

COME ELABORARE IL TUO

PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

Guida alla stesura del Piano Economico Finanziario

per verificare la fattibilità e la sostenibilità del progetto

Millionaire Digital Edition

A cura del Centrostudi CreaImpresa

Il progetto in numeri: le previsioni economiche e finanziarie

Per prevedere i **risultati economici e finanziari** della nuova attività bisogna innanzitutto definire la **formula imprenditoriale** ottimale cioè elaborare il **progetto d'impresa**.

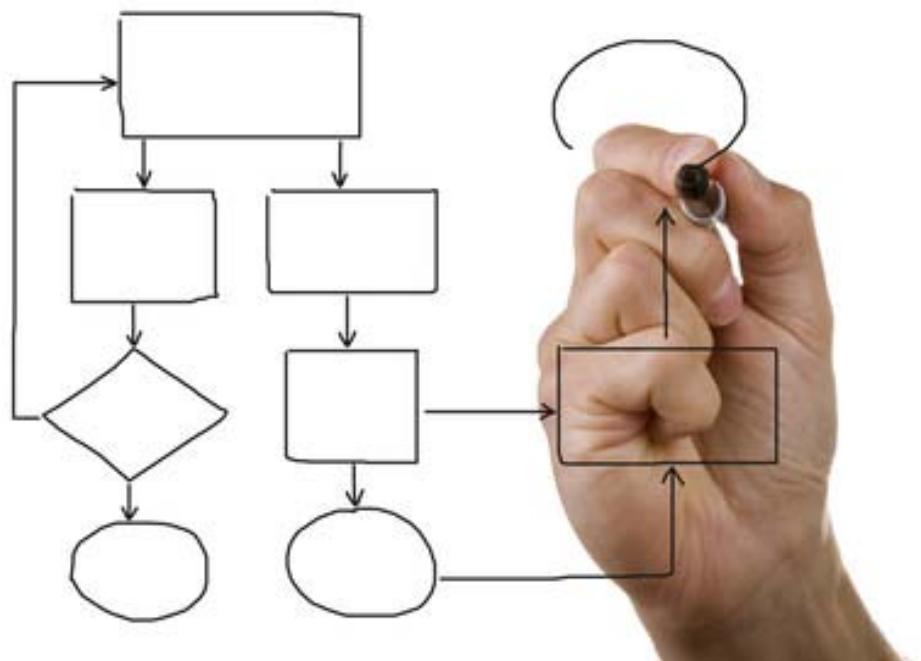
La definizione del progetto rappresenta il momento delle scelte. Solo analizzando attentamente quali prodotti/servizi si vogliono offrire, a quali target di clienti ci si intende rivolgere e come si prevede di organizzare l'attività, diventa possibile definire la propria formula imprenditoriale e cioè il proprio progetto d'impresa.

A tale proposito è importante precisare che la stessa idea d'impresa può essere configurata in infinite **formule imprenditoriali**. Di queste solo alcune possono avere successo e generare ricavi superiori ai costi. E, comunque, non sempre le formule potenzialmente di successo sono valide in ogni contesto e in ogni situazione.

Il successo di un'attività, infatti, dipende anche dal contesto locale nel quale viene realizzata e ancora di più dalle capacità dell'imprenditore che l'ha progettata e che la deve realizzare e gestire.

L'imprenditore deve “combinare/configurare” la propria **formula imprenditoriale ottimale** in relazione ai propri obiettivi e alle proprie risorse.

Per configurare la formula imprenditoriale deve effettuare scelte in merito a diverse opzioni.



Elenchiamo di seguito solo le principali:

- la gamma dei prodotti/servizi da offrire;
- il livello di qualità dei prodotti/servizi;
- i segmenti di potenziali clienti a cui proporre i prodotti/servizi;
- le strategie di marketing da preferire;
- il livello di prezzi da praticare;
- l'investimento in promozione e i mezzi promozionali;
- le dimensioni dell'attività;
- la localizzazione dell'attività;
- i locali/terreni necessari e le loro caratteristiche;
- le attrezzature e gli impianti necessari da acquistare o noleggiare;

- l'organico del personale e le professionalità necessarie.

Le scelte possibili sono dunque veramente tante. Non è proprio come il cubo di Rubik, che ha infinite combinazioni possibili (più di 43 milioni di miliardi) di cui solo una giusta, tuttavia l'imprenditore deve provare a configurare più formule imprenditoriali per individuare quella ottimale.

Una volta definite le più importanti scelte strategiche in merito alla propria **formula imprenditoriale** si può procedere all'elaborazione del **piano economico finanziario**, che ne rappresenta le ricadute in termini numerici.

Il piano economico finanziario è indispensabile per prevedere:

- *Quanto si può guadagnare*
- *Quanti soldi servono*



QUANTO SI PUÒ GUADAGNARE

Per valutare la **fattibilità economica** di una nuova impresa (*quanto si può guadagnare*) è necessario elaborare previsioni annuali relative sia al **primo anno** di attività sia all'attività **a regime** (in genere a partire dal secondo o dal terzo anno).



I risultati del periodo di start up risentiranno, infatti, di tutte le difficoltà connesse all'avvio della nuova attività. I clienti ancora non conoscono l'impresa e l'esperienza del titolare nel gestirla al meglio è limitata; pertanto i ricavi saranno presumibilmente contenuti, specialmente nei primi mesi, mentre i costi fissi legati alla struttura saranno indicativamente già quelli dell'attività a regime. È opportuno però precisare che la redditività di un'iniziativa imprenditoriale non può essere analizzata e prevista in astratto.

La redditività, infatti, è intrinsecamente legata alle **scelte strategiche** dell'imprenditore e al **contesto specifico** in cui la nuova impresa viene avviata.



Molti costi non possono, ad esempio, essere stimati se non sulla base di preventivi riferiti a prodotti/attrezzature specifici o ad ipotesi di accordi con proprietari di immobili, con titolari di licenze commerciali, fornitori ecc. È inoltre impossibile stimare il costo di ristrutturazione di un locale senza conoscere lo stato in cui si trova e gli interventi di cui ha bisogno. Così pure è difficile ipotizzare il costo di affitto del locale, senza conoscerne le dimensioni e la localizzazione o addirittura le precise richieste del proprietario.

Per non complicare eccessivamente l'analisi della fattibilità economica, i prospetti di sintesi che consigliamo di elaborare sono il **Piano degli Investimenti** e il **Conto Economico**. Consigliamo di tralasciare l'elaborazione dello Stato Patrimoniale, in quanto comporta maggiori difficoltà e non offre indicazioni significative in merito alla redditività dell'impresa.

Il Piano degli Investimenti serve per stimare l'ammontare degli **investimenti immateriali e materiali** necessari all'avvio dell'attività e l'ammontare annuo del loro ammortamento, sulla base della durata prevista di ciascun investimento.

PIANO DEGLI INVESTIMENTI 1° anno						
INVESTIMENTI	N.	N.	Importo IVA esclusa	Durata ammort. (in anni)	% di ammort. annuo	Ammort. annuo (euro)
Investimenti immateriali						
Formazione			0	0	0	0
Documentazione			0	0	0	0
Piano di fattibilità			0	0	0	0
Commercialista			0	0	0	0
Notaio			0	0	0	0
Consulenze			0	0	0	0
Autorizzazione amministrativa			0	0	0	0
Avviamento			0	0	0	0
Iscrizione albo Imprese Artigiane			0	0	0	0
Altre spese per adempimenti burocratici			0	0	0	0
Allacciamento/subentro utenze			0	0	0	0
Marchio e immagine coordinata			0	0	0	0
Sito Internet			0	0	0	0
Promozione di avvio			0	0	0	0
Festa di inaugurazione			0	0	0	0
Fee d'ingresso (franchising)			0	0	0	0
Altri investimenti immateriali			0	0	0	0
Altri investimenti immateriali			0	0	0	0
Investimenti materiali						
Ristrutturazione locali			0	0	0	0
Insegne/targhe	0	0	0	0	0	0
Impianto antifurto			0	0	0	0
Impianto telefonico			0	0	0	0
Illuminazione			0	0	0	0
Impianto di climatizzazione			0	0	0	0
Arredo ufficio			0	0	0	0
Arredo locali			0	0	0	0
Macchine e attrezzature specifiche			0	0	0	0
Registratore di cassa			0	0	0	0
Automezzo			0	0	0	0
Telefoni cellulari	0	0	0	0	0	0
Segreteria telefonica			0	0	0	0
Fax			0	0	0	0
Computer	0	0	0	0	0	0
Software	0	0	0	0	0	0
Stampanti	0	0	0	0	0	0
Fotocopiatrice	0	0	0	0	0	0
Altri investimenti materiali			0	0	0	0
Altri investimenti materiali			0	0	0	0
TOTALE INVESTIMENTI			0			
TOTALE AMMORT. ANNUI						0

Il **conto economico** consente invece di prevedere il cosiddetto **risultato d'esercizio** e cioè **l'utile o la perdita** generabili dall'attività.

CONTO ECONOMICO 1° anno									
Ricavi	N.	N.	Quantità annua	Importo unitario IVA incl.	Ricavi annui IVA incl.	Aliquota IVA	IVA	Ricavi annui IVA escl.	% sui ricavi tot.
Prodotto/servizio A	0	0	0	0	0	0%	0	0	0
Prodotto/servizio B	0	0	0	0	0	0%	0	0	0
Prodotto/servizio C	0	0	0	0	0	0%	0	0	0
TOTALE RICAVI					0		0	0	0
Costi variabili								Costi variabili annui IVA escl.	% sui ricavi tot.
Costi variabili prodotto/servizio A							0	0	0
Costi variabili prodotto/servizio B							0	0	0
Costi variabili prodotto/servizio C							0	0	0
TOTALE COSTI VARIABILI								0	0
Costi fissi					N.	N.	€ IVA escl.	Costi fissi annui IVA escl.	% sui ricavi tot.
Ammortamenti								0	0
Affitto							0	0	0
Riscaldamento e amministrazione								0	0
Dipendenti tempo pieno					0	0	0	0	0
Dipendenti part time					0	0	0	0	0
Dipendenti apprendisti					0	0	0	0	0
Collaboratori occasionali/stagionali								0	0
Pubblicità e promozione								0	0
Hosting e manutenzione sito internet								0	0
Manutenzioni e riparazioni								0	0
Spese telefoniche						0	0	0	0
Spese postali								0	0
Commercialista						0	0	0	0
Assicurazioni								0	0
Acqua						0	0	0	0
Energia elettrica						0	0	0	0
Metano/gas						0	0	0	0
Pulizia						0	0	0	0
Guardianaggio						0	0	0	0
Diritto Registro Imprese								0	0
Iscrizione associazioni di categoria								0	0
Tariffa igiene ambientale						0	0	0	0
Altri costi burocratici e amministrativi								0	0
Tassa circolaz. assicuraz. automezzi								0	0
Canoni di leasing								0	0
Interessi passivi								0	0
Cancelleria								0	0
TOTALE COSTI FISSI								0	0
TOTALE COSTI								0	0
REDDITO OPERATIVO								0	0

Utilizzando tutti i dati derivanti dalle più importanti scelte strategiche, relative ai prodotti e/o servizi che l'impresa intende offrire, al mercato in cui andrà ad operare ed alla struttura di cui intende dotarsi, si può procedere alla previsione, da un lato, degli investimenti necessari per l'avvio, dall'altro dei ricavi che si possono realizzare, dei costi di gestione da sostenere (costi variabili e costi fissi), e di conseguenza dell'utile annuo.

Per effettuare questa previsione ed elaborare correttamente i due prospetti di analisi, sarà necessario individuare ed elencare le diverse voci relative a investimenti, costi fissi, costi variabili e ricavi e, parallelamente, raccogliere **informazioni o preventivi** per attribuire a ciascuna voce il valore/importo più realistico possibile.

Gli investimenti

Si definiscono **investimenti** tutti i beni e servizi da acquisire per l'avvio e la gestione dell'attività la cui durata utile è superiore all'esercizio annuale. Di conseguenza queste voci di investimento devono essere “ammortizzate” in quote di ammortamento annuali da imputare, sotto forma di costi fissi, ad un numero di annualità corrispondente alla durata di ciascun bene o servizio.

Gli investimenti si dividono in due gruppi:

- gli **investimenti immateriali** quali avviamento, spese di costituzione dell'attività, deposito del marchio o di brevetti, spese di

allacciamento/subentro delle utenze, studio e realizzazione logo e immagine coordinata, studio e realizzazione eventuale del sito web, consulenze iniziali di marketing, campagna promozionale di avvio, festa di inaugurazione ecc.;

- gli **investimenti materiali** quali immobili, impianti, macchinari, attrezzature, automezzi, arredi, attrezzature informatiche ecc.

Per una corretta previsione degli investimenti è importante fare un'analisi attenta dei beni e dei servizi da acquisire per l'avvio dell'attività e di quelli che invece possono essere evitati o rinviati.

I costi

A differenza degli investimenti, che si devono sostenere in fase di avvio/ampliamento dell'attività, i costi di gestione si devono sostenere annualmente per la produzione dei beni e/o l'erogazione dei servizi offerti.

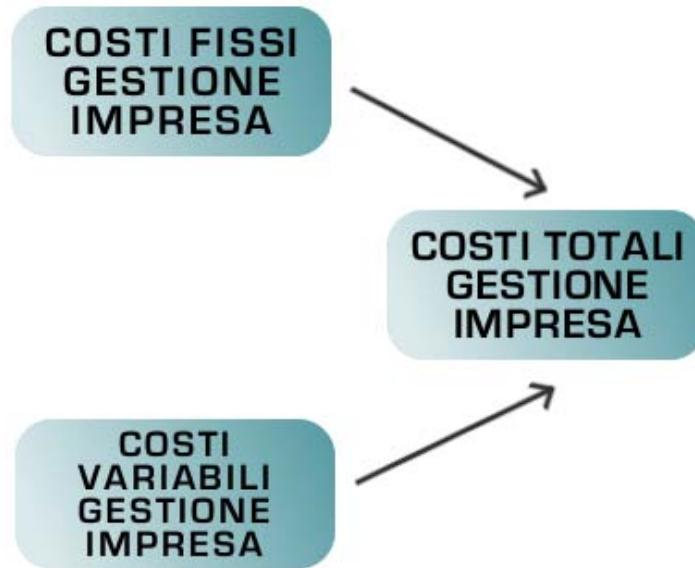
Alcuni di questi costi variano in modo direttamente proporzionale al volume dei prodotti e/o servizi venduti, per questo motivo vengono chiamati **costi variabili**. Sono variabili, ad esempio, i costi di acquisto delle materie prime e dei componenti impiegati per la produzione/realizzazione di un prodotto o i costi di acquisto dei prodotti che vengono rivenduti nelle attività commerciali.

Altri costi, invece, devono essere sostenuti indipendentemente dal volume delle vendite dei prodotti/servizi offerti e vengono perciò definiti **costi fissi**. Sono

costi fissi, ad esempio, gli ammortamenti, gli stipendi dei dipendenti, gli affitti, le assicurazioni ecc.

Altri costi, infine, hanno una componente fissa e una componente variabile.

Sono tali ad esempio i costi di manutenzione degli impianti e delle attrezzature, in alcuni casi le utenze e le spese promozionali, commerciali e di viaggio. Se il loro ammontare non è elevato, per ragioni di semplicità vengono solitamente inseriti come costi fissi.



I ricavi

La previsione dei **ricavi**, cioè del volume di fatturato realizzabile dall'impresa, è fondamentale per verificare la sua fattibilità economica. La fattibilità economica dipende infatti dalla capacità dell'impresa di produrre nell'arco dell'esercizio annuale dei ricavi superiori ai costi di gestione.

Per un'impresa in fase di start up la previsione dei ricavi è un'operazione piuttosto complessa e richiede una particolare attenzione, in quanto non si può fare riferimento ai risultati ottenuti in passato. Per prevedere il fatturato totale annuo è necessario quantificare il potenziale apporto in termini di ricavi di ciascun prodotto e/o servizio offerto. Apporto che dipende da due variabili: le **quantità vendibili** e il **prezzo unitario di vendita**.

$$\text{QUANTITA' ANNUA VENDUTA PER PRODOTTO/SERVIZIO} \times \text{PREZZO UNITARIO PER PRODOTTO/SERVIZIO} = \text{RICAVI ANNUI PER PRODOTTO/SERVIZIO}$$

Nella previsione delle **quantità** di ciascun prodotto/servizio è bene non lasciarsi trasportare da eccessivi entusiasmi, che potrebbero condurre a sopravvalutare i volumi di vendita, dimenticando le difficoltà da affrontare per conseguirli, soprattutto in fase di avvio. È allo stesso modo fuorviante una sottostima dei volumi, che può determinare una valutazione negativa del business e mettere quindi in discussione la fattibilità dell'impresa.

Per quanto riguarda la variabile **prezzo**, è fondamentale l'analisi della concorrenza. Il prezzo che la nuova impresa prevede di praticare deve infatti necessariamente tener conto dei prezzi delle eventuali imprese concorrenti presenti nella zona in cui si avvia l'attività.

È necessario inoltre considerare opportuni aggiustamenti in relazione alle caratteristiche dei prodotti e servizi offerti e alle strategie di marketing prescelte.

È evidente che per queste valutazioni non ci si potrà basare che su dati medi. La previsione dei ricavi è infatti un esercizio difficile e soggetto ad ampi margini di errore.

Il reddito operativo lordo annuo

Il confronto fra ricavi e costi consente di calcolare il **reddito operativo** aziendale, definito appunto come differenza tra ricavi totali e costi totali, a loro volta derivanti dalla somma di costi fissi e costi variabili. In formula:

$$\text{RICAVI TOTALI ANNUI} - \text{COSTI TOTALI ANNUI} = \text{REDDITO OPERATIVO}$$

È importante tener conto che il **reddito operativo** aziendale così calcolato:

- comprende quanto il titolare/i soci possono prelevare durante l'anno per remunerare il proprio lavoro. Tale retribuzione non è quindi riportata tra i costi fissi di gestione;
- comprende la remunerazione del capitale investito dal titolare/dai soci nell'impresa;

- è al lordo delle imposte. Per conoscere il reddito d'impresa al netto delle imposte, dal reddito operativo si deve dedurre quanto il regime fiscale vigente stabilisce di versare all'Erario a titolo d'imposta. Nel nostro Paese l'imposizione fiscale varia in base alla forma giuridica che si decide di dare all'attività. Di ciò si parla nel paragrafo seguente, dedicato in modo specifico alla determinazione da parte dell'imprenditore del reddito netto che è possibile conseguire mediante l'avvio dell'impresa.

Dal reddito operativo lordo al reddito netto

Per passare dal reddito operativo lordo al reddito operativo netto, cioè per calcolare ciò che rimane effettivamente nelle tasche del titolare dell'impresa a fine esercizio come remunerazione del lavoro svolto e del capitale di rischio investito nell'avvio dell'attività, è necessario togliere dal reddito operativo lordo:

- INPS: contributi previdenziali a carico del titolare/dei soci;
- INAIL: contributi assicurativi anti-infortuni sul lavoro a carico del titolare/dei soci;
- IRAP: dal 01/01/1998 è entrata in vigore l'IRAP - Imposta Regionale sulle Attività Produttive. L'IRAP è un'imposta a carattere reale che colpisce la ricchezza allo stadio della sua produzione. Destinataria dell'IRAP è la Regione dove è stato prodotto il valore aggiunto. L'aliquota applicata alle imprese è pari al 3,90% e può essere aumentata

dalle Regioni applicando un'addizionale che varia fino ad un massimo dell'1%, anche in relazione alle diverse categorie di soggetti (attività del settore agricolo, banche, assicurazioni e altri intermediari finanziari, amministrazioni pubbliche, cooperative sociali).

La base imponibile IRAP è costituita dal reddito operativo + il costo del lavoro (esclusi i costi sostenuti per gli apprendisti e il personale assunto con contratto di inserimento) + gli interessi passivi su canoni di locazione finanziaria (leasing) + i proventi al netto degli oneri di natura straordinaria + gli accantonamenti. Nel calcolo della base imponibile per stabilire le imposte sui redditi, l'IRAP non è deducibile.

- IRES: è l'Imposta sul Reddito delle Società. La nuova imposta sostituisce l'IRPEG che è stata in vigore fino al 2003. Ne sono soggetti le società di capitali (società a responsabilità limitata, società per azioni, società in accomandita per azioni), le cooperative, gli enti pubblici e privati commerciali e non commerciali. L'imposta viene calcolata applicando un'aliquota del 27,50% sul reddito imponibile. L'aliquota si applica cioè sulla differenza tra i ricavi tassabili e i costi ammessi a deduzione nel periodo d'imposta considerato. In linea di massima, i costi sono ammessi in deduzione se e nella misura in cui risultano imputati nel conto economico e concorrono alla base imponibile nel periodo d'imposta in cui tale imputazione è effettuata. Inoltre, sono ammessi in

deduzione i costi che, pur non essendo imputabili nel conto economico, sono deducibili per disposizione di legge.

- IRPEF: è l'Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche. Ne sono soggetti i lavoratori autonomi, le imprese individuali (e familiari) e le società di persone il cui reddito viene imputato a ciascun socio, proporzionalmente alla sua quota di partecipazione agli utili. L'imposta viene calcolata, tolti gli oneri deducibili, con aliquote progressive che tengono conto di eventuali altri redditi personali. L'imposta netta da corrispondere all'Erario viene poi determinata sottraendo all'imposta lorda calcolata in base alle suddette aliquote eventuali detrazioni tra quelle previste nel *Testo Unico delle Imposte sui redditi*.



QUANTO CAPITALE SERVE

I flussi finanziari

La previsione dei ricavi, dei costi (fissi e variabili) e dell'utile che si può conseguire serve a verificare se il progetto presenta buone prospettive di reddito.



Gli aspetti economici generano dei **flussi finanziari** costituiti da entrate e uscite monetarie. È necessario conoscere questi flussi finanziari per valutare se l'impresa è finanziariamente realizzabile. Inoltre, è indispensabile quantificare le risorse finanziarie necessarie per lo start up e per la successiva gestione dell'impresa in modo da verificare se l'imprenditore è in grado di metterle a disposizione e/o di reperirle.

Conoscere in anticipo i **flussi di cassa**, ovvero le **uscite** e le **entrate** generate dalla realizzazione dell'attività e dalla gestione del primo anno, serve per quantificare i saldi finanziari mensili e quelli cumulati.

Le **uscite** derivano dai pagamenti relativi a:

- **investimenti:** sono già stati analizzati nel capitolo precedente “Quanto si può guadagnare”. Per gli investimenti è opportuno ricordare che, mentre dal punto di vista economico il valore di acquisto deve essere ripartito in diversi esercizi, dal punto di vista finanziario il pagamento avviene in genere subito o nel giro di pochi mesi;
- **costi fissi:** sono le uscite determinate dal pagamento dei costi fissi previsti nel conto economico, distribuite nei vari mesi a seconda delle tempistiche di pagamento concordate con i fornitori;
- **costi variabili:** sono le uscite determinate dal pagamento dei costi variabili previsti nel conto economico, distribuite nei vari mesi a seconda delle tempistiche di pagamento concordate con i fornitori;
- **cauzioni:** si tratta di somme che l'impresa deve talvolta lasciare in garanzia. Ad esempio la cosiddetta “caparra”, cioè la cauzione depositata al proprietario dell'immobile che si utilizza in affitto. Tale cauzione non costituisce un costo, ma solo un esborso temporaneo. Una volta che l'impresa non disporrà più dell'immobile, ritornerà in possesso della cauzione, aumentata degli interessi legali ed

eventualmente diminuita del valore dei danni apportati all'immobile locato.

Le **entrate** derivano dagli incassi relativi ai **ricavi**: sono le entrate determinate dall'incasso del fatturato previsto nel conto economico, distribuite nei vari mesi a seconda delle tempistiche di pagamento concordate con i clienti.

Per le nuove imprese è abbastanza comune avere nel primo anno di attività dei flussi di cassa negativi, anche quando la redditività è buona. Devono, infatti, sostenere le uscite per gli investimenti e per le scorte iniziali, e spesso si trovano costrette a concedere crediti ai clienti per fidelizzarli e per acquisire vantaggi competitivi nei confronti dei concorrenti.

I saldi derivanti dalla differenza tra le entrate e le uscite determinano l'entità delle risorse finanziarie che l'imprenditore dovrà apportare nell'impresa attraverso:

- il capitale proprio;
- l'eventuale ricorso all'indebitamento nei confronti di istituti bancari (mutui, fidi, anticipi su fatture ecc);
- l'eventuale ottenimento di fondi pubblici agevolati.

Il Piano di Cassa

Il Piano di Cassa è il documento che contiene i **flussi finanziari in entrata e in uscita** sopra descritti. Tale piano può essere redatto su base annua o, ancora meglio, su base mensile. Se realizzato su base mensile potrà fornire un'indicazione di massima del saldo di ogni mese e del saldo cumulato del periodo considerato, evidenziando il “massimo scoperto” a cui si dovrà far fronte.

Per alcune attività, ad esempio per quelle agricole, il piano di cassa non è significativo, quindi non è consigliabile impegnarsi nella sua elaborazione.

TAPAS BAR Piano di cassa															
USCITE COSTI	Uscite previste	1° Mese	2° Mese	3° Mese	4° Mese	5° Mese	6° Mese	7° Mese	8° Mese	9° Mese	10° Mese	11° Mese	12° Mese	Uscite sostenute	Uscite rinviate ai mesi successivi
Costi variabili															
Materie prime	25.987	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	2.166	25.987	0
Bevande	23.533	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	1.961	23.533	0
Lavaggio tovagliato	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tovagliette e tovaglioli monouso	1.389	116	116	116	116	116	116	116	116	116	116	116	116	1.389	0
Catering	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Carburante consegna a domicilio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Commissioni Bancomat/Carta di Credito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Royalties (franchising)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altri costi variabili	0														0
Altri costi variabili	0														0
Altri costi variabili	0														0
Altri costi variabili	0														0
TOTALE USCITE COSTI VARIABILI	50.909	4.242	50.909	0											
Costi fissi															
Affitto	14.400	3.600		3.600		3.600		3.600		3.600		3.600		14.400	0
Riscaldamento e amministrazione	2.000	500		500		500		500		500		500		2.000	0
Dipendenti tempo pieno	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dipendenti part time	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dipendenti apprendisti	16.800	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	16.800	0
Collaboratori occasionali/stagionali	5.000	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5.000	0
Commercialista, consulente del lavoro, legale	1.500			375		375		375		375		375		375	1.500
Promozione	1.500			375		375		375		375		375		375	1.500
Domini, hosting e manutenzione sito internet	0	0													0
Noleggio POS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Manutenzioni e riparazioni	1.000					500								500	1.000
Energia elettrica	6.600	1.100		1.100		1.100		1.100		1.100		1.100		1.100	6.600
Spese telefoniche/Internet	840	140		140		140		140		140		140		140	840
Acqua	700	175		175		175		175		175		175		175	700
Metanegas	600	150		150		150		150		150		150		150	600
Spese postali	150	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	150
Assicurazioni	1.000	1.000													1.000
Assicurazioni e tasse di circolazione automezzi	0	0													0
Pulizia	3.600	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
Guardianaggio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tariffa igiene ambientale	1.120					1.120									1.120
Diritto Registro Imprese	200					200									200
ISTRUZIONI / PIANO INVESTIMENTI 1° anno / CONTO ECONOMICO 1° anno / PIANO DI CASSA 1° anno / CONTO ECONOMICO a regime															

L'ELABORAZIONE DEL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

L'elaborazione del piano economico finanziario

Il piano economico finanziario di un progetto imprenditoriale può essere costituito da diversi documenti di analisi, tra i quali i più importanti e significativi sono:

- *Piano degli Investimenti del primo anno;*
- *Conto Economico del primo anno;*
- *Piano di Cassa del primo anno*, quando significativo per il tipo di attività;
- *Conto Economico a regime.*



Elaborare un piano economico finanziario in modo corretto è di grande aiuto per definire e valutare la vostra formula imprenditoriale ottimale e per prevedere i risultati che questa può generare. Vi consente, infatti, di simulare i risultati

conseguenti a molteplici scelte imprenditoriali diverse. È quindi un efficace e valido strumento di supporto alle vostre decisioni.

Attraverso una serie di simulazioni, effettuate rivedendo e modificando di volta in volta le scelte relative, ad esempio, ai prodotti/servizi da offrire, ai prezzi praticati, agli investimenti necessari, ai costi fissi e variabili, è possibile individuare e definire, tra le tante formule possibili, la formula imprenditoriale ottimale in relazione al capitale da investire nell'iniziativa ed alle aspettative di redditività.

Le analisi e simulazioni più significative a supporto delle decisioni dell'imprenditore saranno sia quelle relative al primo anno di attività che quelle riferite all'attività a regime.



Simulazioni 1° anno di attività

- ✓ Previsione dell'**investimento totale** da sostenere in fase di avvio per realizzare la vostra iniziativa imprenditoriale, attraverso l'elaborazione del *Piano degli Investimenti*, che contiene gli investimenti immateriali e materiali;
- ✓ Previsione del **risultato economico** (*quanto si può guadagnare*) relativo al primo esercizio, attraverso l'elaborazione del *Conto Economico*, che dovrà contenere i dati relativi ai costi fissi e variabili che dovranno essere sostenuti e le stime dei ricavi realizzabili;
- ✓ Previsione del **fabbisogno finanziario** (*quanti soldi servono*) del primo esercizio. Questa analisi è significativa solo per alcuni tipi di attività. Attraverso l'elaborazione del *Piano di Cassa* potete prevedere quanti soldi servono per l'avvio della vostra impresa e per la sua gestione durante i primi 12 mesi. Per effettuare questa simulazione dovete distribuire nei diversi mesi dell'anno le uscite relative agli investimenti e ai costi e le entrate derivanti dai ricavi.



Simulazioni attività a regime

- ✓ Previsione del **risultato economico** della vostra attività negli anni successivi alla fase di avvio. A tale scopo dovete elaborare il *Conto Economico a regime*, in cui potete inserire volumi di fatturato superiori a quelli previsti per il primo anno, tenendo conto del fatto che l'impresa sarà ormai conosciuta e avrà acquisito e fidelizzato un certo numero di clienti.

La compilazione del piano economico finanziario con il Software CreaImpresa

Per elaborare facilmente e rapidamente il piano economico finanziario del tuo progetto puoi utilizzare **uno dei 110 Kit CreaImpresa**, che contengono il **Software** con:

- *Piano degli Investimenti*
- *Conto Economico 1° anno*
- *Piano di Cassa 1° anno*
- *Conto Economico a regime*

già completi di tutte le voci e degli importi relativi a investimenti, ricavi, costi fissi, costi variabili e i conseguenti flussi di cassa dell'attività a cui il Kit è dedicato.

CLICCA QUI PER CONSULTARE I 110 KIT DELLA COLLANA CREAIMPRESA:



www.creimpresa.it