

GUIDA OPERATIVA E MODULISTICA
D.Lgs. 185/2000 - Franchising

Invitalia - Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa S.p.A.

INDICE

INTRODUZIONE ALLA GUIDA.....	3
FASE PRELIMINARE – CORRISPONDENZA CON IL PROFILO TIPO.....	4
CONTRATTO DI AFFILIAZIONE – CONDIZIONI MINIME.....	5
INIZIO DEL PROCESSO – PREDISPOSIZIONE E ULTIMAZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA.....	7
COLLOQUIO FINALE PRESSO L'AGENZIA.....	8
DICHIARAZIONE DI RECIPROCO INTERESSE ALL'AVVIO DELLA FASE DI PROGETTAZIONE.....	9
MOD.1/A – VERBALE 1° INCONTRO ED ESITO.....	10
SPESE NON FINANZIATE E NON RICONOSCIUTE.....	11
LETTERA PRESENTAZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA - VALUTAZIONE.....	13
MOD.2/A – VERBALE INIZIO DELLA PROCEDURA DI SVILUPPO DEL PROGETTO DI IMPRESA	14
MOD.3/A – VERBALE DI AVANZAMENTO PROCEDURA DI SVILUPPO DEL PROGETTO DI IMPRESA..	16
MOD.4/A - VERBALE FINE PROCEDURA PROGETTO DI IMPRESA.....	17
MOD.5/A - VERBALE FINE PROCEDURA PROGETTO DI IMPRESA PER DECISIONE DELLE PARTI O DECISIONE UNILATERALE DEL FRANCHISEE.....	18

INTRODUZIONE ALLA GUIDA

Al fine di rendere più scorrevole il processo di preparazione del progetto di impresa e con l'obiettivo di fornire uno strumento di gestione operativa, è stata predisposta questa guida e la relativa modulistica che dovrà essere **costantemente aggiornata in ogni sua parte, firmata da affiliante e potenziale affiliato secondo la tempistica di seguito delineata ed inviata dal proponente all'Agenzia.**

Essa si compone di:

- a) Una dichiarazione di "RECIPROCO INTERESSE E DI AVVIO DELLA FASE DI PROGETTAZIONE" sottoscritta da entrambe le parti, **da inviarsi entro e non oltre 15 giorni dalla data di ricevimento della lettera** con la quale vi abbiamo comunicato l'avvio della procedura
- b) Della modulistica relativa al progetto di impresa, la lettera di "PRESENTAZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA" che dovranno essere inviati all'Agenzia **entro 60 giorni dalla data della dichiarazione** di cui al punto a)
- c) Dei moduli 1-2-3-4-5/A che verranno di seguito descritti.

Per garantire la migliore efficienza informativa, **all'Agenzia ha predisposto e fornito ad ogni franchisor un modello elettronico di Progetto di Impresa** che deve essere **necessariamente utilizzato** per la definizione della parte economico finanziaria, della pianificazione degli investimenti e per la descrizione del mercato di riferimento.

Non sono accettate altre forme di elaborati progettuali, oltre a quello previsto.

FASE PRELIMINARE – CORRISPONDENZA CON IL PROFILO TIPO

L’Agenzia, accertata la sussistenza dei requisiti soggettivi (accoglibilità), attraverso la verifica formale della domanda presentata, provvede a proporre le singole candidature degli aspiranti beneficiari al franchisor.

Il franchisor deve valutare se le caratteristiche del proponente sono corrispondenti al “profilo tipo” richiesto per la gestione del punto di vendita, secondo i suoi standard di selezione e di esperienza, maturati attraverso la gestione della propria rete commerciale in franchising.

Nell’ottica di una collaborazione di lungo periodo, il Franchisor si configura, da subito, come riferimento fondamentale per la formazione commerciale e gestionale del candidato.

Nel primo incontro il franchisor deve comunicare al proponente tutti gli impegni finanziari (fideiussioni, merci, fee di ingresso), quantizzare gli anticipi e le modalità di pagamento per investimenti e per forniture di merci, nonché gli aspetti salienti del rapporto di franchising.

Nel successivo paragrafo abbiamo redatto e sintetizzato, a disposizione dell’Affiliato, l’elenco degli elementi essenziali che debbono essere **previsti e disciplinati all’interno di un contratto di affiliazione commerciale, che dovrà essere firmato prima dell’ammissione alle agevolazioni.**

Per facilitare tale trasmissione di informazioni è stato predisposto il **Mod. 1/A** che deve essere visionato attentamente da entrambe le parti in quanto, oltre a sintetizzare tutti i dati da approfondire, riepiloga anche tutti gli elementi essenziali delle modalità di erogazione dei contributi e dei contenuti essenziali del contratto di affiliazione commerciale che disciplina il rapporto tra Affiliante ed Affiliato.

Infine indipendentemente dall’esito della valutazione preliminare occorre compilare ed inviare all’Agenzia, il verbale di 1° incontro.

1° termine
15 gg.

Nel caso in cui sia affiliante che proponente manifestino la volontà a continuare la collaborazione, il candidato dovrà inviare **la dichiarazione di “reciproco interesse all’avvio della fase di progettazione”** ed il modulo **1/A** in allegato, completi in ogni parte e controfirmati da entrambi, tramite raccomandata A/R all’Agenzia **entro e non oltre 15 giorni dalla data di ricevimento della lettera di comunicazione al proponente dell’avvio della procedura.**

CONTRATTO DI AFFILIAZIONE CONDIZIONI MINIME

- Il contratto di Affiliazione deve avere **durata di almeno 7 anni**, ovvero per un periodo non inferiore alla durata del mutuo agevolato concesso dall'Agenzia.
 - Il contratto di Affiliazione ed il Progetto d'Impresa devono essere **conformi** agli impegni ed alle obbligazioni assunte con la **Convenzione tra l'Agenzia e l'Affiliante**, alla **Legge che disciplina l'Affiliazione commerciale**, il **Regolamento CE 2790/99** e loro successive modifiche e/o integrazioni.
 - L'Affiliante non dovrà in alcun modo mettere in atto **comportamenti pregiudizievoli all'autonomia dell'Affiliato** che deve poter sviluppare la sua attività d'impresa in maniera indipendente sotto il profilo giuridico, finanziario ed economico. L'Affiliante potrà effettuare ispezioni e verifiche sull'attività dell'Affiliato, purché finalizzate all'acquisizione dei dati per il buon funzionamento della rete.
 - All'Affiliato non deve essere impedita la possibilità di **acquistare beni e servizi**, anche destinati alla vendita, al di fuori della rete di fornitori indicata dall'Affiliante, purché tali beni e servizi non siano in concorrenza con quelli acquistabili presso questi ultimi; tali restrizioni saranno legittime solo nei limiti in cui siano necessarie per tutelare l'uniformità e la reputazione della rete di franchising.
 - La risoluzione del contratto di Affiliazione deve essere preceduta da una **messa in mora di almeno 30 gg.**, nel corso dei quali deve essere concessa all'Affiliato la possibilità di sanare l'inadempimento causa di risoluzione.
 - L'Affiliante potrà vincolare l'Affiliato con un **patto di non concorrenza**, efficace successivamente alla cessazione degli effetti del contratto di franchising, purché:
 - a. sia indispensabile per la protezione del know how dell'Affiliante
 - b. sia limitato al solo punto vendita in cui l'Affiliato ha operato durante la vigenza del contratto
 - c. sia limitato ad un solo anno
- Qualsiasi altra eventuale clausola di non concorrenza, avente efficacia dopo la risoluzione o cessazione del contratto, dovrà essere fissata contrattualmente e prevedere i suoi limiti territoriali e di durata.
- La cessione del singolo contratto deve essere vincolata al consenso dell'Affiliato e sempre alle condizioni che la società acquirente sia in grado di garantire il proseguimento dell'attività prevista nel contratto di Affiliazione.

- **Il contratto di franchising deve, comunque, regolare espressamente le seguenti materie:**
 - a. durata del contratto e condizioni di rinnovo;
 - b. modalità dei pagamenti iniziali, della fee entrance (commissione di ingresso) e delle royalty con i relativi livelli di incidenza e della base imponibile;
 - c. diritti di proprietà dell’Affiliante nel caso di cessione del contratto da parte dell’Affiliato;
 - d. esclusiva territoriale;
 - e. disposizioni in materia di acquisti;
 - f. dilazioni e condizioni di pagamento;
 - g. valore della 1° fornitura;
 - h. i servizi messi a disposizione da parte dell’Affiliante a favore dell’Affiliato;
 - i. Cause e modalità di recesso e risoluzione;
 - j. patti di non concorrenza in vigenza di contratto e dopo la cessazione della sua efficacia.

INIZIO DEL PROCESSO – PREDISPOSIZIONE E ULTIMAZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA

La definizione congiunta del progetto d'impresa, successiva alla dichiarazione di reciproco interesse, prevede una serie di incontri opportunamente cadenzati dalla compilazione dei relativi prospetti. L'Agenzia ritiene infatti che la redazione del progetto di impresa sia un momento fondamentale per il processo di formazione del proponente.

Mod 2/A Nel secondo incontro il Franchisor presenta al proponente tutti i documenti previsti nel suo accordo di Convenzione con l'Agenzia, dai quali si può evincere lo status della rete commerciale. Per favorire una maggiore efficacia operativa, tale momento di presentazione dei documenti può anche essere unificato all' incontro preliminare.

Mod 3/A Gli incontri successivi che l'Agenzia ritiene necessari per la formazione del franchisee da parte del franchisor, sono almeno due/tre. In essi vengono trasmesse le informazioni utili alla corretta valutazione della location commerciale e della gestione del punto di vendita, alla predisposizione del Business Plan, nonché alla predisposizione di tutta la documentazione richiesta dall'Agenzia. E' sottinteso che parte del lavoro territoriale potrà essere svolto direttamente dal proponente aspirante franchisee (es. mappe commerciali, ricerca del negozio, ecc..).

Gli spazi a disposizione del compilatore sono stati predisposti per indicare quali percorsi formativi sono stati affrontati negli incontri e quali sono i risultati attesi per l'incontro successivo.

Mod 4/A La fine della procedura di sviluppo del progetto di impresa viene formalizzata dalle parti attraverso l' invio della lettera di presentazione del progetto, come da modello allegato.

Entro 60 giorni dalla data della dichiarazione di “avvio della fase di progettazione” **le parti dovranno inviare la lettera di presentazione del progetto di impresa** – a mezzo raccomandata A/R – con allegata tutta la documentazione in forma cartacea.

Il mancato invio della documentazione all'Agenzia entro i 60 gg. dalla data della dichiarazione di avvio della fase di progettazione **comporterà la decadenza della domanda di ammissione.**

2° termine
60 gg.

COLLOQUIO FINALE PRESSO L'AGENZIA

A completamento dell'iter processuale il candidato proponente, o l'intera compagine nel caso di società, sosterrà un colloquio finale con un incaricato dell'Agenzia.

Tale colloquio sarà svolto tendenzialmente il 1° ed il 3° lunedì del mese presso gli uffici di Roma e verterà sulle seguenti aree di approfondimento: competenze, mercato, aspetti gestionali, aspetti economici e finanziari. La mancata partecipazione al colloquio comporterà il rigetto della domanda. Si evidenzia che, nel caso di iniziative organizzate nella forma di società di persone o capitali, deve partecipare al colloquio l'intera compagine sociale; la mancata presenza anche di uno soltanto dei soci comporterà il rigetto della domanda.

Mod 5/A Tale modulo va compilato solo nel caso in cui, in itinere, una delle parti decida di interrompere la procedura, determinando la chiusura dell'iter formativo e il conseguente decadimento della domanda di agevolazione.

In conseguenza di ciò, la domanda di accesso alle agevolazioni dell'aspirante Franchisee decade e, di conseguenza, essa non viene considerata come un contratto concluso per il franchisor.

La compilazione del modulo dovrà essere esaustiva e completa in ogni sua parte con particolare attenzione alla dichiarazione di sospensione del progetto d'impresa e delle relative motivazioni.

Questo modulo dovrà essere spedito con Raccomandata A/R all'Agenzia.

La procedura presentata è a salvaguardia e tutela del corretto funzionamento del processo di formazione previsto dalla legge, condizione indispensabile per l'assegnazione dei fondi agevolativi. E' pertanto necessario che il processo - e quindi tutti i relativi moduli - siano completi e corretti: ogni mancanza sarà oggetto di valutazione da parte dell'Agenzia e verrà considerata una carenza.

INVITALIA AUTOIMPIEGO
VIA PIETRO BOCCANELLI, 30
00138 ROMA

DATA: _____

**DICHIARAZIONE DI RECIPROCO INTERESSE ALL'AVVIO DELLA FASE DI
PROGETTAZIONE**

A seguito della Vs. comunicazione del ___/___/___ e dell'incontro avvenuto in data ___/___/___ tra il candidato proponente, sig./sig.ra _____ numero protocollo _____ ed il rappresentante della Società _____ sig./sig.ra _____ i suddetti dichiarano di aver congiuntamente esaminato e valutato gli aspetti commerciali e le modalità di affiliazione al marchio del franchisor e di avere reciproco interesse ad avviare la predisposizione del piano d'impresa, la cui valutazione è propedeutica all'eventuale ammissione alle agevolazioni finanziarie previste dal D.Lgs. 185/2000 e suo regolamento d'attuazione per procedere all'apertura di un nuovo punto vendita in franchising ad insegna_____.

Altresì dichiariamo di essere a conoscenza che tutta la documentazione deve essere prodotta ed inviata entro 60 giorni dalla data della presente dichiarazione e che il superamento di tale termine comporta il decadimento della domanda di ammissione alle agevolazioni.

IL FRANCHISOR

Il Proponente

MOD.1/A – VERBALE 1° INCONTRO ED ESITO

N. Protocollo domanda proponente

Marchio del franchisor

AREA DATI PROPONENTE

Cognome Proponente		Nome Proponente	
Codice Fiscale Proponente			
Comune	Provincia	Indirizzo	
Telefono	Cellulare	E.mail	Fax

AREA DATI FRANCHISOR

Cognome Referente		Nome Referente	
Telefono	Cellulare	E.mail	Fax
Funzione ricoperta in azienda			

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito www.invitalia.it. Consigliamo, inoltre, di prendere preventiva visione: D.Lgs 185/2000 e del D.M. 295/2001.

Le agevolazioni previste non possono superare complessivamente il limite del "de minimis" pari a 100.000 € e possono finanziare sia investimenti che costi di gestione. E' previsto:

- **per gli investimenti: un contributo a fondo perduto e un mutuo a tasso agevolato**
- **per la gestione: un contributo a fondo perduto**

L'entità dell'agevolazione non è predefinita, ma è il risultato di un calcolo che tiene conto dell'ammontare degli investimenti, delle spese di gestione e delle caratteristiche del mutuo a tasso agevolato (durata, entità e tasso). Il **calcolo** è effettuato nel rispetto del principio che prevede un **importo a mutuo agevolato non inferiore al 50%** del totale delle agevolazioni concedibili (investimenti + gestione) (L.289/2002 art.72 comma 2 lett.a). Per effetto delle diverse incidenze delle singole componenti sul "de minimis", non è possibile determinare a priori l'ammontare massimo dell'erogazione complessiva.

L'ammontare e la tipologia dei beni ammessi alle agevolazioni – per investimenti e gestione - è determinata esclusivamente dall'Agenzia sulla base della valutazione effettuata sui singoli progetti e le agevolazione sono erogate dopo la conclusione del contratto tra l'Agenzia ed il Beneficiario. Tutte le spese riconosciute sono solo quelle sostenute successivamente dalla data di ammissione e NON dalla data di presentazione della domanda alle agevolazioni. In generale è prevista l'erogazione in **due soluzioni**.

INVESTIMENTI	Dopo la stipula del contratto di finanziamento con l'Agenzia, il beneficiario può chiedere una 1° erogazione (SAL) compresa tra il 30% ed il 60% del totale delle agevolazioni per gli investimenti (mutuo agevolato + fondo perduto investimenti)	Dalla presentazione delle fatture non quietanzate passano mediamente 60/90 gg. per la materiale erogazione.
	Il saldo potrà essere richiesto al completamento di tutti gli investimenti	

CONTRIBUTI GESTIONE	Potrà essere richiesto un anticipo pari al 30% del totale delle spese in conto gestione ad avvio attività	Dalla presentazione dell'idonea documentazione passano mediamente 90 gg. per la materiale erogazione.
	Il saldo sarà erogato al beneficiario, sulla base di fatture quietanzate (pagate)	

Spese non finanziate e non riconosciute

1. Garanzie personali e/o reali richieste dal franchisor e relative alle obbligazioni nascenti dalle forniture di beni e/o servizi relative all'attività oggetto di franchising
2. Coperture parziali e/o totali di IVA
3. Oneri finanziari relativi a mutuo agevolato
4. Stipendi, salari, provvigioni agenti di commercio
5. Tasse, imposte ed oneri contributivi
6. Spese di ristrutturazione eccedenti il limite del 10% del totale degli investimenti in beni materiali ed immateriali

INFORMAZIONI PRELIMINARI AL PROGETTO DI IMPRESA (CAMPI OBBLIGATORI)

Importo iniziale stock merce (N.D. se non prevista)	€: _____
Importo iniziale fideiussione su stock merci (N.D. se non prevista)	€: _____
Importo fee di ingresso franchising (N.D. se non prevista)	€: _____
Modalità di pagamento e termini di dilazione dei beni forniti per investimenti (N.D. se non previste)	
Modalità di pagamento e termini di dilazione dello stock merci (N.D. se non prevista)	
<p><i>Dichiariamo di aver preso congiuntamente visione, analizzato e approfondito gli aspetti contenuti all'interno del contratto di Affiliazione Commerciale che disciplina il rapporto di affiliazione tra l'Affiliante ed il candidato proponente potenziale Affiliato, sulla base del testo conforme alla convenzione stipulata con l'Agenzia.</i></p>	

Area riservata alla sintesi incontri

Data comunicazione all'Agenzia

Data 1° incontro franchisor / proponente

ESITO 1° INCONTRO

<input type="checkbox"/> esito favorevole per proseguire con lo sviluppo del progetto di impresa – (vedi modulo 2/A)
Data fissata per prossimo incontro
<input type="checkbox"/> esito non favorevole – motivare dettagliatamente la motivazione nello spazio ed inviare a S.I.

SPAZIO PER MOTIVAZIONE RIFIUTO DI CANDIDATURA

Firma del Franchisor

Firma del Proponente per presa visione ed accettazione di quanto sopra

DATA: _____

LETTERA PRESENTAZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA - VALUTAZIONE

A seguito degli incontri avvenuti nelle date riportate nei moduli 2/A e 3/A, abbiamo provveduto a predisporre la documentazione che compone il Progetto di Impresa - in allegato alla presente - sulla base delle informazioni di Voi richieste nell'elenco del mod. 4/A.

Pertanto con la presente siamo a chiedere di avviare la valutazione del suddetto Progetto di Impresa e di esprimere il parere di ammissibilità alle agevolazioni, sulla base di quanto previsto dal D.Lgs. 185/2000 e suo regolamento d'attuazione.

IL FRANCHISOR

Il Proponente

Lista allegati

Modelli 2/A – 3/A – 4/A

Progetto di impresa così composto:

- Copia del titolo e/o abilitazione professionale indicato in domanda e necessario per l'esercizio dell'attività proposta;
- Analisi qualitativa e quantitativa del bacino d'utenza;
- Analisi localizzazione e struttura del punto vendita (mappa commerciale della via – insegne presenti sulla via – preliminare del contratto di locazione – visura catastale del locale – planimetria del locale – foto del locale);
- Definizione dell'area di esclusiva territoriale (se prevista);
- Stima del fatturato su tre anni e simulazione su tre anni del conto economico (su modello predisposto);
- Piano degli investimenti e fabbisogno finanziario iniziale (su modello predisposto);
- Originali dei preventivi di spesa cartacei, timbrati e firmati,
- Eventuali modifiche allo standard di contratto di franchising concordate.

IL FRANCHISOR

Il Proponente

MOD.2/A – VERBALE INIZIO DELLA PROCEDURA DI SVILUPPO DEL PROGETTO DI
IMPRESA

(da compilarsi in caso di esito favorevole dopo il 1° incontro)

N. Protocollo domanda proponente

Marchio del franchisor

Data

FRANCHISOR
Cognome
Nome

PROPONENTE
Cognome
Nome

LISTA DOCUMENTI

	VISIONATO	NON VISIONATO	CONSEGNATO
Copia bilancio degli ultimi tre esercizi o dalla data di inizio dell'attività se inferiore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lista affiliati operanti all'interno della Rete completa di indirizzi, E-Mail e numeri telefonici	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Indicazione variazione annua del numero degli affiliati, nell'ultimo triennio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Descrizione dei procedimenti giudiziari o arbitrari, promossi nei confronti dell'affiliante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Indicazione dell'esclusiva territoriale concessa all'affiliato ed indicata nel contratto (o indicazioni delle ragioni ostative alla stessa)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Copia del Codice deontologico europeo, predisposto dalla Federazione europea del franchising	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SPAZIO PER RIEPILOGO DELLE AREE TEMATICHE AFFRONTATE NELL'INCONTRO

Data fissata prossimo incontro

Firma del Franchisor

Firma del Proponente

MOD.3/A – VERBALE DI AVANZAMENTO PROCEDURA DI SVILUPPO DEL PROGETTO DI IMPRESA

N. Protocollo domanda proponente

Marchio del franchisor

Data

FRANCHISOR
Cognome
Nome

PROPONENTE
Cognome
Nome

SPAZIO PER RIEPILOGO DELLE AREE TEMATICHE AFFRONTATE NELL'INCONTRO

Data fissata prossimo incontro

Firma del Franchisor

Firma del Proponente

(Richiesta incontro all'Agenzia per presentazione documentazione)

N. Protocollo domanda proponente

Marchio del franchisor

Data

FRANCHISOR	
Cognome	
Nome	

PROPONENTE	
Cognome	
Nome	

LISTA DOCUMENTI PREDISPOSTI E DA PRESENTARE

	DOCUMENTI ELABORATI
Analisi qualitativa e quantitativa del bacino d'utenza	<input type="checkbox"/>
Analisi localizzazione e struttura del punto vendita (mappa commerciale della via – insegne presenti sulla via – visura catastale del locale – planimetria del locale – foto del locale)	<input type="checkbox"/>
Copia del titolo e/o abilitazione professionale indicato in domanda e necessario per l'esercizio dell'attività proposta	<input type="checkbox"/>
Definizione dell'area di esclusiva territoriale (se prevista)	<input type="checkbox"/>
Stima del fatturato su tre anni e simulazione su tre anni del conto economico (su modello predisposto)	<input type="checkbox"/>
Piano degli investimenti e fabbisogno finanziario iniziale (su modello predisposto)	<input type="checkbox"/>
Originali dei preventivi di spesa cartacei timbrati e firmati	<input type="checkbox"/>
Prospetti elaborati dall'Agenzia a supporto dell'attività preparatoria e di orientamento	<input type="checkbox"/>

Documento disponibilità Locale	Indicare la data disponibilità locale
Destinazione d'uso del locale: si rammenta che per l'avvio di attività commerciali è necessario verificare la corretta destinazione d'uso del locale, pena l'inammissibilità del progetto.	Indicare il tipo di destinazione e l'eventuale data di richiesta di variazione al Comune di destinazione d'uso

NOTE

MOD.5/A - VERBALE FINE PROCEDURA PROGETTO DI IMPRESA PER DECISIONE DELLE PARTI O DECISIONE UNILATERALE DEL FRANCHISEE

N. Protocollo domanda proponente

Marchio del franchisor

Data

FRANCHISOR	
Cognome	
Nome	

PROPONENTE	
Cognome	
Nome	

DICHIARAZIONE DI CESSAZIONE ATTIVITÀ DI SVILUPPO DEL PROGETTO DI IMPRESA (ELABORATO CONGIUNTAMENTE DALLE PARTI)

MOTIVAZIONE

Firma del Franchisor

Firma del Proponente