



Sviluppo Rurale **Piemonte** 2023-2027

Guida alla Compilazione del Piano Aziendale



Introduzione

Il Piano Aziendale non deve essere considerato un semplice modulo burocratico necessario per l'ottenimento di un contributo, ma un vero e proprio documento strategico di navigazione. La sua funzione primaria è quella di tradurre un'idea imprenditoriale in numeri, flussi e obiettivi concreti, permettendo di rispondere a tre interrogativi vitali per ogni impresa: da dove parte l'azienda, dove vuole arrivare e attraverso quali mezzi intende farlo.

La redazione del piano impone una riflessione profonda sulla coerenza delle scelte: ogni investimento deve essere giustificato da un obiettivo e ogni ricavo deve essere sostenuto da una capacità produttiva reale. Un piano ben compilato è la prova della capacità gestionale e tecnica dell'imprenditore, elementi che i valutatori analizzano con estrema attenzione.

Il successo della compilazione risiede nella comprensione della natura interconnessa dello strumento. Il piano è strutturato come una serie di ingranaggi: i dati inseriti nelle fasi iniziali (terreni, macchinari, manodopera) alimentano automaticamente le sezioni successive relative a produzioni, ricavi, costi e occupazione.

Per questo motivo, un errore o un'incoerenza commessa nelle prime schede si propaga inevitabilmente lungo tutto il documento, falsando i risultati finali del conto economico e dei flussi di cassa. La precisione iniziale non è quindi un optional, ma la garanzia di affidabilità dell'intero progetto.

Per facilitare il compito dell'utente, il modello utilizza una codifica a colori che definisce immediatamente la natura di ogni cella:

- Celle Precompilate (Sfondo Bianco): Sono il "motore" del file. Contengono formule o dati impostati che non devono essere toccati, poiché si aggiornano in tempo reale in base ai tuoi inserimenti.
- Celle a Scelta (Celeste Scuro): Rappresentano i bivi decisionali. Attraverso menu a tendina, dovrai selezionare le opzioni più coerenti con la tua realtà, sapendo che queste scelte influenzeranno i calcoli logici successivi.
- Celle da Compilare (Celeste Chiaro): Sono i campi di input manuale dove inserire dati numerici o descrizioni testuali. In queste celle è richiesta la massima precisione: i dati devono essere realistici, sintetici e completi.

La compilazione segue un percorso lineare suddiviso in fasi logiche che guidano l'imprenditore nella costruzione del proprio futuro:

Fase 1: La Fotografia dell'Esistente (Scheda 1)

Ogni progetto di crescita parte dalla consapevolezza del presente. In questa fase si censisce la dotazione iniziale: dai terreni ai fabbricati, dai macchinari alla manodopera già attiva. Un dato fondamentale di questa sezione è la Produzione Standard (PS), l'indicatore economico che definisce la "dimensione" di partenza dell'azienda e che fungerà da termine di paragone per misurare il successo degli investimenti futuri.

Fase 2: Definizione degli Obiettivi e degli Investimenti (Schede 2, 3, 4)

Una volta definita la base, si stabilisce la strategia. Gli obiettivi (massimo cinque) devono essere misurabili e coerenti con la situazione di partenza. Ad essi vanno collegati gli investimenti materiali (macchine, impianti, fabbricati) e le azioni immateriali (formazione e consulenza). Il legame tra ciò che si acquista e il motivo per cui lo si acquista è il cuore pulsante del piano.

Fase 3: La Proiezione Commerciale (Schede A, B, C, D, E)

In questa sezione, il piano introduce una logica operativa avanzata: l'uso della "X" come interruttore logico. Non compilerai tutto il modulo, ma solo ciò che è pertinente alla tua strategia di mercato. Selezionando i canali



REGIONE
PIEMONTE



Sviluppo Rurale
Piemonte 2023-2027

di vendita nella Scheda B, attiverai solo le celle necessarie per definire prezzi e quantità nelle schede successive. È qui che la produzione agricola si trasforma ufficialmente in fatturato.

L'ultima parte della guida affronta la fattibilità del progetto sotto due lenti distinte ma complementari:

1. **Redditività (Scheda G):** Il Conto Economico determina se, dopo aver pagato tutti i costi variabili e fissi, l'azienda genera un utile. Si analizza qui il Margine di Contribuzione e il Punto di Pareggio, per capire quanto l'azienda sia lontana dal rischio di perdita.
2. **Liquidità (Scheda H):** La gestione dei flussi finanziari è ciò che permette all'azienda di sopravvivere nel quotidiano. Un'azienda può essere in utile ma fallire per mancanza di cassa. Questa scheda monitora le entrate e le uscite reali, includendo il rimborso dei mutui e l'incasso dei contributi.

Raccomandazioni

Questa guida è stata concepita per essere consultata in modo modulare. Si consiglia di procedere nell'ordine indicato, verificando costantemente la coerenza tra le schede: se aumentano le superfici coltivate, deve esserci un corrispondente aumento della manodopera o dell'efficienza meccanica.

Il piano che stai per compilare non è solo un foglio di calcolo, ma la visione del tuo futuro imprenditoriale. Compilalo con cura, realismo e ambizione.



Guida alla compilazione del Piano Aziendale

Come utilizzare le celle: colori e logica di compilazione

Prima di entrare nelle singole schede, è fondamentale comprendere il funzionamento delle celle, perché da questo dipende la correttezza dell'intero piano.

La procedura utilizza tre tipologie principali di campi:

- **Celle precompilate (non modificabili)** - Contengono formule o dati già impostati. Non devono essere modificate: si aggiornano automaticamente in base agli inserimenti effettuati nelle altre sezioni.
- **Celle a scelta (celeste scuro)** - Sono campi con **menu a tendina**. Qui bisogna selezionare una voce tra quelle disponibili.
- **Celle da compilare (celeste chiaro)** - Sono i campi in cui inserire dati o descrizioni che devono essere:
 - realistici
 - coerenti con il resto del piano
 - sintetici ma completi

| Cod. | Tipologia investimento | Descrizione | Importo € | Anno | Collegamento obiettivo | Impatto su PS (S/I) | Impatto su ULA (†/=/ /) | Stima Ammortamento |
|------|---------------------------------------|-------------|-----------|------|------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|
| IB1 | Bovini (Settore Latte e Riproduzione) | | | | | | | |
| IB2 | Bovini (Settore Latte e Riproduzione) | | | | | | | |
| IB3 | Ovini e Caprini (Piccoli Ruminanti) | | | | | | | |

N.B.: il piano è un sistema interconnesso: i dati iniziali alimentano automaticamente le sezioni successive (produzioni, ricavi, costi, occupazione). Errori o incoerenze all'inizio si propagano lungo tutto il documento.

Logica generale della procedura

La compilazione segue un percorso preciso:

1. **Fotografia iniziale dell'azienda**
2. **Definizione degli obiettivi**
3. **Individuazione degli investimenti**
4. **Traduzione in risultati attesi (produzione e occupazione)**

In sostanza, il piano risponde a tre domande:

- Da dove parte l'azienda?
- Dove vuole arrivare?
- Come ci arriva?

SEZIONE A – Dati identificativi

Questa sezione raccoglie le informazioni anagrafiche e di contesto:

- Denominazione azienda
- CUA
- Bando e anno
- Date di inizio e fine investimenti
- Durata del progetto
- Forma di insediamento (giuridica, numero giovani, modalità)
- Descrizione sintetica del progetto imprenditoriale

| A.1 Dati identificativi Azienda e Bando | | Descrizione sintetica del Piano (max 2.000 caratteri) |
|---|--|---|
| A.1.1 | Denominazione Azienda | |
| A.1.2 | CUAA (Codice Univoco Azienda Agricola) | |
| A.1.3 | Bando | |
| A.1.4 | Anno Bando | |
| A.1.5 | Numero domanda | |
| A.1.6 | Data inizio investimenti insediamento (00/00/0000) | |
| A.1.7 | Data prevista fine investimenti (00/00/0000) | |
| A.1.8 | Durata del progetto di investimento (mesi) | |
| A.2 Forma di insediamento | | |
| A.2.1 | Forma giuridica di insediamento | |
| A.2.2 | Numero giovani insediati | |
| A.2.3 | Azienda in zona montana | |
| A.2.4 | Modalità di insediamento | |

N.B.: Qui non ci sono particolari criticità: è una sezione descrittiva, ma deve essere coerente con la domanda presentata.



REGIONE
PIEMONTE



Sviluppo Rurale
Piemonte 2023-2027

- PS (S/N)
- ULA (↑ / = / ↓)

N.B.: Questo è il collegamento chiave tra strategia e risultati.

SCHEDA 3 – NUOVI INVESTIMENTI BENI MATERIALI

| Cod. | Tipologia investimento | Descrizione | Importo € | Anno | Collegamento obiettivo | Impatto su PS (S/N) | Impatto su ULA (↑/=/↓) | Silva Assicuramento |
|------|------------------------|-------------|-----------|------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|
| IM1 | | | | | | | | |

SCHEDA 3B – Investimenti in bestiame

Simile alla precedente, ma dedicata agli animali:

- bovini
- ovini/caprini
- suini
- avicoli
- altri

N.B.: Anche qui va indicato l’impatto su PS e occupazione.

SCHEDA 3 B – NUOVI INVESTIMENTI BESTIAME

| Cod. | Tipologia investimento | Descrizione | Importo € | Anno | Collegamento obiettivo | Impatto su PS (S/N) | Impatto su ULA (↑/=/↓) | Silva Assicuramento |
|------|---------------------------------------|-------------|-----------|------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|
| IB1 | Bovini (Settore Letta e Riproduzione) | | | | | | | |
| IB2 | Bovini (Settore Letta e Riproduzione) | | | | | | | |
| IB3 | Ovini e Caprini (Piccoli Ruminanti) | | | | | | | |

3.1 Tappe essenziali

| Cod. | Fase / Tappa | Periodo (anno) | Collegamento a investimenti 1 | Collegamento a investimenti 2 | Collegamento a investimenti 3 |
|------|--------------|----------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| T1 | | | | | |
| T2 | | | | | |

3.2 Sostenibilità ambientale ed efficienza risorse

| Cod. | Ambito | Investimento profeso | Effetto atteso |
|------|--------|----------------------|----------------|
| S1 | | | |
| S2 | | | |
| S3 | | | |

SCHEDA 4 – Azioni immateriali

Include:

- formazione
- consulenza
- crescita professionale

Per ogni azione:

- periodo
- collegamento agli obiettivi
- costo
- effetto atteso

N.B.: Serve a dimostrare la capacità gestionale e tecnica del progetto.

SCHEDA 4 – AZIONI DI SVILUPPO “IMMATERIALI”

4.1 Formazione, consulenza, crescita professional elenco

| Cod. | Tipologia azione | Descrizione | Periodo | Collegamento obiettivo | Costo |
|------|------------------|-------------|---------|------------------------|-------|
| A1 | | | | | |
| .. | | | | | |



SCHEDA 5 – Risultati attesi (colture)

Qui si traduce tutto in **produzione futura**.

Tre livelli:

1. Produzione iniziale
2. Produzioni esistenti dopo investimenti
3. Produzioni nuove

N.B.: Il sistema calcola:

- PS finale colture
- incremento rispetto alla situazione iniziale

SCHEDA 5 – RISULTATI ATTESI DA PRODUZIONE AGRICOLA

Produzione Standard Colture iniziale

| Cultura | Superficie (ha) | Coefficiente di Prod.ne St.r/d | Unità di Misura | PS (€) |
|------------------------------|-----------------|--------------------------------|-----------------|-------------|
| - | - | 11.401,60 | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| Totale PS Colture (€) | | | | 0,00 |

Produzione Standard Colture esistenti Finale (Dopo Investimenti)

| Cultura | Superficie (ha) | Coefficiente di Prod.ne St.r/d | Unità di Misura | PS (€) |
|------------------------------|-----------------|--------------------------------|-----------------|-------------|
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| Totale PS Colture (€) | | | | 0,00 |

Produzione Standard Colture nuove Finale (per produzioni NON PRESENTI in situazione iniziale)

| Cultura | Superficie (ha) | Coefficiente di Prod.ne St.r/d | Unità di Misura | PS (€) |
|--|-----------------|--------------------------------|-----------------|-------------|
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| Totale PS Colture NUOVE (€) | | | | 0,00 |
| Totale PS Colture ESISTENTI e NUOVE (€) | | | | 0,00 |



SCHEDA 7 – Occupazione

Questa scheda sintetizza l'impatto occupazionale del piano.

Secondo la tabella, bisogna indicare:

Per ogni categoria:

- titolare
- familiare
- dipendente fisso
- dipendente stagionale
- altro

Dati richiesti:

- occupazione iniziale (persone e giornate da situazione iniziale precompilati)
- occupazione dopo investimenti
- conversione in **ULA**

N.B.: Ricorda:

- massimo 270 giornate per persona/anno
- il sistema calcola le ULA automaticamente

Obiettivo della scheda:

Dimostrare:

- mantenimento o crescita dell'occupazione
- coerenza con gli investimenti effettuati

SCHEDA 7 – OCCUPAZIONE

| Tipologia lavoratore | Occupazione iniziale Persone | Occupazione iniziale giornate | Occupazione dopo investimenti Persone | Giornate di lavoro (270 annue per persona MAX) | Occupazione dopo investimenti ULA |
|-----------------------|---------------------------------|----------------------------------|---|--|--------------------------------------|
| Titolare | - | - | - | - | - |
| Familiare | - | - | - | - | - |
| Dipendente fisso | - | - | - | - | - |
| Dipendente stagionale | - | - | - | - | - |
| Altro | - | - | - | - | - |
| | | | | ULA totali | 0,00 |

Consigli finali di compilazione

- *Mantieni sempre **coerenza tra schede** (es. più produzione → più lavoro → più ricavi)*
- *Evita valori incoerenti o non giustificati*
- *Verifica sempre i collegamenti tra obiettivi e investimenti e gli impatti su PS e ULA*
- *Considera il piano come un **documento strategico**, non solo amministrativo*



SCHEDA 3 BIS: Investimenti e Apporti

Funzione reale della Scheda 3 BIS

La Scheda 3 BIS non è un elenco libero di apporti, ma una scheda di sintesi e raccordo tra:

- Scheda 1 → dotazione iniziale (beni già presenti)
- Scheda 3 → nuovi investimenti

N.B.: Serve quindi a rappresentare da cosa parte l'azienda (apporti) e come si distribuiscono nel tempo i nuovi investimenti. È una scheda "ponte" tra situazione iniziale e sviluppo.

Struttura della scheda: due blocchi distinti

Prime due righe → APPORTI

Le prime due righe:

- **Apporti di fabbricati**
- **Apporti di macchinari e attrezzature**

N.B.: NON vanno compilate liberamente, ma rappresentano:

✓ La somma dei valori dei beni già indicati nella Scheda 1

- Fabbricati → da Scheda 1 (sezione fabbricati)
- Macchinari → da Scheda 1 (sezione macchine e attrezzature)

N.B.: In pratica:

Qui si "trascinano" e si sintetizzano i valori già dichiarati.

SCHEDA 3 BIS – INVESTIMENTI

| Tipologia investimento | Descrizione | Importo € | APPORTI | |
|--------------------------------------|-------------|-----------|-----------------------------------|-----|
| | | | Valore Attuale del bene apportato | Ese |
| Apporti di Fabbricati | | | - | |
| Apporti di Macchinari e Attrezzature | | | - | |

Righe successive → distribuzione investimenti

Le righe successive (con colonne Esercizio 1–5) NON riguardano più gli apporti, ma ogni investimento individuato in Scheda 3 che deve essere collocato negli anni (1–5)

Le colonne Esercizio 1–5: cosa rappresentano davvero

Queste colonne indicano **quando si realizza la spesa degli investimenti**

- Esercizio 1 → primo anno
- Esercizio 2 → secondo anno
- ...
- Esercizio 5 → quinto anno

Logica di compilazione:

- inserire l'importo nell'anno in cui si realizza
- non ripartire lo stesso investimento su più anni (se non necessario)

Differenza chiave: apporti vs investimenti

| Elemento | Origine | Natura | Dove nasce |
|--------------|----------|--------------------|------------|
| Apporti | Scheda 1 | beni già esistenti | passato |
| Investimenti | Scheda 3 | nuove spese | futuro |

N.B.: La Scheda 3 BIS li mette insieme per mostrare base iniziale e sviluppo nel tempo

Collegamento operativo tra le schede

Passaggio corretto dei dati:

- **Scheda 1** > definisce fabbricati e macchinari iniziali
- **Scheda 3** > definisce nuovi investimenti
- **Scheda 3 BIS** > sintetizza i valori iniziali (apporti) e la distribuzione temporale investimenti

Come compilarla

Investimenti



Riprendere gli investimenti dalla Scheda 3 - Per ciascuno identificare l'anno di realizzazione e inserire l'importo nella colonna corretta

Controllo coerenza

Verificare che:

- totale investimenti = Scheda 3
- apporti = Scheda 1
- distribuzione anni coerente con tappe (Scheda 3) e risultati attesi (Schede 5-6)

SCHEDA 3 BIS – INVESTIMENTI

| Tipologia investimento | Descrizione | Importo € | APPORTI | | ACQUISTI | | | | |
|--------------------------------------|-------------|-----------|-----------------------------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | | Valore Attuale del bene apportato | | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
| Apporti di Fabbricati | | | - | | | | | | |
| Apporti di Macchinari e Attrezzature | | | - | | | | | | |
| | | | - | | | | | | |
| | | | - | | | | | | |
| | | | - | | | | | | |

LE FONTI DI FINANZIAMENTO collegate alla Scheda 3 BIS (la sezione in basso "Fonti di finanziamento" presente nello stesso foglio) collegano:

- **Scheda 3 (investimenti)**
- **Scheda 3 BIS (distribuzione nel tempo)**
- **Fonti di finanziamento (copertura degli investimenti)**

Obiettivo e Logica

La sezione dimostra la sostenibilità finanziaria del progetto. Deve rispondere a: *da dove arrivano i fondi, quando arrivano e come vengono restituiti.*

- Regola Fondamentale: Totale Investimenti deve essere minore o uguale al Totale Fonti. Un disavanzo indica incoerenza e compromette la valutazione.

Le Tre Tipologie di Fonti

- Capitale Proprio: Risorse personali o capitale sociale, da inserire nell'anno dell'effettivo apporto.
- Contributi Pubblici: (Es. Premio insediamento). Vanno inseriti nell'anno di incasso previsto (spesso l'anno 2 o 3).
- Debito (Mutui): Finanziamenti bancari che generano un'entrata (accensione) e uscite successive (quote capitale e interessi).

Procedura di Compilazione

1. Analisi Fabbisogno: Riprendi il totale e la distribuzione temporale degli investimenti dalla Scheda 3.
2. Copertura Finanziaria: Colloca capitale, contributi e mutui negli anni corretti.
3. Dati Mutuo: Inserisci durata, tasso e rate (fisse annuali) per generare il piano di rimborso.

Coerenza Temporale (Esempio)

- Anno 1: Realizzi l'investimento; inserisci il Capitale Proprio e l'accensione del Mutuo.
- Anno 2+: Inserisci l'incasso del Contributo e le rate di rimborso del Mutuo.

| DATI MUTUO | | FONTI DI DI FINANZIAMENTO | | | | | |
|--|---|-------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 |
| Rate da rimborsare (Inseriscilo in corrispondenza dell'anno di accensione) | | + Accensione mutui | | | | | |
| | | - Rimborso quota capitale | | | | | |
| Scadenza in N. anni | | - Rimborso quota interessi | | | | | |
| Numero Rate per anno | 1 | + Contributi interessi | | | | | |
| | | + Contributi di capitale | | | | | |
| Tasso annuo % | | + Altri contributi | | | | | |
| | | + Aumenti di capitale sociale | | | | | |
| | | Totale | - | - | - | - | - |

Impatti sul Piano

I dati inseriti alimentano direttamente:

- Scheda G (Conto Economico): per gli oneri finanziari (interessi).
- Scheda H (Flussi Finanziari): per le entrate e uscite di cassa.

Consigli Rapidi:

- Verifica che ogni investimento sia coperto al 100%.
- Sii realista sui tempi di erogazione dei contributi pubblici.
- Punta alla semplicità: pochi strumenti finanziari ma chiari.



SCHEDE A, B, C (con logica della "X")

Logica chiave del sistema

Il modello richiede la compilazione esclusivamente delle informazioni coerenti e attive e questo processo avviene mediante l'inserimento della "X" nella Scheda B, la quale:

- identifica i mercati in cui ogni prodotto opera,
- **attiva automaticamente** le celle da compilare nelle schede successive,
- previene errori e incongruenze.

SCHEDA A – Prodotti (base del sistema)

Nella scheda A si definiscono:

- la tipologia di prodotto;
- l'unità di misura applicabile.

SCHEDA A – DEFINIZIONE PRODOTTI

| Nome del Prodotto o del Servizio | Descrizione | Unità di misura |
|----------------------------------|-------------|-----------------|
| | | |
| | | |

Nota: Non è prevista alcuna logica di attivazione; si tratta dell'elenco principale.

SCHEDA B – Prodotti e mercati (ruolo della "X")

Funzione principale della Scheda B

La scheda non è destinata all'inserimento di quantità o percentuali. Essa va utilizzata esclusivamente per dichiarare che "Questo prodotto è venduto in questo mercato".

Modalità di compilazione

"X"

- Vendita diretta
- Negozi
- Grossisti / GDO
- Autoconsumo
- Altro

Indicazioni da evitare

- Non inserire numeri
- Non indicare percentuali
- Non selezionare tutte le colonne indiscriminatamente

Nota bene: L'operatività reale viene dichiarata esclusivamente tramite l'inserimento della X.

Conseguenze dell'inserimento della "X"

L'apposizione della X attiva automaticamente la Scheda C (Prezzi) e la Scheda D (Quantità) con il colore **celeste chiaro**

SCHEDA B – DEFINIZIONE PRODOTTI E MERCATI

| I prodotti | I Mercati | | | | |
|------------|-----------------|----------------|----------------------------|-----------------|-------|
| | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro |
| 0 | | | | | |
| 0 | | | | | |
| 0 | | | | | |
| 0 | | | | | |

Esempio:

SCHEDA B – DEFINIZIONE PRODOTTI E MERCATI

| I prodotti | I Mercati | | | | |
|------------|-----------------|----------------|----------------------------|-----------------|-------|
| | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro |
| 101 | X | | | | |
| 102 | | X | | | |
| 103 | | | X | | |
| 104 | | | | X | |
| 105 | | | | | X |
| 106 | | | | | |
| 107 | | | | | |



SCHEDA C – Prezzi (attivata dalla X)

Come funziona

Grazie alla Scheda B si colorano SOLO le celle relative a prodotto attivo e mercato attivo

Cosa devi fare

Compilare solo le celle celesti attive

N.B.: Le altre restano vuote e NON vanno compilate

SCHEDA C –LA DEFINIZIONE DEI PREZZI

| I prodotti | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro |
|------------|-----------------|----------------|----------------------------|-----------------|-------|
| 0 | | | | | |
| 0 | | | | | |
| 0 | | | | | |
| - | | | | | |

Esempio

SCHEDA C –LA DEFINIZIONE DEI PREZZI

| I prodotti | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro |
|------------|-----------------|----------------|----------------------------|-----------------|-------|
| 101 | 10,00 | | | | |
| 102 | | 20,00 | | | |
| 103 | | | 30,00 | | |
| 104 | | | | 40,00 | |
| 105 | | | | | 50,00 |
| 106 | | | | | |
| 107 | | | | | |

Vantaggio

Questo sistema garantisce:

- coerenza automatica
- niente errori di compilazione
- niente prezzi su mercati inesistenti

SCHEDA D – Previsioni di quantità (stessa logica)

Attivazione automatica

Come nella Scheda C le celle si colorano solo se esiste una “X” nella Scheda B.

Cosa inserire

Per ogni cella attiva quantità prevista per prodotto e mercato e per ciascun esercizio.

SCHEDA D – LE PREVISIONI DI PRODUZIONE IN QUANTITA'
ESERCIZIO 1

| I prodotti | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro | Totale per prodotto |
|------------|-----------------|----------------|----------------------------|-----------------|-------|---------------------|
| 0 | | | | | | - |
| 0 | | | | | | - |
| 0 | | | | | | - |

Esempio

SCHEDA D – LE PREVISIONI DI PRODUZIONE IN QUANTITA'
ESERCIZIO 1

| I prodotti | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro | Totale per prodotto |
|------------|-----------------|----------------|----------------------------|-----------------|-------|---------------------|
| 101,00 | 1.000 | | | | | 1.000 |
| 102,00 | | 200 | | | | 200 |
| 103,00 | | | 400 | | | 400 |
| 104,00 | | | | 400 | | 400 |
| 105,00 | | | | | 200 | 200 |
| 106,00 | | | | | | - |
| 107,00 | | | | | | - |
| 108,00 | | | | | | - |

Regola fondamentale

Compilare solo le celle celesti. Se una cella non è attiva significa che hai deciso che quel prodotto NON va venduto in quel mercato

Collegamento tra le schede

La sequenza reale è questa: **Scheda A** → definisci i prodotti; **Scheda B** → attivi i mercati con la “X”; **Scheda C** → inserisci i prezzi (solo celle attive); **Scheda D** → inserisci le quantità (solo celle attive)

Chiave di lettura finale

La Scheda B non serve a “misurare”, ma a **definire la struttura commerciale** e la “X” serve a dire: **“Questo prodotto passa da questo canale”**. Da lì in poi il sistema guida tutto il resto e tu devi solo compilare ciò che è attivo.



SCHEDA E: Previsioni di ricavo per mercato

A cosa serve la Scheda E

La Scheda E risponde a questa domanda: **“Quanto fattura l’azienda, per prodotto e per mercato, nei diversi anni?”**

È quindi la prima vera scheda economica perché trasforma quantità e prezzi in **ricavi** e alimenta direttamente il **conto economico (Scheda G)**.

Compilazione

La Scheda E è **calcolata automaticamente** e tu devi solo **verificarne la coerenza**.

SCHEDA E – LE PREVISIONI DI RICAVO PER MERCATO
ESERCIZIO 1

| I prodotti | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro | Totale per prodotto |
|------------|-----------------|----------------|-------------------------------|-----------------|-------|------------------------|
| - | - | - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - | - | - |

Come leggere correttamente la scheda

Per ogni prodotto puoi vedere **quanto fattura in ogni canale**.

Esempio:

SCHEDA E – LE PREVISIONI DI RICAVO PER MERCATO
ESERCIZIO 1

| I prodotti | Vendita diretta | Vendita negozi | Grossisti, cooperative GDO | Auto produzione | Altro | Totale per prodotto |
|------------|-----------------|----------------|-------------------------------|-----------------|--------|------------------------|
| 101 | 10.000 | - | - | - | - | 10.000 |
| 102 | - | 16.000 | - | - | - | 16.000 |
| 103 | - | - | 18.000 | - | - | 18.000 |
| 104 | - | - | - | 16.000 | - | 16.000 |
| 105 | - | - | - | - | 10.000 | 10.000 |
| 106 | - | - | - | - | - | - |
| ... | - | - | - | - | - | - |

Evoluzione nei 5 anni

Uno degli aspetti più importanti è che i ricavi dovrebbero evolvere nel tempo.

Collegamento con le schede successive

La Scheda E alimenta direttamente:

- **Scheda F → costi variabili**
- **Scheda G → conto economico**
- **Scheda H → flussi finanziari**

Se qui sbagli tutto il piano economico viene falsato

Chiave di lettura finale

La Scheda E è il punto in cui il piano diventa credibile poiché dimostra che la produzione trova mercato, i prezzi sono realistici e l’azienda genera ricavi. Essa è il **ponte tra produzione agricola e sostenibilità economica**



Sviluppo Rurale
Piemonte 2023-2027

SCHEDA F e F1 (Costi variabili)

A cosa servono queste schede

Le Schede F e F1 rispondono alla domanda: **“Quanto costa produrre e vendere ciò che ho previsto?”**

Servono quindi a costruire:

- il costo di produzione
- il costo commerciale
- il costo totale variabile

e sono fondamentali perché determinano:

- margine
- redditività
- sostenibilità del piano

Logica generale (molto importante)

I costi variabili sono quelli che **umentano con la produzione** e dipendono da quantità prodotte (Scheda D) e canali di vendita (Scheda B).

SCHEDA F – Definizione dei costi variabili unitari

Questa scheda costruisce il costo **per unità di prodotto**.

Struttura della scheda

È divisa in due blocchi:

A. Costi di produzione (NON dipendono dal mercato)

Agricoltura: carburante, sementi/piantine, ecc.

Allevamento: acquisto capi, mangimi, ecc.

Questi costi valgono per il prodotto, indipendentemente da dove lo vendi.

B. Costi commerciali (dipendono dal canale)

Per ogni canale (diretta, negozi, GDO, ecc.) trasporto, commissioni, ecc.

Per questi ultimi rientra la logica della X della Scheda B e devi compilare solo i canali attivi

Come compilare

Per ogni prodotto inserire **costi unitari di produzione e costi unitari commerciali per canale**. Il sistema calcola il **Costo variabile unitario totale**.

Regola fondamentale

Tutti i costi devono essere espressi **per unità di misura del prodotto come €/kg, €/litro, €/capo, ecc.**

SCHEDA F –LA DEFINIZIONE DEI COSTI

COSTI VARIABILI UNITARI DI PRODUZIONE (NON dipendono dal mercato)

| Nome del Prodotto o del Servizio | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Unità di misura | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Allevamento | | | | | | | | | | | | | | |
| Acquisto capi da carne | | | | | | | | | | | | | | |
| Mangimi | | | | | | | | | | | | | | |
| Veterinario | | | | | | | | | | | | | | |

Esempio

SCHEDA F –LA DEFINIZIONE DEI COSTI

COSTI VARIABILI UNITARI DI PRODUZIONE (NON dipendono dal mercato)

| Nome del Prodotto o del Servizio | | 101,00 | 102,00 | 103,00 | 104,00 | 105,00 | 106,00 | 107,00 | 108,00 | 109,00 | 110,00 | 111,00 | 112,00 |
|----------------------------------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Unità di misura | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Allevamento | | | | | | | | | | | | | |
| Acquisto capi da carne | | | | | | | | | | | | | |
| Mangimi | | | | | | | | | | | | | |
| Veterinario | | | | | | | | | | | | | |
| Farmaci | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |
| Lettere | | | | | | | | | | | | | |

COSTI VARIABILI UNITARI COMMERCIALI (dipendono dal canale)

Vendita diretta

| Nome del Prodotto o del Servizio | | 101,00 | 102,00 | 103,00 | 104,00 | 105,00 | 106,00 | 107,00 | 108,00 | 109,00 | 110,00 | 111,00 | 112,00 |
|-----------------------------------|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Unità di misura | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| trasporto / consegna | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| commissioni intermedie | | | | | | | | | | | | | |
| costi di vendita (mercati, fiera) | | | | | | | | | | | | | |



SCHEDA F1 – Costi variabili per prodotto, canale ed esercizio

Questa scheda fa il passaggio da costo unitario a costo totale

Cosa fa la scheda

Moltiplica **Costo unitario** × **Quantità venduta (Scheda D)** per ottenere il **Costo variabile totale**

Struttura

Per ogni prodotto suddivisione per canale (diretta, negozi, GDO, ecc.) e per ogni esercizio (1–5).

Consiglio pratico (molto importante)

Parti sempre così:

1. **quanto mi costa produrre 1 unità?**
2. **quanto mi costa venderla in quel canale?**

Poi il resto viene da sé.

Esercizio 5

| Nome del Prodotto e del Servizio | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|----------------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Unità di misura | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Vendita diretta | 14.400 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Vendita negozi | - | 10.640 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Grossisti, cooperative GDO | - | - | 10.080 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Auto produzione | - | - | - | 5.720 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Altre | - | - | - | - | 4.800 | - | - | - | - | - | - | - | - |

COSTI VARIABILI TOTALI PER ESERCIZIO

| Nome del Prodotto e del Servizio | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|----------------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Esercizio 1 | 12.000 | 10.400 | 8.400 | 4.400 | 3.000 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Esercizio 2 | 12.000 | 10.640 | 8.800 | 4.620 | 3.300 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Esercizio 3 | 13.300 | 11.000 | 9.100 | 4.950 | 3.750 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Esercizio 4 | 13.800 | 11.700 | 9.800 | 5.500 | 4.500 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Esercizio 5 | 14.400 | 10.640 | 10.080 | 5.720 | 4.800 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Totale | | | | | | | | | | | | | |

Chiave di lettura finale

Le Schede F e F1 sono il cuore della redditività. Se la Scheda E dice “quanto incassi” la Scheda F/F1 dice: “**quanto ti resta davvero**”



SCHEDA F2 – Previsioni di costi fissi

A cosa serve

La Scheda F2 risponde alla domanda: **“Quali costi ho indipendentemente da quanto produco?”**

Sono i costi che non dipendono dai volumi e che esistono anche se produci meno

Struttura della scheda

Come si vede nel foglio i costi sono divisi in categorie:

- A. Acquisti di beni (non variabili)
- B. Acquisti di servizi
- C. Godimento beni di terzi
- D. Lavoro dipendente non stagionale
- E. Ammortamenti
- F. Altri costi fissi

Come compilare

Per ogni voce attivabile inserire il valore per ciascun esercizio (1–5)

Collegamento con le altre schede

- Scheda 3 → nuovi ammortamenti
- Scheda 7 → lavoro dipendente
- Scheda G → conto economico

SCHEDA F2 – LE PREVISIONI DI COSTI FISSI

| DESCRIZIONE | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Acquisti di beni (non costi variabili) | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 |
| Materie prime | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 |
| Prodotti | | | | | |
| Carburanti | | | | | |
| Attrezzature minute | | | | | |
| Altro | | | | | |
| Acquisti di servizi (non costi variabili) | - | - | - | - | - |
| Servizi amministrativi | | | | | |
| Assicurazioni | | | | | |

SCHEDA F3 – Rimanenze (magazzino)

A cosa serve

Risponde alla domanda: **“Qual è il valore dei beni non venduti o in lavorazione?”** e include prodotti finiti, prodotti in corso, bestiame circolante, scorte tecniche, materiali.

Logica economica

Le rimanenze servono a rappresentare correttamente il valore aziendale e a influenzare il reddito.

Come compilare

Per ogni anno inserire il valore delle scorte, il quale deve essere coerente con la produzione (Scheda D) e le vendite (Scheda E)

SCHEDA F3 - VALORE RIMANENZE DI BENI E BESTIAME (NON FISSO)

| Categoria | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Prodotti finiti | | | | | |
| Prodotti in corso | | | | | |
| Bestiame circolante | | | | | |

SCHEDA F3 - VALORE RIMANENZE DI BENI E BESTIAME (NON FISSO)

| Categoria | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Prodotti finiti | 30.000,00 | 30.000,00 | 30.000,00 | 30.000,00 | 30.000,00 |
| Prodotti in corso | | | | | |
| Bestiame circolante | | | | | |



SCHEDA F4 – Capitale circolante netto

Questa è una delle più importanti (e spesso sottovalutate).

A cosa serve

Risponde alla domanda: **“Quanti soldi mi servono per far funzionare l’azienda nel quotidiano?”**

Componenti principali

Nella scheda sono rappresentati:

- A. Crediti verso clienti - vendite non ancora incassate
- B. Rimanenze - valore magazzino (da F3)
- C. Debiti verso fornitori - costi non ancora pagati

Formula logica

Capitale circolante netto = Crediti + Rimanenze – Debiti

Giorni di dilazione (fondamentali)

Devi indicare i giorni medi di dilazione concessi ai clienti (quando incassi) e i giorni di dilazione ottenuti dai fornitori (quando paghi).

SCHEDA f4 – IL CAPITALE CIRCOLANTE

| | | | | | |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Giorni di dilazione clienti | 10 | | | | |
| Giorni di dilazione fornitori | 10 | | | | |
| | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
| Crediti vs. Clienti | 1.944,44 | 2.036,11 | 2.166,67 | 2.375,00 | 2.411,11 |
| Rimanenze | 30.000,00 | 30.000,00 | 30.000,00 | 30.000,00 | 30.000,00 |
| Debiti vs. Fornitori | 1.616,67 | 1.662,78 | 1.723,61 | 1.813,89 | 1.823,89 |
| Capitale Circolante Netto | 30.327,78 | 30.373,33 | 30.443,06 | 30.561,11 | 30.587,22 |

Interpretazione

Se il capitale circolante è alto:

- serve più liquidità
- maggiore fabbisogno finanziario

Se è basso:

- azienda più “liquida”

Chiave di lettura finale

Queste tre schede fanno un salto di qualità poiché sono il ponte fra “azienda agricola” e **impresa economico-finanziaria**.



MARGINE DI CONTRIBUZIONE (MDC)

Cos'è

Il Margine di Contribuzione risponde alla domanda: **“Quanto mi resta per coprire i costi fissi dopo aver pagato i costi variabili?”**

Formula base

MDC = Ricavi - Costi\ Variabili

Collegamento con il piano

- Ricavi → Scheda E
- Costi variabili → Schede F e F1

Il MDC è quindi il primo vero indicatore di redditività.

Interpretazione

- MDC alto → buona capacità di coprire i costi fissi
- MDC basso → rischio economico elevato

1.5 Margine di contribuzione percentuale

Serve per il break even, si calcola con la formula $MDC\% = MDC / Ricavi$ e indica quanto ogni euro di fatturato contribuisce a coprire i costi fissi

Il Margine di Contribuzione

| | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ricavi delle vendite | 70.000 | 73.300 | 78.000 | 85.500 | 86.800 |
| Costi variabili totali | 38.200 | 39.860 | 42.050 | 45.300 | 45.660 |
| Margine di Contribuzione | 31.800 | 33.440 | 35.950 | 40.200 | 41.140 |
| Margine di Contribuzione percentuale | 45% | 46% | 46% | 47% | 47% |

PUNTO DI PAREGGIO (BREAK EVEN)

Cos'è

Risponde alla domanda: **“Quanto devo fatturare per non perdere soldi?”**. È quindi il livello minimo di ricavi per cui **utile = 0**

Formula del break even

Fatturato di Pareggio = Costi Fissi/MDC%

Interpretazione pratica

- Se fatturato reale > break even allora azienda in utile;
- Se fatturato reale < break even allora azienda in perdita

Il Fatturato di Pareggio

| TOTALE COSTI FISSI PER PUNTO PAREGGIO | | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 |
|--|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| DESCRIZIONE | FORMULA | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
| Fatturato previsto (A) | | 70.000 | 73.300 | 78.000 | 85.500 | 86.800 |
| Margine di contribuzione medio % | | 45% | 46% | 46% | 47% | 47% |
| Fatturato di pareggio (B) | Costi fissi ----- Mdc% | 44.025 | 43.840 | 43.394 | 42.537 | 42.197 |
| Scostamento rispetto al fatturato previsto | A - B | 25.975 | 29.460 | 34.606 | 42.963 | 44.603 |

Chiave di lettura finale

Il Margine di Contribuzione misura **la capacità di guadagnare mentre il Break Even misura il rischio dell'azienda**. Insieme rispondono alla domanda più importante: **“Questa azienda può stare in piedi economicamente?”**



REGIONE
PIEMONTE



Sviluppo Rurale
Piemonte 2023-2027

SCHEDA G: CONTO ECONOMICO

Cos'è il conto economico

Il conto economico rappresenta il **risultato economico dell'azienda per ciascun anno (1-5) mettendo insieme:**

- ricavi
- costi
- risultato finale

Struttura della scheda

Come si vede nel foglio, il conto economico è organizzato in blocchi logici.

VALORE DELLA PRODUZIONE

Valore della Produzione = Ricavi + Variazione Scorte

Significato

Non misura solo quanto vendi, ma quanto produci economicamente.

COSTI VARIABILI

Derivano da **Schede F e F1** e sono i costi direttamente legati alla produzione e vendita.

COSTI FISSI MONETARI

Comprendono acquisti di beni (non variabili), acquisti di servizi, godimento beni di terzi, lavoro dipendente non stagionale, altri costi fissi e sono costi che comportano **uscita di cassa**

COSTI FISSI NON MONETARI

Gli ammortamenti non sono uscite reali di cassa, ma rappresentano il consumo dei beni nel tempo.

REDDITO OPERATIVO

È il risultato principale della gestione aziendale.

Reddito Operativo = Valore della Produzione - Costi Variabili - Costi Fissi

Interpretazione

Se positivo allora azienda sostenibile

Se negativo allora azienda in perdita operativa

ONERI FINANZIARI

interessi su mutui che derivano dalla sezione finanziaria (Scheda 3 BIS)

CONTRIBUTI PUBBLICI (contributi in conto capitale e altri contributi)

Possono migliorare il risultato economico

RISULTATO ECONOMICO FINALE

È il risultato prima delle imposte (utile o perdita dell'azienda)

Cosa guardare subito

Le tre domande chiave:

1. Il reddito operativo è positivo?
2. Cresce nel tempo?
3. È coerente con gli investimenti?

Chiave di lettura finale

La Scheda G è il punto in cui tutto converge e dovrebbe dimostrare:

- se il progetto funziona
- se genera reddito
- se è sostenibile nel tempo



SCHEDA G - Conto economico

| DESCRIZIONE | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
|--|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| + RICAVI DELLE VENDITE | 70.000 | 73.300 | 78.000 | 85.500 | 86.800 |
| + Variazione delle scorte | 30.000 | - | - | - | - |
| + VALORE DELLA PRODUZIONE | 100.000 | 73.300 | 78.000 | 85.500 | 86.800 |
| - COSTI VARIABILI | 58.200 | 39.800 | 42.050 | 45.300 | 45.600 |
| - COSTI FISSI MONETARI | | | | | |
| Acquisti di beni (non costi variabili) | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Acquisti di servizi (non costi variabili) | - | - | - | - | - |
| Godimento di beni di terzi | - | - | - | - | - |
| Costo lavoro dipendente non stagionale | - | - | - | - | - |
| Altri costi diversi e fissi | - | - | - | - | - |
| - COSTI FISSI NON MONETARI | | | | | |
| Ammortamenti | 20.550 | 20.550 | 20.550 | 20.550 | 20.550 |
| REDDITO OPERATIVO | 21.250 | -7.110 | -4.600 | -350 | 590 |
| - ONERI FINANZIARI | 1.500 | 1.381 | 1.256 | 1.124 | 986 |
| + CONTRIBUTI PUBBLICI | 40.000 | - | - | - | - |
| RESULTATO ECONOMICO PRIMA DELLE IMPOSTE | 62.750 | -8.491 | -5.856 | -1.474 | -396 |

SCHEDA H: FLUSSI FINANZIARI

A cosa serve

La Scheda H risponde alla domanda: **“L’azienda ha abbastanza cassa per funzionare nel tempo?”**
Questo perché si può essere in utile (Scheda G) ma fallire comunque per mancanza di liquidità

Struttura della scheda

Come si vede nel foglio, è divisa in tre blocchi:

- A. Flussi operativi (A)
- B. Flussi da finanziamento (B)
- C. Flusso complessivo e cassa finale

FLUSSI OPERATIVI (A)

Logica

Non è uguale al reddito perché qui si guarda cosa entra davvero e cosa esce davvero.

Formula logica

Flusso Operativo = Reddito Operativo + Ammortamenti - Investimenti - Variazione CCN

Elementi chiave

Ammortamenti

- si aggiungono (non sono uscite di cassa)

Capitale circolante

- se aumenta allora assorbe liquidità
- se diminuisce allora libera liquidità

FLUSSI DI FINANZIAMENTO (B)

Cosa includono

- Accensione mutui
- Rimborso capitale
- Rimborso interessi
- Contributi pubblici
- Aumenti di capitale

Derivano da Scheda 3 BIS (fonti finanziarie)



Logica

Qui si vede come finanzia l'azienda e come restituisce i debiti

FLUSSO DI CASSA COMPLESSIVO

Formula

Flusso Totale = Flusso Operativo + Flussi Finanziari

Risultato finale

Disponibilità monetarie finali
se positive allora azienda liquida
se negative allora problema finanziario

Collegamento con la realtà aziendale

Questa scheda rappresenta la vita reale dell'azienda

- quando incassi
- quando paghi
- se hai soldi in banca

Sintesi finale

Un piano è davvero valido solo se il Reddito è positivo (Scheda G) e se i Flussi di cassa sono sostenibili (Scheda H)

SCHEDA H – I FLUSSI FINANZIARI

| FLUSSI OPERATIVI | | | | | |
|--|------------------|-----------------|----------------|---------------|---------------|
| | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
| Vendite prodotti/servizi | 70.000 | 73.300 | 78.000 | 85.500 | 86.900 |
| Costi Variabili Totali | 38.200 | 39.800 | 42.050 | 45.200 | 45.600 |
| Costi fissi (escluso lavoro non stagionale e ammortamenti) | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Costo del lavoro non stagionale | - | - | - | - | - |
| Margine Operativo Lordo (M.O.L.) | 11.800 | 13.440 | 15.950 | 20.200 | 21.140 |
| Ammortamenti e accantonamenti | 20.550 | 20.550 | 20.550 | 20.550 | 20.550 |
| Reddito operativo | - 8.750 | - 7.110 | - 4.600 | - 350 | 590 |
| + Ammortamenti e accantonamenti | 20.550 | 20.550 | 20.550 | 20.550 | 20.550 |
| - Incremento Capitale circolante netto | 30.328 | 46 | 70 | 118 | 26 |
| - Investimenti | 85.500 | 82.500 | - | - | - |
| Flussi di cassa operativi (A) | - 104.028 | - 69.106 | 15.880 | 20.062 | 21.114 |

| FLUSSI DI FINANZIAMENTO | | | | | |
|---|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
| + Accensione mutui | 30.000 | - | - | - | - |
| - Rimborsi quota capitale | 2.385 | 2.504 | 2.630 | 2.761 | 2.899 |
| - Rimborsi quota interessi | 1.500 | 1.381 | 1.256 | 1.124 | 986 |
| + Contributi in conto interessi | - | - | - | - | - |
| + Contributi di capitale | 40.000 | - | - | - | - |
| + Altri Contributi di esercizio | - | - | - | - | - |
| + Aumenti di capitale sociale | 50.000 | - | - | - | - |
| Flussi di cassa delle operazioni di raccolta (B) | 123.885 | 3.885 | 3.885 | 3.885 | 3.885 |

| FLUSSI FINANZIARI COMPLESSIVI | | | | | |
|--|---------------|-----------------|----------------|---------------|---------------|
| | Esercizio 1 | Esercizio 2 | Esercizio 3 | Esercizio 4 | Esercizio 5 |
| Flussi di cassa operativi (A) | - 104.028 | - 69.106 | 15.880 | 20.062 | 21.114 |
| Flussi di cassa delle operazioni di raccolta (B) | 123.885 | 3.885 | 3.885 | 3.885 | 3.885 |
| Flusso di cassa complessivo (A + B) | 19.857 | - 65.220 | 19.765 | 23.967 | 24.999 |
| Disponibilità monetarie finali | 19.857 | -45.363 | -25.598 | -1.631 | 23.368 |