Un esempio di progetto di impresa

Un esempio di business plan per capire la logica dei preventivi di bilancio

Scopri come creare impresa sul sito della **Camera di commercio di Torino**

Vediamo ora un esempio concreto per capire *la logica* che sta alla base della stesura dei preventivi economici, finanziari e patrimoniali di cui abbiamo parlato nel capitolo 10. Senza dimenticare che qualsiasi modello, per quanto sofisticato, non riuscirà mai a riprodurre tutte le variabili della realtà, costringendoci ad operare necessariamente ipotesi semplificatrici.
L'importante è che il model lo sia «internamente coerente», consentendoci di dimostrare «su carta» la validità della nostra idea.

Il Sig. Rossi lavora da dieci anni presso il maglificio ALFA, dove è diventato capo-reparto. Avendo acquisito una notevole esperienza nel settore, percepisce l'esistenza di un mercato potenziale sufficientemente vasto per la maglieria destinata al pubblico dei giovani e dei giovanissimi, settore ancora piuttosto trascurato nel territorio locale.
Decide quindi di **mettersi in proprio**, costituendo una impresa costituita in forma di S.r.l., con una capitale sociale iniziale di € 100.000; non prima, però, di aver elaborato il suo piano di impresa.

Vediamo di sintetizzarne i punti salienti.
• Omettiamo per semplicità la *prima parte* del business plan (quella *introduttiva*, contenente fondamentalmente il curriculum, le esperienze e le motivazioni del titolare).
• Accenniamo brevemente alla *seconda parte*, riguardante la *fattibilità tecnico-commerciale* dell'idea d'impresa.
• Ci concentriamo poi sulla *terza ed ultima parte*, la più difficile: la *fattibilità economica, finanziaria e patrimoniale*.

La fattibilità tecnico-commerciale

Fattibilità tecnica

Non si pongono problemi particolari da questo punto di vista. Il processo produttivo è frutto di tecnologie ormai consolidate, che il Sig. Rossi, grazie all'esperienza maturata, conosce perfettamente. È indubbio che si tratti di un punto di forza non trascurabile.

Fattibilità commerciale

Il mercato di riferimento è costituito:
• a livello nazionale, dal *territorio da lui conosciuto* (comprendente la propria regione e due regioni limitrofe);
• a livello internazionale, dai *territori oltre oceano*.
Il Sig. Rossi si è reso conto che in tale mercato esiste uno spazio consistente per prodotti di maglieria destinati al segmento dei giovani e dei giovanissimi. Tale segmento è ancora troppo trascurato dalla attuale produzione del maglificio ALFA, concentrata su articoli di elevata qualità diretti ad una clientela matura.

Le caratteristiche principali del prodotto dovranno essere le seguenti:
• discreta qualità dei tessuti;
• praticità;
• fantasie e colori vivaci;
• prezzo contenuto.

Il Sig. Rossi intende però quantificare con maggior precisione la produzione vendibile. A tal fine utilizza dati di vario tipo, concernenti:
• la popolazione di età compresa tra i 15 e i 25 anni residente nelle regioni interessate;
• il numero e la dimensione (in termini di addetti e fatturato) delle imprese concorrenti operanti in tale area;
• la più recente evoluzione dei gusti nel settore del «pronto moda», ecc.

Integrando tali informazioni con l'esperienza acquisita, giunge a quantificare la *produzione vendibile* in **15.000 capi/anno**, all'incirca destinati per metà al mercato interno e per l'altra metà all'esportazione (per la precisione: nel primo anno di vita dell'impresa si stima di vendere in Italia il 47% della produzione e di venderne all'estero il 53%).

La fattibilità economica e finanziaria-patrimoniale

Fattibilità economica

Si entra a questo punto nel vivo del discorso concernente i preventivi «di impianto», attraverso la stesura del **preventivo economico** (che per semplicità espositiva costruiremo – come i seguenti – solo per il primo anno di gestione).
La parola passa così ai numeri.

Come spiegato nel capitolo 10, si procede nel seguente modo:

• **prima si individua il** ***reddito operativo***, cioè quello relativo alla gestione caratteristica (l'attività tipica dell'azienda), facendo la somma algebrica tra i *ricavi di vendita* e i *costi operativi* (costi diretti e indiretti di produzione);

• **poi si determina il** ***reddito netto di esercizio***, considerando *i costi e i ricavi derivanti dalle altre attività di gestione*.

➡ Cominciamo dalla sezione dei **costi**, e precisamente dai **costi diretti di produzione**, ricordando sempre che la produzione annua a mmonta, secondo le previsioni, a 15.000 capi. I costi in oggetto si riferiscono alle materie prime e alla manodopera diretta. Il Sig. Rossi, in base alla propria esperienza, sintetizza i dati relativi nella seguente tabella:

Costi diretti di produzione

Materie prime: Lana «qualità x»	**Consumo unitario (A):** Kg 0,8	**Costo unitario (B):** € 5,50/Kg	**Costo per unità di prodotto (C):** C = (A x B) = € 4,40	**Costo totale (D):** D = (C x 15.000) = € 66.000
Manodopera diretta: *Fasi del processo di produzione* Fase 1 Fase 2 Fase 3 Fase 4	*Minuti richiesti da ogni fase* 3 15 7 10 Totale: 35	*Costo lavoro/minuto* € 0,16	*Costo per unità di prodotto* € 5,60	€ 84.000
Totale costi diretti di produzione				**€ 150.000**

Il calcolo del **numero di operai necessari** si sviluppa come segue:

• le fasi di lavorazione richieste per ogni maglione richiedono 35 minuti di lavoro;

• moltiplicando questa cifra per i 15.000 capi che si prevede di produrre e vendere nel primo anno si ottengono 525.000 minuti-lavoro;

• mediamente un operaio lavorerà 8 ore al giorno per 22 giorni lavorativi mensili per 11,5 mesi, corrispondenti a 121.440 minuti;

• ne consegue che necessitano 4,32 operai (525.000/121.440);

• aggiungiamo il fatto che sarà comunque necessario prevedere la produzione almeno di una scorta minima di sicurezza, e che, ragionevolmente, la produzione tenderà a crescere.

In base a quanto sopra il *dimensionamento ottimale della forza-lavoro* appare di **5 operai**.

L'eventuale eccedenza iniziale di forza lavoro disponibile potrà essere utilizzata, ad esempio, per mansioni di magazzino, imballaggio ecc.

In base all'inquadramento medio, al contratto naziona le di settore ecc. si può stimare :

• un importo annuo del singolo stipendio di € 13.200;

• a questo si aggiungono oneri previdenziali ed assistenziali a carico dell'azienda per € 3.600.

Quindi il *costo di manodopera diretta fornita da un singolo operaio* ammonterà a **€ 16.800**, che moltiplicato per 5 fornisce un costo complessivo di **€ 84.000** (che corrisponde ad un costo del lavoro/minuto di € 0,16, come riportato in tabella).

Si tenga altresì presente che le cifre sopra indicate non tengono conto della quota T.F.R., stimabile, per i 5 operai, in € 6.250 annui.
I dati sopra indicati devono anche farci riflettere su un altro aspetto: con questa struttura, la produzione massima realizzabile supera di poco i 17.000 capi annui (al lettore la dimostrazione…); oltre tale livello, sarà necessario rivedere la struttura, almeno come disponibilità di forza-lavoro.

Per le *altre voci di costo* (**costi indiretti di produzione**) si consideri quanto segue.
• Serve un impiegato con funzioni amministrative. Tale costo è quantificato in € 18.000 (€ 14.200 stipendio; € 3.800 contributi previdenziali ed assistenziali a carico dell'azienda); ad essi vanno aggiunti € 1.050 di accantonamento TFR.
• I locali necessari allo svolgimento dell'attività saranno presi in affitto. Costo: € 25.000.
• Si stimano ulteriori costi necessari al mantenimento della struttura (e, pertanto, da considerare fissi) in € 5.000 annui.
• I costi per consumi di energia, illuminazione, acqua, ecc. ammontano a € 7.500.
• Le spese per consulenze contabili e fiscali (commercialista) sono previste in € 10.000.
• Gli ammortamenti relativi alle immobilizzazioni materiali, cioè alla dotazione tecnica dell'impresa, vengono calcolati stimando in € 175.000 gli investimenti in capitale fisso (v. oltre). In base al le aliquote previste per le singole categorie di cespiti, essi vengono stimati in € 24.500 all'anno. Per il primo anno tale importo viene ridotto alla metà, in osservanza delle norme fiscali. Essi ammontano perciò a € 12.250.
• Per quanto attiene ai costi di carattere commerciale, si ritiene opportuno dare vita ad una rete di vendita indiretta, costituita da rappresentanti ed agenti esterni. Ciò al fine di alleggerire la struttura dei costi. Le provvigioni saranno infatti proporzionali ai volumi di produzione/vendita. Esse vengono stimate in € 2 per ogni capo venduto, ammontando perciò, per il primo esercizio, a € 30.000.
Sono previste spese di costituzione per la società, riferibili alla parcella del notaio e ad oneri connessi, per € 2.000. Esse rappresentano immobilizzazioni immateriali, che parteciperanno al reddito in cinque anni, con quote costanti di ammortamento di € 400.

➡ Per quanto riguarda i **ricavi**, si ritiene congruo, considerati i costi di produzione e gli altri oneri, fissare un prezzo di vendita di € 20 per maglione. Tale prezzo risulta concorrenziale rispetto a quello di prodotti di qualità analoga correnti sul mercato.
I ricavi di vendita ammontano quindi a: € 20 x 15.000 = **€ 300.000**.

Anticipando inoltre alcune considerazioni che saranno svi luppate più avanti, si fa presente anche che il Sig. Rossi ritiene opportuno, al fine di garantire la fluidità del processo industriale e di quello commerciale, disporre di una scorta di materie prime e di prodotti finiti, quantificate rispettivamente in € 11.000 e 12.500.

A questo punto è possibile costruire un **primo preventivo economico**, che ci permetterà di individuare *il reddito (in questo caso l'utile) operativo*. Come accennato in precedenza tale preventivo non è relativo all'intera gestione reddituale,[1] ma è *limitato alla sola gestione «caratteristica»* od operativa (v. cap. 12) : senza quindi tener conto, per il momento, degli oneri finanziari e tributari, né di eventuali partite straordinarie.
Useremo in questo caso una riclassificazione «a margine di contribuzione », particolarmente utile ai fini della analisi che ci accingiamo ad eseguire.
Tale preventivo si presenta come segue (valori in euro).

Preventivo economico *(limitato alla gestione operativa)*

Ricavi		
Ricavi di vendita	300.000	
Variazione Rimanenze Prodotti finiti	12.500	
VALORE DELLA PRODUZIONE		312.500
Costi		
Costi Variabili:		
Acquisti Materie prime (produzione venduta)	- 66.000	
Acquisti Materie prime (scorte)	- 23.500	
Variazione Rimanenze Materie prime	11.000	
Provvigioni passive	- 30.000	
COSTO VARIABILE DEL VENDUTO		- 108.500
MARGINE LORDO DI CONTRIBUZIONE		204.000
Costi Fissi:		
Manodopera diretta	- 84.000	
Utenze	- 7.500	
Personale amministrativo	- 18.000	
Costi di struttura	- 5.000	
Fitti passivi	- 25.000	
Consulenze contabili e fiscali	- 10.000	
Ammortamenti	- 12.650	
Accantonamenti TFR	- 7.600	
TOTALE COSTI FISSI		-169.750
Utile o margine operativo netto		**34.250**

[1] Ricordiamo che la gestione «reddituale», descritta nel conto economico, comprende sia la gestione «ordinaria» o corrente (che include a sua volta la gestione «caratteristica» od operativa), sia la gestione «straordinaria».

Vediamo di svolgere alcune altre considerazioni circa la fattibilità economica del progetto. È possibile effettuare, a tal fine, il calcolo del **punto di pareggio** *(«break-even-point»)*.

Esso necessita, come si è visto, di una classificazione dei costi in *fissi* e *variabili*.
Nel nostro caso, i **costi variabili** sono quelli relativi agli acquisti di materie prime (al netto delle rimanenze finali delle stesse) e delle provvigioni di vendita, per un totale di € 108.500.
Tutti gli altri sono **costi fissi**, che cioè non variano al variare delle quantità prodotte, per un totale di € 169.750.

Ricordiamo, come spiegato al capitolo 10, che il punto di pareggio è dato dal *rapporto tra costi fissi e margine lordo di contribuzione*. Quest'ultimo è dato a sua volta dalla *differenza tra prezzo unitario medio e costo variabile unitario*.
Dividendo il costo variabile totale (€ 108.500) per il volume di produzione previsto (15.000 capi) ricaviamo il **costo variabile unitario**, pari a € 7,23.
Sottraendo quindi quest'ultimo dal prezzo unitario medio (€ 20) abbiamo il **margine lordo di contribuzione**, pari a € 12,77.
La *quantità prodotta e venduta di equilibrio*, cioè il **punto di pareggio**, sarà allora data dal rapporto tra costi fissi (€ 169.750) e margine lordo di contribuzione (€ 12,77), pari a circa 13.293 capi.
Ciò significa che, oltre i 13.300 capi prodotti e venduti, l'azienda genera profitto
Quanto sopra è esemplificato dalla formula seguente:

$$\frac{169.750}{20\ ?\ \dfrac{108.500}{15.000}} = 13.293$$

L'analisi potrebbe essere ulteriormente raffinata, con considerazioni che però aggiungerebbero poco alla sua capacità esemplificativa.
D'altro canto, come si è avuto modo di osservare in precedenza, essa non può essere considerata come una «verità assoluta»; basti pensare alla difficoltà di operare una rigida distinzione tra costi fissi e variabili.
Un esempio per tutti. Si sono considerate le *utenze* (energia elettrica, gas ecc.) *come costi fissi*; in realtà, è ragionevole pensare che, in momenti di «accelerazione della produzione», che comporta molti straordinari da parte della forza-lavoro, si registreranno maggiori consumi.
Quindi si tratta in realtà di un costo che ha una *componente fissa*, legata all'attività ordinaria, e

all'esistenza anche di limiti minimi contrattuali, ed una *componente variabile*, legata a situazioni di superattività.
Ciò che importa, comunque, è supportare adeguatamente la nostra idea, centrando l'obiettivo di una pianificazione razionale e consapevole, senza dover necessariamente «spaccare il capello».

In sintesi: possiamo in prima battuta concludere che l'iniziativa è economicamente idonea, almeno dal punto di vista industriale e commerciale.

Ai fini di una valutazione completa, è però necessario considerare altri tipi di costo oltre a quelli strettamente legati all'attività operativa: principalmente gli **oneri finanziari e tributari**.

Per far questo dobbiamo conoscere la *struttura patrimoniale-finanziaria* dell'impresa. Non si dimentichi, infatti, che i vari preventivi sono strettamente legati l'un l'altro. Anzi, proprio la loro intima connessione crea spesso la necessità di procedere per affinamenti successivi, costringendoci a tornare sui nostri passi per implementare il passaggio precedente.

Fattibilità finanziaria-patrimoniale

Il primo passo da compiere in tal senso consiste nella determinazione del fabbisogno lordo di capitale e delle relative fonti di copertura, cioè nella stesura del **preventivo finanziario**, dato essenzialmente dal *piano degli impieghi e delle fonti di capitale* (omettiamo per semplicità la seconda parte del preventivo finanziario, data dal budget di cassa).

Cominciamo considerando gli investimenti in **capitale fisso**, che riguardano principalmente le immobilizzazioni tecniche. Il nostro Sig. Rossi stabilisce che, per costituire la capacità produttiva richiesta, sono necessari i seguenti investimenti (valori in euro):

Macchinari e impianti	100.000	+
Attrezzature	30.000	+
Mobili e arredi	25.000	+
Automezzi	20.000	=
Totale capitale fisso	*175.000*	

Vediamo adesso gli investimenti in **capitale circolante**, riguardante principalmente, nel nostro esempio, le scorte di materie prime, prodotti in lavorazione e prodotti finiti, nonché i crediti verso clienti.[2]

Cominciamo con le *materie prime*, di cui si prevede un consumo annuo pari a € 66.000. Per assicurare un regolare svolgimento della produzione – ed essere eventualmente in grado di rispondere a sollecitazioni particolarmente intense della domanda – il Sig. Rossi ritiene necessario disporre di scorte mediamente pari al consumo di due mesi. Il capitale da investire in scorte di materie prime può essere così calcolato:

Consumo di 2 mesi = € 66.000 : 6 = € 11.000.

Lo stesso procedimento può essere utilizzato per determinare il capitale da impiegare in scorte di *prodotti in lavorazione* e *prodotti finiti*. Il procedimento, in realtà, in questo caso è più complesso: il valore di tali scorte è infatti corrispondente a quello delle materie prime incorporate più il valore aggiunto di fabbricazione, determinato tenendo conto di tutti i costi di produzione (manodopera diretta e indiretta, energia, ammortamenti industriali, ecc.).

Nel caso dei prodotti in corso di lavorazione, la «durata media dello stock» corrisponde alla durata del processo produttivo (cioè al tempo necessario per realizzare un lotto di prodotti); per i prodotti finiti, si tratta invece di stimare la scorta necessaria per far fronte alle esigenze della clientela: ad es. una scorta pari alle vendite di un mese.
Per semplicità espositiva, tralasciamo ulteriori dettagli ed assumiamo che, sulla base delle considerazioni precedenti, il Sig. Rossi arrivi a stimare in € 12.500 le scorte di prodotti finiti.

Passiamo adesso agli impieghi in *crediti commerciali* verso i clienti: per un'impresa appena nata, è fondamentale costruirsi una clientela fedele concedendo *dilazioni di pagamento*, che il Sig. Rossi stima mediamente pari a 60 gg. (cioè 2 mesi).
L'investimento relativo (ricordando che i ricavi previsti sono di 300.000 euro e che per il primo anno si prevede di vendere in Italia il 47% della produzione e di esportarne il 53%) viene allora così determinato:

[2] In proposito, è importante notare come tale tipo di investimenti, rinnovandosi continuamente nel corso della gestione, determini effettive difficoltà nell'effettuare previsioni precise. Si possono allora utilizzare alcuni semplici meccanismi che consentono di stimare dei valori «medi».

Vendite mensili Italia	= (€ 300.000 x 47%) : 12 = € 11.750
Impieghi in crediti commerciali Italia	= € 11.750 x 2 = € 23.500 + Iva 21% = € 28.435
Vendite mensili estero[3]	= (€ 300.000 x 53%) : 12 = € 13.250
Impieghi in crediti commerciali estero	= € 13.250 x 2 = € 26.500

Gli inv estimenti in **capitale circolante** ammontano dunque complessivamente a (valori in euro):

Scorte	23.500	+
Crediti commerciali	54.935	=
Totale capitale circolante	*78.435*	

Vediamo, a questo punto, di completare il **piano degli impieghi e delle fonti di capitale**.
A tal fine è necessario considerare anche:
• gli eventuali *disinvestimenti* di attività;
• gli *impieghi per rimborsi di capitale proprio e di terzi* (debiti).
Con riferimento al primo punto, non si prevedono disinvestimenti nel periodo.
Con riferimento al secondo punto, non si prevedono rimborsi di capitale proprio. Per calcolare i rimborsi di debiti, tuttavia, è necessario conoscere preventivamente la struttura delle **fonti di copertura finanziaria**. Vediamole di seguito.

Il Sig. Rossi dispone di *capitale proprio* (apportato da lui e dagli altri soci) per € 100.000.
Per quanto riguarda il *capitale di terzi* ritiene inoltre, sulla base di precedenti contatti, di poter ottenere da un istituto di credito un mutuo decennale di € 90.000, tasso 6%, rate di rimborso semestrali posticipate.
L'operazione verrà quindi registrata inserendo € 100.000 tra le fonti ed € 6.799 (corrispondenti alle due rate semestrali in scadenza nell'anno, limitatamente al rimborso della linea capitale) tra gli impieghi per rimborsi di debiti.
Le somme reperibili a titolo di capitale proprio e di terzi (mutui a lunga scadenza) consentono di coprire le esigenze a livello di **capitale fisso**.
In base al piano di ammortamento ottenuto dalla banca, sappiamo anche che gli interessi che gravano sul primo anno ammontano a € 5.300.

[3] Si ricorda in proposito che le esportazioni non sono imponibili ai fini Iva.

Per quanto attiene al **capitale circolante**, le fonti a cui si ritiene di poter attingere sono sostanzialmente due:

- *scoperto di conto corrente bancario*;
- *credito mercantile* (cioè debiti verso fornitori con pagamento dilazionato).

Riguardo alla prima fonte il Sig. Rossi intrattiene ottimi rapporti con la locale banca, di cui è cliente da anni, e dalla quale sa di poter ricevere un affidamento, a copertura delle esigenze di liquidità dell'azienda, consistente appunto in uno scoperto di c/c al tasso del 10%.
In base alle esigenze di liquidità, programmate come abbiamo visto, si stima un importo di interessi passivi sugli scoperti di c/c pari ad € 6.029 per il primo anno di gestione.
L'affidamento complessivo (cioè, la somma massima da poter utilizzare) ammonta ad € 70.000.

Riguardo alla seconda fonte, i rapporti con i futuri fornitori fanno ritenere al Sig. Rossi di poter ottenere dilazioni di pagamento di 30 gg. per gli acquisti delle materie prime necessarie.
Il fabbisogno per tali acquisti viene calcolato come segue:

Consumo mensile di materie prime per quantità di prodotto	66.000	+
Acquisto ulteriore di materie prime a copertura fabbisogno scorte	23.500	=
Totale acquisto materie prime	*89.500*	

Il credito mercantile ottenibile per soddisfare tale fabbisogno è quantificabile quindi, secondo il procedimento già noto, come segue (valori in euro):

Dilazione di pagamento ottenibile:	30 gg. (1 mese)
Credito mercantile ottenibile:	89.500 : 12 = 7.458 + Iva 21% = 9.025

Adesso calcoliamo il totale degli *oneri finanziari per il primo anno*, che sommando gli interessi sul mutuo (€ 5.300) a quelli sullo scoperto di c/c (€ 6.029) ammontano a € 11.329.
Ricordando che l'utile operativo netto precedentemente calcolato, relativo alla sola gestione caratteristica, ammontava ad € 34.250, possiamo ora determinare:

- *l'utile di esercizio prodotto dalla gestione ordinaria complessiva*;
- *gli impieghi e le fonti pertinenti a tale gestione*.

A questo punto abbiamo tutti gli elementi per individuare *il reddito netto (in questo caso l'utile) di esercizio*. L'**utile di esercizio** si quantifica pertanto come segue (valori in euro):

Utile operativo netto della gestione caratteristica	34.250	-
Oneri finanziari (mutuo + scoperto c/c)	11.329	=
Utile di esercizio (ante imposte)	*22.921*	

Ora occorre calcolare gli *oneri tributari* (cioè le imposte sul reddito), sempre per il primo anno. Considerando che si tratta di una S.r.l., le imposte sul reddito possono essere stimate facendo riferimento alle attuali aliquote IRES ed IRAP, ed ai vari meccanismi di calcolo ad esse relativi (per esemplificare i quali i quali non basterebbe un intero manuale…). Esse vengono quindi quantificate in € 11.913.
Sottraendo dall'utile ante imposte gli oneri tributari abbiamo così l'**utile netto di esercizio**, che ammonta a: € 22.921 – € 11.913 = **€ 11.008**.

Per redigere il piano degli impieghi e delle fonti relativo al primo anno occorre ora completare il quadro delle fonti finanziarie.
Le **fonti esterne** di capitale sono state individuate.
Relativamente alle **fonti interne** abbiamo quantificato il *capitale proprio* (cioè il denaro di proprietà del Sig. Rossi e i conferimenti degli altri soci); resta da calcolare la *fonte di autofinanziamento*, cioè il *flusso finanziario prodotto dalla gestione operativa*.
Ricordando lo schema riportato nel cap. 10, tale flusso è dato dalla seguente somma algebrica:

Utile operativo:	11.008	+
Ammortamenti:	12.650	+
Accantonamenti TFR:	7.600	=
Fonte di autofinanziamento operativo	*31.258*	

Un'ultima considerazione in merito alla posizione Iva dell'impresa a fine anno: considerando che l'impresa esporta in buona parte, e che le esportazioni non sono imponibili ai fini Iva, possiamo dimostrare, in base alle ipotesi sopra esposte, che la gestione porterà a una situazione di *credito Iva* alla fine del primo esercizio. [4]

A questo punto il **piano degli impieghi e delle fonti** relativo al primo anno di vita dell'impresa è completo e si presenta nel modo seguente.

[4] Infatti le vendite imponibili (€ 141.000) genereranno un'Iva a debito pari al 21% delle stesse (€ 29.610), mentre gli acquisti imponibili (materie prime, provvigioni, commercialista, utenze, a meno di € 1.000 stimati fuori campo Iva relativamente alle utenze) generano un'Iva a credito di pari importo. Resta – evidentemente – l'Iva a credito relativa all'acquisto degli impianti, cioè pari ad € 177.000 x 21% = € 37.170, che consideriamo pertanto concettualmente riferibile alla struttura, cioè al capitale fisso.

ROSSI S.r.l. **Preventivo degli impieghi e delle fonti di capitale** *(importi in euro) – Esercizio XY*			
IMPIEGHI		**FONTI**	
Capitale fisso		**Fonti interne**	
Macchinari ed impianti	100.000	Da autofinanziamento	54.500
Attrezzature	30.000	Capitale sociale	100.000
Mobili ed arredi	25.000		
Automezzi	20.000		
Spese di costituzione	2.000		
IVA a credito	37.170		
Capitale circolante		**Fonti esterne**	
Scorte materie prime	11.000	Mutui passivi	90.000
Scorte prodotti finiti	12.500	Debiti commerciali	9.025
Crediti commerciali	54.935	Banca c/c passivo[5]	57.209
Rimborsi di debiti[6]			
Mutui passivi	6.799		
Oneri finanziari	11.329		
Arrotondamenti	1		
Totale Impieghi	**310.734**	**Totale Fonti**	**310.734**

Ora consideriamo i valori di cui sopra, relativi agli impieghi (investimenti) ed alle fonti (finanziamenti), al termine del primo esercizio, riportandoli nel **preventivo patrimoniale** (valori in euro):

[5] Al lettore attento non potrà sfuggire che nello svilupp o dei vari dati abbiamo quantificato in precedenza ogni singola posta tranne una: quella relativa allo scoperto di c/c passivo, che, evidentemente, rappresenta la «variabile dipendente» da tutte le altre ipotesi.

[6] E di oneri relativi.

ROSSI S.r.l. **Stato patrimoniale preventivo al 31/12/XY**			
Attività		**Passività**	
Capitale fisso			
Macchinari ed impianti	100.000	Mutui passivi	83.201
Attrezzature	30.000	Banche c/c passivo	57.209
Mobili ed arredi	25.000	Debiti vs. fornitori	9.025
Automezzi	20.000	Debiti tributari	11.913
Spese di costituzione[7]	1.600	Fondi ammortamento	12.250
IVA a credito	37.170	Fondo TFR	7.600
Capitale circolante			
Scorte materie prime	11.000		
Scorte prodotti finiti	12.500	**Capitale netto o proprio**	
Crediti commerciali	54.935	Capitale sociale	100.000
		Utile di esercizio	11.008
Arrotondamenti	1		
Totale attivo	**292.206**	**Totale passivo e netto**	**292.206**

[7] Si ricorda che, mentre l'ammortamento delle immobilizzazioni materiali avviene contabilmente iscrivendo nel passivo un apposito Fondo ammortamento, l'ammortamento delle immobi lizzazioni immateriali avviene «in conto », cioè detraendo dal valore iniziale (€ 2.000) la sommatoria delle quote di ammortamento generatesi sino a quel momento (nel nostro caso, 1/5 di € 2.000, cioè € 400).

Completiamo infine il **preventivo economico**, precedentemente limitato alla sola gestione caratteristica, prendendo in considerazione l'*intera gestione reddituale* (valori in euro):

ROSSI S.r.l. **Conto economico preventivo relativo all'esercizio XY**		
RICAVI		
Ricavi di vendita	300.000	
Variaz. rimanenze prodotti finiti	12.500	
TOTALE RICAVI (VALORE DELLA PRODUZIONE)		**312.500**
COSTI		
Acquisti materie prime	-89.500	
Variazioni rimanenze materie prime	11.000	
Provvigioni rappresentanti	-30.000	
Manodopera diretta	-84.000	
Utenze	-7.500	
Personale amministrativo	-18.000	
Costi di struttura	-5.000	
Fitti passivi	-25.000	
Consulenze contabili e fiscali	-10.000	
Ammortamenti	-12.650	
Accantonamenti TFR	-7.600	
TOTALE COSTI OPERATIVI		**-278.250**
Utile o margine operativo netto		**34.250**
Oneri finanziari		-11.329
Reddito ante imposte		**22.921**
Imposte sul reddito		-11.913
Reddito netto (utile di esercizio)		**11.008**

Per chi vuole approfondire l'argomento, offriamo qui di seguito una riclassificazione dello stato patrimoniale e del conto economico in formato «comunitario», ricordando che la Rossi S.r.l. usufruisce, per le sue caratteristiche dimensionali, della possibilità di redigere il bilancio in forma semplificata.

Stato patrimoniale previsionale al 31/12/XY

Stato patrimoniale attivo			31/12/XY
A)	**Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti**		
	(di cui già richiamati)		
B)	**Immobilizzazioni**		
I.	*Immateriali*		
	Importo lordo	2.000	
	– ammortamenti per	400	
	– svalutazioni per		
			1.600
II.	*Materiali*		
	Importo lordo	175.000	
	– ammortamenti per	12.250	
	– svalutazioni per		
			162.750
III.	*Finanziarie*		
	Importo lordo		
	– svalutazioni per		
	Totale immobilizzazioni		**164.350**
C)	**Attivo circolante**		
I.	*Rimanenze*		23.500
II.	*Crediti*		
	– entro dodici mesi	92.105	
	– oltre dodici mesi		
			92.105
III.	*Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni*		
IV.	*Disponibilità liquide*		
	Totale attivo circolante		**115.605**
D)	**Ratei e risconti**		
	Totale attivo		**279.965**

Stato patrimoniale passivo	31/12/XY

A)	**Patrimonio netto**		
I.	*Capitale*		100.000
II.	*Riserva sovrapprezzo quote*		
III.	*Riserva di rivalutazione*		
IV.	*Riserva legale*		
V.	*Riserva per azioni proprie in portafoglio*		
VI.	*Riserve statutarie*		
VII.	*Altre riserve*		
VIII.	*Utili (perdite) portati a nuovo*		
IX.	*Utile (perdita) dell'esercizio*		11.008
	Totale patrimonio netto		**111.008**
B)	**Fondi per rischi e oneri**		
C)	**Trattamento fine rapporto di lavoro**		**7.600**
D)	**Debiti**		
	– entro dodici mesi	85.361	
	– oltre dodici mesi	75.986	
	Totale debiti		**161.347**
E)	**Ratei e risconti**		
	Totale passivo e netto		**279.955**

Conto economico previsionale esercizio XY

A)	**Valore della produzione**	
1)	*Ricavi delle vendite e delle prestazioni*	300.000
2)	*Variazione delle rimanenze di semilavorati e finiti*	12.500
3)	*Variazioni dei lavori in corso su ordinazione*	
4)	*Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni*	
5)	*Altri ricavi e proventi:*	
	– vari	

	– contributi in conto esercizio			
Totale valore della produzione				**312.500**
B)	**Costi della produzione**			
6)	*Per materie prime, di consumo e di merci*			89.500
7)	*Per servizi*			47.500
8)	*Per godimento di beni di terzi*			25.000
9)	*Per il personale*			
	a)	Salari e stipendi	80.200	
	b)	Oneri sociali	21.800	
	c)	Trattamento di fine rapporto	7.600	
	d)	Trattamento di quiescenza e simili		
	e)	Altri costi		
				109.600
10)	*Ammortamenti e svalutazioni*			
	a)	Ammortam. delle immobilizz. immateriali	400	
	b)	Ammortam. delle immobilizz. materiali	12.250	
	c)	Altre svalutazioni delle immobilizzazioni		
	d)	Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo		
				12.650
11)	*Variazioni rimanenze di mat. sussidiarie e merci*			-11.000
12)	*Accantonamento per rischi*			
13)	*Altri accantonamenti*			
14)	*Oneri diversi di gestione*			5.000
Totale costi della produzione				**278.250**
Differenza tra valore e costi di produz. (A-B)				**34.250**
C)	**Proventi e oneri finanziari**			
15)	*Proventi da partecipazioni:*			
	– da imprese controllate			
	– da imprese collegate			
	– da imprese controllanti			
	– altri			
16)	*Altri proventi finanziari:*			
	a)	da crediti iscritti nelle immobilizzazioni		
		– da imprese controllate		
		– da imprese collegate		
		– da controllanti		

		– altri		
	b)	da titoli iscritti nelle immobilizzazioni		
	c)	da titoli iscritti nell'attivo circolante		
	d)	proventi diversi dai precedenti:		
		– da imprese controllate		
		– da imprese collegate		
		– da controllanti		
		– altri		
17)	*Interessi e altri oneri finanziari:*			
	– da imprese controllate			
	– da imprese collegate			
	– da controllanti			
	– altri		11.329	
				11.329
17bis)		*Utili e perdite su cambi*		
Totale proventi e oneri finanziari				**-11.329**
D)	**Rettifiche di valore di attività finanziarie**			
18)	*Rivalutazioni di attività finanziarie*			
19)	*Svalutazioni di attività finanziarie*			
Totale rettifiche di valore di attività finanziarie				
E)	**Proventi e oneri straordinari**			
20)	*Proventi straordinari*			
21)	*Oneri straordinari*			
Totale delle partite straordinarie				
Risultato prima delle imposte (A-B±C±D±E)				**22.921**
22)	*Imposte sul reddito dell'esercizio*			
	–	Imposte correnti	11.913	
	–	Imposte differite		
	–	Imposte anticipate		
				11.913
23) Utile (perdita) dell'esercizio				**11.008**

Elaborazione del business plan su base triennale

Difficile? Molto. Lo sforzo di sintetizzare in pochi numeri centinaia di variabili, quantitative e qualitative, è sicuramente notevole, come abbiamo cercato di dimostrare fino a questo punto. Ma il gioco vale la candela… soprattutto se consente un monitoraggio attento della nostra iniziativa, o se ci permette di ottenere finanziamenti da investitori esterni che si lascino convincere dalla bontà della nostra iniziativa.

Senza addentrarci oltre in complicate questioni sulle tecniche di pianificazione, è bene ricordare che:

• una sintesi formale e ben organizzata della nostra idea, in termini numerici, non ci dà la certezza assoluta che tutto andrà bene ma è senz'altro molto utile per abbassare il più possibile il livello di rischio ;

• un periodo di pianificazione corretto non può essere troppo breve. Se si limitasse ad un solo esercizio, avrebbe buona probabilità di evidenziare soltanto una iniziativa in perdita, per tutti i motivi spiegati nel corso del presente volume (il caso della Rossi Srl, da questo punto di vista, può considerarsi felicemente «atipico»); ma non può neanche essere troppo lungo, perché nessuno ha la sfera di cristallo… spingersi su orizzonti temporali troppo lunghi fa correre il rischio di non prendere in considerazioni variabili troppo importanti, ma impossibili da prevedere al momento; si ritiene pertanto che un periodo di pianificazione di tre anni possa costituire il giusto compromesso;

• Chi è in possesso di conoscenze approfondite di contabilità (e molto altro), ed è in grado di maneggiare adeguatamente un buon foglio di calcolo, potrebbe cimentarsi nella costruzione del «suo» modello di pianificazione; altrimenti, esistono software dedicati in grado di assisterlo.

Di seguito presentiamo l' **elaborazione del business plan triennale** della Rossi S.r.l., sviluppato con il software «**Cartesio**» di Retecamere. Si tratta di un software di pianificazione evoluto e sofisticato nel suo «motore», ma al contempo molto facile da utilizzare.

L'aspirante imprenditore è guidato, attraverso delle «griglie», e previa una «parametrizzazione» concernente dati di carattere generale (aliquote Iva, aliquote imposte dirette ecc.), nell'inserimento delle ipotesi concernenti la sua idea (da sviluppare in questo caso per i tre anni considerati).

Al resto pensa Cartesio, fornendo, tra l'altro, una serie di possibilità a livello di output, in termini di tavole numeriche con varie riclassificazioni, grafici, ecc.

Il programma, inoltre, è dotato di una ottima funzione di «help in linea», che guida l'utilizzatore nell'inserimento dei dati, fornendo al contempo spiegazioni di tipo teorico/pratico.

Il lettore attento riconoscerà nel primo anno del piano elaborato con Cartesio i numeri del preventivo che il Sig. Rossi ha fatto tanta fatica ad elaborare…

Cartesio: la fase di inserimento dati

(INPUT)

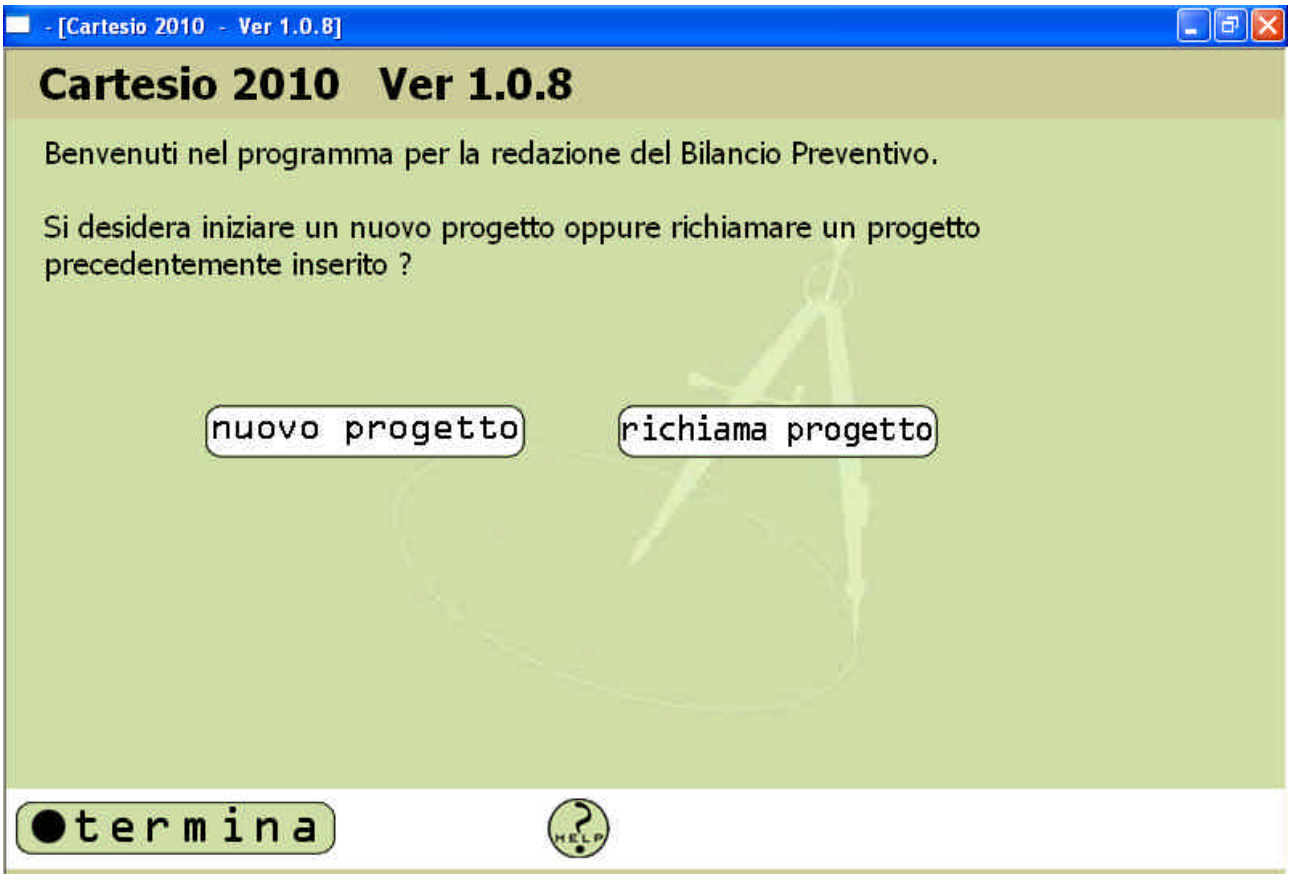
Gestione operativa corrente

Gestione operativa strutturale

Gestione finanziaria

Gestione tributaria

Guida rapida



- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Progetti Archiviati
Denominazione della societa'
Descrizione
Anno Previsione
Ceramiche Director
Linea di ceramiche dorate
2011
Cancella
Copia
ROSSI S.R.L.
START UP
2012
Cancella
Copia
indietro
avanti

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Dati Identificativi del Progetto
Denominazione sociale della societa':
ROSSI S.R.L.
Descrizione:
Primo anno di previsione:
START UP
2012
Categoria Merceologica:
INDUSTRIE MANIFATTURIERE DEL VESTIARIO ABBIGLIAMENTO ARR
Forma Giuridica:
Ditta Individuale
Società di Persone
Società di Capitali
Tipologia della societa':
Commerciale
Industriale
indietro
avanti

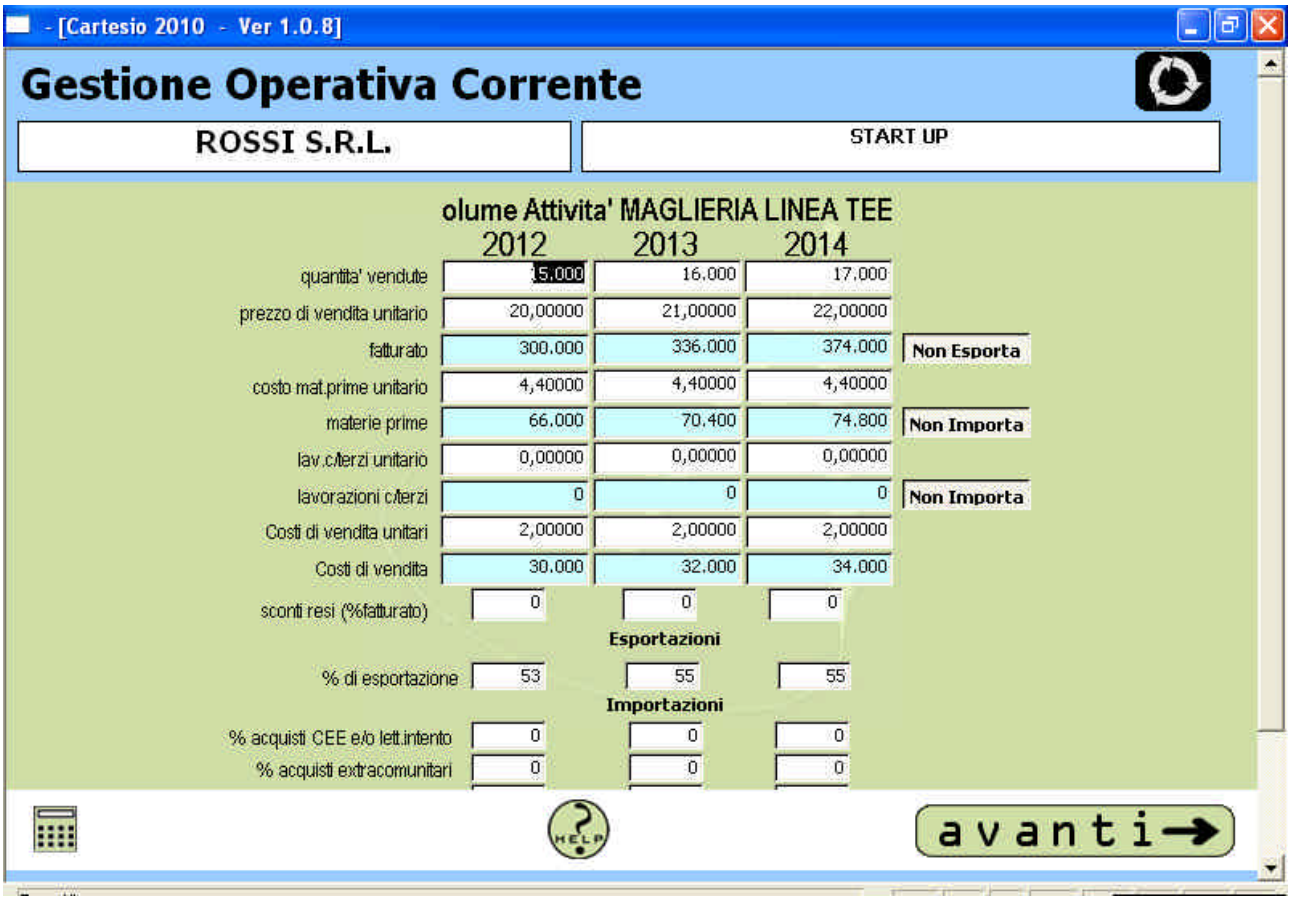
- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Menu Principale
ROSSI S.R.L.
START UP
Inserimento Dati
Fabbisogno Finanziario
Bilancio Preventivo
Analisi dei Risultati
Stampa Dati Input
indietro
HELP

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Inserimento Dati
ROSSI S.R.L.
START UP
Gestione Operativa
Gestione Finanziaria
Gestione Tributaria
HELP
avanti

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Gestione Operativa
ROSSI S.R.L.
START UP
Gestione Operativa Corrente
Gestione Operativa Strutturale
HELP
avanti

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Linee di Prodotto
ROSSI S.R.L.
START UP
MAGLIERIA LINEA TEEN
HELP
avanti

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Gestione Operativa Corrente
ROSSI S.R.L.
START UP
MAGLIERIA LINEA TEEN
Volume Attivita'
Politiche Commerciali
Aliquote IVA
menu
HELP
avanti


- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Gestione Operativa Corrente
ROSSI S.R.L.
START UP
olume Attivita' MAGLIERIA LINEA TEE
2012 2013 2014
quantita' vendute 15.000 16.000 17.000
prezzo di vendita unitario 20,00000 21,00000 22,00000
fatturato 300.000 336.000 374.000 Non Esporta
costo mat.prime unitario 4,40000 4,40000 4,40000
materie prime 66.000 70.400 74.800 Non Importa
lav.c/terzi unitario 0,00000 0,00000 0,00000
lavorazioni c/terzi 0 0 0 Non Importa
Costi di vendita unitari 2,00000 2,00000 2,00000
Costi di vendita 30.000 32.000 34.000
sconti resi (%fatturato) 0 0 0
Esportazioni
% di esportazione 53 55 55
Importazioni
% acquisti CEE e/o lett.intento 0 0 0
% acquisti extracomunitari 0 0 0
HELP
avanti

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Gestione Operativa Corrente

ROSSI S.R.L. | START UP

Politiche Commerciali MAGLIERIA LINEA TEEN

	2012	2013	2014	
gg.dilazione clienti imponibili	60	60	60	
gg.dilazione clienti non imponibili	60	60	60	
gg.dilazione fornitori imponibili	30	30	30	
gg.dilazione fornitori non imponibili	0	0	0	
gg.dilazione terzisti imponibili	0	0	0	
gg.dilazione terzisti non imponibili	0	0	0	
valore magazzino materie prime	11.000	11.000	11.000	Inserisci Giorni
valore magazzino prodotti finiti	12.500	12.500	12.500	Inserisci Giorni

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Gestione Operativa Corrente

ROSSI S.R.L. | START UP

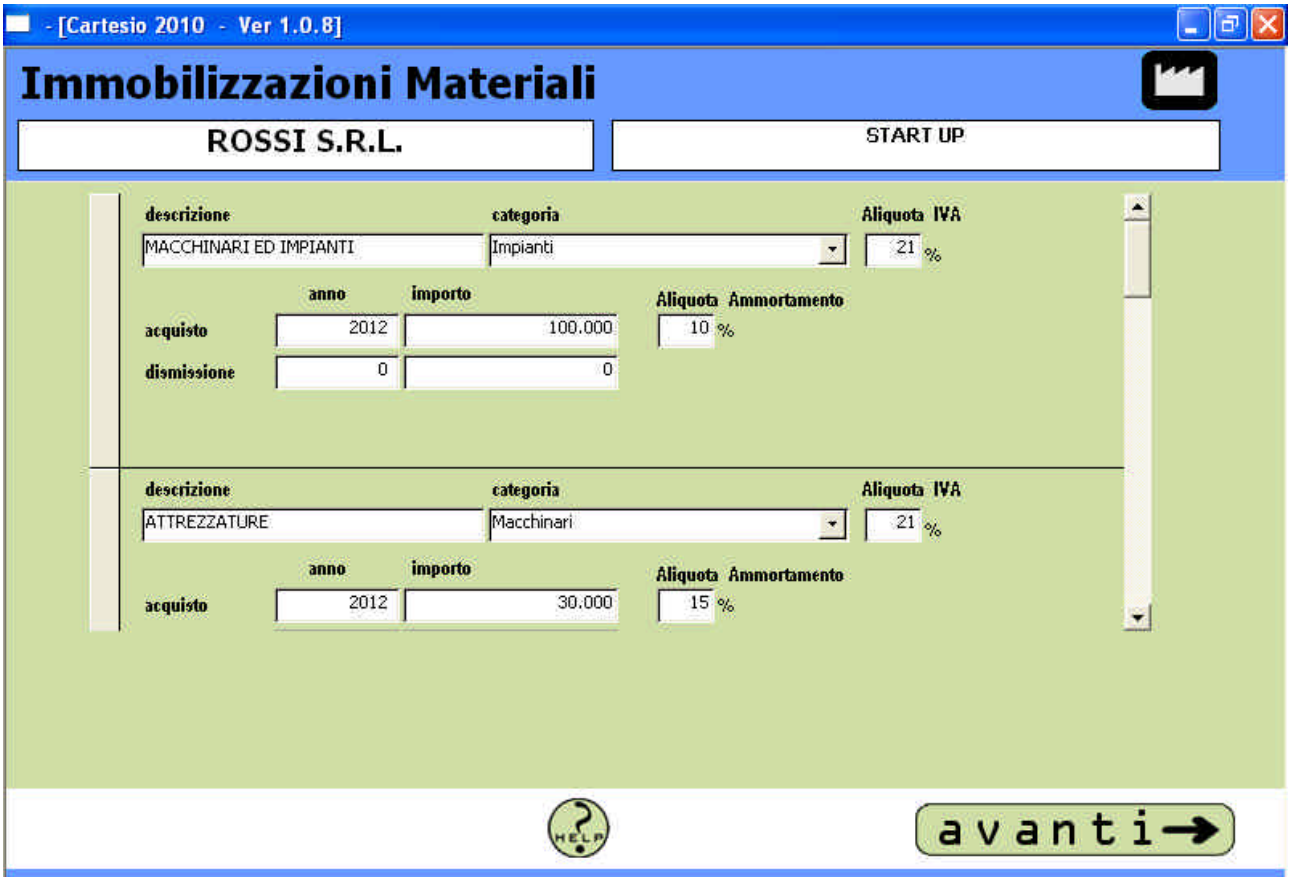
Aliquote IVA MAGLIERIA LINEA TEEN

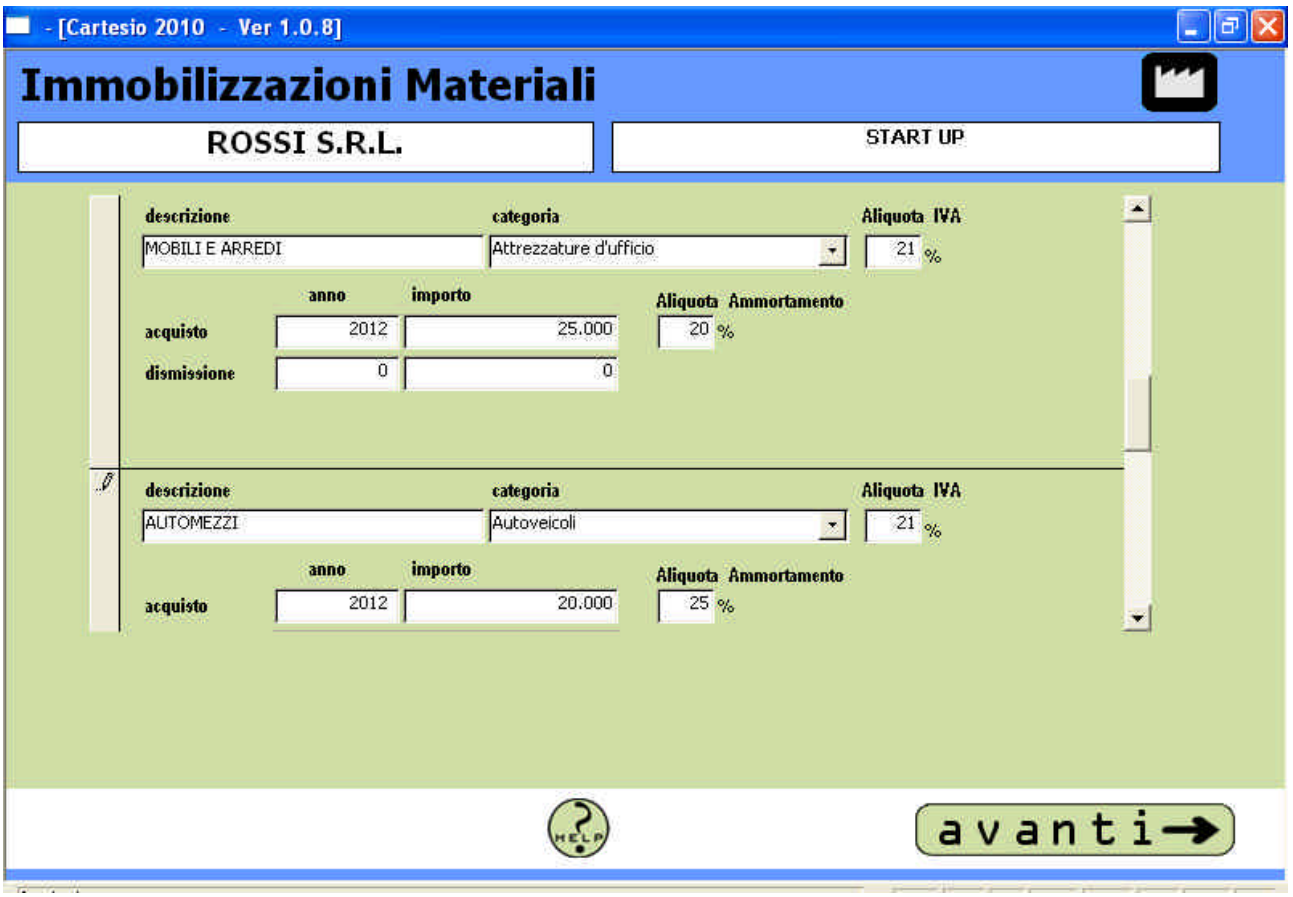
	2012	2013	2014
Aliquota IVA su vendite	21 %	21 %	21 %
Aliquota IVA su acquisti	21 %	21 %	21 %

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Gestione Operativa Strutturale
ROSSI S.R.L.
START UP
Immobilizzazioni Materiali
Immobilizzazioni Immateriali
Costo del Lavoro
Costi Fissi
menu
HELP
avanti


- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Immobilizzazioni Materiali
ROSSI S.R.L.
START UP
descrizione
categoria
Aliquota IVA
MACCHINARI ED IMPIANTI
Impianti
21 %
anno
importo
Aliquota Ammortamento
acquisto
2012
100.000
10 %
dismissione
0
0
descrizione
categoria
Aliquota IVA
ATTREZZATURE
Macchinari
21 %
anno
importo
Aliquota Ammortamento
acquisto
2012
30.000
15 %
HELP
avanti


- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Immobilizzazioni Materiali
ROSSI S.R.L.
START UP
descrizione
categoria
Aliquota IVA
MOBILI E ARREDI
Attrezzature d'ufficio
21 %
anno
importo
Aliquota Ammortamento
acquisto
2012
25.000
20 %
dismissione
0
0
descrizione
categoria
Aliquota IVA
AUTOMEZZI
Autoveicoli
21 %
anno
importo
Aliquota Ammortamento
acquisto
2012
20.000
25 %
HELP
avanti

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
Immobilizzazioni Immateriali
ROSSI S.R.L.
START UP
descrizione
categoria
Aliquota IVA
NOTAIO
Costi Impianto e Ampliamento
21 %
anno
importo
Aliquota Ammortamento
acquisto
2012
2.000
20 %
dismissione
0
0
descrizione
categoria
Aliquota IVA
0 %
anno
importo
Aliquota Ammortamento
acquisto
0
0
20 %
dismissione
0
0
HELP
avanti

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Costo del Lavoro

ROSSI S.R.L.	START UP

	2012	2013	2014
Numero operai	5	5	5
Importo annuo del singolo stipendio	13.200	13.200	13.200
Inps-Inail a carico dell'Azienda	3.600	3.600	3.600
Inps-Irpef a carico del Dipendente	1.300	1.300	1.300
Accantonamento TFR	1.250	1.250	1.250
Utilizzi fondo TFR	0	0	0
costo del lavoro operai	90.250	90.250	90.250
Numero impiegati	1	1	1
Importo annuo del singolo stipendio	14.200	14.200	14.200
Inps-Inail a carico dell'Azienda	3.800	3.800	3.800
Inps-Irpef a carico del Dipendente	1.400	1.400	1.400
Accantonamento TFR	1.350	1.350	1.350
Utilizzi fondo TFR	0	0	0
costo del lavoro impiegati	19.350	19.350	19.350
Compensi Amministratori	0	12.000	18.000

avanti →

Form View FLTR CAPS NUM

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Costi Fissi

ROSSI S.R.L.	START UP

Descrizione	Tipologia	2012	2013	2014
MATERIALI DI CONSUMO	costi industriali imponibili iva	5.000	5.000	5.000
FITTI PASSIVI	costi industriali non imp.iva	25.000	25.000	25.000
UTENZE (ACQUA, LUCE, GAS)	costi industriali imponibili iva	7.500	7.500	7.500
COMMERCIALISTA	costi fissi amm.vi imponibili i	10.000	10.000	10.000
		0	0	0

Totali costi fissi	2012	2013	2014
costi fissi amm.vi imponibili iva	10.000	10.000	10.000
costi industriali imponibili iva	12.500	12.500	12.500
costi industriali non imp.iva	25.000	25.000	25.000

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Gestione Finanziaria

ROSSI S.R.L. | START UP

Gestione Finanziaria Passiva	2012	2013	2014
Tasso di interesse sullo scoperto di c/c	10,000 %	10,000 %	10,000 %

Gestione Finanziaria Attiva	2012	2013	2014
investimenti in titoli o simili	0	0	0
disinvestimenti	0	0	0
proventi finanziari	0	0	0

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Gestione Tributaria

ROSSI S.R.L. | START UP

Aliquote IVA sulla Gestione Strutturale	2012	2013	2014
IVA su leasing	21,00 %	21,00 %	21,00 %
IVA su disinvestimenti	21,00 %	21,00 %	21,00 %
IVA su servizi	21,00 %	21,00 %	21,00 %

Regime di Tassazione	2012	2013	2014
Aliquota imposte sui redditi (IRES)	27,50 %	27,50 %	27,50 %
Acconto imposte dirette	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Aliquota IRAP	3,90 %	3,90 %	3,90 %

Rimborsi IVA	2012	2013	2014
presentazione dichiarazione iva su ciclo	0	0	0
presentazione dichiarazione iva su struttura	0	0	0
rimborsi iva posizioni a credito sul ciclo	0	0	0
rimborsi iva posizioni a credito struttura	0	0	0

Variazioni Fiscali	2012	2013	2014
variazioni in aumento	0	0	0
variazioni in diminuzione	0	0	0

avanti →

Form View | FLTR | CAPS | NUM

Cartesio: i risultati
(I PRINCIPALI OUTPUT)

Conto Economico (con relativi dettagli)
Stato Patrimoniale (con relativi dettagli)
Altri output (non solo numeri…)

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Conto Economico

ROSSI S.R.L. | START UP

	Gratico 2012	Gratico 2013	Gratico 2014
valore della produzione	312.500	336.000	374.000
costo variabile del venduto	108.500	102.400	108.800
margine lordo di contribuzione	**204.000**	**233.600**	**265.200**
costo del lavoro	102.000	114.000	120.000
altri costi fissi	47.500	47.500	47.500
autofinanziamento operativo lordo	**54.500**	**72.100**	**97.700**
ammortamenti e tfr	20.250	32.500	32.500
margine operativo netto	**34.250**	**39.600**	**65.200**
altri costi e proventi	0	0	0
reddito ante oneri finanziari	**34.250**	**39.600**	**65.200**
oneri finanziari	11.329	7.767	4.446
reddito ordinario	**22.921**	**31.833**	**60.754**
costi e ricavi straordinari	0	0	0
reddito ante imposte	**22.921**	**31.833**	**60.754**
imposte	11.913	15.041	24.227
reddito netto	**11.008**	**16.792**	**36.527**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Conto Economico - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

ricavi imponibili	141.000	151.200	168.300
ricavi non imponibili iva	159.000	184.800	205.700
ricavi totali	300.000	336.000	374.000
sconti resi abbuoni	0	0	0
ricavi netti	300.000	336.000	374.000
var rimanenze prod finiti c/terzi	12.500	0	0
Contributi in conto esercizio	0	0	0
VALORE DELLA PRODUZIONE	**312.500**	**336.000**	**374.000**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Conto Economico - dettaglio

ROSSI S.R.L.	START UP		
acquisti materie prime	89.500	70.400	74.800
lavorazioni c/terzi	0	0	0
costi di vendita variabili	30.000	32.000	34.000
var rimanenze materie prime	-11.000	0	0
COSTO VARIABILE DEL VENDUTO	**108.500**	**102.400**	**108.800**

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Conto Economico - dettaglio

ROSSI S.R.L.	START UP		
costo del lavoro	102.000	102.000	102.000
compenso amministrazione	0	12.000	18.000
COSTO LAVORO E COMPENSI	**102.000**	**114.000**	**120.000**

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Conto Economico - dettaglio

ROSSI S.R.L.	START UP		
costi fissi industriali	37.500	37.500	37.500
costi fissi commerciali	0	0	0
costi fissi amministrativi	10.000	10.000	10.000
TOTALE COSTI FISSI	**47.500**	**47.500**	**47.500**

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

Conto Economico - dettaglio

ROSSI S.R.L.	START UP		
accantonamento tfr	7.600	7.600	7.600
ammortamenti materiali	12.250	24.500	24.500
ammortamenti immateriali	400	400	400
TOTALE AMMORTAMENTI E TFR	**20.250**	**32.500**	**32.500**

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Conto Economico - dettaglio

ROSSI S.R.L.	START UP

	2012	2013	2014
oneri finanziari su debiti m/l	5.300	4.885	4.446
oneri finanziari su leasing	0	0	0
oneri finanziari a breve	6.029	2.882	0
TOTALE ONERI FINANZIARI	**11.329**	**7.767**	**4.446**

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale

ROSSI S.R.L.	START UP

	Grafico 2012	Grafico 2013	Grafico 2014
Capitale Circolante Lordo operativo	78.435	84.792	91.724
Passivo operativo	20.938	10.226	16.728
Capitale circolante netto commerciale (CCNc)	**57.497**	**74.566**	**74.996**
Attivo immobilizzato operativo	201.520	139.450	114.550
Passivo struttura operativa	7.600	15.200	22.800
Capitale immobilizzato netto	**193.920**	**124.250**	**91.750**
Capitale operativo investito netto (COIN)	**251.417**	**198.816**	**166.746**
Attivo finanziario	0	4.971	65.916
CAPITALE INVESTITO NETTO GLOBALE	**251.417**	**203.787**	**232.661**
Capitale netto	111.008	127.799	164.327
Totale debiti	140.409	75.987	68.335
CAPITALE RACCOLTO	**251.417**	**203.787**	**232.661**

HELP

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

	2012	2013	2014
Crediti Italia	28.435	30.492	33.941
Crediti Estero	26.500	30.800	34.283
Crediti lordi	54.935	61.292	68.224
F.do svalutazione crediti	0	0	0
Crediti netti	54.935	61.292	68.224
Magazzino	23.500	23.500	23.500
Crediti IVA	0	0	0
Crediti per imposte dirette	0	0	0
Altre Attività legate al ciclo	0	0	0
CAPITALE CIRCOLANTE LORDO OPERATIV	**78.435**	**84.792**	**91.724**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

	2012	2013	2014
Fornitori imponibili	9.025	7.099	7.542
Fornitori non imponibili	0	0	0
Debiti vs terzisti imponibili	0	0	0
Debiti vs terzisti non imponibili	0	0	0
Debiti tributari	11.913	3.127	9.186
Altre Passività legate al ciclo	0	0	0
PASSIVO OPERATIVO	**20.938**	**10.226**	**16.728**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

	2012	2013	2014
Immobilizzazioni materiali nette	162.750	138.250	113.750
Immobilizzazioni immateriali nette	1.600	1.200	800
IVA a credito su impianti	37.170	0	0
Altre Attività legate alla struttura	0	0	0
ATTIVO IMMOBILIZZATO OPERATIVO	**201.520**	**139.450**	**114.550**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

	2012	2013	2014
Fondo TFR	7.600	15.200	22.800
Debiti vs/fornitori impianti	0	0	0
Altre Passività legate alla struttura	0	0	0
PASSIVO STRUTTURA OPERATIVA	**7.600**	**15.200**	**22.800**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

	2012	2013	2014
Attivo finanziario	0	0	0
Cassa e banche attive	0	4.971	65.916
TOTALE ATTIVO FINANZIARIO	**0**	**4.971**	**65.916**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

	2012	2013	2014
Capitale sociale	100.000	100.000	100.000
Riserve	0	11.008	27.799
Utile d'esercizio	11.008	16.792	36.527
CAPITALE NETTO	**111.008**	**127.799**	**164.327**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

File Edit Insert Records Window Help

Stato Patrimoniale - dettaglio

ROSSI S.R.L. | START UP

	2012	2013	2014
Debiti vs/ istituti di credito a m/l termine	83.201	75.987	68.335
Altri debiti finanziari a m/l termine	0	0	0
DEBITI FINANZIARI A M/L TERMINE	**83.201**	**75.987**	**68.335**
Debiti vs/ banche a breve	57.209	0	0
Debiti vs/ altri a breve	0	0	0
DEBITI A BREVE TERMINE	**57.209**	**0**	**0**

avanti →

- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]

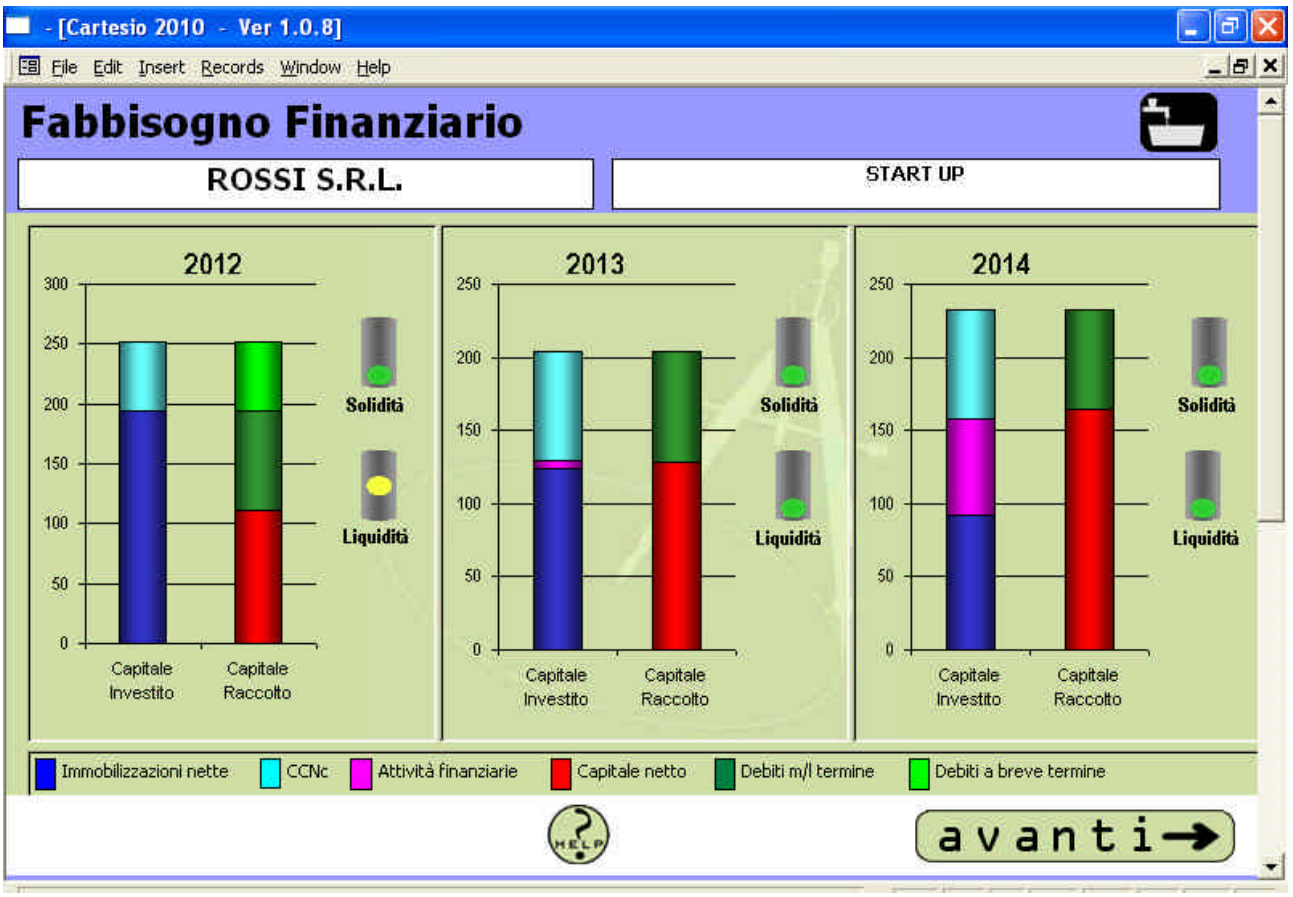
File Edit Insert Records Window Help

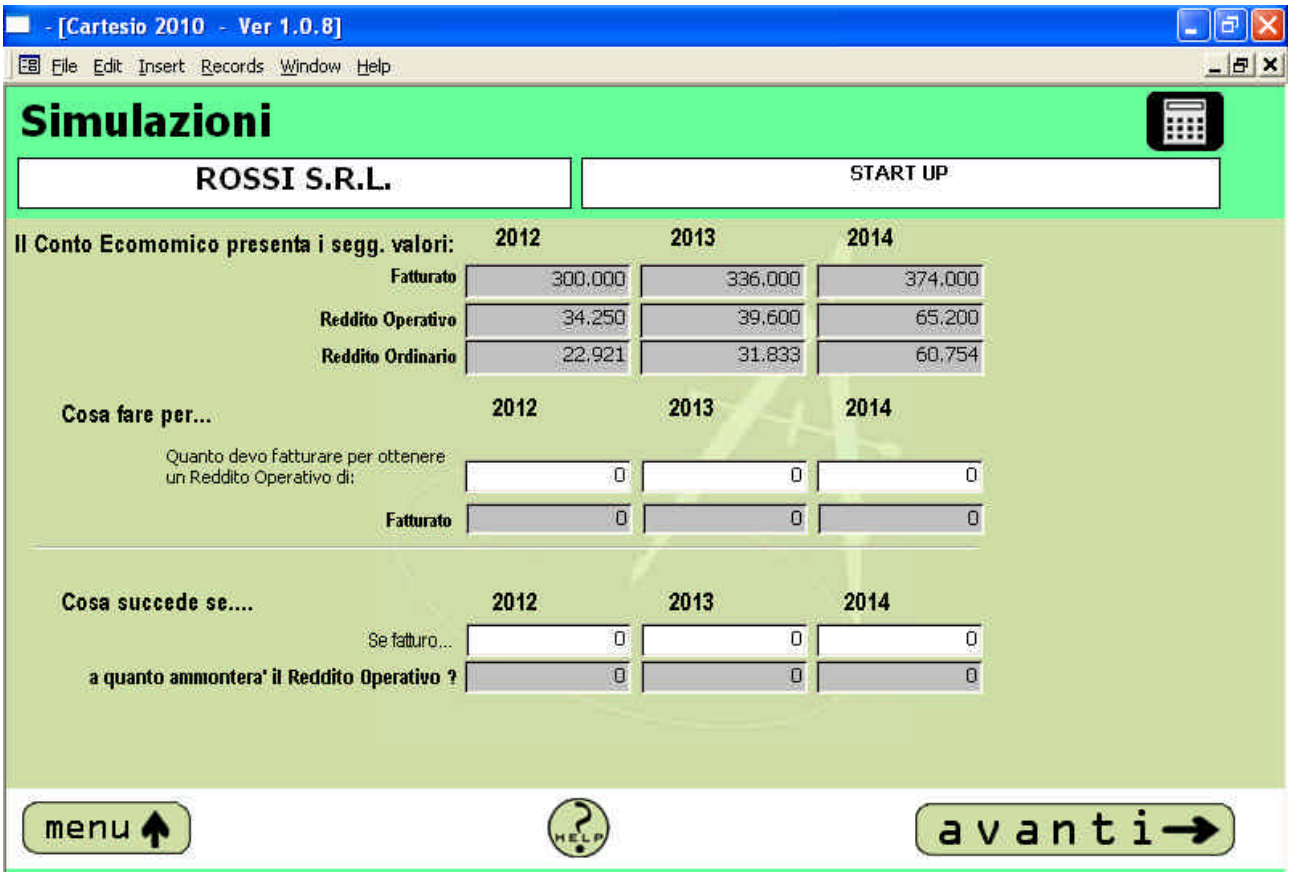
Grafico Indicatori

ROSSI S.R.L. | START UP

HELP

avanti →


- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
File Edit Insert Records Window Help
Fabbisogno Finanziario
ROSSI S.R.L.
START UP
2012
2013
2014
Solidità
Liquidità
Capitale Investito
Capitale Raccolto
Immobilizzazioni nette
CCNc
Attività finanziarie
Capitale netto
Debiti m/l termine
Debiti a breve termine
avanti


- [Cartesio 2010 - Ver 1.0.8]
File Edit Insert Records Window Help
Simulazioni
ROSSI S.R.L.
START UP
Il Conto Ecomomico presenta i segg. valori:
2012 2013 2014
Fatturato 300.000 336.000 374.000
Reddito Operativo 34.250 39.600 65.200
Reddito Ordinario 22.921 31.833 60.754
Cosa fare per...
2012 2013 2014
Quanto devo fatturare per ottenere un Reddito Operativo di: 0 0 0
Fatturato 0 0 0
Cosa succede se....
2012 2013 2014
Se fatturo... 0 0 0
a quanto ammontera' il Reddito Operativo ? 0 0 0
menu
avanti