

MASTER DEL FARE

# Resto al Sud 2.0

Requisiti e scelte operative per progettare una nuova attività nel Mezzogiorno

**Antonio Baiano Svizzero**

Guida operativa • Edizione 16 settembre 2026

**Incentivi Aziende.it**



**MATERIA NETWORK**  
Struttura integrata di sviluppo d'impresa



**Edizioni Eracle**

## Come usare questa guida

Resto al Sud 2.0 sostiene la nascita di attività economiche nel Mezzogiorno attraverso contributi a fondo perduto e servizi di accompagnamento. La convenienza dipende da tre verifiche distinte: il proponente deve avere i requisiti, gli acquisti devono rientrare nelle categorie ammesse e l'attività deve poter sostenere i propri costi dopo l'apertura. Il contributo può rendere possibile l'investimento iniziale; la domanda dei clienti deve rendere possibile la continuità dell'impresa.

Ho impostato questa guida per accompagnare il lettore dalla prima verifica alla gestione delle spese. Consiglio di affrontare subito i capitoli sui requisiti e sulla data di costituzione: rinviare questi controlli può rendere inutilizzabile un progetto altrimenti valido. Le pagine dedicate ai numeri servono invece a distinguere l'importo agevolabile dal denaro che occorre realmente avere a disposizione.

La pubblicazione è rivolta ad aspiranti imprenditori, lavoratori autonomi, professionisti e consulenti che preparano una nuova iniziativa nelle regioni ammesse. È autonoma rispetto alla guida dedicata a ON. Non applica a Resto al Sud 2.0 le regole del precedente Resto al Sud, che aveva destinatari, struttura finanziaria e condizioni differenti.

**Crediti editoriali.** Antonio Baiano Svizzero, autore. Edizioni Eracle, marchio editoriale. Collana Master del Fare. IncentiviAziende.it, riferimento operativo sui temi della finanza agevolata. Materia Network, riferimento per lo sviluppo d'impresa e i contenuti professionali.

**Chiusura tecnica:** 16 settembre 2026. Le regole sono ricostruite da decreti, documentazione e chiarimenti istituzionali. I richiami R1–R8 rinviano alle fonti finali. Gli esempi sono simulazioni originali con soggetti di fantasia; gli importi non costituiscono preventivi né promesse di concessione. Le indicazioni di metodo sono raccomandazioni operative dell'autore, separate dai requisiti normativi.

## Indice

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| 1 Il perimetro di Resto al Sud 2.0                   | 4  |
| 2 Requisiti personali e prova documentale            | 5  |
| 3 Partecipazioni precedenti e codice ATECO           | 6  |
| 4 Costituzione e inattività prima della domanda      | 7  |
| 5 Forma giuridica e governo della società            | 8  |
| 6 Attività ammesse e disponibilità della sede        | 9  |
| 7 Scegliere fra voucher e programma di investimento  | 10 |
| 8 Costruire un voucher finanziabile                  | 11 |
| 9 La maggiorazione fino a 50.000 euro                | 12 |
| 10 Programmi fino a 200.000 euro e lavori sulla sede | 13 |
| 11 Le spese escluse e le voci da motivare            | 14 |
| 12 IVA e scelta del regime fiscale                   | 15 |
| 13 Preventivi e indipendenza dei fornitori           | 16 |
| 14 Il mercato da dimostrare nel piano                | 17 |
| 15 Ricavi e capacità produttiva                      | 18 |
| 16 Costi e punto di pareggio                         | 19 |
| 17 Il denaro necessario prima delle erogazioni       | 20 |
| 18 Preparare il fascicolo e inviare la domanda       | 21 |
| 19 Istruttoria e premialità                          | 22 |
| 20 Dopo la concessione e prima degli acquisti        | 23 |
| 21 Conto dedicato e conto vincolato                  | 24 |
| 22 Rendicontazione SAL e saldo                       | 25 |
| 23 Variazioni controlli cumulo e revoca              | 26 |
| 24 Caso pratico di voucher digitale                  | 27 |
| 25 Caso pratico di programma e prova di tenuta       | 28 |
| 26 Domande frequenti e controllo prima della firma   | 29 |
| 27 Fonti e criteri di aggiornamento                  | 30 |
| 28 L'autore                                          | 31 |
| 29 Nota editoriale e riferimenti                     | 32 |

## 1 Il perimetro di Resto al Sud 2.0

La misura finanzia nuove iniziative di autoimpiego e autoimprenditorialità in Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia. Alla data di questa edizione lo sportello risulta attivo: è aperto dal 15 ottobre 2025 e opera fino alla disponibilità delle risorse. Non è prevista una graduatoria periodica con una scadenza generale annuale. L'ordine di presentazione non elimina la valutazione del progetto né trasforma la domanda in un diritto al contributo.

I destinatari sono giovani con almeno 18 anni e meno di 35 anni, nelle condizioni personali previste dalla disciplina. La sola età non basta. Occorre verificare lo stato occupazionale, le eventuali partecipazioni in altre attività e la corretta costituzione dell'iniziativa. La sede operativa finanziata deve trovarsi nell'area ammessa; la possibilità di vendere online o servire clienti nazionali non sposta il luogo in cui si realizza l'investimento.

| Percorso                                      | Sostegno previsto                                        |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Voucher ordinario                             | Fino a 40.000 euro a fondo perduto                       |
| Voucher con maggiorazione                     | Fino a 50.000 euro se ricorrono le condizioni specifiche |
| Programma fino a 120.000 euro                 | Contributo fino al 75% delle spese ammesse               |
| Programma oltre 120.000 e fino a 200.000 euro | Contributo fino al 70% delle spese ammesse               |

Voucher e contributo per programmi sono percorsi alternativi. I massimali riguardano l'iniziativa, non una moltiplicazione automatica per il numero dei soci. Aggiungere persone alla compagine non aumenta di per sé l'importo disponibile.

Per orientarsi, il lettore deve scrivere una breve scheda: attività effettivamente svolta, luogo di produzione o erogazione, soggetto che la eserciterà, spese necessarie, calendario di apertura e risorse proprie. Se uno di questi dati resta indefinito, la scelta del percorso finanziario è prematura. Un locale che richiede lavori importanti, per esempio, cambia la valutazione del voucher anche quando il totale degli acquisti sembra compatibile con 40.000 euro.

*FONTI: R1; R2, Capo IV; R3, art. 4.*

## 2 Requisiti personali e prova documentale

L'accesso richiede l'appartenenza alle categorie ammesse: inoccupati, inattivi, disoccupati, disoccupati destinatari del programma GOL oppure lavoratori nelle condizioni definite come working poor. Quest'ultima categoria riguarda il rapporto fra imposta lorda sui redditi da lavoro e detrazioni spettanti, secondo la disciplina richiamata dalla misura. Non coincide con una generica difficoltà economica e non si prova soltanto dichiarando uno stipendio basso.

Il controllo deve ricostruire la situazione alla data rilevante di avvio dell'iniziativa e rispettare le dichiarazioni richieste al momento della domanda. Apertura della partita IVA, iscrizione al Registro delle imprese e presentazione dell'istanza sono eventi diversi: registrarli in una cronologia evita di valutare lo stato del proponente nel momento sbagliato.

| Circostanza da verificare     | Evidenza da raccogliere                                          |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Età                           | Documento di identità e data di nascita                          |
| Disoccupazione o percorso GOL | DID e documentazione del Centro per l'impiego pertinente         |
| Lavoro e redditi              | Contratti, CU, dichiarazioni fiscali e ricostruzione del reddito |
| Partite IVA precedenti        | Date di apertura, stato effettivo e attività esercitate          |
| Cariche e partecipazioni      | Visure storiche e cronologia delle quote                         |

Questa è una raccolta preliminare di lavoro, non l'elenco universale degli allegati obbligatori. Le DSAN ufficiali restano il riferimento per ciò che occorre dichiarare e caricare. Una dichiarazione sostitutiva semplifica la produzione documentale, ma mantiene la responsabilità del dichiarante e può essere controllata anche dopo l'erogazione.

Per i working poor è opportuno far predisporre al consulente fiscale un prospetto che espliciti redditi rilevanti, periodo considerato, imposta e detrazioni. Non utilizzo in questa guida una soglia monetaria unica, perché può produrre un risultato errato quando cambiano natura del reddito, durata del rapporto o condizioni individuali.

Una posizione dubbia deve essere chiarita prima di formalizzare l'iniziativa. Il costo di una verifica preliminare è limitato; aprire troppo presto e scoprire successivamente di non poter dichiarare il requisito può compromettere anche la finestra temporale di accesso.

*FONTI: R2, artt. 2, 5 e 6; R3, artt. 1 e 4; R4, sezione Requisiti.*

### 3 Partecipazioni precedenti e codice ATECO

Un giovane può avere l'età richiesta e non essere computabile come soggetto con requisiti. La disciplina esclude da tale categoria titolari o soci di attività con codice ATECO coincidente fino alla terza cifra con quello dell'iniziativa proposta, considerando anche attività cessate nei sei mesi precedenti la domanda. Il controllo riguarda la storia recente, non soltanto la visura del giorno dell'invio.

Si deve quindi costruire un elenco delle partecipazioni, delle attività individuali e delle relative date, confrontando i codici e il contenuto economico effettivo. Una cessione di quote effettuata pochi giorni prima della domanda non cancella automaticamente il periodo pregresso. Neppure la scelta di una diversa descrizione commerciale risolve una coincidenza sostanziale dell'attività.

**Il caso della società inattiva.** L'inattività dell'altra società può rilevare nella valutazione della condizione occupazionale, ma non dimostra da sola il superamento del distinto limite sulle precedenti partecipazioni e sul codice ATECO. La norma non offre una generale esenzione formulata semplicemente come «società inattiva». Se i codici coincidono, la domanda non va impostata dando per certa l'ammissibilità del socio: occorre sottoporre a Invitalia la situazione completa e conservare il chiarimento ottenuto.

Un quesito utile deve indicare quota, carica, date, stato camerale, effettiva assenza o presenza di operazioni, eventuali compensi e codici dell'attività precedente e di quella nuova. Chiedere soltanto se «un amministratore può partecipare» produce una risposta troppo generica per sostenere una dichiarazione.

**Esempio di controllo.** Elena, 27 anni, possiede una quota in una società senza operazioni commerciali e vuole aprire un'attività nello stesso gruppo ATECO. La visura inattiva è un elemento del fascicolo, non un lasciapassare. Prima di attribuirle il controllo qualificato della nuova impresa, il progetto deve risolvere entrambi i profili: condizione personale e vincolo sull'attività pregressa.

Se un soggetto non possiede i requisiti, può essere valutata la sua presenza come socio non qualificato, purché la nuova compagine rispetti effettivamente le regole di controllo e amministrazione. Non è corretto modificarne soltanto l'etichetta nelle dichiarazioni.

*FONTI: R2, art. 6, comma 5; R4, sezione Requisiti. Il caso della società inattiva richiede una verifica individuale.*

## 4 Costituzione e inattività prima della domanda

La tempistica di formalizzazione è uno dei vincoli più delicati. I chiarimenti operativi ammettono iniziative avviate nel mese della domanda o nel mese immediatamente precedente, purché inattive al momento della presentazione. Per lavoro autonomo e professioni rileva l'apertura della partita IVA; per le imprese rileva l'iscrizione nel Registro delle imprese.

Una domanda presentata a settembre richiede quindi di esaminare la finestra agosto-settembre, senza tradurla automaticamente in sessanta giorni. È una regola per mesi di calendario. Una società formalizzata a luglio non diventa tempestiva perché non ha ancora trovato clienti.

L'inattività va verificata anche nelle operazioni. Invitalia la collega a una partita IVA non movimentata, ammettendo determinate spese preparatorie modeste o strettamente collegate alla formalizzazione e alla tempestiva realizzazione dell'iniziativa. Queste eccezioni non autorizzano ad avviare ordinariamente vendite e acquisti prima della domanda e non rendono finanziabili le spese anteriori all'invio.

**Sequenza consigliata.** Prima si verificano persone, sede possibile, spese e sostenibilità; poi si organizza la formalizzazione nel periodo corretto; infine si completa e presenta la domanda mantenendo la condizione richiesta. Il commercialista deve conoscere la data prevista di invio prima di procedere con gli adempimenti. Il consulente di progetto deve conoscere la data effettiva di iscrizione, non soltanto quella dell'atto notarile.

Non acquistare un bene confidando nel fatto che «la fattura sarà inserita dopo». Data del documento, pagamento, consegna e impegno contrattuale vanno ricostruiti con precisione. Per le spese che si intendono agevolare, la soluzione ordinaria è programmarle dopo la presentazione, fermo il rischio imprenditoriale di investire prima dell'esito.

Nel fascicolo conserva certificato di attribuzione della partita IVA, ricevute camerali, visura storica e documenti delle eventuali operazioni preparatorie. La cronologia deve spiegare perché l'iniziativa era ancora inattiva alla domanda. Se vi sono movimenti atipici, non ometterli: chiedi una valutazione prima di sottoscrivere le dichiarazioni.

*FONTI: R2, art. 6; R3, art. 4; R4, requisiti 1-3 e spese anteriori alla domanda.*

## 5 Forma giuridica e governo della società

Resto al Sud 2.0 può accompagnare lavoro autonomo, attività libero-professionali, impresa individuale e le forme societarie previste: SNC, SAS, SRL, anche semplificata, cooperative e società tra professionisti. La forma va scelta in rapporto all'attività e ai rapporti fra proponenti, considerando responsabilità, costi amministrativi e disciplina fiscale. Una SRLS non rende automaticamente più solido un progetto e una ditta individuale non elimina gli obblighi autorizzativi del settore.

Nelle società possono partecipare soggetti privi dei requisiti, ma il controllo e l'amministrazione devono restare in capo ai soggetti qualificati. I chiarimenti definiscono il controllo attraverso il possesso del 50% più un euro del capitale e l'amministrazione attraverso la maggioranza dell'organo di governo composta da soci con requisiti. Una maggioranza economica senza poteri gestionali coerenti lascia il requisito incompleto.

| Ipotesi su capitale di 10.000 euro                                   | Valutazione preliminare                       |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Giovane qualificato 6.000 euro e amministratore unico                | Assetto coerente, da verificare integralmente |
| Giovane qualificato 5.000 euro, altro socio 5.000 euro               | Controllo qualificato insufficiente           |
| Giovane qualificato 7.000 euro, amministratore unico non qualificato | Criticità sul requisito di amministrazione    |

Il notaio deve ricevere il progetto di compagine prima dell'atto. Vanno esaminati statuto, diritti particolari, deleghe e poteri di firma, evitando assetti formalmente maggioritari ma incoerenti con il controllo richiesto. Nelle forme in cui la disciplina civilistica attribuisce poteri e responsabilità differenti, la verifica deve essere specifica.

Le regole non terminano con l'ammissione. Le FAQ richiedono il mantenimento di controllo e amministrazione qualificati anche nel periodo successivo alla conclusione del progetto. Il provvedimento di concessione deve essere tradotto in un calendario degli obblighi, senza anticipare cessioni o cambiamenti gestionali sulla base di un conteggio approssimativo.

Un socio esperto può rafforzare l'organizzazione, ma non dovrebbe essere inserito solo per una premialità. Definisci il suo contributo, la disponibilità di tempo e le decisioni che potrà assumere: il progetto deve funzionare anche quando il rapporto fra soci attraversa un disaccordo.

*FONTI: R2, art. 6; R4, controllo e amministrazione; R5, variazioni.*

## 6 Attività ammesse e disponibilità della sede

La misura interessa attività produttive, artigianali, commerciali, turistiche, di servizi e professionali nei limiti della disciplina. Sono escluse la produzione primaria agricola, la pesca e l'acquacoltura. Nei casi misti bisogna distinguere l'attività effettivamente agevolata dalle componenti escluse e verificare il corretto inquadramento prima di attribuire un codice ATECO.

Descrivere l'attività significa precisare che cosa viene venduto e chi lo produce. Un negozio di prodotti alimentari, un laboratorio di trasformazione e un'azienda agricola non sono intercambiabili. Allo stesso modo, una stireria che tratta capi già lavati ha processi e dotazioni diversi da una lavanderia. Il piano deve riflettere queste differenze nei locali, nelle attrezzature e nei costi.

La sede deve essere tecnicamente utilizzabile. Prima di sottoscrivere un contratto lungo, incarica un tecnico di verificare destinazione d'uso, compatibilità urbanistica, condizioni degli impianti, requisiti sanitari e accessibilità pertinenti all'attività. Il consulente di settore deve identificare autorizzazioni e figure obbligatorie: per esempio, quando un'attività richiede un responsabile tecnico, occorre definire chi coprirà il ruolo e a quale costo.

**Controllo economico del locale.** Al canone aggiungi deposito cauzionale, eventuali oneri condominiali, adeguamenti, utenze e tempi di disponibilità. Un immobile economico che richiede lavori non finanziabili con il voucher può costare più di un locale già idoneo. Confronta il fabbisogno complessivo nei primi dodici mesi, non soltanto il prezzo mensile della locazione.

Nel post-concessione serve il titolo di disponibilità della sede secondo i termini richiesti. Le FAQ precisano durate minime, dalla sottoscrizione del provvedimento, di quattro anni per il voucher e cinque per il contributo, salvo deroghe specifiche da esporre in tutoraggio. Non sono ammessi comodati a tempo indeterminato. Queste condizioni vanno confrontate con il contratto prima della firma.

La presenza dei tre loghi editoriali nella guida non sostituisce eventuali obblighi di comunicazione del finanziamento a carico del beneficiario. Tali obblighi riguardano il progetto ammesso e vanno applicati secondo le istruzioni ricevute.

*FONTI: R1; R2; R5, sezione Sede dell'iniziativa e comunicazione.*

## 7 Scegliere fra voucher e programma di investimento

La scelta parte dalla configurazione minima che consente all'attività di funzionare. Individua gli acquisti indispensabili, separa gli ampliamenti rinviabili e quantifica i lavori sulla sede. Soltanto dopo confronta i percorsi agevolativi. Portare artificiosamente il progetto vicino al massimale aumenta il rischio di spese poco giustificate e di costi di gestione sproporzionati.

Il voucher può essere adatto a iniziative con dotazioni contenute e locali già utilizzabili. Il contributo per programmi permette investimenti più ampi e, nei limiti previsti, opere edili. Richiede però una quota di spesa non coperta più elevata. Il percorso con la percentuale apparentemente migliore non è necessariamente quello con il fabbisogno più basso.

| Spese ammesse ipotizzate        | Contributo teorico | Quota non coperta               |
|---------------------------------|--------------------|---------------------------------|
| 40.000 euro, voucher ordinario  | 40.000 euro        | 0 euro sulle sole spese ammesse |
| 50.000 euro, voucher maggiorato | 50.000 euro        | 0 euro sulle sole spese ammesse |
| 100.000 euro, programma         | 75.000 euro        | 25.000 euro                     |
| 120.000 euro, programma         | 90.000 euro        | 30.000 euro                     |
| 150.000 euro, programma         | 105.000 euro       | 45.000 euro                     |
| 200.000 euro, programma         | 140.000 euro       | 60.000 euro                     |

Gli importi sono simulazioni aritmetiche e presuppongono l'integrale ammissibilità. Non includono spese escluse, IVA recuperabile, gestione e anticipazioni finanziarie. Un voucher senza quota residua sugli acquisti può comunque richiedere denaro proprio per aprire e pagare i primi mesi di attività.

La soglia di 120.000 euro merita attenzione: oltre tale importo si applica il 70% all'intero programma della fascia superiore, non il 75% sui primi 120.000 e il 70% sulla differenza. Su 125.000 euro il contributo teorico è 87.500 euro, inferiore ai 90.000 ottenibili su un programma ammissibile di 120.000 euro.

Questa differenza deve orientare un confronto reale sulle dotazioni. Eliminare un bene necessario per restare sotto soglia può danneggiare l'attività; rinviare una dotazione non essenziale può invece ridurre il fabbisogno senza compromettere l'avvio.

*FONTI: R1; R2, artt. 20 e 22. Calcoli originali.*

## 8 Costruire un voucher finanziabile

Il voucher copre acquisti funzionali all'attività: macchinari, impianti specifici, attrezzature, arredi nuovi, software e determinate immobilizzazioni immateriali. Ogni voce deve avere un collegamento verificabile con il servizio o il prodotto descritto. Un elenco di beni con prezzi tondi, senza quantità e caratteristiche, non permette di valutarne necessità e congruità.

Per ciascun acquisto prepara una scheda con funzione, quantità, caratteristiche minime, prezzo, fornitore, tempi di consegna e risultato atteso. Se il bene è un software, descrivi moduli, licenze, utenti, installazione e diritti di utilizzo. Se è un'attrezzatura, indica capacità produttiva e compatibilità con gli spazi disponibili. La specifica deve essere proporzionata: non serve un capitolato industriale per un computer, mentre un sistema gestionale personalizzato richiede un'articolazione seria delle prestazioni.

**Le opere sul locale sono il limite decisivo.** Il voucher non finanzia la ristrutturazione degli immobili. Gli impianti generali elettrici, idrici e del gas sono considerati opere edili secondo i chiarimenti Invitalia. Non diventano attrezzature ammissibili semplicemente cambiando la dicitura del preventivo.

Le consulenze per preparare la domanda e quelle legali, fiscali e tributarie sono escluse. Le consulenze tecnico-specialistiche previste dalla misura hanno requisiti specifici e, nella relativa categoria, devono essere rese da ETS. Occorre distinguerle dallo sviluppo di software o da altre immobilizzazioni immateriali: conta il contenuto della prestazione e la corretta classificazione, non la convenienza della voce scelta.

Un progetto da 44.000 euro può chiedere un voucher ordinario da 40.000, coprendo la differenza. Non può chiedere 50.000 euro soltanto perché contiene una spesa digitale, se le spese complessivamente previste sono inferiori. Il contributo richiesto deve trovare riscontro in spese reali e ammissibili.

Prima dell'invio, rileggi il piano come farebbe un estraneo: è possibile capire quali beni saranno presenti il giorno dell'apertura, che cosa permetteranno di vendere e perché il loro costo è ragionevole? Se la risposta richiede spiegazioni verbali assenti dalla domanda, completa il testo.

*FONTI: R2, art. 21; R3, art. 7; R4, spese e voucher.*

## 9 La maggiorazione fino a 50.000 euro

La maggiorazione fino a 10.000 euro deve essere richiesta espressamente. Il decreto direttoriale prevede una prima strada quando almeno il 20% delle spese ammesse riguarda beni o servizi con le caratteristiche tecnologiche, digitali, ambientali o di risparmio energetico richieste. Una seconda strada riguarda consulenze tecnico-specialistiche di ETS iscritti al RUNTS per almeno il 50% della maggiorazione, con le finalità individuate dalla norma.

Su un piano interamente ammesso di 50.000 euro, la prima strada richiede almeno 10.000 euro di spese qualificabili. Il denominatore è il totale ammesso, non la sola maggiorazione. La percentuale deve restare verificata anche se in istruttoria alcune voci vengono ridotte. Conviene predisporre un calcolo che distingua spese complessive e spese effettivamente qualificanti.

**Un sito web non è automaticamente innovazione.** Il progetto deve spiegare in che cosa la soluzione migliori prodotto, servizio o processo rispetto al mercato di riferimento. Prenotazioni integrate, gestione delle consegne, tracciabilità degli ordini e analisi dei dati possono sostenere una motivazione, ma vanno descritti e rapportati alla concorrenza. Una semplice pagina promozionale non giustifica da sola l'intera maggiorazione.

Nel preventivo di un sistema digitale separa analisi, sviluppo, integrazioni, collaudo, licenze e assistenza corrente. Le prestazioni ricorrenti e la pubblicità ordinaria non vanno confuse con l'investimento. Per il risparmio energetico confronta consumi, capacità e condizioni d'uso: un'affermazione commerciale del fornitore senza parametri misurabili è debole.

La concessione della maggiorazione non esaurisce la verifica. Per l'erogazione il DD richiede una DSAN sulle caratteristiche tecniche ed economiche, accompagnata dalla relazione del tutor ENM. L'assenza della dichiarazione può comportare la revoca della maggiorazione. Il fascicolo va quindi impostato già in fase progettuale e aggiornato dopo consegna e collaudo.

**Controllo pratico:** per 10.000 euro di maggiorazione, la strada ETS richiede almeno 5.000 euro delle consulenze specifiche; non basta che il fornitore sia un'associazione. Verifica iscrizione al RUNTS, contenuto dell'incarico e limiti della categoria di spesa. Un fornitore ordinario di software non va presentato come ETS se non lo è.

*FONTI: R3, art. 9; R2, art. 21. Calcoli originali.*

## 10 Programmi fino a 200.000 euro e lavori sulla sede

Il contributo per programmi di investimento finanzia un insieme organico di beni e interventi. Rispetto al voucher consente opere edili di ristrutturazione e manutenzione straordinaria fino al 50% del programma ammesso. Resta necessario verificare la funzione delle opere e la loro conformità tecnica: l'agevolazione non sostituisce permessi, titoli edilizi o disponibilità legittima dell'immobile.

Un programma da 120.000 euro con 60.000 euro di lavori si colloca al limite del 50%. Se gli altri investimenti vengono ridotti, il limite deve essere ricalcolato. Non basta controllare che il preventivo edile originario fosse inferiore a metà della domanda iniziale. La congruità finale dipende dall'investimento effettivamente ammesso.

Per i lavori chiedi un computo dettagliato, con quantità e prezzi, coerente con il layout operativo. Il tecnico deve distinguere manutenzione ordinaria, straordinaria, impianti generali e impianti specifici di produzione. Il confine ha conseguenze sull'ammissibilità e non va risolto dal solo titolo della fattura.

Il cronoprogramma deve collegare autorizzazioni, disponibilità del cantiere, consegna delle attrezzature e collaudo. Se i macchinari arrivano prima che il locale sia pronto, possono generare deposito, trasporti aggiuntivi e ritardi. Se invece il fornitore richiede un lungo anticipo, il piano di cassa deve consentire di pagarlo senza bloccare le opere.

**Esempio di dimensionamento.** Un laboratorio prevede 45.000 euro di lavori, 60.000 di attrezzature, 8.000 di arredi e 7.000 di software: totale 120.000 euro. I lavori pesano il 37,5%. Il contributo teorico è 90.000 euro e la quota residua 30.000, prima di IVA recuperabile e altre uscite. Il progetto va valutato anche sulla capacità del laboratorio di vendere abbastanza da coprire personale, materiali, energia e manutenzione.

Un contratto di locazione deve consentire l'esecuzione dei lavori e la permanenza richiesta. Accertare questi aspetti dopo l'ammissione può portare a una variazione onerosa o all'impossibilità di realizzare il programma. La sede non è un allegato secondario: determina una parte sostanziale del rischio di esecuzione.

*FONTI: R2, artt. 22-24; R3, artt. 10-11. Simulazione originale.*

## 11 Le spese escluse e le voci da motivare

Il piano finanziario deve contenere anche ciò che il contributo non paga. In Resto al Sud 2.0 sono esclusi, fra gli altri, materie prime e semilavorati, personale, utenze, locazioni, leasing e consulenze non ammesse. Sono costi che l'attività deve comunque sostenere. Ometterli dalla previsione economica per far apparire un margine più alto indebolisce il progetto.

| Voce                            | Trattamento operativo                                        |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Scorte e materiali per iniziare | Prevedere copertura esterna al contributo                    |
| Stipendi e oneri del personale  | Inserire nel conto economico e nella cassa                   |
| Affitto e deposito cauzionale   | Distinguere costo periodico e liquidità immobilizzata        |
| Consulenza per la domanda       | Tenere fuori dal piano agevolato                             |
| Beni usati                      | Non proporli come nuovi di fabbrica                          |
| Imposte e tasse                 | Non includerle come investimento; IVA con disciplina propria |
| Acquisto di terreno o immobile  | Escluso dalla misura                                         |

Alcune voci richiedono una motivazione specifica. Un veicolo deve essere strettamente necessario alla produzione o all'erogazione del servizio; non basta che sia comodo per il titolare. La targa N1, da sola, non prova la funzione produttiva. Descrivi percorrenze, carichi, frequenza delle consegne e rapporto con il volume di attività, senza inventare dati per sostenere l'acquisto.

L'ideazione e realizzazione di un marchio va distinta dalle tasse per il deposito. Anche una voce denominata genericamente «marketing» può includere prestazioni molto diverse: un'immobilizzazione immateriale prevista dalla disciplina non coincide con campagne pubblicitarie correnti o gestione periodica dei social.

Per un contratto composito chiedi al fornitore di separare le componenti reali. Non si tratta di spostare costi esclusi sotto nomi ammessi: ciascuna prestazione deve avere un contenuto, un prezzo e una prova di esecuzione autonomi. Se un'offerta non permette questa ricostruzione, il rischio si trasferisce al beneficiario in rendicontazione.

La verifica finale deve porre due domande diverse: la spesa è necessaria all'impresa? È anche ammissibile al contributo? Una risposta positiva alla prima non implica una risposta positiva alla seconda.

*FONTI: R2, artt. 21, 23 e 24; R4-R5 per veicoli, beni nuovi e marchio.*

## 12 IVA e scelta del regime fiscale

L'IVA recuperabile non rappresenta normalmente una spesa agevolabile; resta però un pagamento da finanziare al momento dell'acquisto. I chiarimenti Invitalia ammettono l'IVA quando non è recuperabile secondo la normativa nazionale, anche nel caso del regime forfettario, purché il trattamento sia coerente con la domanda. La verifica riguarda il singolo beneficiario e la natura dell'operazione.

Per confrontare due preventivi usa lo stesso criterio. Se uno è riportato al netto e l'altro al lordo, il totale del progetto può risultare falso. Il prospetto deve avere colonne separate per imponibile, IVA, quota recuperabile e importo richiesto. L'eventuale inammissibilità dell'IVA non la fa scomparire dal fabbisogno di cassa.

**Simulazione con aliquota ipotizzata al 22%.** Un bene costa 20.000 euro più 4.400 di IVA. Se l'IVA è recuperabile, la base agevolabile è 20.000 euro, ma l'uscita verso il fornitore è 24.400. Se l'IVA è definitivamente non recuperabile e ammessa, il costo considerabile può essere 24.400 euro, sempre entro il massimale e le condizioni della misura. Non si aumenta il voucher oltre il suo tetto perché il beneficiario applica un diverso regime fiscale.

Il regime forfettario non va scelto soltanto per includere l'IVA negli investimenti. Il consulente fiscale deve verificare accesso, cause ostative, trattamento dei contributi, obblighi previdenziali e convenienza sulla struttura economica prevista. I costi effettivamente pagati restano decisivi per la sostenibilità, anche quando il reddito imponibile viene determinato con un coefficiente e non deducendo analiticamente quei costi.

Se la scelta fiscale cambia dopo la domanda, occorre valutare l'effetto sulla base agevolabile e comunicare la variazione secondo le procedure applicabili. Una scelta fiscalmente legittima può modificare i numeri del progetto approvato; non va attuata ignorando le dichiarazioni già rese.

Nel business plan distingui risultato operativo, reddito imponibile e disponibilità del titolare. Chiamare «utile netto» la semplice differenza fra vendite e poche spese, senza contributi previdenziali e imposte, conduce a una rappresentazione poco affidabile della redditività personale.

*FONTI: R4-R5, chiarimenti IVA. Esempio semplificato; valutazione fiscale individuale necessaria.*

### 13 Preventivi e indipendenza dei fornitori

Un preventivo deve consentire di identificare esattamente ciò che verrà acquistato. Ragione sociale, partita IVA, descrizione, quantità, prezzo unitario, IVA, validità dell'offerta e tempi di consegna costituiscono una base pratica. Per sistemi complessi aggiungi installazione, formazione inclusa, collaudo e assistenza, distinguendo le prestazioni correnti dalle componenti dell'investimento.

L'assenza di un obbligo generalizzato di allegare tutti i preventivi alla prima domanda non rende facoltativa la conoscenza dei costi. Una stima priva di riscontri può essere formalmente inseribile ma economicamente fragile. È consigliabile raccogliere alternative comparabili, soprattutto quando il prezzo è elevato o il fornitore offre una soluzione personalizzata.

Il confronto non va limitato al totale. Un macchinario da 12.000 euro con installazione compresa può essere più economico di uno da 11.000 che richiede altri 2.000 per trasporto e avviamento. Confronta anche tempi, garanzie, capacità e disponibilità dei ricambi. Documenta le ragioni della scelta senza sostenere che esista un obbligo di tre preventivi quando non risulta dalla disciplina applicabile.

**Fornitore indipendente.** Le FAQ escludono le spese per acquisti da soci dell'impresa beneficiaria, anche di minoranza. Prima di progettare un acquisto da un'impresa collegata a un socio, verifica rapporti proprietari e gestionali e chiedi chiarimenti sulla fattispecie. Non far transitare la stessa fornitura attraverso un terzo per aggirare il vincolo.

Per software e servizi immateriali definisci risultati verificabili: accessi amministrativi, codice o licenze dovute, manuali, funzionalità, prove di collaudo e data di attivazione. Un generico «sito più CRM» non permette di verificare se il corrispettivo remunera un investimento o mesi di assistenza e promozione.

Conserva le versioni dei preventivi. Se un prezzo cambia, il confronto con la versione approvata deve essere immediato. Una tabella delle variazioni con importo iniziale, nuovo importo, motivazione e impatto tecnico consente al tutor di valutare la coerenza e all'imprenditore di misurare il fabbisogno aggiuntivo.

*FONTI: R4, presentazione; R5, fornitori e variazioni. Raccomandazioni originali per la selezione delle offerte.*

## 14 Il mercato da dimostrare nel piano

La domanda deve spiegare perché qualcuno comprerà il prodotto o il servizio a un prezzo compatibile con i costi. Frasi come «il settore è in crescita» non bastano a sostenere una previsione locale. Definisci il cliente, il bisogno concreto, la zona servita e il motivo per cui l'offerta può essere scelta rispetto alle alternative già disponibili.

Una ricerca essenziale può combinare dati pubblici sul territorio, osservazione dei concorrenti, listini, colloqui esplorativi con potenziali clienti e prove di interesse non vincolanti. Ogni evidenza deve essere datata e descritta correttamente. Una manifestazione di interesse non è un contratto; una visualizzazione sui social non è una vendita.

**Esempio di domanda commerciale.** Una stireria con ritiro e consegna non serve indistintamente tutti i residenti. Può rivolgersi a nuclei con poco tempo, professionisti o piccole strutture ricettive. Per ciascun segmento cambiano frequenza, quantità, prezzo, tempi di incasso e costo logistico. Il piano deve scegliere quali clienti servire prima e quale area può essere coperta senza consumare il margine in trasporti.

Il confronto competitivo dovrebbe includere prezzo, tempi, accessibilità, prenotazione, qualità e affidabilità. Se sostieni che nessuno offre un determinato servizio, documenta come hai controllato. Nella maggiorazione digitale il confronto con il mercato geografico di riferimento ha anche un ruolo nella motivazione dell'innovazione.

Passa poi dai clienti ai volumi: numero di ordini, valore medio, frequenza e stagionalità. Una stima di 70.000 euro annui con ordine medio di 25 euro richiede 2.800 ordini all'anno. Su 250 giorni operativi significa 11,2 ordini al giorno. Occorre verificare che lavorazione e logistica possano reggere quel carico e che il bacino commerciale lo renda plausibile.

Il piano marketing deve spiegare canali e costi: accordi locali, ricerca online, contenuti, referral e promozioni iniziali. La spesa pubblicitaria deve produrre un numero misurabile di richieste, dalle quali stimare i clienti effettivi. Evita di sommare come ricavi certi contatti provenienti da canali diversi che possono riferirsi alle stesse persone.

*FONTI: R3, art. 11 e Allegato 1. Metodo ed esempio originali.*

## 15 Ricavi e capacità produttiva

La previsione dei ricavi va costruita dal basso. Per un servizio a prenotazione si parte dalle ore disponibili, dalla durata media delle prestazioni e dal tasso di occupazione realistico. Per un negozio si combinano accessi, conversione e scontrino medio. Per un laboratorio si misura la produzione vendibile, considerando scarti, manutenzione e tempi di preparazione.

**Simulazione di centro servizi.** Due postazioni possono erogare complessivamente 12 prestazioni al giorno per 250 giorni. La capacità teorica è 3.000 prestazioni. Con un utilizzo del 60% si vendono 1.800 prestazioni; a 40 euro netti ciascuna, i ricavi sono 72.000 euro. Una previsione di 100.000 euro richiederebbe 2.500 prestazioni, cioè l'83,3% della capacità: un obiettivo molto diverso per una nuova attività.

Non distribuire automaticamente il fatturato in dodici quote uguali. Se l'apertura avviene a giugno, l'anno solare contiene solo sette mesi operativi. È utile distinguere il primo anno solare dai primi dodici mesi completi. Nei settori stagionali separa alta e bassa stagione, evitando di annualizzare il mese migliore.

| Variabile dell'esempio | Valore            |
|------------------------|-------------------|
| Capacità annua teorica | 3.000 prestazioni |
| Utilizzo ipotizzato    | 60%               |
| Prestazioni vendute    | 1.800             |
| Prezzo unitario netto  | 40 euro           |
| Ricavi annui           | 72.000 euro       |

Il prezzo deve essere coerente con il regime IVA e con il modo in cui il cliente lo vede. Un prezzo al pubblico comprensivo di IVA non può essere riportato come ricavo netto senza scorporo quando l'imposta è dovuta. Le simulazioni devono dichiarare espressamente la base utilizzata.

Verifica infine il collo di bottiglia. Non serve una seconda macchina se il limite reale è l'unico addetto disponibile o lo spazio di stoccaggio. L'investimento proposto deve essere collegato alla capacità effettivamente utilizzabile. Questo controllo aiuta a giustificare la spesa e protegge l'impresa dall'acquisto di beni che resterebbero inutilizzati.

*FONTI: R3, criteri di sostenibilità e pertinenza. Simulazione gestionale originale, non benchmark di settore.*

## 16 Costi e punto di pareggio

La sostenibilità va calcolata includendo tutti i costi necessari: acquisti, personale, affitto, energia, assicurazioni, manutenzione, software periodico, promozione, consulenze e oneri finanziari eventualmente presenti. Le voci escluse dal contributo sono spesso quelle che determinano la capacità dell'impresa di continuare a lavorare.

Per il personale usa il costo aziendale complessivo, non il solo netto ricevuto dal lavoratore. Il consulente del lavoro deve stimare inquadramento, orario, contributi, mensilità e accantonamenti pertinenti. Un costo annuo scelto per far tornare l'utile non costituisce una stima attendibile se non è compatibile con contratto e ore effettive.

**Esempio semplificato.** Ricavi 80.000 euro; costi variabili pari al 30% dei ricavi; costi fissi operativi 38.000 euro. I costi variabili sono 24.000 euro, il margine di contribuzione è 56.000 e il risultato operativo semplificato è 18.000 euro. Il punto di pareggio è  $38.000 / 0,70 = 54.285,71$  euro di ricavi.

Con ricavi inferiori del 20%, pari a 64.000 euro, i costi variabili scendono a 19.200 e il risultato diventa 6.800 euro. Il fatturato cala di 16.000 euro, ma il risultato si riduce di 11.200: la presenza di costi fissi amplifica la fragilità del margine. Il risultato qui calcolato precede ammortamenti, eventuali interessi, imposte e prelievi personali, salvo le componenti già incluse nei costi ipotizzati.

Il contributo per gli investimenti non deve essere inserito fra le vendite ricorrenti per raggiungere il pareggio. Il trattamento contabile e fiscale dell'agevolazione va definito separatamente dal professionista incaricato. Per la gestione interessa sapere se i clienti, a regime, finanziano la struttura operativa.

Se il titolare lavora a tempo pieno, valuta anche la disponibilità economica che deve ricavare dall'attività. Un'impresa che copre i fornitori ma non lascia risorse sufficienti a chi la conduce può essere formalmente attiva e personalmente insostenibile. Questa verifica non comporta l'invenzione di uno stipendio contabile: richiede di distinguere risultato dell'impresa e fabbisogno familiare.

*FONTI: R3, valutazione economica. Elaborazione e calcoli originali.*

## 17 Il denaro necessario prima delle erogazioni

Il fabbisogno iniziale comprende quota non agevolata, spese escluse, IVA da anticipare, gestione iniziale e riserva per imprevisti. Il contributo concesso non coincide con denaro immediatamente disponibile. Fra ordine, consegna, fatturazione, richiesta e incasso possono passare settimane o mesi, con effetti concreti sul pagamento dei fornitori.

**Simulazione di programma da 100.000 euro.** Si ipotizza che tutte le spese siano ammesse al netto di IVA e soggette al 22%. Il contributo teorico è 75.000 euro, la quota residua 25.000.

Aggiungendo 22.000 di IVA recuperabile da anticipare, 12.000 di uscite iniziali non ammesse e 8.000 di riserva, il fabbisogno oltre il contributo è 67.000 euro prima dell'eventuale recupero IVA.

| Componente                     | Importo     |
|--------------------------------|-------------|
| Quota investimento non coperta | 25.000 euro |
| IVA recuperabile da anticipare | 22.000 euro |
| Uscite iniziali escluse        | 12.000 euro |
| Riserva di liquidità           | 8.000 euro  |
| Totale oltre il contributo     | 67.000 euro |

Il picco effettivo può essere maggiore se l'impresa deve pagare spese coperte dal contributo prima dell'incasso. Può essere ridotto da modalità di erogazione compatibili, dilazioni concordate o finanziamenti disponibili. Queste fonti devono essere documentate: una futura richiesta alla banca non equivale a un affidamento deliberato.

Costruisci un prospetto mensile con saldo iniziale, versamenti dei soci, incassi da clienti, erogazioni attese e pagamenti. Il mese con il saldo più basso identifica il fabbisogno massimo. Ripeti il calcolo spostando in avanti l'erogazione e ritardando le vendite: se il saldo diventa negativo, serve una copertura o una diversa sequenza degli acquisti.

La riserva per imprevisti non va aggiunta fra le spese richieste senza una categoria ammissibile. È una disponibilità prudenziale del piano finanziario. Può coprire un trasporto aggiuntivo, un ritardo nell'apertura o un costo non riconosciuto, evitando che una variazione limitata fermi l'intero progetto.

*FONTI: R2, art. 28; R3, art. 17. Simulazione originale con IVA ipotizzata.*

## 18 Preparare il fascicolo e inviare la domanda

Il fascicolo deve collegare identità del richiedente, requisiti, attività, spese e dichiarazioni. Scarica la modulistica corretta per voucher o contributo e per la forma giuridica scelta. Non riutilizzare automaticamente allegati del vecchio Resto al Sud, di ON o di Autoimpiego Centro-Nord: una somiglianza grafica non rende equivalenti le dichiarazioni.

Per il voucher il DD richiede informazioni descrittive sull'iniziativa, profilo del proponente, spese e maggiorazione eventualmente richiesta, oltre alle dichiarazioni previste. Per il contributo è richiesto il piano d'impresa secondo lo schema ufficiale. Il voucher comporta comunque la predisposizione del piano d'impresa nella fase post-concessione: è ragionevole prepararlo prima, per verificare i numeri.

| Gruppo di documenti             | Funzione nel fascicolo                            |
|---------------------------------|---------------------------------------------------|
| Identità e poteri               | Individuare chi presenta e firma                  |
| Dati societari e partita IVA    | Verificare soggetto, quote, date e attività       |
| DSAN ufficiali                  | Dichiarare requisiti e condizioni richieste       |
| Piano e descrizione delle spese | Dimostrare coerenza e sostenibilità               |
| Evidenze di premialità          | Sostenere solo i punteggi effettivamente maturati |
| Preventivi e verifiche tecniche | Supportare importi e fattibilità, secondo la fase |

L'accesso avviene con identità digitale. Occorrono firma digitale valida e PEC attiva; per l'impresa si utilizza la PEC comunicata al Registro delle imprese. La compilazione può essere assistita da delegati, mentre firma e invio devono rispettare i poteri e le modalità previste per il titolare o legale rappresentante.

Prima di inviare confronta i totali della piattaforma con il piano, controlla l'IVA, verifica quote e nominativi e apri tutti gli allegati. I campi non pertinenti vanno trattati secondo le istruzioni ufficiali, senza lasciare omissioni che possano essere interpretate come incompletezza.

Conserva il documento generato, la versione firmata, gli allegati e la ricevuta di invio con data e protocollo. Una domanda salvata in bozza non è presentata. Predisponi anche un controllo quotidiano della PEC e un responsabile delle risposte: l'assistenza del consulente non trasferisce a lui la responsabilità delle dichiarazioni del proponente.

*FONTI: R3, artt. 4, 7 e 10; R6.*

## 19 Istruttoria e premialità

La procedura a sportello verifica sia le condizioni formali sia gli elementi previsti dalla griglia di valutazione. Per il voucher vengono esaminati completezza, requisiti, spese e punteggi. Per il contributo il piano d'impresa è sottoposto a una valutazione di merito che comprende competenze, processo produttivo, mercato, marketing, sostenibilità e pertinenza degli investimenti, con colloquio da remoto.

Il DD prevede la deliberazione entro novanta giorni e disciplina le richieste di precisazioni. Il termine non va trasformato in una promessa commerciale sulla data di disponibilità del denaro: una richiesta istruttoria, un problema documentale o la successiva fase di erogazione modificano il calendario effettivo. Le integrazioni richieste dal DD hanno un termine perentorio di dieci giorni lavorativi; si deve leggere comunque la comunicazione ricevuta per l'esatto adempimento.

Le premialità riguardano, secondo l'Allegato 1, formazione ENM, conto e versamenti e presenza di soci di minoranza con esperienza pertinente. La formazione può attribuire punteggi differenziati in funzione dell'attestazione. Frequentare un corso non garantisce il massimo punteggio e non sostituisce un requisito soggettivo mancante.

**Preparazione al colloquio.** Il proponente deve saper spiegare chi compra, come si produce, perché servono i beni indicati, come si paga la quota residua e quale fatturato consente il pareggio. Una presentazione memorizzata non aiuta se i numeri non sono compresi. Simula domande su vendite inferiori, indisponibilità di un fornitore e ritardo nell'apertura.

Quando arriva una richiesta di chiarimenti, scomponila in punti, collega ogni risposta a un documento e verifica che il nuovo testo non contraddica la domanda. Una precisazione non è l'occasione per trasformare liberamente attività, compagine o programma di spesa.

L'incompletezza originaria può determinare improcedibilità. Non presentare una domanda volutamente lacunosa confidando nella possibilità di integrarla. Nel caso di motivi ostativi, la risposta deve affrontare le ragioni specifiche contestate e le evidenze disponibili, nei termini indicati. Una dichiarazione generica di fiducia nel progetto non risolve una carenza normativa o economica.

*FONTI: R3, artt. 8, 11 e Allegato 1; R4.*

## 20 Dopo la concessione e prima degli acquisti

L'ammissione apre una nuova fase di lavoro. Leggi integralmente il provvedimento e trasformalo in un elenco di obblighi con responsabili e date: importo concesso, categorie ammesse, eventuali prescrizioni, sede, conto, tutoraggio, termini di realizzazione, rendicontazione e mantenimento. Il riepilogo ricevuto da un consulente non sostituisce la lettura dell'atto.

Il DD prevede documentazione post-concessione entro trenta giorni, tra cui, per il voucher, il piano d'impresa e, per tutte le iniziative, evidenze del conto e del versamento minimo richiesto, oltre al titolo di disponibilità della sede. Il versamento del 10% si calcola sul contributo finanziario concesso, al netto del valore del tutoring. Su un voucher di 50.000 euro l'importo è quindi 5.000 euro.

Questo versamento non va confuso con una quota di cofinanziamento che trasformerebbe il voucher in un contributo al 90%. È un adempimento di disponibilità finanziaria; le somme possono poi essere utilizzate per il programma nei termini previsti. Il progetto deve comunque coprire tutte le altre uscite individuate nel proprio piano di cassa.

Il tutoraggio tecnico di Invitalia accompagna la corretta realizzazione e rendicontazione; quello gestionale ENM affronta aspetti organizzativi ed economici. I servizi reali non sono una somma da spendere presso un consulente scelto liberamente né un costo da anticipare come una normale fattura dell'investimento.

**Ordine al fornitore.** Prima della conferma verifica corrispondenza con la spesa ammessa, prezzo, tempi, intestazione, descrizione e diciture richieste. Fornisci il CUP quando disponibile e le istruzioni del provvedimento. Organizza la conservazione di ordine, fattura, pagamento, consegna e collaudo nella stessa cartella logica.

Per il voucher il termine ordinario delle spese è nove mesi dalla concessione, con possibile proroga entro il massimo di dodici; per i programmi è sedici mesi, prorogabili fino a venti. La proroga richiede un procedimento e non è automatica. Pianifica una conclusione anticipata rispetto al termine, per lasciare tempo a collaudi e rettifiche documentali.

*FONTI: R2, artt. 21 e 23; R3, art. 12; R5.*

## 21 Conto dedicato e conto vincolato

Il conto dedicato e il conto vincolato rispondono a modalità operative diverse. Il primo è intestato all'iniziativa e destinato alle sue operazioni, con tracciabilità dei pagamenti; il secondo opera secondo la convenzione con una banca aderente e consente il pagamento dei fornitori nell'ambito della procedura autorizzata. La scelta va coordinata con banca, tutor e calendario delle forniture.

Con il conto vincolato, le richieste vengono costruite su fatture non quietanzate e la banca esegue i pagamenti dopo le verifiche e il nulla osta. Il beneficiario deve rendere disponibile la parte non coperta, l'IVA dovuta secondo il trattamento applicabile e gli oneri bancari previsti. La procedura riduce alcune anticipazioni, ma non elimina la necessità di mezzi finanziari.

Nel percorso con conto dedicato, Resto al Sud 2.0 consente un primo SAL con titoli anche non quietanzati secondo le condizioni previste; il saldo richiede la regolarizzazione dei pagamenti. Non bisogna trasferire automaticamente alla misura le regole di Autoimpiego Centro-Nord, che su questo punto presenta differenze operative.

| Domanda alla banca                               | Perché serve                                |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Il prodotto è un conto corrente bancario idoneo? | I conti di pagamento non sono equivalenti   |
| La banca aderisce alla convenzione richiesta?    | Necessario per il conto vincolato           |
| Quali sono costi e tempi di apertura?            | Incidono sul calendario post-concessione    |
| Come vengono pagati i fornitori?                 | Serve per concordare condizioni realistiche |
| Quali risorse deve versare il beneficiario?      | Determina la liquidità da preparare         |

La documentazione bancaria deve riportare intestatario, IBAN e disponibilità delle somme. Un bonifico disposto ma non ancora accreditato potrebbe non dimostrare la disponibilità nel momento richiesto. Verifica il documento effettivamente richiesto dal tutor e conserva estratti conto leggibili.

Prima di scegliere, chiedi ai fornitori se possono lavorare con i tempi della procedura. Se pretendono il pagamento completo immediato, il conto vincolato potrebbe non risolvere il problema. L'impegno del fornitore deve essere coerente con le consegne e con la presentazione delle fatture ammissibili, senza accordi paralleli che alterino gli importi reali.

*FONTI: R3, art. 17; R5; R7.*

## 22 Rendicontazione SAL e saldo

La rendicontazione dimostra che il programma approvato è stato realizzato con spese ammissibili, documenti corretti e pagamenti tracciabili. Per ogni bene deve essere possibile collegare la voce approvata al fornitore, al titolo di spesa, al pagamento e alla presenza effettiva nell'attività. Per un servizio immateriale la prova comprende anche ciò che è stato consegnato e reso utilizzabile.

Il primo SAL può essere richiesto dopo almeno tre mesi dal provvedimento, su titoli di valore compreso fra il 30% e il 70% delle spese ammesse. La richiesta del saldo va presentata entro tre mesi dal pagamento dell'ultimo titolo ammesso, con le specificità della procedura di conto vincolato. Il DD fissa inoltre il termine ultimo non prorogabile del 30 giugno 2028 per le richieste di saldo, ferma l'applicazione dei termini individuali più brevi.

L'articolo 28 indica, in caso di esito positivo, sessanta giorni per il SAL e ottanta per il saldo. Sono tempi procedurali subordinati alle verifiche: non impostare pagamenti inderogabili assumendo che ogni richiesta venga liquidata senza sospensioni o necessità di completamento.

**Fascicolo della singola spesa.** Raccogli preventivo o ordine, fattura, documento di trasporto quando pertinente, evidenza del pagamento, eventuale liberatoria e prova di installazione o collaudo. Per software conserva contratto, licenze, accessi, verbale di consegna e dimostrazione delle funzioni previste. Una schermata generica non prova l'esecuzione di un'intera piattaforma.

Le fatture devono riportare i riferimenti richiesti e i pagamenti vanno eseguiti con causali coerenti, incluso il CUP secondo le istruzioni. Se manca un dato, usa la procedura ufficiale di regolarizzazione: non modificare artigianalmente il documento originario. Per fatture estere o elettroniche chiedi al consulente contabile la modalità corretta e verifica le indicazioni del tutor.

Prima del saldo confronta il registro delle spese con il totale pagato, elimina duplicazioni e considera note di credito e sconti successivi. L'agevolazione non può remunerare un costo che il beneficiario non sostiene più. Un risparmio è positivo per l'impresa, ma può comportare il ricalcolo del contributo.

*FONTI: R2, art. 28; R3, art. 16; R5; R7.*

## 23 Variazioni controlli cumulo e revoca

Un progetto può richiedere modifiche di prezzo, fornitore, bene o sede. La prima attività è confrontare la variazione con ciò che è stato valutato: cambia la funzione produttiva? Incide sull'innovazione? Riduce i requisiti della compagine? Sposta la sede? La disciplina richiede autorizzazione preventiva per le variazioni; i chiarimenti distinguono le modifiche sostanziali da quelle formali, comunque soggette a verifica di coerenza e ammissibilità.

Predisponi una richiesta che riporti situazione approvata, modifica, motivazione, confronto economico e conseguenze sul calendario. Se incide sulla maggiorazione, ricalcola le percentuali e aggiorna le evidenze tecniche. Non comprare prima un bene diverso confidando nella successiva approvazione della sostituzione.

I beni agevolati restano vincolati all'attività per il periodo previsto. Le FAQ indicano tre anni dopo il completamento del programma per il divieto di trasferimento, alienazione o uso diverso; altri obblighi contrattuali e sulla sede possono avere una diversa decorrenza. Crea un calendario separato per ciascun vincolo: non utilizzare un'unica data presunta di «liberazione» per tutto il progetto.

L'articolo 25 stabilisce il divieto di cumulo con crediti d'imposta e altre agevolazioni nazionali, regionali o europee, con le eccezioni previste per il Fondo di garanzia e per la NASpl anticipata in unica soluzione dei disoccupati GOL, da utilizzare come capitale d'avvio. Prevede inoltre la compatibilità con l'indennità del Supporto per la formazione e il lavoro. Non basta che due aiuti sommati restino sotto il costo della fattura: occorre rispettare il divieto specifico e verificare puntualmente ogni eccezione.

Le cause di revoca possono riguardare dichiarazioni non corrette, perdita dei requisiti, mancata realizzazione, uso difforme dei beni, violazioni degli obblighi o ostacoli ai controlli. Le conseguenze dipendono dal provvedimento e dalla disciplina, con possibile recupero delle somme. Archiviare le evidenze è quindi un'attività continuativa.

Un controllo interno trimestrale può verificare sede, beni, composizione societaria, attività, scadenze e documenti. Non è un adempimento aggiuntivo imposto dalla guida: è un metodo pratico per rilevare un problema prima che diventi una contestazione. Le comunicazioni rilevanti devono essere scritte e conservate insieme alle risposte dell'ente.

*FONTI: R2, artt. 25 e 28-30; R3; R4-R5. Verificare anche gli obblighi del provvedimento individuale.*

## 24 Caso pratico di voucher digitale

**Simulazione originale.** Marta, 29 anni, intende avviare un servizio di stireria con ritiro e consegna, senza lavaggio. Si assume che requisiti personali, finestra di costituzione e sede siano stati verificati. Il progetto ipotizza un voucher maggiorato di 50.000 euro, con spese integralmente ammesse e importi espressi secondo il trattamento IVA applicabile al caso.

| Investimento                              | Importo     |
|-------------------------------------------|-------------|
| Attrezzature professionali per stiratura  | 26.000 euro |
| Arredi operativi                          | 6.000 euro  |
| Hardware e periferiche                    | 5.000 euro  |
| Software ordini e organizzazione consegne | 11.000 euro |
| Ideazione e realizzazione del marchio     | 2.000 euro  |
| Totale                                    | 50.000 euro |

Il software rappresenta il 22% del totale. La soglia quantitativa del 20% sarebbe superata, ma la maggiorazione dipende anche dal riconoscimento delle caratteristiche richieste. Si ipotizza una soluzione con gestione dei capi, prenotazione, assegnazione delle consegne e tracciabilità degli ordini; tali funzioni devono essere giustificate rispetto al mercato, realizzate e documentate. Il marchio non viene automaticamente conteggiato fra le spese qualificanti.

L'attività prevede 70.000 euro di ricavi, materiali e logistica variabile al 15% per 10.500 euro, costo aziendale del personale di 20.000, affitto di 7.200 e altri costi operativi di 8.300. Il risultato operativo semplificato è 24.000 euro, pari al 34,29% dei ricavi, prima delle componenti fiscali, previdenziali personali, ammortamenti ed eventuali interessi non inclusi.

Con ricavi inferiori del 20%, pari a 56.000 euro, i costi variabili diventano 8.400 e il risultato scende a 12.100 euro. La riduzione del margine obbliga a valutare la sostenibilità del lavoro del titolare e del servizio gratuito di consegna.

Il voucher non copre automaticamente affitto, stipendi e materiali. Occorre un fondo iniziale separato. Se la sede richiedesse interventi elettrici generali, il piano dovrebbe finanziarli autonomamente o rivalutare il percorso: inserirli fra le attrezzature non risolverebbe l'esclusione. La decisione finale è favorevole solo se requisiti, riconoscimento della maggiorazione e cassa iniziale sono documentati.

*FONTI: R2-R3 per le condizioni agevolative. Dati economici interamente ipotetici.*

## 25 Caso pratico di programma e prova di tenuta

**Simulazione originale.** Una nuova società di servizi tecnici progetta una sede attrezzata con investimento ammissibile di 150.000 euro. Si assumono soddisfatti i requisiti dei soci e la loro capacità di presidiare le lavorazioni. Il programma comprende 35.000 euro di adeguamenti, 85.000 di macchinari, 15.000 di attrezzature accessorie e 15.000 di software.

Le opere incidono per il 23,33%, entro il limite del 50%. Il contributo teorico è il 70% di 150.000, cioè 105.000 euro; la quota non coperta è 45.000. Se tutta la spesa fosse soggetta a IVA recuperabile al 22%, occorrerebbe considerare anche 33.000 euro da anticipare. Con ulteriori 20.000 euro fra avvio e riserva, il fabbisogno oltre il contributo arriverebbe a 98.000 euro prima del recupero dell'IVA.

| Scenario annuo                   | Base         | Ricavi meno 20% |
|----------------------------------|--------------|-----------------|
| Ricavi                           | 180.000 euro | 144.000 euro    |
| Costi variabili al 35%           | 63.000 euro  | 50.400 euro     |
| Costi fissi operativi            | 88.000 euro  | 88.000 euro     |
| Risultato operativo semplificato | 29.000 euro  | 5.600 euro      |

Il punto di pareggio è  $88.000 / 0,65 = 135.384,62$  euro. Nello scenario ridotto l'impresa supera ancora il pareggio, ma il risultato residuo è molto contenuto e precede ammortamenti, interessi e imposte. Un ulteriore ritardo negli incassi può produrre una crisi di cassa anche con un risultato operativo positivo.

La decisione non si esaurisce nel verificare la percentuale di contributo. La società deve dimostrare come coprire i 98.000 euro ipotizzati e gli eventuali anticipi sulle spese finanziate. Deve inoltre controllare la distribuzione dei clienti: se metà delle vendite dipende da un unico committente non contrattualizzato, la previsione base è fragile.

Un miglioramento concreto può consistere nel ridurre attrezzature accessorie non indispensabili, negoziare consegne progressive e ottenere accordi commerciali verificabili. Ridurre arbitrariamente il costo del personale per mostrare un utile maggiore non migliora il progetto. Il programma va dimensionato su un'attività sostenibile anche quando i primi risultati arrivano più lentamente del previsto.

*FONTI: R2, artt. 22-24. Simulazione e indicatori originali.*

## 26 Domande frequenti e controllo prima della firma

**Posso chiedere 50.000 euro perché acquisto un computer?** No. La maggiorazione richiede domanda espressa, soglia di spesa e caratteristiche documentate. Un bene digitale ordinario non prova da solo l'innovazione richiesta.

**Posso pagare dipendenti e affitto con il voucher?** Questi costi non rientrano nel piano agevolabile della misura. Devono essere previsti nel budget operativo e coperti con risorse disponibili.

**Devo costituire prima l'iniziativa?** La domanda riguarda un'iniziativa già formalizzata nella finestra temporale ammessa e inattiva. La sequenza va pianificata prima di aprire partita IVA o iscrivere l'impresa.

**Posso iniziare gli acquisti dopo l'invio senza attendere la concessione?** La posteriorità alla domanda è una condizione temporale rilevante, ma acquistare prima dell'esito espone al rischio di sostenere integralmente la spesa se la domanda o il bene non vengono ammessi.

**Il 10% sul conto è una riduzione del voucher?** No. Va distinto dall'eventuale quota di investimento non coperta e dagli altri fabbisogni. È una disponibilità da documentare secondo il post-concessione.

| Controllo conclusivo    | Evidenza necessaria                            |
|-------------------------|------------------------------------------------|
| Persone ammissibili     | Requisiti ricostruiti e dichiarazioni coerenti |
| Altre attività e ATECO  | Cronologia degli ultimi sei mesi verificata    |
| Data di formalizzazione | Documenti compatibili con il mese di invio     |
| Sede e autorizzazioni   | Fattibilità tecnica e titolo programmato       |
| Spese e maggiorazione   | Importi verificati e motivazioni documentate   |
| Sostenibilità e cassa   | Volumi credibili e coperture dimostrabili      |
| Domanda completa        | Allegati leggibili, firme e ricevuta di invio  |

La firma finale deve arrivare dopo il confronto fra dichiarazioni e documenti. Se una risposta dipende da un presupposto non ancora verificato, annotalo nel fascicolo di lavoro e risolvi: non trasformarlo in un fatto certo per completare il modulo. Il progetto è pronto quando le persone che lo realizzeranno sanno spiegare requisiti, spese e coperture con gli stessi dati riportati in piattaforma.

*FONTI: R2-R7. Risposte sintetiche da leggere con le condizioni dei capitoli pertinenti.*

## 27 Fonti e criteri di aggiornamento

**R1. Invitalia, Resto al Sud 2.0.** Scheda istituzionale, sezioni Cos'è, Agevolazioni e Cosa si può fare. Consultazione del 16 settembre 2026. Usata per stato dello sportello, territori, destinatari e struttura del sostegno. Percorso: [invitalia.it](https://www.invitalia.it), Incentivi e strumenti, Resto al Sud 2.0.

**R2. Decreto interministeriale 11 luglio 2025.** Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale, Serie generale n. 193 del 21 agosto 2025, codice redazionale 25A04699. Riferimenti principali: artt. 5–6 per soggetti e iniziative; Capo IV, artt. 19–28, per Resto al Sud 2.0; artt. 29–30 per controlli e revoca; art. 31 per tutoraggio. Testo consultato nella Gazzetta Ufficiale.

**R3. Decreto direttoriale 8 ottobre 2025 e Allegato 1.** Disposizioni operative per Autoimpiego Centro-Nord e Resto al Sud 2.0, pubblicate nella sezione Normativa di Invitalia. Riferimenti utilizzati: artt. 4, 7–12, 16–17 e griglie di valutazione. Il decreto sostituisce il precedente DD n. 318 del 21 luglio 2025.

**R4. Invitalia, FAQ Istruttoria Resto al Sud 2.0.** Consultate il 16 settembre 2026. Chiarimenti su avvio e inattività, precedenti partecipazioni, controllo societario, spese, maggiorazione e presentazione. Percorso: sezione della misura, FAQ, FAQ Istruttoria.

**R5. Invitalia, FAQ Tutoraggio e attuazione.** Consultate il 16 settembre 2026. Utilizzate per conto, sede, documentazione post-concessione, pagamenti, IVA, variazioni e fornitori. Percorso: sezione della misura, FAQ, Tutoraggio e attuazione.

**R6. Invitalia, Presenta la domanda.** Sezioni Come si presenta la domanda, Modulistica Voucher e Modulistica Contributo. È necessario scaricare i modelli della versione disponibile alla data dell'invio, senza ricopiare dichiarazioni da questa guida.

**R7. Invitalia, Richiesta di erogazione e Banche convenzionate.** Sezioni operative per progetti ammessi. Modulistica e adesioni bancarie devono essere nuovamente verificate al momento dell'apertura del conto e della richiesta di pagamento.

**R8. Decreto-legge 7 maggio 2024 n. 60, convertito dalla legge 4 luglio 2024 n. 95.** Quadro istitutivo della misura, in particolare art. 18. Richiamato per l'inquadramento, insieme ai provvedimenti attuativi.

## 28 L'autore

Antonio Baiano Svizzero è consulente direzionale specializzato in finanza agevolata, progettazione d'impresa e sviluppo di domande per bandi Invitalia e misure pubbliche di sostegno alle imprese.

Laureato in Economia e Commercio, ha approfondito il proprio percorso formativo presso la London School of Economics con master in Finanza Internazionale. È Innovation Manager, Tutor Microcredito e docente per corsi di formazione aziendali, competenze che integra nella consulenza a favore di aspiranti imprenditori, professionisti, microimprese e società.

Nel corso della sua attività ha seguito centinaia di progetti di investimento, business plan, piani economico-finanziari, strategie di accesso agli incentivi e percorsi di crescita aziendale, con particolare attenzione alla sostenibilità tecnica, economica e documentale delle domande.

È direttore editoriale di Edizioni Eracle e promotore di progetti professionali dedicati alla divulgazione tecnica e allo sviluppo d'impresa, tra cui Incentivi Aziende e Materia Network, struttura integrata di sviluppo d'impresa.

Alla consulenza direzionale affianca un'intensa attività editoriale, orientata alla scrittura di libri tecnici, manuali professionali e opere divulgative capaci di rendere accessibili temi complessi legati a economia, impresa, finanza agevolata, pianificazione patrimoniale e crescita professionale.

## 29 Nota editoriale e riferimenti

### Edizioni Eracle e collana Master del Fare

La collana propone strumenti per affrontare decisioni di impresa attraverso dati, procedure ed esempi. In questa guida il metodo consiste nel collegare ogni scelta agevolativa al progetto, al documento che la sostiene e alle risorse necessarie per realizzarla. Le simulazioni non sostituiscono i preventivi, ma rendono visibili gli effetti delle ipotesi adottate.

**Nota sui contenuti.** La pubblicazione ha finalità informative e operative generali. Non sostituisce la verifica individuale dei requisiti né consulenze fiscali, legali, tecniche o bancarie. Bandi, documenti e procedure possono cambiare. Prima di firmare una domanda o assumere un impegno economico occorre controllare i testi istituzionali aggiornati e le condizioni del caso concreto. La concessione e l'erogazione competono all'ente gestore e dipendono da istruttoria, risorse e rispetto degli obblighi.

Le FAQ sono chiarimenti operativi e vanno lette insieme ai decreti e al provvedimento individuale. Quando un caso non trova una risposta univoca, la soluzione è un quesito circostanziato, non l'estensione automatica di un esempio. Le indicazioni di prudenza gestionale della guida non introducono requisiti ulteriori rispetto alla disciplina.

### Riferimenti editoriali e operativi

IncentiviAziende.it • [www.incentiviazienze.it](http://www.incentiviazienze.it) • [info@incentiviazienze.it](mailto:info@incentiviazienze.it)

Materia Network • [www.materianetwork.it](http://www.materianetwork.it)

Edizioni Eracle • [www.eraclelibri.it](http://www.eraclelibri.it) • [info@eraclelibri.it](mailto:info@eraclelibri.it)

Collana Master del Fare • Edizione aggiornata al 16 settembre 2026

**Incentivi Aziende.it**



**Edizioni Eracle**