esame in un periodo temporale di 3-5 anni.

Il business plan, che rappresenta la giusta impostazione della cultura imprenditoriale, è il modo più corretto di porsi di fronte a un'iniziativa perché può limitare il rischio imprenditoriale. È uno strumento di lavoro prezioso che risponde a tanti interrogativi. Sostanzialmente, si divide in due macroaree. Nella prima macroarea confluiranno tutte le notizie inerenti l'impresa e i suoi fondatori, la descrizione del team imprenditoriale. In quest'area, quindi, l'attenzione si sofferma su:

- la **cronistoria aziendale** (la nascita dell'impresa, la sua forma e composizione societaria, la presenza di legami con altre imprese);

- la **descrizione dell'imprenditore** (caratteristiche generali, esperienze passate affini o meno al business, motivazioni, ruolo svolto all'interno dell'iniziativa);
- le **caratteristiche del team imprenditoriale** (i componenti del gruppo, le esperienze dei componenti del gruppo, i ruoli chiave nel progetto/impresa, soggetti preposti per i ruoli chiave, prospettive future di assetto del team).

Nella seconda macroarea, invece, si devono illustrare:

- il **prodotto** (si può trattare di una descrizione della variazione di un prodotto esistente o un prodotto completamente nuovo);
- la **missione** (ossia la funzione e il ruolo dell'impresa nel mercato e la ragione della sua esistenza);
- l'**idea** (in particolare l'iter della sua nascita, lo stato di avanzamento del progetto, le motivazioni all'imprenditorialità, i caratteri distintivi ed eventuali elementi di innovazione);
- la **formula imprenditoriale** (il sistema di prodotto/servizio offerto, i clienti, la struttura organizzativa, che comprende risorse, organizzazione dell'attività). [🔗cod 28923](#)

### LA STRUTTURA DEL BUSINESS PLAN

- Presentazione sintetica
- Piano di marketing
- Piano di vendita
- Piano di produzione
- Piano dei costi generali
- Piano delle immobilizzazioni
- Fabbisogno finanziario
- Flussi di cassa
- Conto economico e stato patrimoniale

La presentazione sintetica del piano riporta:

- la descrizione dell'azienda o del team imprenditoriale;
- il suo potenziale;
- l'esperienza dei singoli componenti;
- la descrizione dei prodotti/servizi che s'intendono commercializzare;
- gli obiettivi che si vogliono raggiungere e la strategia di base impostata;
- i motivi che fanno ritenere che sarà un'operazione di successo;
- la struttura e i mezzi di cui ci s'intende avvalere.