



Presentazione

IL PIANO D'IMPRESA QUARTO INCONTRO: IL BUDGET

Como

[MEET - Metodologie ed Esperienze per l'Evoluzione e la Transizione](#)

www.meetorienta.com

IL LINGUAGGIO DEI NUMERI

Le aziende seguono logiche diverse e linguaggi diversi rispetto all'esperienza comune.

Ci sono sempre entrate e uscite ma la **qualità** di queste voci è talvolta più importante dell'importo.

Un altro elemento è costituito dall'interesse che altri soggetti hanno rispetto a quei numeri: Soci, Fisco, Finanziatori

LE PAROLE E I NUMERI

Le parole:

- Spese e investimenti
- Spese fisse e variabili
- Ricavi e guadagni
- Tasse e contribuzione



Queste parole e i concetti e ragionamenti che ad esse si collegano rientrano in documenti di calcolo diversi

IL PREZZO GIUSTO

Il Piano di Marketing richiede la definizione dei Prezzi giusti per il mercato e per noi.

Allo stesso tempo, obiettivi e strategie richiedono l'attivazione di risorse.

Tutto è collegato ma soprattutto esiste la necessità di una programmazione e di una proporzione tra tutti gli elementi.

LE RISORSE

Le risorse, con un opportuno sistema di controllo dei costi, possono essere gestite nel tempo e nei volumi in funzione di un piano di sviluppo.

SONO:

Risorse Economiche

Risorse Strumentali

Risorse Umane

Domanda 1: quali e quante sono proprie?

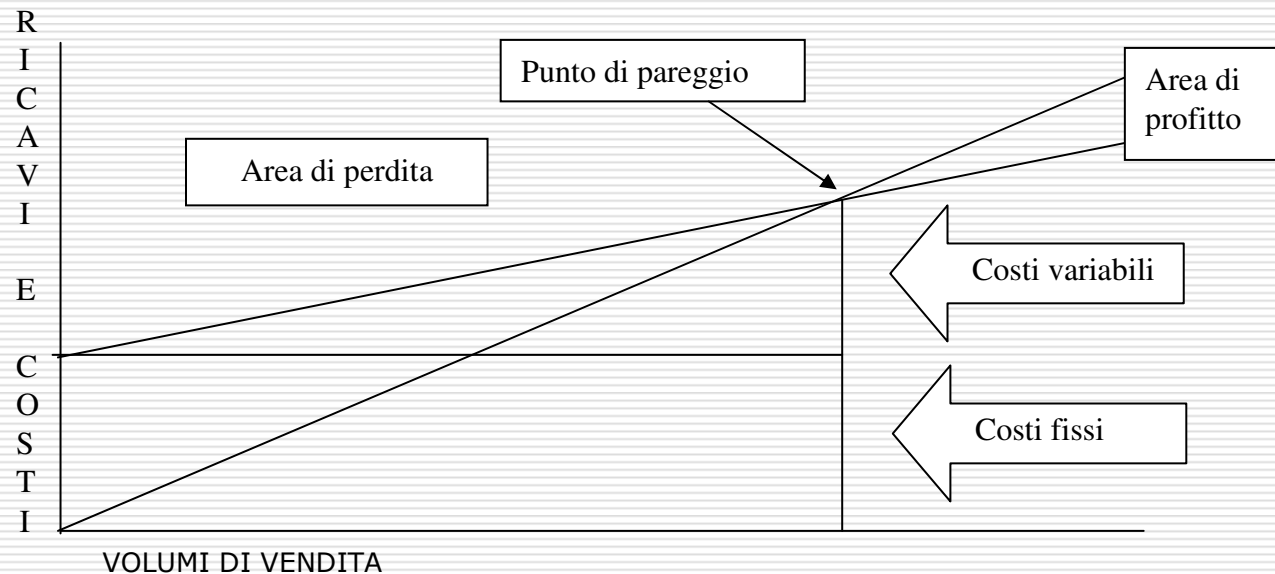
IL PUNTO DI PAREGGIO

I COSTI POSSONO ESSERE:

- **diretti – variabili** (sono i costi del lavoro, materie prime, semilavorati, componenti e canali di vendita)
- **indiretti – fissi** (manutenzione, affitti, ammortamenti, gestione, spese generali)

Un'impresa ha **un limite** che determina l'andamento positivo delle attività.

IL PUNTO DI PAREGGIO E IL PREZZO



IL PREZZO GIUSTO è ALLORA DEFINITO AULLA BASE DEL RAPPORTO CHE ESISTE TRA VOLUMI, COSTI FISSI, COSTI VARIABILI. È QUINDI DETERMINABILE

IL MARGINE OPERATIVO

È uno SCHEMA DI CALCOLO che evidenzia con chiarezza l'andamento dell'impresa in funzione dei volumi di entrate e uscite.

Distinguendo i costi fissi dai variabili, si inseriscono le voci di costo e le previsioni di ricavo (quantità x prezzi unitari).

Questo schema può essere utilizzato anche per tradurre in formula il punto di pareggio, trovando il prezzo e i volumi, sulla base di analisi concrete sul mercato e sulla concorrenza, oltre che dei costi.

IL PATRIMONIO

Quando procedo a investimenti, arricchisco l'azienda: cioè rafforzo il suo patrimonio.

- La sede
- I macchinari
- I brevetti...

Attività	Passività
Attività immobilizzate (FA)	Capitale sociale (OF)
	Prestiti a lungo termine (LTL)
Attività correnti (CA)	Passività correnti (CL)

Sono valori che perdurano nel tempo: possono svalutarsi o rivalutarsi.

Lo **Stato Patrimoniale** registra questa realtà

IL CONTO ECONOMICO

Capire come va è frutto della gestione di tutte le voci di entrata e uscita legate al periodo.

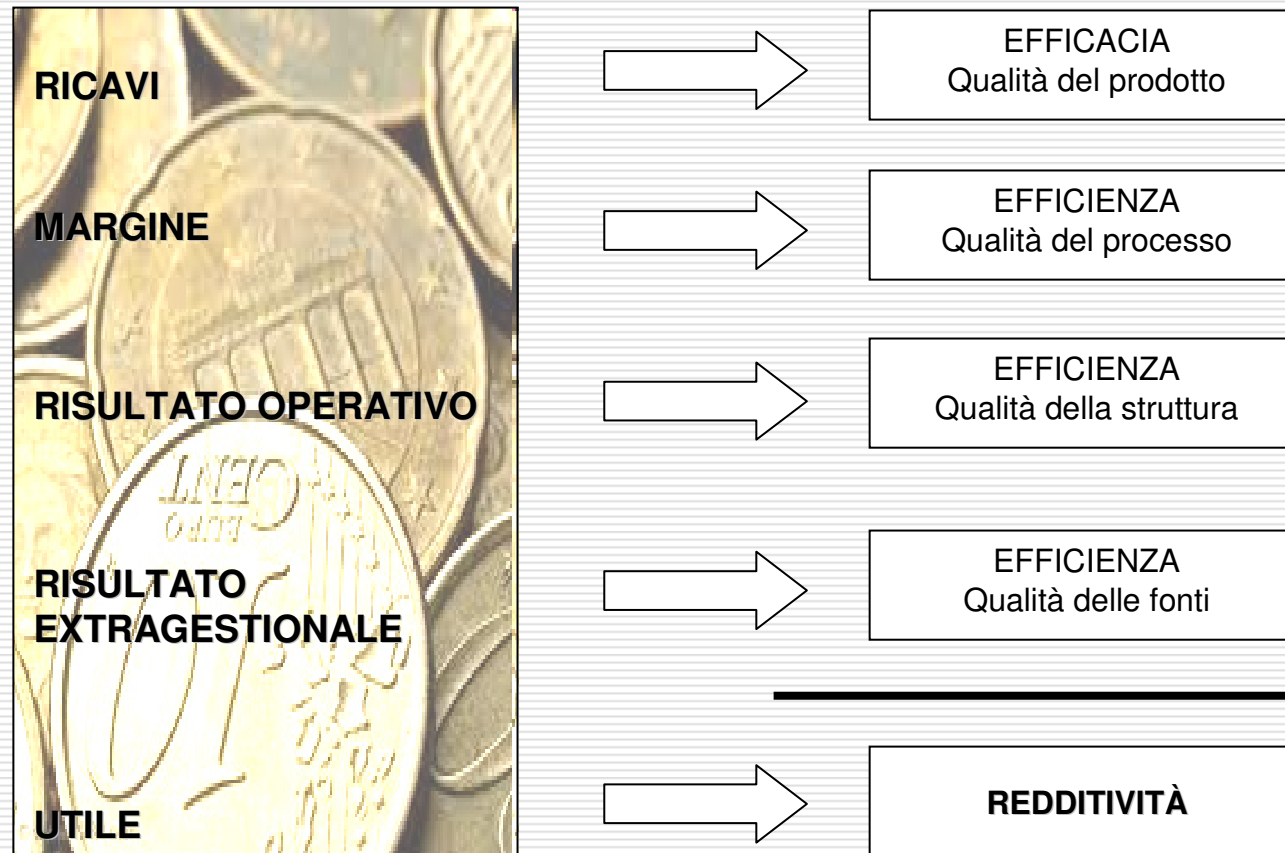


Il documento che raccoglie e calcola l'andamento e il risultato dell'azienda si chiama:

Conto economico

NON SOLO NUMERI

Gli schemi e i documenti ci dicono cose importanti ma la gestione richiede di operare scelte su più variabili:



PIANO FINANZIARIO

L'impresa si alimenta
con **risorse**.



È necessario pianificare il loro utilizzo e gestire anche i flussi di risorse nel tempo e il loro rientro e reintegro.

Il Piano finanziario è lo strumento per gestire il fabbisogno di risorse.

LA CASSA

I soldi vanno e vengono

Per poter avere la necessaria liquidità nella fluttuazione di entrate e uscite è necessario:

1. Tenere sotto controllo il flusso di cassa
2. Negoziare le misure per permettere all'impresa di sostenere le proprie operazioni



GLI ALTRI ELEMENTI



Bisogna considerare per una valutazione economica del piano d'impresa che è necessario per completare questi documenti:

1. sviluppare un'ipotesi previsionale di almeno tre anni
 2. Considerare attentamente gli aspetti fiscali
 3. Valutare gli aspetti di carattere organizzativo e societario
-