

# IL BUSINESS PLAN NELLA PIANIFICAZIONE D'IMPRESA

Gruppo di lavoro sul BPOL  
ISMEA RRN

## Introduzione

Introduzione al  
BUSINESS PLAN



- Cos'è un business plan?
- Perché si redige un business plan?
- Quale è il processo che guida la redazione di un business plan?

## Cosa è un business plan

- Il **business plan** è uno documento di pianificazione *strategica ed operativa* dell'attività d'impresa, con il quale si compie un'attività di analisi dell'evoluzione del mondo esterno ed interno all'impresa, allo scopo di ridurre i margini di eventi imprevisti che incrementano il rischio d'impresa.
- Attraverso la costruzione del business plan si descrive un processo logico che consente di tradurre la visione imprenditoriale in un piano di azione di medio periodo (in genere la proiezione temporale è di 10 anni).

Visione imprenditoriale → **Piano strategico** → **Piano operativo**

- Ad esempio, definito come **obiettivo strategico quello di ampliare la gamma dei prodotti**, attraverso il business plan si andranno ad individuare le azioni operative da compiere nella fase di avvio dell'attività e nella fase di gestione corrente dell'impresa.

## Perché si redige il Business Plan

### Perché redigere un business plan?

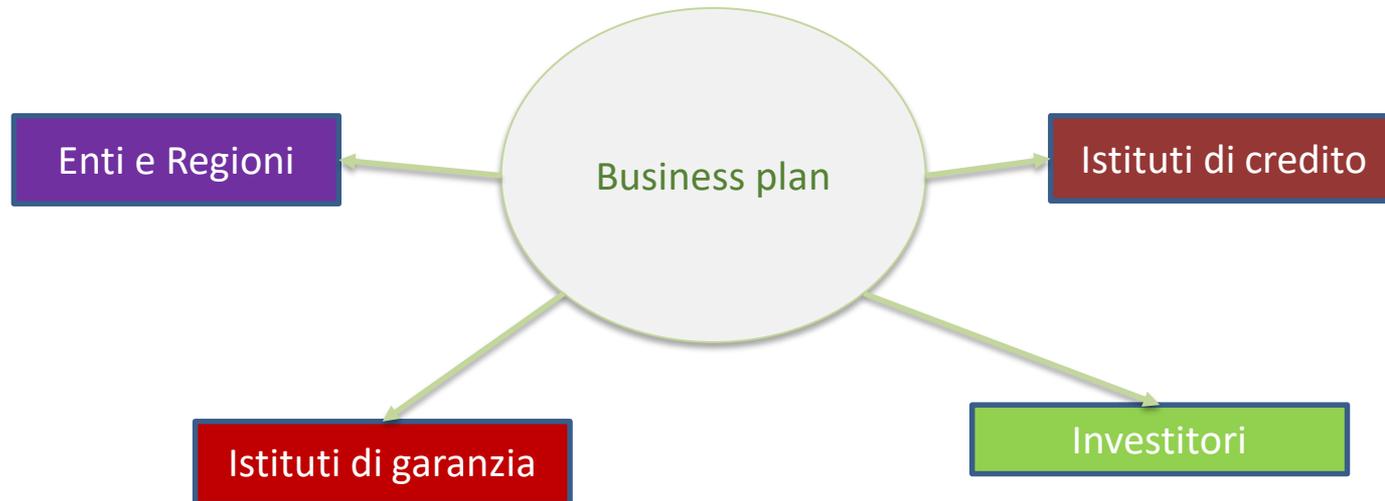
1. Pianificare la strategia e il **piano operativo** (*gestione ordinaria dell'impresa*)
2. Valutare la **fattibilità economica e finanziaria di un investimento** (*gestione straordinaria dell'impresa*)
3. Valutare il progetto ai fini dell'**accesso alle misure di sostegno dei Programmi di Sviluppo Rurale** (vedi Corte dei conti europea Relazione speciale 8/2012)
  - ✓ *2,9 mld di euro le risorse programmate dalle regioni per la misura 4 «investimenti materiali» nella PAC 2014-2020*
4. Fornire uno strumento di valutazione utile agli istituti di credito ai fini della **concessione all'impresa di un finanziamento.**

## A chi è rivolto il Business Plan

### A chi è rivolto?

Funzione interna → strumento di valutazione e di guida nella gestione aziendale

Funzione esterna → strumento di comunicazione e di valutazione di una richiesta di finanziamento



## Il contenuto del Business Plan

### La forma

La finalità per la quale è costruito il piano e i suoi requisiti minimi influiscono sulla **forma**.

Ad esempio:

Parti del piano	Fattibilità di un investimento	Richiesta di finanziamento	Analisi di mercato
Descrizione del business	B	A	M
Piano operativo	A	A	A
Struttura e management	M	A	A
Risorse di finanziamento	A	A	B
Parte quantitativa	A	A	T

**A** = alta

**M** = media

**B** = bassa

**T** = trascurabile

## Il processo logico di costruzione del Business Plan

Ai fini di una corretta pianificazione dell'attività d'impresa, sia che si tratti di start-up sia che si tratti di sviluppo di un'impresa esistente, è necessario intraprendere uno studio approfondito sull'ambiente interno all'azienda e sul contesto esterno nel quale essa andrà ad operare.

Con il termine business plan viene indicato lo strumento che consente di condurre tale studio.

AMBIENTE  
ESTERNO

- A) l'analisi del mercato
- B) Analisi del settore
- C) Analisi della concorrenza

AMBIENTE  
INTERNO

- A) come presentarsi, con quali prodotti/servizi
- B) perseguendo quali strategie,
- C) attraverso quale organizzazione (ambiente interno);

AMBIENTE  
INTERNO  
visione di breve  
periodo

- A) quantificazione di diversi elementi che consentono di determinare l'attrattività economica e la fattibilità finanziaria sul medio periodo

AMBIENTE INTERNO  
(visione di lungo  
periodo)  
esplicitazione di una  
visione imprenditoriale  
chiara e coerente

## Come si compone il documento di business plan

### Parte qualitativa

- 1) Descrizione del business:
  - 1.1 *Analisi dell'azienda*
  - 1.2 *Analisi del prodotto/mercato*
  - 1.3 *Analisi del settore*
  - 1.4 *Le strategie competitive*
- 2) Il piano operativo
- 3) *Struttura e management*
- 4) Risorse di finanziamento

### Parte quantitativa

Quantificazione di una serie di prospetti che guidano il lettore ad una corretta valutazione economico-finanziaria del progetto

## Business plan – Descrizione del business



### Parte qualitativa

#### 1) ~~Descrizione del business:~~

- 1.1 Analisi dell'azienda*
- 1.2 Analisi del prodotto/mercato*
- 1.3 Analisi del settore*
- 1.4 Le strategie competitive*

#### 2) Il piano operativo

- 3) Struttura e management
- 4) Risorse di finanziamento

### Parte quantitativa

Quantificazione di una serie di prospetti che guidano il lettore ad una corretta valutazione economico-finanziaria del progetto

## Business plan – Descrizione del business

### 1.1 Analisi dell'azienda

Rappresenta la sezione introduttiva al BP. L'obiettivo è quello di fornire al lettore una descrizione generale dell'azienda, dei contenuti essenziali del documento e delle finalità per la quale è stato redatto il piano.

**Descrivere l'azienda:** quando e dove è nata, da chi è condotta, come si è sviluppata, l'area tipica di attività, ecc.

**Nel caso di start-up:** questa sezione dovrà illustrare gli stati di sviluppo dell'iniziativa in corso, le fasi che sono state completate, quelle ancora da completare affinché l'iniziativa possa diventare operativa.

## Business plan – Descrizione del business

### 1.2 Analisi del Prodotto, del Mercato e loro combinazioni

Lo scopo è quello di analizzare i prodotti dell'impresa in relazione allo specifico mercato. Alla base dello sviluppo di un nuovo prodotto è importante che ci sia una corrispondenza tra caratteristiche del prodotto offerto , fabbisogno da soddisfare e presenza di un mercato potenziale.

- Il primo aspetto che viene affrontato in questa sezione è la descrizione del prodotto:
  - a) Individuare il prodotto → caratteristiche fisiche e fabbisogno da soddisfare**
- Il secondo aspetto, strettamente legato al primo, è l'identificazione del mercato specifico al quale l'azienda si rivolge.
  - b) Analizzare il mercato → identificare il mercato**

L'obiettivo dell'analisi è verificare le potenzialità del mercato di riferimento dal lato della domanda

## Business plan – Descrizione del business

### *Come si identifica il mercato?*

- Il mercato di riferimento viene identificato dalle seguenti variabili:
  - *Geografiche (area locale, regione, stato, continente)*
  - *Demografiche (età, sesso, stile di vita)*
  - *Modalità di acquisto:* per esempio frequenza degli ordini, dimensione degli ordini, motivazione di acquisto (costo, qualità, affidabilità del servizio ecc.)
  - *Finanziarie:* dimensione del conto, pratiche di pagamento:
  - *Operative:* attività continuativa o stagionale ecc.

Analizzare il mercato secondo queste variabili vuol dire identificare indirettamente il **consumatore/acquirente target**.

## Business plan – Descrizione del business

### 1.2 Scelta delle combinazioni Prodotto/Mercato

- Occorre che il segmento di mercato preso in esame risponda a due requisiti:
  - sia significativo: ci si riferisce alla dimensione del segmento, che deve essere tale da giustificare economicamente lo sforzo legato ad una strategia competitiva mirate;
  - sia accessibile: deve essere efficacemente raggiungibile dall'impresa

Ciascuna combinazione di prodotto/mercato costituisce una **area di affari**.

Area di affari	Prodotto	Canale di vendita	Anagrafica	Motivazione di acquisto	Frequenza di acquisto	Significatività	Accessibilità del mercato	
1	Olio EV in bottiglia	Vendita diretta dettaglio	Famiglie	Qualità, immagine della marca	Tutti i giorni	Popolazione di 60.000 abitanti	Vicinanza area residenziale	→ Azione competitiva specifica
2	Olio EV in bottiglia	Vendita diretta ingrosso	Ristoranti	rapporto qualità/prezzo	Mensile	120 ristoranti	Facilmente raggiungibili entro 30 km	→ Azione competitiva specifica

## Business plan – Descrizione del business

### 1.3 Analisi del Settore

- Dall'analisi del mercato dal lato della domanda si passa all'analisi del mercato dal lato dell'offerta. Per settore si intende un gruppo di imprese che svolgono la medesima attività economica in un certo ambito geografico.
- Si andrà ad analizzare il settore sotto diversi aspetti:
  - 1. Analisi dell'offerta dei concorrenti** (specializzazione, integrazione verticale, canali distributivi, dimensione aziendale)
  - 2. Scenari di evoluzione** (dinamiche storiche e le possibili evoluzioni future).

## Business plan – Descrizione del business

### 1.3 Analisi del settore (obiettivo finale)

- i. individuare la presenza di **barriere all'entrata** che rendano impossibile o difficoltosa l'entrata di nuovi operatori
  - ii. comprendere il **posizionamento competitivo** dei concorrenti diretti.
- Una volta identificato il comportamento dei concorrenti rispetto alle variabili critiche delle caratteristiche dell'offerta, si procede a studiare il posizionamento competitivo dell'azienda, al fine di individuare l'esistenza di **opportunità di mercato latenti**.

## Business plan – Descrizione del business

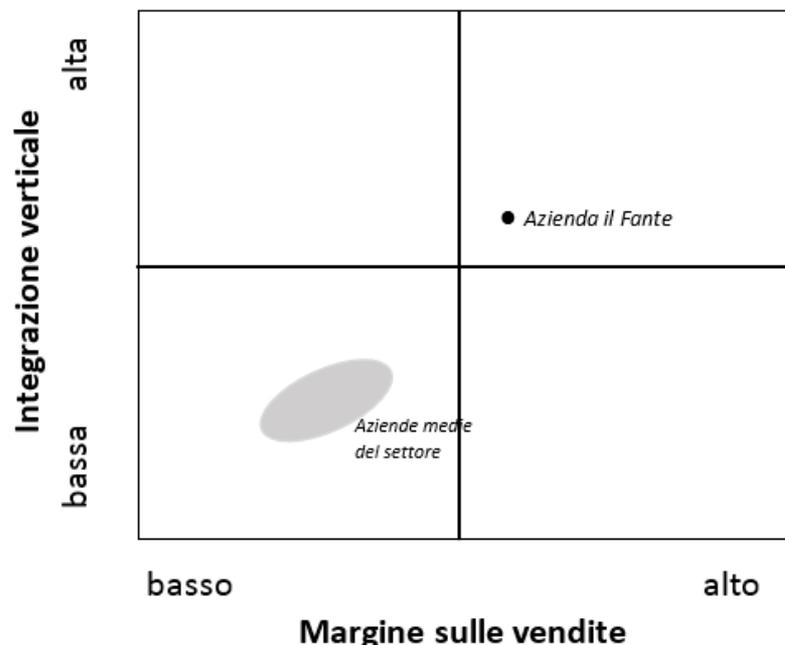
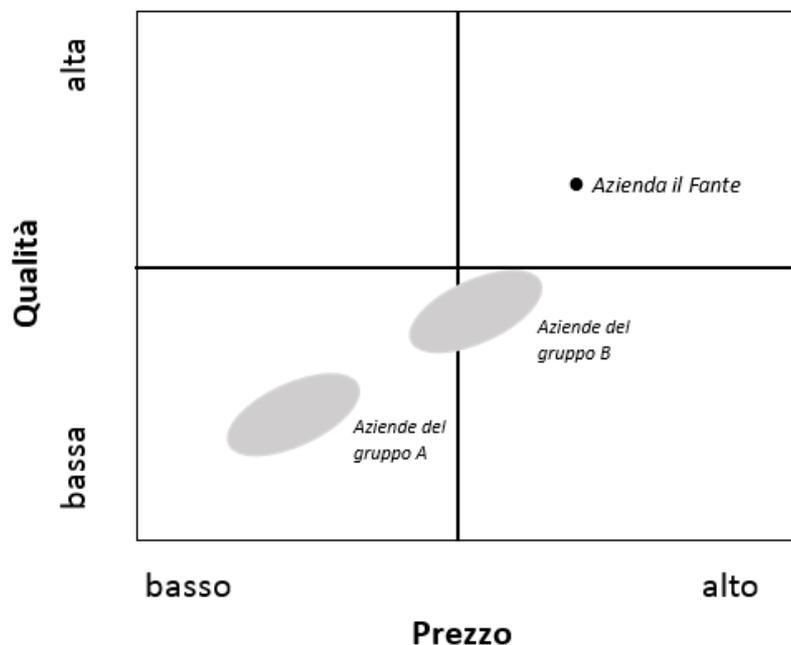
### 1.3 Analisi del settore (obiettivo finale)

Un modo efficace per analizzare il **posizionamento competitivo** è la costruzione di schemi grafici a due variabili, ad esempio:

- ✓ *Margine sulle vendite/integrazione verticale*
- ✓ *Prezzo/qualità*
- ✓ *Età del target/specializzazione dell'offerta*

## Business plan – Descrizione del business

- **Un esempio di posizionamento competitivo:** il posizionamento competitivo individuato nei due grafici è efficace solo se corrisponde ad un reale fabbisogno del mercato



- L'analisi dei grafici ci consente di individuare come la nostra azienda dovrà operare nell'ambito del mercato e del settore.

## Business plan – Descrizione del business

### Come si compone il documento di business plan

#### Parte qualitativa

- 1) Descrizione del business:
  - 1.1 *Analisi dell'azienda*
  - 1.2 *Analisi del prodotto/mercato*
  - 1.3 *Analisi del settore*
  - 1.4 *Le strategie competitive*
- 2) Il piano operativo
- 3) Struttura e management
- 4) Risorse di finanziamento

#### Parte quantitativa

Quantificazione di una serie di prospetti che guidano il lettore ad una corretta valutazione economico-finanziaria del progetto

## Business plan – Descrizione del business

### 2. Piano operativo

- Il piano operativo rappresenta la seconda sezione della parte descrittiva del BP
- In questa sezione vanno descritte le azioni che l'azienda dovrà compiere nella fase di avvio e durante la gestione corrente al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati

La sezione contiene una sintetica descrizione:

- **dei locali** in cui avverrà la produzione e di quelli dove invece intenderà commercializzare i propri prodotti
- **della produzione**, riportando in breve le fasi del processo produttivo
- **della logistica**, si espongono i risultati dello studio della movimentazione in entrata e in uscita delle merci e della distribuzione sul mercato dei prodotti.

## Business plan – Descrizione del business

### 2. Piano Operativo (piano di marketing)

- La sezione più importante è costituita dal **piano di marketing**
- Per ciascuna **area di affari** (combinazione di prodotto offerto e mercato) è necessario procedere alla definizione della strategia di mercato rispetto ai seguenti 4 fattori (leve del marketing):
  1. **Prodotto** (packaging, immagine, gli accessori)
  2. **Prezzo** (elasticità della domanda, percezione, struttura dei costi, livello di profitto)
  3. **Pubblicità/promozione** (conoscere i prodotti, sviluppare la domanda)
  4. **Distribuzione** (raggiungere il consumatori, costi, caratteristiche del prodotto)
- È evidente che la definizione della strategia di mercato può essere condotta solo dopo aver analizzato il mercato e l'offerta dei concorrenti.

## Business plan – Descrizione del business

Esempio di **piano di marketing** differenziato per area di affari

Tipo di leva	AREA DI AFFARI 1 Consumatore Retail	AREA DI AFFARI 2 Ristoranti
<b>Prodotto</b>	Prodotto di elevata qualità, con servizio di ordini telefonici e on line	Prodotto di media qualità
<b>Prezzo</b>	Prezzo medio-alto, posizionato leggermente al di sopra dei prezzi della concorrenza	Prezzo medio, posizionato ai livelli della concorrenza
<b>Pubblicità/pro mozione</b>	Utilizzo di campagne di comunicazione web e social network	Invito a test di assaggio rivolto a giornalisti di redazione di cucina e a chef dei principali ristoranti della zona
<b>Distribuzione</b>	Vendita del prodotto diretta nel canale on-line. Convenzioni con mense scolastiche	Vendita diretta ai ristoranti, consegne mediante veicolo della società.

## Business plan – Struttura e management

### Come si compone il documento di business plan

#### Parte qualitativa

- 1) Descrizione del business:
  - 1.1 *Analisi dell'azienda*
  - 1.2 *Analisi del prodotto/mercato*
  - 1.3 *Analisi del settore*
  - 1.4 *Le strategie competitive*
- 2) Il piano operativo
- 3) **Struttura e management**
- 4) Risorse di finanziamento

#### Parte quantitativa

Quantificazione di una serie di prospetti che guidano il lettore ad una corretta valutazione economico-finanziaria del progetto

## Business plan – Struttura e management

### 3 . Struttura e management

- In questa sezione si va a descrivere **la struttura organizzativa** con la quale si intendono raggiungere gli obiettivi individuati
- Si descrivono le **competenze delle persone coinvolte** nella gestione
- Si descrive **l'organigramma aziendale** (esteso a tutto il personale) con una chiara definizione dei compiti e delle responsabilità



Inoltre, nel caso di start-up, in questa sezione si andranno a descrivere gli aspetti legati alle regolamentazioni legislative, indicandone il loro contenuto e l'iter di rilascio.

## Business plan – Risorse di finanziamento

### Come si compone il documento di business plan

#### Parte qualitativa

- 1) Descrizione del business:
  - 1.1 *Analisi dell'azienda*
  - 1.2 *Analisi del prodotto/mercato*
  - 1.3 *Analisi del settore*
  - 1.4 *Le strategie competitive*
- 2) Il piano operativo
- 3) Struttura e management
- 4) Risorse di finanziamento

#### Parte quantitativa

Quantificazione di una serie di prospetti che guidano il lettore ad una corretta valutazione economico-finanziaria del progetto

## Business plan – Risorse di finanziamento

### 4. Fonti di finanziamento

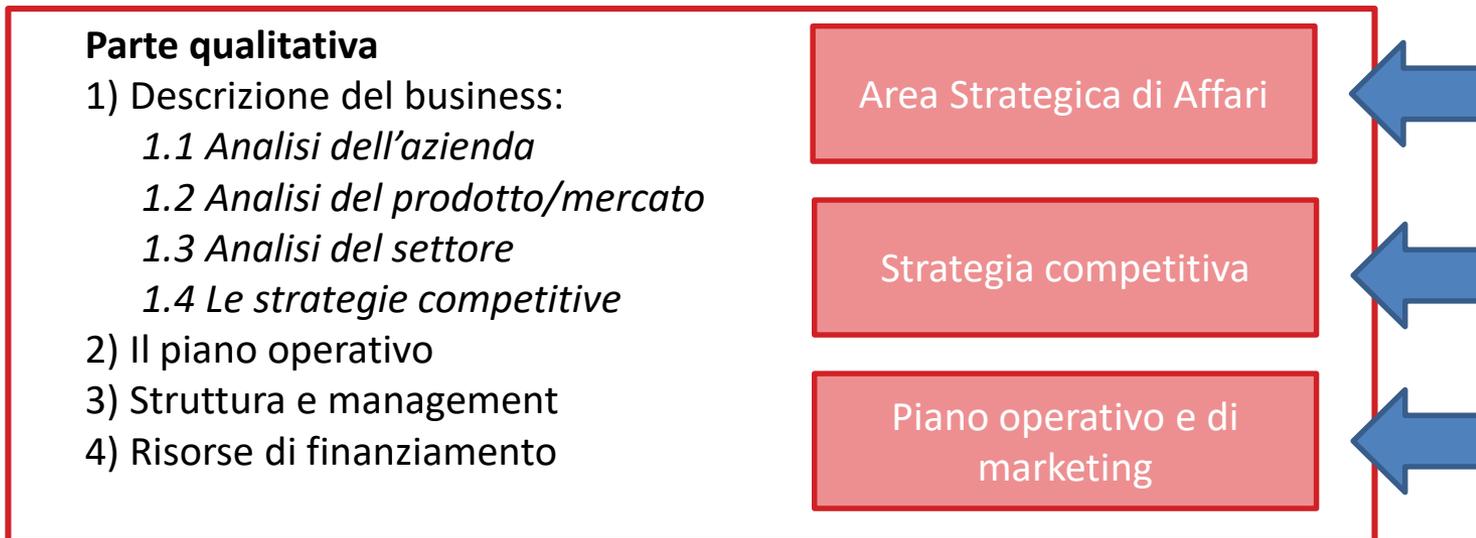
Rappresenta l'ultima sezione della parte descrittiva. In questa sezione si andranno ad indicare le fonti di finanziamento necessarie alla copertura delle spese di avvio e di gestione.

**Le fonti possono essere di due tipi:**

- **FONTI INTERNE:** Capitale sociale, Prestito da soci
- **FONTI ESTERNE:** Debiti verso banche e istituti finanziari, Emissione di obbligazioni e altri titoli ,Leasing legato all'utilizzo di un bene, Fondi pubblici (fondo perduto, finanziamenti a tasso agevolato)

## Business plan – Parte qualitativa

### Conclusioni parte qualitativa



Queste analisi forniranno i dati di base su cui costruire le proiezioni nella parte quantitativa.

## Business plan – Parte quantitativa

### Come si compone il documento di business plan

#### Parte qualitativa

- 1) Descrizione del business:
  - 1.1 *Analisi dell'azienda*
  - 1.2 *Analisi del prodotto/mercato*
  - 1.3 *Analisi del settore*
  - 1.4 *Le strategie competitive*
- 2) Il piano operativo
- 3) Struttura e management
- 4) Risorse di finanziamento

#### Parte quantitativa

Quantificazione di una serie di prospetti che guidano il lettore ad una corretta valutazione economico-finanziaria del progetto

## Business plan – Parte quantitativa

- Nella **sezione quantitativa** del BP si procede alla valorizzazione degli elementi che consentono una attenta valutazione **dell'attrattività economica e della fattibilità finanziaria** del progetto proposto.
- In genere si tende a costruire piani previsionali lungo **una proiezione al massimo di 10 anni**. Oltre tale orizzonte temporale risulta difficile e poco opportuno azzardare delle previsioni
- Gli elementi da quantificare riguardano i seguenti aspetti:
  - 1. Costi di avvio**, tutti quei costi sostenuti prima che prenda avvio il progetto (spese di pianificazione, spese notarili, spese per l'indagine di mercato ecc.);
  - 2. Piano degli investimenti**, l'insieme delle spese in beni materiali ed immateriali destinati ad essere utilizzati per più anni;
  - 3. Risorse di finanziamento** per la copertura del fabbisogno finanziario legato sia alle spese patrimoniali sia alle spese correnti (magazzino merci ecc.);

## Business plan – Parte quantitativa

### Proiezione del piano dei conti

Sulla base dei risultati e delle decisioni esposte nella parte descrittiva del piano, si andranno a quantificare gli elementi che riguardano la gestione corrente dell'impresa e precisamente:

- il piano delle vendite attese, dettagliato per singolo prodotto (proiezione del fatturato);
- costi diretti di produzione (fattori diretti di produzione);
- gestione del magazzino merci e prodotti;
- costo del personale (produttivo e non direttamente produttivo);
- costi comuni e spese generali;
- imposte e tasse

## Business plan – Parte quantitativa

- Al fine di presentare opportunamente i dati e di condurre un'efficace analisi di performance sui risultati complessivi attesi, si procede a riclassificare i dati di base (vendite, magazzino, manodopera ecc.) raccolti negli schemi precedenti all'interno di quadri di sintesi che prendono la forma dei bilanci di esercizio:
  - **Il Conto economico**, determina il risultato economico (utile/perdita) di esercizio;
  - **Lo Stato patrimoniale**, definisce la situazione patrimoniale di una società in un determinato momento individuato come la data di chiusura dell'esercizio
- È importante che nella compilazione di tali schemi vengano rispettate le regole fondamentali che accompagnano la redazione di un bilancio di esercizio. Il rispetto di tali regole facilita la comprensione dei dati da parte di un interlocutore esterno.

## Business plan – Parte quantitativa

### Quadro di sintesi – il Conto economico

Lo schema di conto economico esposto è uno schema a valore aggiunto, in forma scalare.

Tale schema evidenzia il risultato complessivo della gestione (reddito netto) e i risultati parziali scomposti nelle singole aree della gestione:

- Area caratteristica
- Area extra-caratteristica che comprende la gestione finanziaria e quella straordinaria
- Area fiscale.

In tal modo risulta possibile individuare i risultati delle singole aree della gestione e in particolare di stabilire se l'attività tipica dell'impresa restituisce un risultato positivo o negativo.

Tale risultato è evidenziato dalla voce «Reddito operativo».

	Descrizione	Esercizio 2015
+	Ricavi Netti da vendita	--
+	Rimanenze finali	--
-	Rimanenze iniziali	--
+	Altri Ricavi e Proventi (Premio Produz.)	--
=	<b>Produzione lorda vendibile</b>	--
-	Costi delle Materie prime	--
-	Altri Costi Operativi(Altre spese az.li)	--
-	Spese Generali	--
=	<b>Valore aggiunto</b>	--
-	Salari e Stipendi	--
-	Oneri sociali	--
-	Acc. Tfr	--
=	<b>Margine Operativo Lordo</b>	--
-	Ammortamenti ed accantonamenti	--
=	<b>Reddito operativo</b>	--
+	Ricavi non caratteristici	--
-	Costi non Caratteristici	--
+	Interessi attivi	--
-	Interessi Passivi	--
+	Proventi Straordinari	--
-	Oneri Straordinari	--
=	<b>Risultato Lordo</b>	--
-	Imposte	--
=	<b>Reddito netto</b>	--

## Business plan – Parte quantitativa

- Analizziamo nel dettaglio le singole voci di risultato riportate nel conto economico:
  - **Produzione lorda vendibile**, esprime il valore dei beni e servizi prodotti dall'impresa nell'anno, risultanti da vendite e da variazioni di magazzino, comprensivi dei premi sulla produzione;
  - **Valore aggiunto lordo**, indica il valore prodotto dalla impresa utilizzando i fattori interni della produzione (al netto dei costi sostenuti per l'acquisto di fattori produttivi esterni all'impresa);
  - **Margine operativo lordo**, indica il valore prodotto dall'attività caratteristica dell'impresa al lordo del rimborso del capitale fisso;
  - **Reddito operativo**, indica il valore prodotto dall'attività caratteristica dell'impresa (*attività tipica*). Rappresenta la remunerazione delle risorse finanziarie investite;
  - **Reddito netto**, è il valore (utile/perdita) creato da tutte le aree di attività dell'impresa al netto delle imposte.

## Business plan – Parte quantitativa

- Esempio di proiezione di conto economico

	2013	2014	2015	2016	2017	
+	Ricavi netti da vendite	€ 87.925,00	€ 87.925,00	€ 87.925,00	€ 141.490,00	€ 141.490,00
+	Rimanenze finali prodotti	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
-	Rimanenze iniziali prodotti	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
+	Altri ricavi e proventi (premi comunitari)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
=	<b>Produzione Lorda Vendibile</b>	<b>€ 87.925,00</b>	<b>€ 87.925,00</b>	<b>€ 87.925,00</b>	<b>€ 141.490,00</b>	<b>€ 141.490,00</b>
-	Costi delle materie prime	€ 29.215,00	€ 29.215,00	€ 29.215,00	€ 39.665,00	€ 39.815,00
+	Rimanenze finali materie prime	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
-	Rimanenze iniziali materie prime	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
-	Altri costi operativi (altre spese aziendali)	€ 2.400,00	€ 2.400,00	€ 2.400,00	€ 3.700,00	€ 3.700,00
-	Spese generali	€ 800,00	€ 800,00	€ 800,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00
=	<b>Valore Aggiunto Lordo</b>	<b>€ 55.510,00</b>	<b>€ 55.510,00</b>	<b>€ 55.510,00</b>	<b>€ 97.125,00</b>	<b>€ 96.975,00</b>
-	Salari e stipendi	€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 24.800,00	€ 24.800,00
-	Oneri sociali	€ 4.500,00	€ 4.500,00	€ 4.500,00	€ 9.300,00	€ 9.300,00
-	Accantonamento TFR	€ 1.402,50	€ 1.402,50	€ 1.402,50	€ 2.898,50	€ 2.898,50
=	<b>Margine Operativo Lordo</b>	<b>€ 37.607,50</b>	<b>€ 37.607,50</b>	<b>€ 37.607,50</b>	<b>€ 60.126,50</b>	<b>€ 59.976,50</b>
-	Ammortamenti ed accantonamenti	€ 7.980,00	€ 7.980,00	€ 9.555,00	€ 12.530,00	€ 13.930,00
=	<b>Reddito Operativo</b>	<b>€ 29.627,50</b>	<b>€ 29.627,50</b>	<b>€ 28.052,50</b>	<b>€ 47.596,50</b>	<b>€ 46.046,50</b>
+	Ricavi non caratteristici	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
-	Costi non caratteristici	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
+	Interessi attivi	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
-	Interessi passivi	€ 0,00	€ 0,00	€ 350,00	€ 602,44	€ 468,54
+	Proventi straordinari	€ 0,00	€ 0,00	€ 762,50	€ 2.225,00	€ 2.925,00
-	Oneri straordinari	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
=	<b>Risultato Lordo</b>	<b>€ 29.627,50</b>	<b>€ 29.627,50</b>	<b>€ 28.465,00</b>	<b>€ 49.219,06</b>	<b>€ 48.502,96</b>
-	Imposte	€ 800,00	€ 800,00	€ 800,00	€ 800,00	€ 800,00
=	<b>Reddito Netto</b>	<b>€ 28.827,50</b>	<b>€ 28.827,50</b>	<b>€ 27.665,00</b>	<b>€ 48.419,06</b>	<b>€ 47.702,96</b>

## Business plan – Parte quantitativa

### Quadro di sintesi – Stato patrimoniale

Lo schema di stato patrimoniale è a sezioni contrapposte. La sezione di sinistra evidenzia gli impieghi di capitale, la sezione di destra evidenzia le fonti di copertura del capitale. Le fonti possono essere interne (capitale proprio) o esterne all'azienda (capitale di terzi).

Gli impieghi sono ordinati per liquidità crescente mentre le fonti sono ordinate per esigibilità decrescente.

Le sezioni dello stato patrimoniale possono essere lette rispettivamente come attivo e passivo. La differenza tra l'attivo e il passivo costituisce il totale del capitale netto, ovvero la parte del patrimonio riconducibile a risorse proprie dell'azienda, acquisite attraverso apporti di capitale iniziale da parte dell'imprenditore e attraverso la ricchezza prodotta come risultato delle gestioni annuali non distribuite ai soci

IMPIEGHI	FONTI
<i>Terreni</i>	<i>Debiti a breve termine</i>
<i>Impianti e fabbricati</i>	<i>Fornitori</i>
<i>Piantagioni</i>	<i>Altri debiti</i>
<i>Macchine e attrezzature</i>	
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>	
<i>Immobilizzazioni finanziarie</i>	
	<i>Debiti a medio e lungo termine</i>
<i>Rimanenze finali</i>	<i>Mutui</i>
<i>Crediti v/clienti</i>	<i>Fondo TFR</i>
<i>Altri crediti</i>	
<b><i>Totale liquidità differite</i></b>	
<i>Banca c/c</i>	<i>Capitale proprio</i>
<i>Cassa</i>	<i>Riserve</i>
<b><i>Totale disponibilità liquide</i></b>	<i>Utile di esercizio</i>
<b>TOTALE IMPIEGHI</b>	<b>TOTALE FONTI</b>

## Business plan – Parte quantitativa

	IMPIEGHI	FONTI	
<p><b><u>CAPITALE FISSO</u></b></p> <p>Le attività materiale e immateriali, a <b>bassa liquidità</b> o che partecipano al processo produttivo in più esercizi</p>	<p><i>Terreni</i></p> <p><i>Impianti e fabbricati</i></p> <p><i>Piantagioni</i></p> <p><i>Macchine e attrezzature</i></p> <p><i>Immobilizzazioni immateriali</i></p> <p><i>Immobilizzazioni finanziarie</i></p>	<p><i>Debiti a breve termine</i></p> <p><i>Fornitori</i></p> <p><i>Altri debiti</i></p>	<p><b><u>PASSIVITA' CORRENTI</u></b></p> <p>impegni che si prevede andranno a maturazione entro l'esercizio successivo</p>
	<p><b><u>CAPITALE CIRCOLANTE</u></b></p> <p>Le attività materiali e materiali, ad <b>elevata liquidità</b> o che esauriscono il loro utilizzo entro l'esercizio successivo</p>	<p><i>Rimanenze finali</i></p> <p><i>Crediti v/clienti</i></p> <p><i>Altri crediti</i></p> <p><b><i>Totale liquidità differite</i></b></p> <p><i>Banca c/c</i></p> <p><i>Cassa</i></p> <p><b><i>Totale disponibilità liquide</i></b></p>	<p><i>Debiti a medio e lungo termine</i></p> <p><i>Mutui</i></p> <p><i>Fondo TFR</i></p>
		<p><i>Capitale proprio</i></p> <p><i>Riserve</i></p> <p><i>Utile di esercizio</i></p>	<p><b><u>MEZZI PROPRI</u></b></p> <p>Fonti di finanziamento interne. Differenza tra totale attivo e totale passività.</p>
	<b>TOTALE IMPIEGHI</b>	<b>TOTALE FONTI</b>	

## Business plan – Parte quantitativa

- Esempio di proiezione di stato patrimoniale: **ATTIVO**

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>IMPIEGHI</b>					
<b>CAPITALE FISSO</b>					
<b>Immobilizzazioni immateriali</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.625,00</b>	<b>1.875,00</b>	<b>1.125,00</b>
Immobilizzazioni immateriali	0,00	0,00	2.625,00	1.875,00	1.125,00
<b>Immobilizzazioni Materiali</b>	<b>180.270,00</b>	<b>172.290,00</b>	<b>183.110,00</b>	<b>206.330,00</b>	<b>193.150,00</b>
Capitale Fondiario	145.270,00	143.290,00	141.310,00	172.930,00	168.150,00
Terreni	112.000,00	112.000,00	112.000,00	112.000,00	112.000,00
Impianti e fabbricati rurali	33.270,00	31.290,00	29.310,00	60.930,00	56.150,00
Piantagioni	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capitale Agrario	35.000,00	29.000,00	41.800,00	33.400,00	25.000,00
Impianti Macchine Attrezzature	35.000,00	29.000,00	41.800,00	33.400,00	25.000,00
Bestiame	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Immobilizzazioni Finanziarie</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Partec. e Altre att. Fin. a m/l	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Totale Capitale Fisso</b>	<b>180.270,00</b>	<b>172.290,00</b>	<b>185.735,00</b>	<b>208.205,00</b>	<b>194.275,00</b>
<b>CAPITALE CIRCOLANTE</b>					
<b>Disponibilità finanziarie</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Rimanenze finali prodotti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rimanenze finali materie prime	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Liquidità differite</b>	<b>21.000,00</b>	<b>21.000,00</b>	<b>26.060,00</b>	<b>41.700,00</b>	<b>34.000,00</b>
Crediti	21.000,00	21.000,00	21.000,00	34.000,00	34.000,00
Altri crediti	0,00	0,00	5.060,00	7.700,00	0,00
<b>Liquidità immediate</b>	<b>12.612,50</b>	<b>2.420,00</b>	<b>21.672,49</b>	<b>48.322,48</b>	<b>83.702,46</b>
Banca c/c	0,00	0,00	10.000,00	30.000,00	30.000,00
Cassa	12.612,50	2.420,00	11.672,49	18.322,48	53.702,46
<b>Totale Capitale Circolante</b>	<b>33.612,50</b>	<b>23.420,00</b>	<b>47.732,49</b>	<b>90.022,48</b>	<b>117.702,46</b>
<b>TOTALE IMPIEGHI</b>	<b>213.882,50</b>	<b>195.710,00</b>	<b>233.467,49</b>	<b>298.227,48</b>	<b>311.977,46</b>

## Business plan – Parte quantitativa

- Esempio di proiezione di stato patrimoniale: **PASSIVO**

<b>FONTI</b>					
<b>CAPITALE DI TERZI</b>					
<b>Passività correnti</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.000,00</b>
Debiti a breve termine	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fornitori	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Altri debiti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Passività consolidate</b>	<b>4.207,50</b>	<b>4.207,50</b>	<b>34.299,99</b>	<b>48.680,92</b>	<b>44.727,94</b>
Debiti a medio-lungo termine (finanziamento soci e R.P.)	0,00	0,00	10.537,50	25.812,50	22.887,50
Mutui	0,00	0,00	18.152,49	14.359,92	10.433,44
TFR	4.207,50	4.207,50	5.610,00	8.508,50	11.407,00
<b>Totale Capitale di Terzi</b>	<b>19.207,50</b>	<b>19.207,50</b>	<b>49.299,99</b>	<b>63.680,92</b>	<b>59.727,94</b>
<b>MEZZI PROPRI</b>					
Capitale proprio	166.357,50	166.357,50	166.357,50	188.317,50	188.317,50
Riserve (e utili portati a nuovo)	-510,00	-18.682,50	-9.855,00	-2.190,00	16.229,06
Utile di esercizio	28.827,50	28.827,50	27.665,00	48.419,06	47.702,96
<b>Totale Mezzi propri</b>	<b>194.675,00</b>	<b>176.502,50</b>	<b>184.167,50</b>	<b>234.546,56</b>	<b>252.249,52</b>
<b>TOTALE FONTI</b>	<b>213.882,50</b>	<b>195.710,00</b>	<b>233.467,49</b>	<b>298.227,48</b>	<b>311.977,46</b>

Grazie per l'attenzione

Gruppo di lavoro sul BPOL

ISMEA RRN

[www.reterurale.it/BPOL](http://www.reterurale.it/BPOL)

[bpol.training@isMEA.it](mailto:bpol.training@isMEA.it)