

# Business plan 2011 - 2015

*Mobilificio Montrone Srl*

*Via Del faggio, 68 - 35164 Montrone (PE)*

*02384685149*

Destinatario del business plan:

*Banco Cooperativo degli Abruzzi – Sede  
Dott. Gianfranco Volpinari*

## INDICE

1. Descrizione sintetica della Business idea
2. Il mercato
  - 2.1 Segmentazione del mercato di riferimento
  - 2.2 Evoluzione del mercato
  - 2.3 La concorrenza
3. Il prodotto/servizio
  - 3.1 Descrizione tecnica del prodotto servizio
  - 3.2 Tempistiche
  - 3.3 Servizi accessori
4. Il piano di marketing
  - 4.1 I prezzi di vendita
  - 4.2 La promozione del prodotto/servizio
  - 4.3 La distribuzione dei prodotti/servizi
5. Il piano organizzativo
  - 5.1 Le risorse umane a disposizione dell'impresa
  - 5.2 La forma giuridica e la struttura societaria
  - 5.3 Know how e tecnologie utilizzate
  - 5.4 La produzione
  - 5.5 I mercati di approvvigionamento e la logistica
  - 5.6 L'ambiente
6. Il piano economico-finanziario
  - 6.1 Stima dei ricavi
  - 6.2 I costi
    - 6.2.1 I costi variabili di produzione
    - 6.2.2 I costi variabili di vendita
    - 6.2.3 I costi fissi
  - 6.3 Stima degli investimenti
  - 6.4 Analisi del punto di pareggio
  - 6.5 Il fabbisogno finanziario
  - 6.6 Bilancio previsionale
    - 6.6.1 Bilancio CEE previsionale – scenario realistico
    - 6.6.2 Bilancio CEE previsionale – scenario ottimistico
    - 6.6.3 Bilancio CEE previsionale – scenario pessimistico
7. Conclusioni dell'imprenditore
8. Clausola di riservatezza
9. Privacy

## 1. DESCRIZIONE SINTETICA DELLA BUSINESS IDEA

La motivazione che ci ha spinto alla redazione di questo Business Plan è il desiderio di trovare un finanziatore che ci permetta di realizzare il nostro sogno: cinque artigiani del legno con trent'anni di esperienza nel settore della lavorazione del legno che hanno perso il lavoro a causa del trasferimento all'estero della loro azienda e che vogliono ricostruirla restituendo un'occupazione a tutti i lavoratori del territorio che sono stati licenziati.

- Il prodotto o servizio offerto:

Il mobilificio Montrone Srl produrrà mobili per ufficio in due differenti linee: la linea "presidenziale" e quella "operativa". In particolare verranno realizzati tavoli, armadi e sedute. I mobili da noi prodotti avranno le particolari finiture a mano tipiche di questa zona di produzione e che distingueranno i nostri prodotti.

Riportiamo di seguito la tabella dei prodotti/servizi ed i relativi prezzi medi di vendita previsti per l'anno in corso ed i successivi quattro (*questa tabella*

PREZZI VENDITA	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa				
2011	350,00	150,00	220,00	160,00	150,00	35,00				
2012	360,00	155,00	240,00	160,00	160,00	37,00				
2013	380,00	160,00	250,00	165,00	170,00	37,00				
2014	400,00	170,00	280,00	170,00	190,00	40,00				
2015	420,00	175,00	300,00	170,00	200,00	41,00				

- La clientela:

La nostra azienda venderà direttamente all'utilizzatore finale e cioè ad aziende, agenzie, negozi e studi professionali localizzati in Italia. L'intero mercato italiano è costituito da circa 4.500.000 uffici di professionisti, aziende, agenzie e consulenti. I produttori di mobili per ufficio, di diverse dimensioni e livello, sono circa 1.200 in tutta Italia per una clientela potenziale media di 3.750 uffici da arredare.

I nostri prodotti appartengono alla fascia alta anche se il prezzo offerto è posizionato ai valori minimi di questa fascia e questo ci rende molto competitivi in una fascia di mercato della dimensione del 20% del mercato complessivo. Ci rivolgeremo, in particolare, agli studi professionali e alle grandi aziende per l'arredo degli uffici di rappresentanza e dirigenziali.

- Motivazione all'acquisto:

I nostri clienti acquisteranno presso la nostra azienda per la qualità dei prodotti e del servizio offerto che, solo in pochi casi, potranno trovare dalla concorrenza. Oltre ad un ottimo prodotto semiartigianale offriremo, infatti, un servizio completo di progettazione, trasporto e montaggio in tempi relativamente brevi di massimo trenta giorni dall'ordine.

- Organizzazione dell'attività: La produzione è svolta interamente all'interno dell'azienda e così anche la logistica, distribuzione e vendita. Ogni attività è dunque svolta internamente.

- Risorse umane e singole esperienze: : l'azienda ha al suo vertice il Presidente del CdA, sig. Massimo Frangalli, facente parte di un CdA di cinque membri. Gli altri quattro consiglieri sono la sig.ra Annalisa Volpini (vicepresidente) che è la responsabile acquisti, il sig. Arnoldo Bucci responsabile amministrativo e del personale, il sig. Ettore Bellucci responsabile di produzione ed il sig. Antonio Flag responsabile commerciale. Tutti e cinque hanno almeno trent'anni di esperienza nel settore legno ed, in particolare, della produzione di mobili.

- Risorse finanziarie: ognuno dei cinque soci ha conferito, in fase della costituzione della società, un capitale di 20.000,00 € ricorrendo a prestiti personali o utilizzando la liquidazione ricevuta dal mobilificio in cui lavoravano. Dalla redazione del budget (allegato) e del business plan è emerso un ulteriore fabbisogno di 400.000 € per il quale intendiamo rivolgerci ad un istituto bancario.

- Risultati finanziari attesi e rendimento dell'investimento: i risultati che ci attendiamo sono assolutamente positivi e, oltre ad una situazione finanziaria in equilibrio che ci permetterà di ripagare tranquillamente il finanziamento acceso di 400.000 €, anche la redditività aziendale è ottima ed è prevista la distribuzione di dividendi ai cinque soci pari a 200.000 e 400.000 al quarto e al quinto esercizio. Gli investimenti necessari per avviare l'impresa ammontano ad €520.000, in parte coperte da capitale proprio e di terzi ed in parte finanziate direttamente dal fornitore.

## 2. IL MERCATO

Il Mobilificio Montrone si rivolgerà ad una clientela di fascia alta per la vendita dei propri mobili di alta qualità. La clientela sarà comunque attratta da prezzi relativamente bassi anche perché consegneremo direttamente all'utente finale senza passaggi intermedi.

I nostri clienti diventeranno tali grazie alla qualità e design ad ottimi prezzi che siamo in grado di offrire. Dai numeri del mercato dei mobili per ufficio risultanti da una ricerca di mercato commissionata alla Market Consulting Italia Srl risulta che il mercato è molto frammentato e dunque non vi sono particolari barriere all'entrata né vi saranno particolari reazioni del mercato alla nostra entrata anche perché andremo ad occupare un vuoto lasciato dalla precedente azienda che ha cessato l'attività da solo 8 mesi.

### 2.1 Segmentazione del mercato di riferimento

Il nostro mercato di riferimento è costituito da imprese private localizzate nel centro Italia.

Il cliente tipo è un professionista giovane o un dirigente che apprezzi linee d'arredo moderne e ricercate e che utilizzi internet per i suoi acquisti.

## 2.2 Evoluzione del mercato

Non sono previste evoluzioni del mercato in relazione all'entrata della nostra impresa. Il settore è influenzato da normative sulla sicurezza del lavoro, in particolare per le sedute e per i metodi di trattamento del legno ma, anche grazie alla nostra esperienza nel settore, siamo all'avanguardia in termini di salubrità dei nostri prodotti e conformità delle sedute a quanto previsto dalle più recenti ed esigenti normative europee.

Al momento non esistono grandi produttori in diretta concorrenza con la nostra azienda in quanto di fascia notevolmente più bassa della nostra e che si rivolgono, pertanto, ad altro segmento di mercato.

## 2.3 La concorrenza

I nostri principali concorrenti, nel segmento di interesse, sono quattordici mobilifici che si trovano in Abruzzo, Marche ed Umbria e coi quali siamo posizionati all'intermo di un mercato di circa 50.000 potenziali clienti.

Cinque di questi concorrenti sono molto operativi sul web e con loro si svolgerà la maggior competizione per accaparrarsi la clientela più attiva su internet.

Non esistono barriere all'ingresso dal momento che il mercato è molto frammentato e sensibilmente differenziato (per qualità, design e servizi) anche all'interno della stessa fascia. Intendiamo posizionarci sul web tramite un sensibile investimento pubblicitario volto ad un buon posizionamento sui motori di ricerca e a diverse campagne banner su siti del settore e dell'indotto.

I punti di forza dei nostri prodotti sono allo stesso tempo il particolare design, l'alta qualità dei prodotti ed i prezzi più bassi della media del mercato.

Alcuni dei nostri concorrenti hanno il difetto di non essere presenti sul web e cercheremo quindi di conquistare quote di mercato da loro occupate tramite azioni dirette sul web.

I concorrenti principali verso i quali dovremo orientare la maggior parte dei nostri sforzi sono il Mobilificio Vanni, Mobili Balloni, Suzzi Arredi e Ciotti mobili per ufficio.

### **3. IL PRODOTTO/SERVIZIO**

I prodotti del nostro mobilificio consistono in arredi per l'ufficio: tavoli, librerie e sedute, di fascia alta.

#### **3.1 Descrizione tecnica del prodotto/servizio**

I nostri mobili della linea presidenziale sono realizzati in legno d'acero di primissima qualità e vera pelle di vitello. I mobili della linea operativa sono realizzati, invece, in legno compensato di betulla e tessuto composto di cotone e nailon.

La linea presidenziale soddisfa l'esigenza della nostra clientela di disporre di un arredo lussuoso e con linee moderne ad un prezzo assolutamente concorrenziale. Quanto alla linea operativa, pur se la qualità del legno è inferiore, i prodotti sono comunque solidi e duraturi ed esteticamente apprezzati dalla clientela per l'arredo degli uffici operativi.

#### **3.2 Tempistiche**

I nostri mobili sono realizzati sulla base di progetti già esistenti e, ad ogni modo, disponiamo di uno studio tecnico destinato allo studio e ricerca di nuovi materiali e prodotti. Dall'ordine ricevuto dal cliente, la spedizione e montaggio sono garantiti in un massimo di 30 giorni.

#### **3.3 Servizi accessori**

Sono forniti alla clientela una serie di servizi accessori quali la progettazione delle aree da arredare, la spedizione a domicilio e relativo montaggio. Questi servizi sono inclusi nel prezzo finale di vendita dato che, caratteristica della nostra clientela, è quella di non desiderare trasportare autonomamente e montare i mobili acquistati.

### **4. IL PIANO DI MARKETING**

Il marketing non va confuso con la promozione che ne è solamente un elemento.

Il piano di marketing è l'insieme delle azioni poste in essere per raggiungere gli obiettivi di vendita, costituisce forse la sezione più importante del B.P. e deve risultare interessante e stimolante nonché chiaro e convincente.

Ricordare sempre che non basta avere un prodotto/servizio valido ma bisogna anche saperlo proporre al mercato in maniera efficace, tale da indurre il potenziale cliente all'acquisto. La strategia di marketing interessa la scelta del prezzo, la promozione e la distribuzione.

#### 4.1 Il prezzo di vendita

Abbiamo individuato la fascia di mercato a cui vendere la nostra produzione e, dopo una attenta analisi dei prezzi di mercato effettuata da una società esterna, abbiamo deciso di posizionarci sui prezzi più bassi di fascia. Ciò è stato possibile saltando tutti gli intermediari quali grossisti, rivenditori e negozi e orientando le azioni commerciali sul web. I prezzi, come è stato possibile verificare nella redazione del budget, coprono ampiamente i costi fissi ed i costi variabili.

Di seguito la tabella con indicazione dei nostri prezzi di vendita.

PREZZI VENDITA	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa				
2011	350,00	150,00	220,00	160,00	150,00	35,00				
2012	360,00	155,00	240,00	160,00	160,00	37,00				
2013	380,00	160,00	250,00	165,00	170,00	37,00				
2014	400,00	170,00	280,00	170,00	190,00	40,00				
2015	420,00	175,00	300,00	170,00	200,00	41,00				

#### 4.2 La promozione del prodotto/servizio

L'azienda ha, per prima cosa, creato un sito web completo di tutte le informazioni per i potenziali clienti e con la possibilità di acquistare direttamente online. Il sito contiene tutte le foto e dettagli dei nostri prodotti, completi di scheda tecnica, indicazione dei servizi accessori e prezzo.

Abbiamo posto in essere una imponente campagna marketing sul web diretta ad affermare la presenza del sito nei motori di ricerca e nei siti di settore tramite una campagna banner. Abbiamo attivato inoltre una campagna Pay per click con i principali gestori.

#### 4.3 La distribuzione dei prodotti/servizi

Intendiamo vendere i nostri prodotti direttamente all'utente finale che verrà raggiunto tramite il web. La società opererà principalmente tramite commercio elettronico e dunque gli ordini saranno presi tramite internet ed il pagamento effettuato tramite carta di credito, bonifico bancario o in contrassegno al momento della consegna. La spedizione avverrà immediatamente se i mobili sono già disponibili ma, comunque, la consegna sarà garantita nei 30 giorni.

## 5. IL PIANO ORGANIZZATIVO

Tutta la produzione è svolta internamente all'azienda. Anche la gestione amministrativa e commerciale è svolta da nostri dipendenti e così anche per il web marketing al quale è dedicata una persona a tempo pieno. Inizialmente l'azienda si avvarrà, oltre ai cinque soci operativi, di 15 dipendenti e di consulenti esterni per gli aspetti legali, fiscali e per l'assistenza informatica.

L'ideazione del prodotto è imputabile direttamente ai soci ed in particolare al Presidente insieme alla responsabile acquisti, al responsabile di produzione ed al progettista.

### 5.1 Le risorse umane a disposizione dell'impresa

L'azienda si avvale, complessivamente, di 20 persone tra le quali i 5 soci operativi e 15 dipendenti, tutti provenienti dalla precedente azienda che ha cessato l'attività in Itali, eccetto il responsabile Marketing.

L'azienda ha al suo vertice il Presidente del CdA, sig. Massimo Frangalli, facente parte di un CdA di cinque membri. Gli altri quattro consiglieri sono la sig.ra Annalisa Volpini (vicepresidente) che è la responsabile acquisti, il sig. Arnoldo Bucci responsabile amministrativo e del personale, il sig. Ettore Bellucci responsabile di produzione ed il sig. Antonio Flag responsabile commerciale. Tutti e cinque i soci sono operativi ed hanno maturato un'esperienza almeno trentennale nella dirigenza di un grosso mobilificio operante nella stessa zona che ha però deciso di spostare la sua produzione all'estero, nell'est Europa.

I 15 dipendenti assunti dall'azienda sono: 6 operai specializzati dedicati alla produzione, 3 alla consegna e montaggio, 1 progettista, 1 al marketing, due amministrativi, uno alla logistica e un commerciale per la gestione degli ordine e customer care. A parte il responsabile marketing, tutti gli altri dipendenti sono specializzati nel settore ed hanno lavorato nello stesso mobilificio in cui operavano i cinque soci.

### 5.2 La forma giuridica e la struttura societaria

La società si è costituita nella forma di Srl con un capitale sociale di 100.000 € ed è detenuta con quote del 20% ognuna dai 5 soci già menzionati.

### 5.3 Know how e tecnologie utilizzate

Le tecnologie utilizzate sono quelle tipiche del settore anche se, va detto, il nostro mobilificio si è dotato delle migliori attrezzature. I soci ed il personale si portano dietro un grande bagaglio di esperienza determinante per il raggiungimento degli obiettivi che siamo prefissi.

### 5.4 La produzione

La produzione avviene interamente in azienda. Viene acquistato il legname in grandi quantità dalla Russia e dall'Ucraina e stivato in un capannone a fianco di quello dedicato alla produzione. Poi viene lavorato e creato il prodotto finito ed infine stivato, per la successiva consegna, in un altro capannone più piccolo sempre a fianco di quello dedicato alla produzione. L'intera produzione è fatta dal responsabile di produzione ed i cinque operai specializzati ad essa

dedicati. Ogni operazione è svolta attraverso appositi macchinari per il taglio, levigatura, verniciatura, modanatura del legno. Il tutto osservando le più rigorose norme di sicurezza ed è anche grazie a ciò se, nella nostra azienda, non si sono mai verificati incidenti.

#### 5.5 I mercati di approvvigionamento e la logistica

Al momento non vi sono problemi di approvvigionamento ed i fornitori non hanno un rilevante potere contrattuale. Non sono previste variazioni di rilievo nel mercato di approvvigionamento del legno, solo lievi oscillazioni del prezzo della materia prima.

Il legname è acquistato principalmente dalla Russia e dall'Ucraina ma, alcune forniture, sono state effettuate anche dalla Romania e dall'Ungheria ed in particolare dall'importante foresta di Heves.

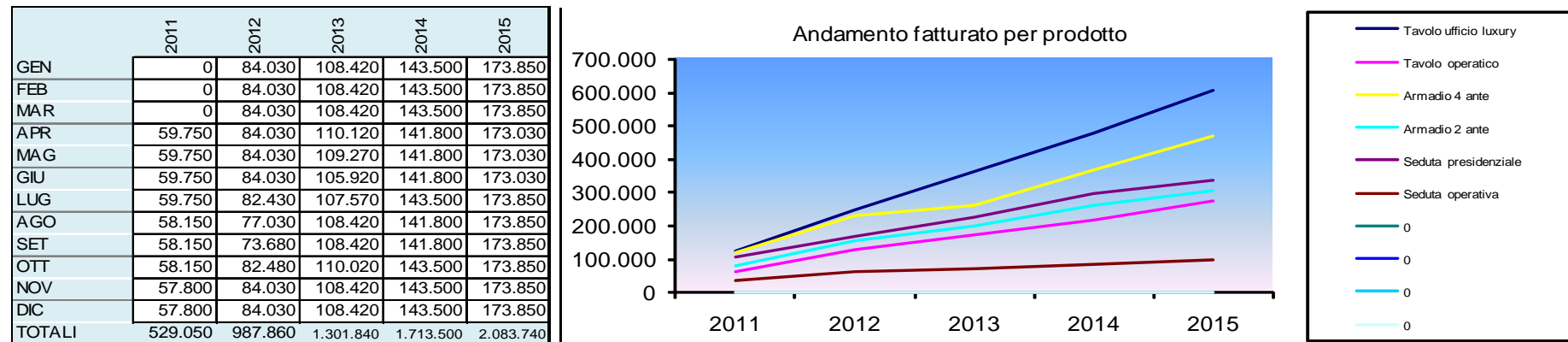
#### 5.6 L'ambiente

La nostra azienda non avrà alcun impatto sull'ambiente e tutti i materiali di scarto saranno riciclati o smaltiti nei modi e tempi di legge.

## 6. IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

### 6.1 Stima dei ricavi

I ricavi di vendita sono stati calcolati sulla base delle analisi di mercato effettuate e quindi sulla base dei volumi di vendita previsti per i prezzi stabiliti. Sulla base dei presupposti precedentemente illustrati, i ricavi calcolati nei cinque anni presi in esame sono quelli riportati nella tabella successiva:



Nella tabella successiva si evidenzia il fatturato previsto nel corso dei cinque anni per ogni singolo prodotto.

	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa	0	0	0	0	0	TOTALI
2011	126.000	60.750	118.800	78.400	108.000	37.100	0	0	0	0	0	529.050
2012	246.600	127.100	230.400	153.600	168.000	62.160	0	0	0	0	0	987.860
2013	364.800	174.400	262.500	201.300	227.800	71.040	0	0	0	0	0	1.301.840
2014	480.000	219.300	369.600	261.800	296.400	86.400	0	0	0	0	0	1.713.500
2015	604.800	273.000	468.000	306.000	336.000	95.940	0	0	0	0	0	2.083.740

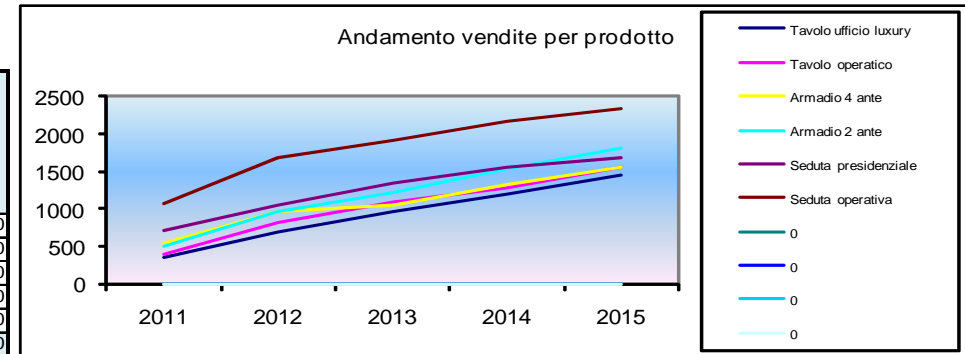
Per la determinazione dei ricavi previsti sono stati individuati i prodotti e servizi offerti e poi sono stati definiti i prezzi ed i volumi di vendita e, conseguentemente quelli di produzione. I prodotti e relativi prezzi di vendita sono indicati e commentati al punto 4.1 del B.P.

Riportiamo di seguito i volumi di vendita il cui dettaglio per mese, anno e prodotto può essere consultato nel Budget analitico allegato.

I volumi di vendita sono stati calcolati sulla base delle dimensioni del segmento di mercato di riferimento, del numero di concorrenti e dei volumi medi di vendita di ogni concorrente.

**VOLUMI DI VENDITA DEI SINGOLI PRODOTTI**

	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa	0	0	0	0
2011	360	405	540	490	720	1060	0	0	0	0
2012	685	820	960	960	1050	1680	0	0	0	0
2013	960	1090	1050	1220	1340	1920	0	0	0	0
2014	1200	1290	1320	1540	1560	2160	0	0	0	0
2015	1440	1560	1560	1800	1680	2340	0	0	0	0
Totale venduto	4645	5165	5430	6010	6350	9160	0	0	0	0



Sulla base dei volumi di vendita previsti e nei limiti della capacità produttiva dell'azienda sono stati determinati i volumi di produzione la cui tabella riassuntiva riportiamo di seguito (si rimanda al Budget allegato per i dati analitici):

**VOLUMI DI PRODUZIONE PER ANNO E PER PRODOTTO**

	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa	0	0	0	0
2011	360	450	540	540	720	1080	0	0	0	0
2012	720	840	960	960	1080	1680	0	0	0	0
2013	960	1080	1080	1200	1320	1920	0	0	0	0
2014	1200	1320	1320	1560	1560	2160	0	0	0	0
2015	1440	1560	1560	1800	1680	2400	0	0	0	0

## 6.2 I costi

A seguire si riporta la previsione dei costi totali da sostenere, suddivisi nelle varie categorie di spesa: costi variabili di produzione e vendita, costi fissi.

### 6.2.1 Costi variabili di produzione

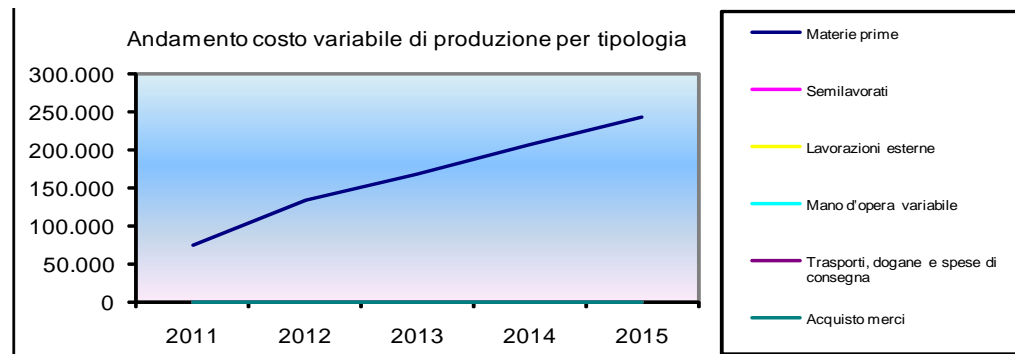
	2011	2012	2013	2014	2015
Legno d'acero al kg	39.195	74.880	95.160	118.950	141.570
Compensato al kg	10.022	18.586	23.616	28.954	34.176
Pelle al kg	7.056	10.584	12.936	15.288	16.464
Tessuti al kg	540	840	960	1.080	1.200
Minuterie al kg	16.920	28.800	34.560	41.760	48.000
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
0,00	0	0	0	0	0
% sul prezzo di vendita	0	0	0	0	0
Acquisto merci	0	0	0	0	0
<b>TOTALI</b>	<b>73.733</b>	<b>133.690</b>	<b>167.232</b>	<b>206.032</b>	<b>241.410</b>

Si tratta dei costi diretti di produzione e variano proporzionalmente al variare dei volumi di produzione. Nella tabella a fianco è riportato il costo complessivo sostenuto per ogni fattore produttivo.

Per motivi di sintesi non è qui riportata la distinta base con l'indicazione delle singole materie prime e degli altri fattori produttivi utilizzati per la produzione dei singoli prodotti ma è consultabile nel budget allegato a cui si rimanda.

### RIEPILOGO COSTI VARIABILI

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Materie prime</b>	<b>73.733</b>	<b>133.690</b>	<b>167.232</b>	<b>206.032</b>	<b>241.410</b>
Semilavorati	0	0	0	0	0
Lavorazioni esterne	0	0	0	0	0
Mano d'opera variabile	0	0	0	0	0
Trasporti, dogane e	0	0	0	0	0
Acquisto merci	0	0	0	0	0
<b>TOT COSTI VARIABILI</b>	<b>73.733</b>	<b>133.690</b>	<b>167.232</b>	<b>206.032</b>	<b>241.410</b>



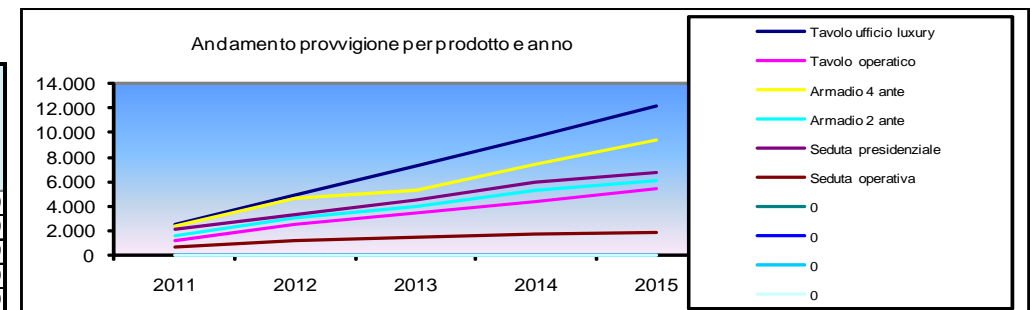
### 6.2.2. Costi variabili di vendita

I costi variabili di vendita sono rappresentati dalle provvigioni pagate ai gestori delle carte di credito per gli incassi derivanti dal commercio elettronico e a Paypal.

PROVIGIONI	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa	0	0	0	0
2011	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%				
2012	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%				
2013	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%				
2014	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%				
2015	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%				

Il costo sostenuto dall'azienda per le provvigioni di vendita e la relativa rappresentazione grafica è il seguente:

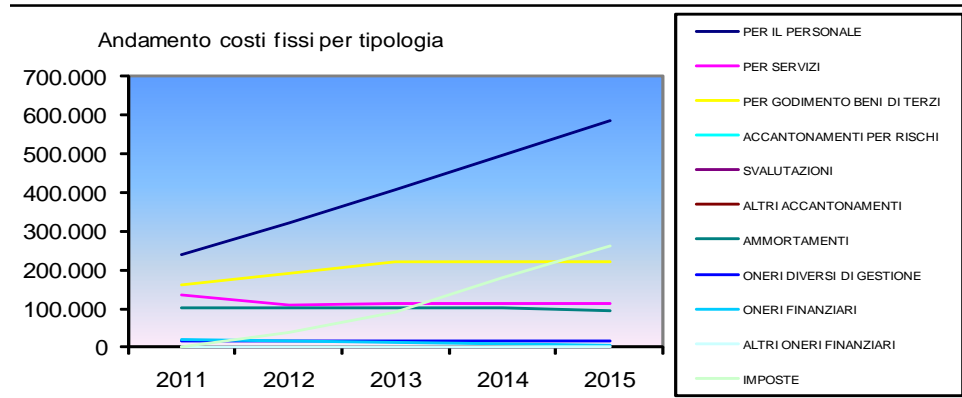
PROVIGIONI PER PRODOTTO E PER ANNO										
	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa	0	0	0	0
2011	2.520	1.215	2.376	1.568	2.160	742	0	0	0	0
2012	4.932	2.542	4.608	3.072	3.360	1.243	0	0	0	0
2013	7.296	3.488	5.250	4.026	4.556	1.421	0	0	0	0
2014	9.600	4.386	7.392	5.236	5.928	1.728	0	0	0	0
2015	12.096	5.460	9.360	6.120	6.720	1.919	0	0	0	0





I costi fissi, come sopra ampiamente descritti, ammontano agli importi indicati nella seguente tabella:

CONTO ECONOMICO DEI COSTI FISSI PER ANNO E TIPOLOGIA					
	2011	2012	2013	2014	2015
PER IL PERSONALE	240.600	320.000	409.000	498.000	587.000
PER SERVIZI	135.660	110.160	111.480	112.440	113.520
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	162.000	192.000	222.000	222.000	222.000
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	100.250	100.250	100.250	100.250	92.750
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	14.648	15.545	15.545	15.545	15.545
ONERI FINANZIARI	19.479	17.246	11.546	7.393	3.137
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	276	38.094	90.648	181.958	263.430
<b>TOTALE</b>	<b>672.912</b>	<b>793.295</b>	<b>960.470</b>	<b>1.137.586</b>	<b>1.297.382</b>



## 6.3 Stima degli investimenti

Gli investimenti in beni materiali ed immateriali che si ritiene necessario effettuare consistono in macchinari per il taglio del legno, la levigazione, modanatura, verniciatura, laccatura ed altri trattamenti.

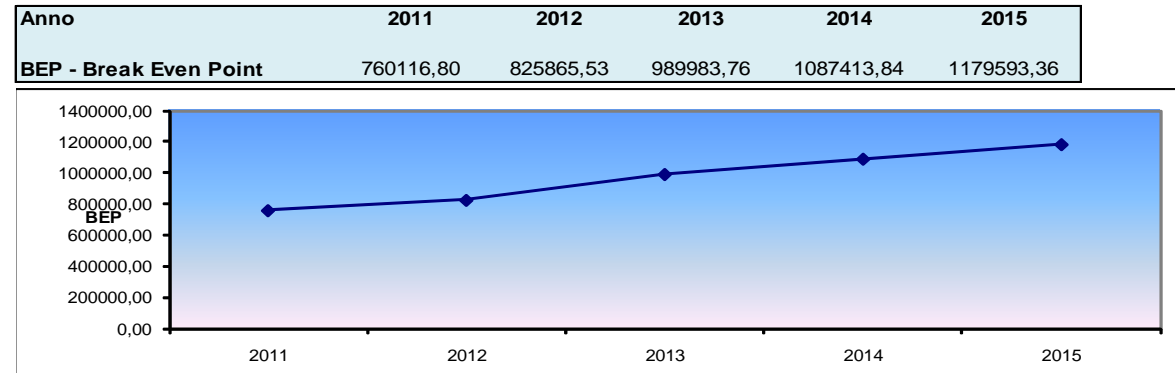
Oltre a ciò si è resa necessaria una importante spesa per la ristrutturazione del capannone, in particolare per garantirne la salubrità.

Si è scelto di acquisire in leasing due camion per la consegna dei mobili

	DESCRIZIONE BENI	TIPO	SPESA	Data acquisto	ANNO INV	AMM ANT	% AMM.TO	1° QUOTA	AMM.TO 2011	AMM.TO 2012	AMM.TO 2013	AMM.TO 2014	AMM.TO 2015	TOT AMM.TO
1	Attrezzature	M	120.000,00	31/03/2011	2011	Ordinario	20,00%	100%	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	120.000
2	Apparecch. elettroniche	M	30.000,00	31/03/2011	2011	Ordinario	25,00%	100%	7.500	7.500	7.500	7.500	0	30.000
3	Arredi e infissi	M	70.000,00	28/02/2011	2011	Ordinario	12,50%	100%	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750	43.750
4	Macchinari e impianti	M	180.000,00	31/03/2011	2011	Ordinario	20,00%	100%	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	180.000
5	Ristrutturazione capanno	I	120.000,00	31/03/2011	2011	Ordinario	20,00%	100%	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	120.000
6								100%						0
7								100%						0
8								100%						0
9								100%						0
10								100%						0
11								100%						0
12								100%						0
13								100%						0
14								100%						0
15								100%						0
16								100%						0
17								100%						0
18								100%						0
19								100%						0
20								100%						0
21								100%						0
22								100%						0
23								100%						0
24								100%						0
25								100%						0

#### 6.4 Analisi del punto di pareggio

Secondo le nostre previsioni vi è un'alta probabilità di attuabilità del progetto con un raggiungimento del break even point già al secondo esercizio di attività. Come si evince dal confronto tra il fatturato di pareggio ed il livello dei ricavi negli scenari pessimistico ed ottimistico elaborati, anche nella peggiore delle ipotesi il punto di pareggio viene raggiunto al terzo esercizio mentre nello scenario ottimistico già al secondo esercizio il punto di pareggio è abbondantemente raggiunto.



Per facilità di lettura riportiamo il volume dei ricavi realisticamente previsti:

Anno	2011	2012	2013	2014	2015
<b>TOTALI</b>	529.050	987.860	1.301.840	1.713.500	2.083.740

I ricavi determinati nello scenario ottimistico con un incremento dei volumi di vendita del 10 %, di produzione del 9 % e dei prezzi di vendita del 1 %:

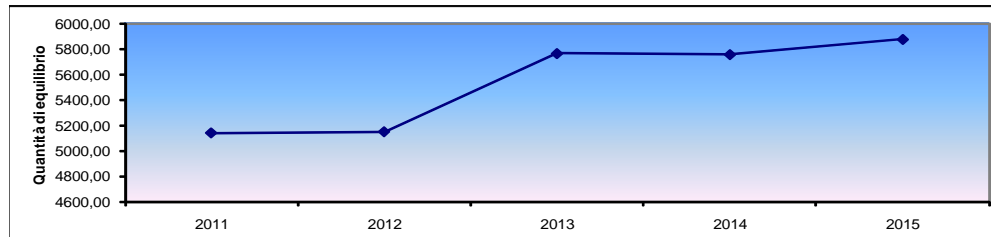
Anno	2011	2012	2013	2014	2015
<b>TOTALI</b>	582.431	1.087.535	1.433.196	1.886.392	2.293.989

E i ricavi determinati nello scenario pessimistico con un decremento dei volumi di vendita del 10 %, di produzione del 10 % e dei prezzi di vendita del 5 %:

Anno	2011	2012	2013	2014	2015
<b>TOTALI</b>	452.338	844.620	1.113.073	1.465.043	1.781.598

A completamento dell'analisi del punto di pareggio indichiamo le quantità di equilibrio necessarie al raggiungimento del B.E.P.:

Anno	2011	2012	2013	2014	2015
Quantità di equilibrio	5136,41	5145,67	5764,21	5755,96	5876,06



## 6.5 Il fabbisogno finanziario

Il ricorso a finanziamenti bancari ammonta ad €400.000 e verrà restituito in 5 anni al tasso fisso del 5 % come indicato nelle seguenti tabelle:

MUTUO 1	400.000,00	28/02/2011
MUTUO 2		
MUTUO 3		
MUTUO 4		
MUTUO 5		

### MUTUO 1

Importo acquisto	400.000,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	400.000,00
Tasso	5,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	60
Data acquisto	28/02/11
Anticipo	0,00
<b>RATA MUTUO</b>	<b>7.548,49</b>
<b>TOTALE RATE</b>	<b>452.909,61</b>
Debito già pagato	

	2011	2012	2013	2014	2015
GEN	0	7.548	7.548	7.548	7.548
FEB	0	7.548	7.548	7.548	7.548
MAR	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
APR	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
MAG	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
GIU	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
LUG	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
AGO	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
SET	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
OTT	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
NOV	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548
DIC	7.548	7.548	7.548	7.548	7.548

I flussi finanziari in uscita sono attribuibili ai costi variabili, ai costi fissi (inclusi oneri finanziari e imposte), al rientro dei finanziamenti accesi e alla gestione degli investimenti. Di seguito riportiamo il dettaglio mensile, anno per anno, dei flussi in uscita:

CASH FLOW TOTALE COSTI						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOTALI
GEN	47.101	70.609	86.155	92.520	103.450	
FEB	117.101	70.609	86.155	92.520	103.450	
MAR	378.649	73.557	88.950	95.753	106.398	
APR	70.357	73.557	84.772	95.719	306.382	
MAG	60.056	73.557	84.755	95.719	106.382	
GIU	68.248	73.833	122.782	186.367	288.340	
LUG	74.000	78.525	84.721	95.753	106.398	
AGO	63.666	78.417	84.738	95.719	106.398	
SET	63.666	78.350	84.738	95.719	106.398	
OTT	73.968	78.526	84.770	95.753	106.398	
NOV	63.659	78.557	84.738	95.753	106.398	
DIC	63.659	78.557	84.738	95.753	106.398	
TOT	1.144.131	906.653	1.062.015	1.233.050	1.652.793	5.998.643

CASH FLOW COSTI VARIABILI						
	2011	2012	2013	2014	2009	TOTALI
GEN	0	9.873	13.309	16.806	20.646	
FEB	0	9.873	13.309	16.806	20.646	
MAR	0	12.821	16.104	20.039	23.595	
APR	1.195	12.821	16.138	20.005	23.578	
MAG	1.195	12.821	16.121	20.005	23.578	
GIU	9.388	12.821	16.054	20.005	23.578	
LUG	9.388	12.789	16.087	20.039	23.595	
AGO	9.356	12.681	16.104	20.005	23.595	
SET	9.356	12.614	16.104	20.005	23.595	
OTT	9.356	12.790	16.136	20.039	23.595	
NOV	9.349	12.821	16.104	20.039	23.595	
DIC	9.349	12.821	16.104	20.039	23.595	
TOT	67.929	147.550	187.678	233.835	277.188	914.181

CASH FLOW INVESTIMENTI						
	2011	2012	2013	2014	2009	TOTALI
GEN	0	11.760	11.760	7.548	7.548	
FEB	70.000	11.760	11.760	7.548	7.548	
MAR	331.548	11.760	11.760	7.548	7.548	
APR	22.062	11.760	7.548	7.548	7.548	
MAG	11.760	11.760	7.548	7.548	7.548	
GIU	11.760	11.760	7.548	7.548	7.548	
LUG	22.062	11.760	7.548	7.548	7.548	
AGO	11.760	11.760	7.548	7.548	7.548	
SET	11.760	11.760	7.548	7.548	7.548	
OTT	22.062	11.760	7.548	7.548	7.548	
NOV	11.760	11.760	7.548	7.548	7.548	
DIC	11.760	11.760	7.548	7.548	7.548	
TOT	538.294	141.122	103.217	90.582	90.582	963.797

CASH FLOW SPESE GESTIONE						
	2011	2012	2013	2014	2009	TOTALI
GEN	47.101	48.975	61.085	68.165	75.255	
FEB	47.101	48.975	61.085	68.165	75.255	
MAR	47.101	48.975	61.085	68.165	75.255	
APR	47.101	48.975	61.085	68.165	275.255	
MAG	47.101	48.975	61.085	68.165	75.255	
GIU	47.101	49.251	99.179	158.814	257.213	
LUG	42.551	53.975	61.085	68.165	75.255	
AGO	42.551	53.975	61.085	68.165	75.255	
SET	42.551	53.975	61.085	68.165	75.255	
OTT	42.551	53.975	61.085	68.165	75.255	
NOV	42.551	53.975	61.085	68.165	75.255	
DIC	42.551	53.975	61.085	68.165	75.255	
TOT	537.908	617.981	771.119	908.634	1.285.023	2.835.642

Il fabbisogno finanziario per l'impianto, la gestione dell'attività e la produzione, dettagliatamente indicato nella tabella riassuntiva "Cash flow totale costi" sarà soddisfatto attraverso le entrate derivanti dalla vendita dei prodotti e servizi, dal capitale sociale inizialmente versato e attraverso l'accensione di un mutuo come sopra descritto.

I flussi di cassa in entrata sono illustrati nella tabella seguente e sono costituiti dagli incassi relativi alle vendite effettuate e dall'accensione dei mutui bancari.

Sempre nella tabella successiva sono riportati i singoli flussi mensili generati dalla gestione, gli eventuali finanziamenti soci e, infine, il più importante e significativo "Cash flow saldi totali" che rappresenta il "conto corrente" dell'azienda e cioè la liquidità disponibile mese per mese per ognuno dei cinque anni.

FINANZIAMENTI SOCI						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN						
FEB	80.000					
MAR						
APR						
MAG						
GIU		-80.000				
LUG						
AGO						
SET						
OTT						
NOV						
DIC						
TOT	80.000	-80.000	0	0	0	0
TOT FIN	80.000	0	0	0	0	0

CASH FLOW SALDI TOTALI						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN	52.899	18.340	113.391	381.931	881.800	
FEB	415.799	31.761	135.656	432.911	952.200	
MAR	37.150	42.234	155.126	480.658	1.019.652	
APR	26.542	52.707	180.474	526.739	886.300	
MAG	26.237	63.180	204.988	572.819	952.948	
GIU	57.738	78.378	188.126	528.252	837.638	
LUG	43.488	82.283	210.975	575.999	905.090	
AGO	37.972	80.896	234.656	622.080	972.541	
SET	32.456	76.226	258.338	668.160	1.039.993	
OTT	16.638	80.180	283.588	715.907	1.107.444	
NOV	10.778	85.653	307.269	763.654	1.174.896	
DIC	4.919	91.126	330.951	811.401	1.242.347	
TOT	1.069.050	1.072.860	1.301.840	1.713.500	2.083.740	7.240.990

CASH FLOW SALDI MENSILI						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN	52.899	13.421	22.265	50.980	70.400	
FEB	362.899	13.421	22.265	50.980	70.400	
MAR	-378.649	10.473	19.470	47.747	67.452	
APR	-10.607	10.473	25.348	46.081	-133.352	
MAG	-306	10.473	24.515	46.081	66.648	
GIU	31.502	15.197	-16.862	-44.567	-115.310	
LUG	-14.250	3.905	22.849	47.747	67.452	
AGO	-5.516	-1.387	23.682	46.081	67.452	
SET	-5.516	-4.670	23.682	46.081	67.452	
OTT	-15.818	3.954	25.250	47.747	67.452	
NOV	-5.859	5.473	23.682	47.747	67.452	
DIC	-5.859	5.473	23.682	47.747	67.452	
TOT	4.919	86.207	239.825	480.450	430.947	1.242.347

CASH FLOW ENTRATE						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN	100.000	84.030	108.420	143.500	173.850	
FEB	400.000	84.030	108.420	143.500	173.850	
MAR	0	84.030	108.420	143.500	173.850	
APR	59.750	84.030	110.120	141.800	173.030	
MAG	59.750	84.030	109.270	141.800	173.030	
GIU	99.750	169.030	105.920	141.800	173.030	
LUG	59.750	82.430	107.570	143.500	173.850	
AGO	58.150	77.030	108.420	141.800	173.850	
SET	58.150	73.680	108.420	141.800	173.850	
OTT	58.150	82.480	110.020	143.500	173.850	
NOV	57.800	84.030	108.420	143.500	173.850	
DIC	57.800	84.030	108.420	143.500	173.850	
TOT	1.069.050	1.072.860	1.301.840	1.713.500	2.083.740	7.240.990

A completamento dell'analisi finanziaria si riporta l'analisi dei flussi nello scenario pessimistico, con le variazioni viste precedentemente, per individuare eventuali momenti critici.

Per il fabbisogno eccedente di circa 100.000 € per la durata di circa due anni si farà affidamento ad uno scoperto di conto.

SCENARIO PESSIMISTICO:

FINANZIAMENTI SOCI						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN	0	0	0	0	0	
FEB	80.000	0	0	0	0	
MAR	0	0	0	0	0	
APR	0	0	0	0	0	
MAG	0	0	0	0	0	
GIU	0	-80.000	0	0	0	
LUG	0	0	0	0	0	
AGO	0	0	0	0	0	
SET	0	0	0	0	0	
OTT	0	0	0	0	0	
NOV	0	0	0	0	0	
DIC	0	0	0	0	0	
TOT	80.000	-80.000	0	0	0	0
TOT FIN	80.000	0	0	0	0	

CASH FLOW SALDI TOTALI						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN	52.899	-62.224	-97.665	24.998	350.184	
FEB	415.799	-59.925	-89.692	56.980	397.597	
MAR	37.150	-60.278	-84.235	86.053	442.356	
APR	18.052	-60.632	-73.141	113.700	486.428	
MAG	9.256	-60.985	-62.760	141.348	530.500	
GIU	33.086	-56.339	-65.625	131.187	462.632	
LUG	11.165	-63.033	-56.669	160.259	507.391	
AGO	-1.795	-74.252	-47.000	187.907	552.151	
SET	-14.755	-88.278	-37.331	215.555	596.910	
OTT	-38.017	-94.930	-26.322	244.627	641.669	
NOV	-51.271	-100.284	-16.653	273.699	686.428	
DIC	-64.524	-105.637	-6.984	302.772	731.187	

CASH FLOW SALDI MENSILI						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN	52.899	2.300	7.973	31.982	47.413	
FEB	362.899	2.300	7.973	31.982	47.413	
MAR	-378.649	-354	5.457	29.072	44.759	
APR	-19.098	-354	11.093	27.648	44.072	
MAG	-8.796	-354	10.381	27.648	44.072	
GIU	23.830	4.646	-2.865	-10.162	-67.868	
LUG	-21.921	-6.694	8.957	29.072	44.759	
AGO	-12.960	-11.219	9.669	27.648	44.759	
SET	-12.960	-14.026	9.669	27.648	44.759	
OTT	-23.262	-6.652	11.009	29.072	44.759	
NOV	-13.253	-5.354	9.669	29.072	44.759	
DIC	-13.253	-5.354	9.669	29.072	44.759	
TOT	-64.524	-41.113	98.653	309.756	428.416	731.187

CASH FLOW ENTRATE						
	2011	2012	2013	2014	2015	TOT
GEN	100.000	71.846	92.699	122.693	148.642	
FEB	400.000	71.846	92.699	122.693	148.642	
MAR	0	71.846	92.699	122.693	148.642	
APR	51.086	71.846	94.153	121.239	147.941	
MAG	51.086	71.846	93.426	121.239	147.941	
GIU	91.086	156.846	90.562	121.239	147.941	
LUG	51.086	70.478	91.972	122.693	148.642	
AGO	49.718	65.861	92.699	121.239	148.642	
SET	49.718	62.996	92.699	121.239	148.642	
OTT	49.718	70.520	94.067	122.693	148.642	
NOV	49.419	71.846	92.699	122.693	148.642	
DIC	49.419	71.846	92.699	122.693	148.642	
TOT	992.338	929.620	1.113.073	1.465.043	1.781.598	6.281.671

## 6.6 Bilancio previsionale

Il bilancio previsionale è riportato in forma CEE ma nel Budget analitico allegato sono riportati anche i conti economici e gli stati patrimoniali riclassificati.

Il periodo preso in esame è di cinque anni e, vista la probabilità che si verifichino scostamenti rispetto a quanto realisticamente previsto, sono stati costruiti anche due scenari alternativi: uno pessimistico ed uno ottimistico con le seguenti variazioni:

## SCENARIO OTTIMISTICO:

Incremento produzione	10,00%
Incremento volumi di vendita	9,00%
Incremento prezzi di vendita	1,00%
Incremento costi fissi	0,00%

## SCENARIO PESSIMISTICO:

Decremento produzione	-10,00%
Decremento volumi di vendita	-10,00%
Decremento prezzi di vendita	-5,00%
Decremento costi fissi	0,00%

## 6.6.1 Bilancio CEE previsionale - Scenario realistico:

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
<b>A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI</b>	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	100.000	0	0	0	0
<b>B) IMMOBILIZZAZIONI</b>					
<b>I. IMMATERIALI</b>	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
- (Ammortamenti)	24.000	48.000	72.000	96.000	120.000
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	96.000	72.000	48.000	24.000	0
<b>II. MATERIALI</b>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
- (Ammortamenti)	76.250	152.500	228.750	305.000	373.750
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	323.750	247.500	171.250	95.000	26.250
<b>III. FINANZIARIE</b>	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
<b>Totale immobilizzazioni</b>	419.750	319.500	219.250	119.000	26.250
<b>C) Attivo circolante</b>					
<b>I. Rimanenze</b>	1.870	5.163	5.233	6.224	6.494
<b>II. Crediti</b>					
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0
<b>Totale crediti</b>	0	0	0	0	0
<b>III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</b>	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0
<b>Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</b>	0	0	0	0	0
<b>IV. Disponibilità liquide</b>	4.919	91.126	330.951	811.401	1.242.347
<b>Totale attivo circolante</b>	6.789	96.288	336.184	817.624	1.248.841
<b>D) Ratei e risconti attivi</b>	0	0	0	0	0
<b>TOTALE ATTIVO</b>	426.539	415.788	555.434	936.624	1.275.091
<b>STATO PATRIMONIALE PASSIVO</b>					
<b>A) Patrimonio netto</b>					
<b>I. Capitale</b>	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
<b>II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni</b>	0	0	0	0	0
<b>III. Riserva di rivalutazione</b>	0	0	0	0	0
<b>IV. Riserva legale</b>	0	0	4.471	12.879	30.709
<b>V. Riserva per azioni proprie in portafoglio</b>	0	0	0	0	0
<b>VI. Riserve statutarie</b>	0	0	0	0	0
<b>VII. Altre riserve</b>	0	0	0	0	0
<b>VIII. Utile (perdite) portati a nuovo</b>	0	-218.307	-133.366	26.397	165.170
<b>IX. Utile (perdita) d'esercizio</b>	-218.307	89.411	168.172	356.603	523.543
<b>Totale patrimonio netto</b>	-118.307	-28.896	139.276	495.879	819.423
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>	0	0	0	0	0
<b>C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato</b>	15.000	35.000	60.000	90.000	125.000
<b>D) Debiti</b>					
- entro 12 mesi	140.537	152.046	201.709	303.742	318.668
- oltre 12 mesi	357.309	185.638	102.449	15.003	0
<b>Totale debiti</b>	497.845	337.684	304.158	318.745	318.668
<b>E) Ratei e risconti passivi</b>	32.000	72.000	52.000	32.000	12.000
<b>TOTALE PASSIVO</b>	426.539	415.788	555.434	936.624	1.275.091

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>538.920</b>	<b>1.036.153</b>	<b>1.321.911</b>	<b>1.734.490</b>	<b>2.104.010</b>
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	529.050	987.860	1.301.840	1.713.500	2.083.740
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti	1.870	3.293	71	990	270
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	8.000	45.000	20.000	20.000	20.000
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>	<b>737.472</b>	<b>891.402</b>	<b>1.051.544</b>	<b>1.188.537</b>	<b>1.313.900</b>
6) Per materie prime	73.733	133.690	167.232	206.032	241.410
7) Per servizi	146.241	129.917	137.517	146.710	155.195
8) Per godimento di beni di terzi	162.000	192.000	222.000	222.000	222.000
9) Per il personale	240.600	320.000	409.000	498.000	587.000
a) salari e stipendi	180.000	240.000	300.000	360.000	420.000
b) oneri sociali	45.600	60.000	84.000	108.000	132.000
c) trattamento di fine rapporto	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	0	0	0	0
10) Ammortamento e svalutazioni	100.250	100.250	100.250	100.250	92.750
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	76.250	76.250	76.250	76.250	68.750
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci					
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	14.648	15.545	15.545	15.545	15.545
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
<b>A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)</b>	<b>-198.552</b>	<b>144.751</b>	<b>270.367</b>	<b>545.953</b>	<b>790.110</b>
<b>C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	<b>-19.479</b>	<b>-17.246</b>	<b>-11.546</b>	<b>-7.393</b>	<b>-3.137</b>
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni					
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni					
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
d) proventi diversi dai precedenti					
17) Interessi e altri oneri finanziari	19.479	17.246	11.546	7.393	3.137
<b>D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
<b>E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
<b>A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)</b>	<b>-218.031</b>	<b>127.505</b>	<b>258.820</b>	<b>538.561</b>	<b>786.973</b>
22) Imposte sul reddito di esercizio	276	38.094	90.648	181.958	263.430
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>	<b>-218.307</b>	<b>89.411</b>	<b>168.172</b>	<b>356.603</b>	<b>523.543</b>
Riserva legale	0	4.471	8.409	17.830	26.177
Utile distribuibile	-218.307	-133.366	26.397	365.170	662.536
Utile distribuito				200.000	400.000
Utile (perdita) portato a nuovo	-218.307	84.940	159.764	138.773	97.366

Conto economico previsionale – Situazione realistica:

Dal conto economico della situazione realistica riportato qui a fianco risulta che già il secondo esercizio si chiuderà in utile e che, al terzo esercizio, saranno state interamente coperte le perdite del primo esercizio.

6.6.2 Bilancio CEE Previsionale - Scenario ottimistico:  
calcolato con le variazioni riportate precedentemente:

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
<b>A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI</b>	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	100.000	0	0	0	0
<b>B) IMMOBILIZZAZIONI</b>					
<b>I. IMMATERIALI</b>	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
- (Ammortamenti)	24.000	48.000	72.000	96.000	120.000
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	96.000	72.000	48.000	24.000	0
<b>II. MATERIALI</b>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
- (Ammortamenti)	76.250	152.500	228.750	305.000	373.750
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	323.750	247.500	171.250	95.000	26.250
<b>III. FINANZIARIE</b>	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
<b>Totale immobilizzazioni</b>	<b>419.750</b>	<b>319.500</b>	<b>219.250</b>	<b>119.000</b>	<b>26.250</b>
<b>C) Attivo circolante</b>					
<b>I. Rimanenze</b>	2.775	7.701	9.451	12.590	15.299
<b>II. Crediti</b>					
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0
<b>Totale crediti</b>	0	0	0	0	0
<b>III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</b>	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0
<b>Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</b>	0	0	0	0	0
<b>IV. Disponibilità liquide</b>	51.498	220.819	546.221	1.140.452	1.906.484
<b>Totale attivo circolante</b>	<b>54.273</b>	<b>228.520</b>	<b>555.672</b>	<b>1.153.042</b>	<b>1.921.783</b>
<b>D) Ratei e risconti attivi</b>	0	0	0	0	0
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>474.023</b>	<b>548.020</b>	<b>774.922</b>	<b>1.272.042</b>	<b>1.948.033</b>
<b>STATO PATRIMONIALE PASSIVO</b>					
<b>A) Patrimonio netto</b>					
<b>I. Capitale</b>	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
<b>II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni</b>	0	0	0	0	0
<b>III. Riserva di rivalutazione</b>	0	0	0	0	0
<b>IV. Riserva legale</b>	0	0	7.418	19.726	42.735
<b>V. Riserva per azioni proprie in portafoglio</b>	0	0	0	0	0
<b>VI. Riserve statutarie</b>	0	0	0	0	0
<b>VII. Altre riserve</b>	0	0	0	0	0
<b>VIII. Utili (perdite) portati a nuovo</b>	0	-174.249	-33.298	200.554	637.721
<b>IX. Utile (perdita) d'esercizio</b>	-174.249	148.370	246.160	460.176	650.002
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>-74.249</b>	<b>74.121</b>	<b>320.280</b>	<b>780.456</b>	<b>1.430.458</b>
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>	0	0	0	0	0
<b>C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato</b>	15.000	35.000	60.000	90.000	125.000
<b>D) Debiti</b>					
- entro 12 mesi	143.963	181.261	240.193	354.583	380.575
- oltre 12 mesi	357.309	185.638	102.449	15.003	0
<b>Totale debiti</b>	<b>501.272</b>	<b>366.899</b>	<b>342.642</b>	<b>369.586</b>	<b>380.575</b>
<b>E) Ratei e risconti passivi</b>	32.000	72.000	52.000	32.000	12.000
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>474.023</b>	<b>548.020</b>	<b>774.922</b>	<b>1.272.042</b>	<b>1.948.033</b>

## Conto economico previsionale – scenario ottimistico

Se dovessero verificarsi le ipotesi fatte nello scenario ottimistico, il secondo esercizio chiuso riporterebbe già un buon utile di esercizio.

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>593.206</b>	<b>1.137.461</b>	<b>1.454.945</b>	<b>1.909.532</b>	<b>2.316.698</b>
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	582.431	1.087.535	1.433.196	1.886.392	2.293.989
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti	2.775	4.926	1.749	3.140	2.708
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	8.000	45.000	20.000	20.000	20.000
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>	<b>745.913</b>	<b>906.765</b>	<b>1.070.895</b>	<b>1.212.598</b>	<b>1.342.246</b>
6) Per materie prime	81.107	147.059	183.955	226.635	265.551
7) Per servizi	147.309	131.911	140.144	150.168	159.400
8) Per godimento di beni di terzi	162.000	192.000	222.000	222.000	222.000
9) Per il personale	240.600	320.000	409.000	498.000	587.000
a) salari e stipendi	180.000	240.000	300.000	360.000	420.000
b) oneri sociali	45.600	60.000	84.000	108.000	132.000
c) trattamento di fine rapporto	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	0	0	0	0
10) Ammortamento e svalutazioni	100.250	100.250	100.250	100.250	92.750
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	76.250	76.250	76.250	76.250	68.750
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci					
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	14.648	15.545	15.545	15.545	15.545
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
<b>A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)</b>	<b>-152.707</b>	<b>230.697</b>	<b>384.051</b>	<b>696.934</b>	<b>974.452</b>
<b>C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	<b>-19.479</b>	<b>-17.246</b>	<b>-11.546</b>	<b>-7.393</b>	<b>-3.137</b>
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
d) proventi diversi dai precedenti	0	0	0	0	0
17) Interessi e altri oneri finanziari	19.479	17.246	11.546	7.393	3.137
<b>D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
<b>E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
<b>A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)</b>	<b>-172.185</b>	<b>213.451</b>	<b>372.504</b>	<b>689.541</b>	<b>971.315</b>
22) Imposte sul reddito di esercizio	2.064	65.081	126.345	229.365	321.313
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>	<b>-174.249</b>	<b>148.370</b>	<b>246.160</b>	<b>460.176</b>	<b>650.002</b>
Riserva legale	0	7.418	12.308	23.009	32.500
Utile distribuibile	-174.249	-33.298	200.554	637.721	1.255.222
Utile distribuito					
Utile (perdita) portato a nuovo	-174.249	140.951	233.852	437.167	617.502

6.6.3 Bilancio CEE previsionale - Scenario pessimistico calcolato con le variazioni riportate precedentemente:

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2011	2012	2013	2014	2015
<b>A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI</b>	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	100.000	0	0	0	0
<b>B) IMMOBILIZZAZIONI</b>					
<b>I. IMMATERIALI</b>	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
- (Ammortamenti)	24.000	48.000	72.000	96.000	120.000
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	96.000	72.000	48.000	24.000	0
<b>II. MATERIALI</b>	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
- (Ammortamenti)	76.250	152.500	228.750	305.000	373.750
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	323.750	247.500	171.250	95.000	26.250
<b>III. FINANZIARIE</b>	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	419.750	319.500	219.250	119.000	26.250
<b>C) Attivo circolante</b>					
<b>I. Rimanenze</b>	1.683	4.646	4.710	5.601	5.844
<b>II. Crediti</b>					
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0
Totale crediti	0	0	0	0	0
<b>III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</b>	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0
<b>IV. Disponibilità liquide</b>	0	0	0	302.772	731.187
Totale attivo circolante	1.683	4.646	4.710	308.373	737.032
<b>D) Ratei e risconti attivi</b>	0	0	0	0	0
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>421.433</b>	<b>324.146</b>	<b>223.960</b>	<b>427.373</b>	<b>763.282</b>
<b>STATO PATRIMONIALE PASSIVO</b>					
<b>A) Patrimonio netto</b>					
<b>I. Capitale</b>	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
<b>II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni</b>	0	0	0	0	0
<b>III. Riserva di rivalutazione</b>	0	0	0	0	0
<b>IV. Riserva legale</b>	0	0	0	2.637	12.819
<b>V. Riserva per azioni proprie in portafoglio</b>	0	0	0	0	0
<b>VI. Riserve statutarie</b>	0	0	0	0	0
<b>VII. Altre riserve</b>	0	0	0	0	0
<b>VIII. Utili (perdite) portati a nuovo</b>	0	-286.023	-296.292	-246.193	-52.739
<b>IX. Utile (perdita) d'esercizio</b>	-286.023	-10.270	52.735	203.636	336.961
Totale patrimonio netto	-186.023	-196.292	-143.557	60.079	397.040
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>	0	0	0	0	0
<b>C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato</b>	15.000	35.000	60.000	90.000	125.000
<b>D) Debiti</b>					
- entro 12 mesi	203.147	227.801	153.068	230.291	229.241
- oltre 12 mesi	357.309	185.638	102.449	15.003	0
Totale debiti	560.455	413.438	255.517	245.294	229.241
<b>E) Ratei e risconti passivi</b>	32.000	72.000	52.000	32.000	12.000
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>421.433</b>	<b>324.146</b>	<b>223.960</b>	<b>427.373</b>	<b>763.282</b>

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>462.020</b>	<b>892.584</b>	<b>1.133.137</b>	<b>1.485.934</b>	<b>1.801.841</b>
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	452.338	844.620	1.113.073	1.465.043	1.781.598
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti	1.683	2.964	64	891	243
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	8.000	45.000	20.000	20.000	20.000
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>	<b>728.564</b>	<b>875.168</b>	<b>1.031.046</b>	<b>1.162.965</b>	<b>1.283.716</b>
6) Per materie prime	66.360	120.321	150.509	185.428	217.269
7) Per servizi	144.707	127.052	133.741	141.741	149.152
8) Per godimento di beni di terzi	162.000	192.000	222.000	222.000	222.000
9) Per il personale	240.600	320.000	409.000	498.000	587.000
a) salari e stipendi	180.000	240.000	300.000	360.000	420.000
b) oneri sociali	45.600	60.000	84.000	108.000	132.000
c) trattamento di fine rapporto	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	0	0	0	0
10) Ammortamento e svalutazioni	100.250	100.250	100.250	100.250	92.750
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	76.250	76.250	76.250	76.250	68.750
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci					
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	14.648	15.545	15.545	15.545	15.545
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
<b>A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)</b>	<b>-266.544</b>	<b>17.416</b>	<b>102.091</b>	<b>322.969</b>	<b>518.124</b>
<b>C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	<b>-19.479</b>	<b>-17.246</b>	<b>-11.546</b>	<b>-7.393</b>	<b>-3.137</b>
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
d) proventi diversi dai precedenti	0	0	0	0	0
17) Interessi e altri oneri finanziari	19.479	17.246	11.546	7.393	3.137
<b>D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
<b>E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
<b>A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)</b>	<b>-286.023</b>	<b>170</b>	<b>90.545</b>	<b>315.576</b>	<b>514.988</b>
22) Imposte sul reddito di esercizio	0	10.439	37.810	111.940	178.027
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>	<b>-286.023</b>	<b>-10.270</b>	<b>52.735</b>	<b>203.636</b>	<b>336.961</b>
Riserva legale	0	0	2.637	10.182	16.848
Utile distribuito	-286.023	-296.292	-246.193	-52.739	267.374

Conto economico previsionale – scenario pessimistico

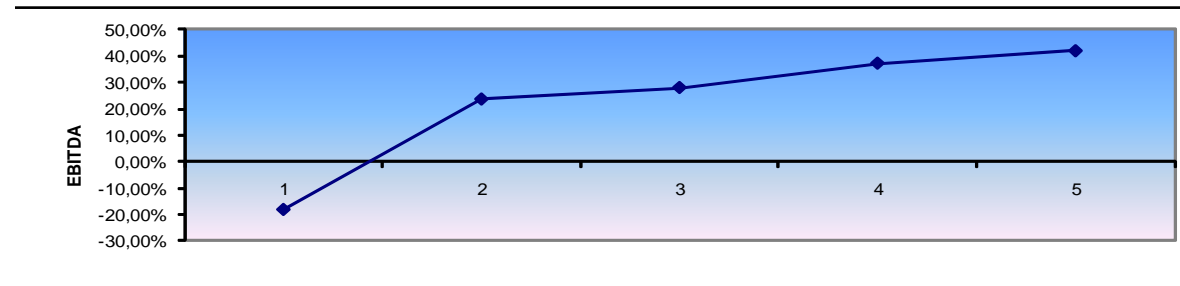
Nel caso si dovesse verificare lo scenario pessimistico la società riuscirebbe comunque a far fronte al fabbisogno finanziario ed il terzo esercizio si chiuderebbe comunque in utile.

## 6.6.4 La redditività aziendale

Sulla base di alcuni indici di bilancio valutiamo la redditività aziendale.

Come primo passo esaminiamo il risultato della gestione caratteristica o risultato operativo e lo facciamo attraverso l'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) che rappresenta l'utile prima degli interessi passivi, imposte e ammortamenti su beni rapportato al fatturato di esercizio. Possiamo valutare il risultato confrontandolo con la tabella di raffronto a lato.

Anno	2011	2012	2013	2014	2015
<b>EBITDA</b>	-55,44%	4,29%	12,87%	25,70%	33,14%



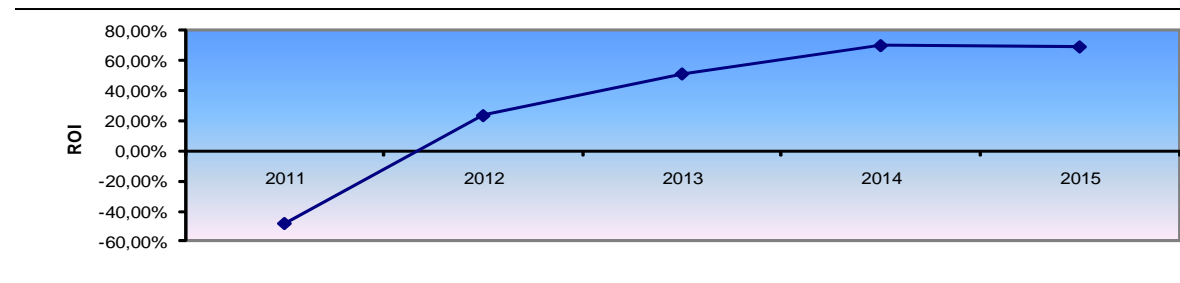
### RISULTATI

	Industria	Gr. Distrib.	Distr. Dett.	Servizi
Scarso	< 10%	< 3%	<1%	<15%
Discreto	10% - 15%	3% - 8%	1% - 6%	15% - 20%
Buono	15% - 20%	8% - 13%	6% - 11%	20% - 25%
Ottimo	> 20%	> 13%	> 11%	> 25%

Per ritenere tale valore soddisfacente si rende necessario un termine di riferimento che esprima la reale dimensione dell'impresa, il valore che esprime al meglio la reale dimensione dell'azienda è il totale degli impieghi e pertanto dal confronto tra risultato operativo e totale capitale investito si determina il R.O.I. che è l'abbreviazione di "Return on investments".

A fianco del grafico è riportato il costo percentuale dei finanziamenti esterni da raffrontare con i valori del ROI.

Anno	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ROI - Return on investment</b>	-48,43%	23,68%	51,56%	70,50%	69,64%



### RISULTATI

Il ROI deve essere superiore al costo percentuale dei finanziamenti esterni utilizzati per dar vita al capitale investito onde valutare la convenienza o meno di un ulteriore indebitamento allo scopo di sviluppare l'attività aziendale:

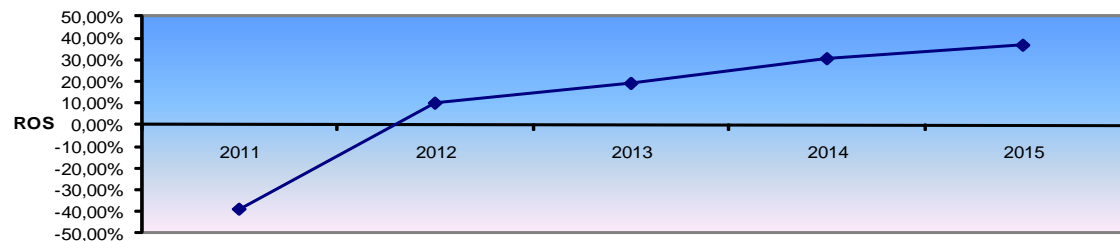
	2011	2012	2013	2014	2015
	4,05%	4,33%	3,90%	2,64%	1,11%

Se i capitali investiti nella gestione caratteristica dell'azienda fruttano più di quanto è il costo che la stessa sostiene per il loro approvvigionamento, l'azienda può procurarsi capitali presso terzi, investirli nella propria gestione tipica ottenendo un rendimento di ritorno superiore al loro costo.

In questi casi è conveniente per l'azienda incrementare il proprio indebitamento in quanto la redditività della gestione tipica consente di remunerare il capitale di terzi e il rimanente, costituisce l'utile. Facendo leva sui capitali dei finanziatori l'azienda può dunque migliorare la redditività del capitale dei soci.

Il ROI dipende da altre due grandezze: il ROS (redditività delle vendite) e la "Rotazione del capitale investito". Al migliorare di questi due indici migliorerà la redditività aziendale.

Anno	2011	2012	2013	2014	2015
ROS	-39,04%	10,10%	19,23%	30,69%	36,96%

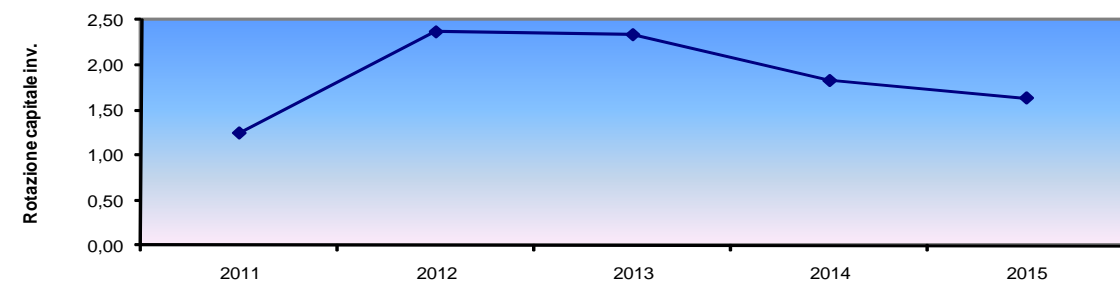


RISULTATI

	Industria	Commercio
Scarso		
Discreto		
Buono	6% - 7%	3% - 4%
Ottimo	> 8%	> 5%

Il ROS rappresenta la remuneratività dei ricavi, indica cioè quanto reddito operativo scaturisce da ogni unità di ricavo ed è dato dal rapporto tra reddito operativo e fatturato. In altre parole esprime la quota di ricavo residua dopo la copertura dei costi relativi alla gestione caratteristica.

Anno	2011	2012	2013	2014	2015
Indice di rotaz. del capitale inv.	1,24	2,38	2,34	1,83	1,63



RISULTATI

Scarso	< 0,50
Discreto	tra 0,50 e 1
Buono	tra 1 e 2
Ottimo	> 2

Il tasso di rotazione del capitale investito mette in relazione il volume delle vendite con le dimensioni aziendali. Questo indice ha un duplice significato, economico e finanziario: da un punto di vista finanziario, l'indice di rotazione esprime la velocità di ritorno, tramite le vendite, dei capitali (liquidità, crediti, rimanenze, immobilizzazioni) investiti nella gestione; da un punto di vista economico l'indice riflette l'efficienza delle scelte in termini di sfruttamento della capacità produttiva (politica delle scorte, crediti verso la clientela) e delle scelte di struttura produttiva.

Un ROI non elevato può essere causato dal basso livello della rotazione del capitale investito e quindi occorre intervenire per aumentare la capacità produttiva in parte non utilizzata.

## 7. Conclusioni dell'imprenditore

Sulla base delle motivazioni riportate nel corso del presente Business Plan e delle stime economiche e finanziarie illustrate si ritiene che l'apertura del Mobilificio Montrone sia un ottimo investimento per i soci e per eventuali altri investitori esterni.

Quanto alla richiesta di finanziamento inoltrata alla banca si ritiene che la società sarà ampiamente in grado di restituire capitale ed interessi e che si tratti, dunque, di un impiego sicuro e remunerativo anche per i finanziatori esterni.

## 8. Clausola di riservatezza:

Il sottoscritto dott. Gianfranco Volpinari, in qualità di legale rappresentante del Baco Cooperativo degli Abruzzi – sede si impegna ed obbliga a garantire la riservatezza, a non utilizzare per scopi personali e a non rendere disponibili o comunque diffondere o divulgare a terzi, i dati le idee e/o le informazioni di natura economica, commerciale e/o tecnica (know how) comunicati con il presente business plan.

Per accettazione

## 9. Privacy

Si autorizza il dott. Gianfranco Volpinari, in qualità di legale rappresentante del Banco Cooperativo degli Abruzzi, al trattamento dei dati personali riportati nel presente Business Plan ai sensi del D. L. 30 giugno 2003 n. 196 e successive modificazioni

Luogo e data: Pescara, 17/03/2011

Firma .....