

- Corsi di laurea magistrale in:
- Economia, finanza e impresa
 - Gestione strategica e marketing digitale

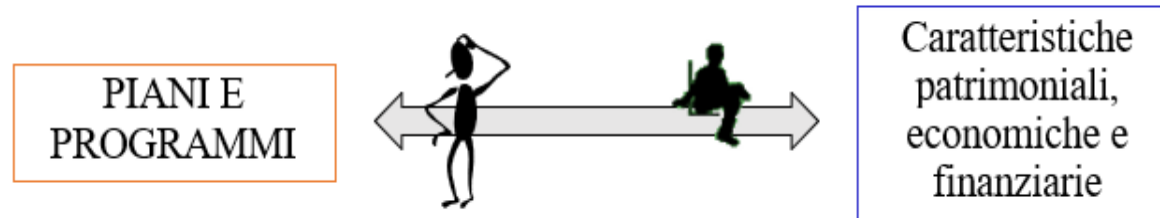
Crisi, risanamento e reporting

Dall'analisi di bilancio al bilancio di previsione

Prof. Anna Lucia Muserra

Anno Accademico 2023-2024

L'analisi finanziaria in chiave previsionale

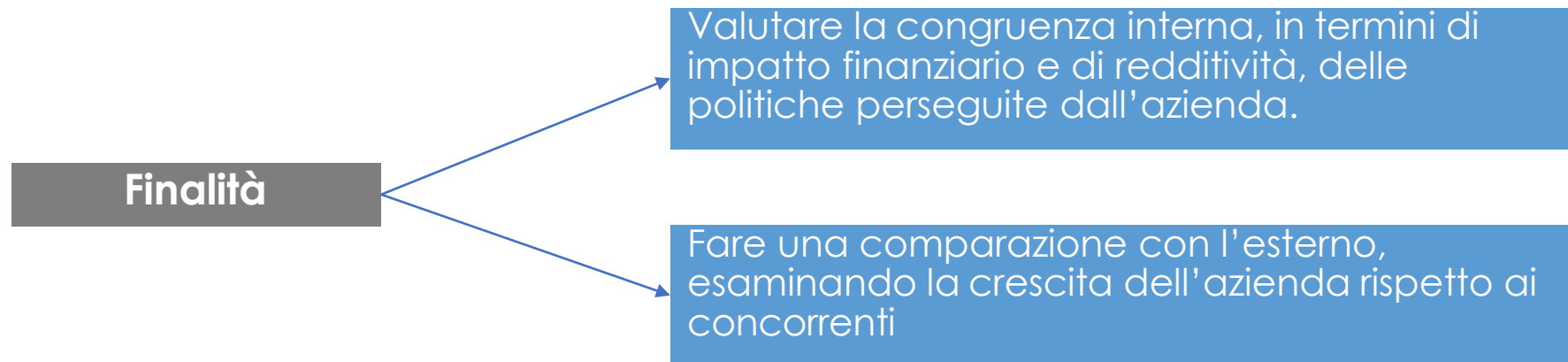


Il fine ultimo dell'analisi finanziaria in chiave previsionale è quello di consentire la determinazione del fabbisogno finanziario derivante dai piani e programmi aziendali, verificandone la sostenibilità rispetto alla capacità di finanziamento interno ed esterno alla data azienda.



L'analisi deve consentire scelte (finanziarie) coerenti con il mantenimento di adeguate condizioni di equilibrio finanziario, tenendo conto della combinazione rischio/rendimento desiderata dal soggetto economico.

FINALITA' DELL'ANALISI FINANZIARIA A FINI PREVISIONALI



VALUTARE la coerenza dello sviluppo dei piani aziendali, quindi l'aderenza della realtà a quella che è la pianificazione (es. se prevedo che crescano le vendite, devo ipotizzare che cresca anche il CCN, perché se vendo a 60 gg, più aumento le vendite, più avrò crediti, più avrò rimanenze, ecc; quindi, vuol dire che una parte di risorse deve essere impiegata per avere un magazzino più alto e far credito alla clientela). Cosa accade? Mi devo chiedere se ho ipotizzato delle strutture finanziarie coerenti (es. Dove può prendere le risorse necessarie? O trattiene redditi, quindi il piano deve prevedere che i dividendi non vengano distribuiti, o apportando capitale proprio, o apportando capitale di debito). Quando facciamo un piano, la coerenza deve esserci sotto diversi aspetti.

COMPARARE il percorso di sviluppo con la crescita dei concorrenti, quindi fare un confronto nello spazio con aziende che siano comparabili o sotto il profilo strutturale o in quanto operano nel medesimo mercato. La dimensione dell'analisi può essere legata sia allo sviluppo strutturale, sia allo sviluppo operativo.

Ci sono una serie di valutazioni che dovranno essere affrontate prima della definizione dei piani operativi attraverso i quali si dovrà realizzare lo sviluppo e il risanamento.

Valutazioni che prenderanno spunto dai dati e dagli andamenti rilevati attraverso i bilanci ma che poi necessitano di ulteriori elaborazioni.

Quali sono i volumi di vendita attesi, la capacità produttiva da installare, e i margini attesi?

Qual è il rapporto che dovrà essere fra crescita delle vendite e crescita del valore aggiunto.

Come e quanto crescerà il capitale investito?

Come sarà finanziata questa crescita, attraverso quali fonti ? Crescita dell'indebitamento o dei mezzi propri?

La crescita delle vendite a fronte della crescita del valore aggiunto

E' sempre auspicabile che il valore aggiunto cresca con un tasso superiore a quello delle vendite: indica che l'azienda è in espansione e riesce a trattenere una quota maggiore di risorse per remunerare fattori produttivi. Può dipendere dall'aumento del prezzo di vendita, oppure dall'efficientamento dei processi di produzione o di acquisizione dei fattori sul mercato tramite migliori accordi commerciali. Si tratta di informazioni che vanno approfondite attraverso ulteriori analisi.

Se abbiamo una variazione delle vendite inferiore rispetto a quello che è l'aumento del valore aggiunto. Può essere il caso in cui si è adottata una differente strategia competitiva oppure il lancio di nuovi prodotti, in quel caso ovviamente il ricavo derivante dalla vendita, avendo la necessità di un arco temporale più ampio, può essere inferiore rispetto al valore aggiunto che si può generare.

Se poi la variazione del valore aggiunto è negativa a fronte dell'aumento delle vendite, ci troviamo in una situazione di inefficienza, in cui ad esempio, all'aumento delle vendite si accompagna la presenza di sprechi e l'inefficienza. Oppure è stato esternalizzato un costo a condizioni svantaggiose.

Fasi e livello del processo di pianificazione finanziaria

PASSAGGI FONDAMENTALI

FASE	SCOPO
RACCOLTA E SELEZIONE DATI	Rendere possibili le successive fasi
ANALISI EX POST	Interpretare la gestione passata mediante l'analisi per indici e flussi
ANALISI EX ANTE	Individuare le linee evolutive della gestione, con riferimento alla capacità di generare reddito e flussi di cassa

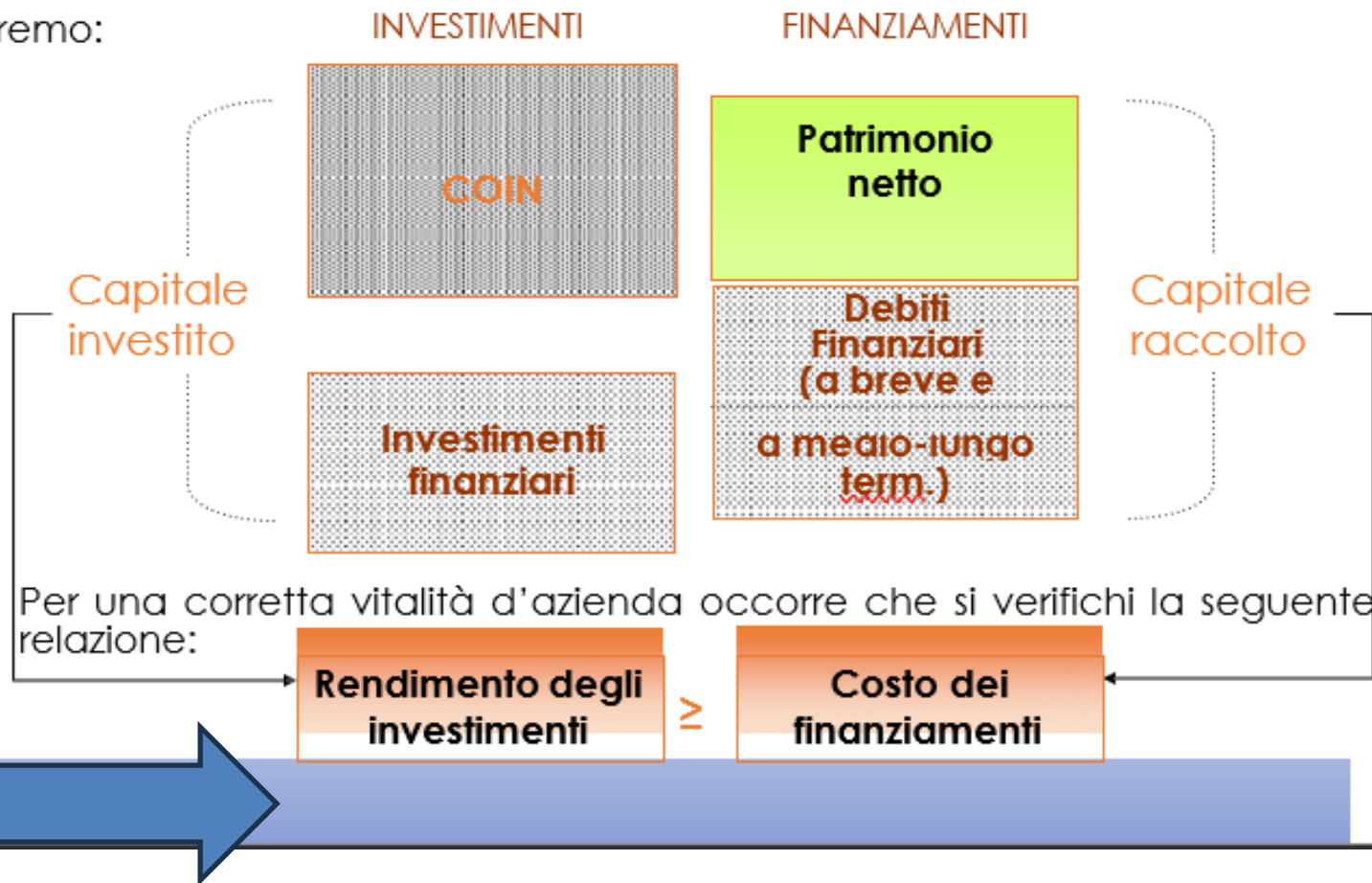
LIVELLI

LIVELLO	SCOPO
Pianificazione e programmazione finanziaria <i>3-5 anni</i> <i>Bilancio previsionale</i>	<ol style="list-style-type: none">1) Calcolo entità del fabbisogno finanziamento sulla base del piano di sviluppo2) Valutazione soluzioni di copertura3) Verifica equilibrio economico, patrimoniale e finanziario
Pianificazione e programmazione di tesoreria <i>6 mesi – 1 anno</i> <i>Budget di cassa</i>	<ol style="list-style-type: none">1) Esame dell'andamento del fabbisogno finanziario2) Verifica equilibrio entrate-uscite di breve periodo3) Scelta soluzioni di copertura di temporanee esigenze di liquidità



Una volta determinato il Capitale investito netto globale è possibile ricostruire uno schema di SP che abbinì questa configurazione di capitale alle fonti reperite per la copertura del dato fabbisogno.

Avremo:



Tale relazione è tra le determinanti della creazione del valore che avviene solo in presenza di **rendimenti** superiori al **costo del capitale**



Il CIN esprime il complesso dei capitali globalmente investiti nell'azienda (nella gestione operativa, accessoria e finanziaria attiva) al netto delle fonti di finanziamento cd spontanee (ovvero non oggetto di espressa contrattazione, rappresentate (1) dall'indebitamento mediante capitale di credito e (2) dal ricorso al capitale di rischio.

Capitale
operativo
investito netto
(COIN) =

$$\begin{array}{c} \text{CCN commerciale} \\ + \\ \text{Investimenti legati alla struttura operativa} \\ - \\ \text{Altre passività operative non legate al ciclo operativo} \end{array}$$



Il COIN è la sintesi di tutti i valori riferibili all'area operativa, ed esprime il fabbisogno legato al ciclo operativo più il fabbisogno legato alla struttura operativa al netto delle passività spontanee complessive della stessa gestione (debiti v/fornitori, TFR, fondi spese, fondi rischi).

Nella gestione operativa si devono distinguere : ciclo operativo e struttura operativa.

IL CAPITALE OPERATIVO INVESTITO NETTO (COIN)

Il capitale operativo investito netto, prende in considerazione tutta la gestione operativa con riferimento non solo al ciclo operativo ma anche ad effetti di tipo strutturale.

E' la sintesi di tutti i valori associabili all'area operativa. Esprime quindi il fabbisogno legato sia al ciclo operativo, sia alla struttura operativa.

IL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO COMMERCIALE (CCNc)

Non considera una serie di strumenti attinenti alla struttura operativa nell'ambito della gestione operativa.

Capitale circolante netto commerciale

Di particolare rilevanza nella pianificazione finanziaria il **circolante netto commerciale**:

E' un capitale circolante netto legato alle sole attività operative

E' la differenza fra gli investimenti legati al ciclo operativo ed i finanziamenti legati al ciclo operativo.

Se aumenta il livello di finanziamenti legati al ciclo operativo, si avrà un surplus delle risorse da utilizzare per i successivi produttivi; mentre se gli investimenti sono maggiori dei finanziamenti si avrà fabbisogno.

A determinare il fabbisogno del ciclo operativo concorrono due fattori:

- **i volumi di attività** (consumi e vendite)
- **le politiche commerciali e produttive.**

Capitale circolante netto commerciale

FABBISOGNO FINANZIARIO DEL CICLO OPERATIVO



Il CCNc (se positivo) esprime l'ammontare di capitali che l'azienda deve autogenerare (autofinanziamento) o raccogliere direttamente sul mercato (banche e azionisti) se vuole regolarmente svolgere il processo "acquisto-trasformazione-vendita" (ciclo operativo).

Quando è negativo il ciclo operativo non determina FF ma anzi produce disponibilità monetarie.

CAPITALE CIRCOLANTE NETTO COMMERCIALE POSITIVO

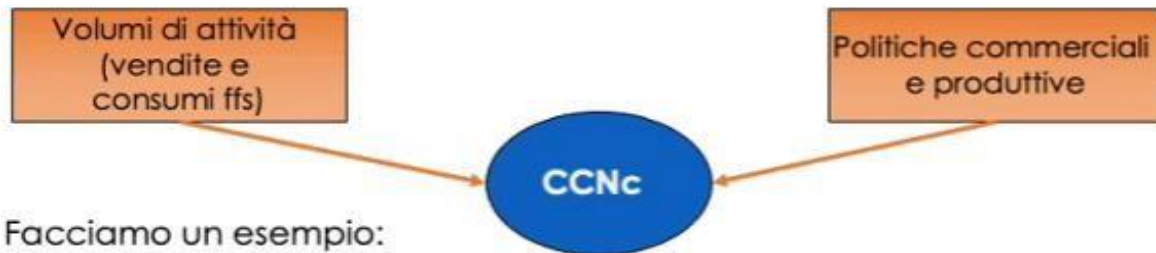
Cosa vuol dire sostanzialmente se il totale degli investimenti legati al ciclo operativo è superiore ai finanziamenti legati al ciclo operativo?

Che in qualche modo si deve far fronte ai maggiori investimenti legati al ciclo operativo rispetto ai finanziamenti, per mettere in atto il ciclo operativo stesso.

Esprime l'ammontare di capitali che l'azienda deve autogenerare o autofinanziare raccogliere sul mercato attraverso l'indebitamento con gli azionisti, affinché possa svolgere il ciclo operativo.

Quando è negativo non determina fabbisogno finanziario ma produce disponibilità monetarie. Difatti nel caso di **CCNc positivo** sono state assorbite risorse, quindi il fatto che gli investimenti siano superiori rispetto ai finanziamenti, può sembrare una cosa positiva, ma in realtà ci sta dicendo che abbiamo un ammontare di richiesta che deve essere in qualche modo finanziata, per implementare il nostro ciclo operativo.

Fattori che incidono sul CCNc: ottica previsionale



Facciamo un esempio:

Supponiamo che nel suo primo esercizio di vita la soc. Alfa realizzi i seguenti dati di attività:

Fatturato	6000
Costo variabile del venduto	4000
Consumi materie prime	1800
Costi per servizi	1250

Dilazioni ai clienti (nr. gg)	90
Scorte di prodotti finiti per giorni:	90
Scorte di materie prime per giorni:	90
Dilazioni dai fornitori (nr. gg)	90

Il capitale circolante netto commerciale è funzione:

- del **volume di attività**, (vendite e consumi),
- delle **politiche commerciali e produttive** (dilazione di pagamenti, debiti e crediti di funzionamento, oppure ai giorni di giacenza delle rimanenze).

CREDITI v/CLIENTI $\frac{\text{Ricavi di vendita} \times (1+0,22)}{360} \times \text{giorni dilazione concessa ai clienti}$

SCORTE di PRODOTTI $\frac{\text{Costo del venduto}}{360} \times \text{giorni scorte P}$

SCORTE di MP $\frac{\text{Consumi di MP}}{360} \times \text{giorni scorte MP}$

DEBITI v/FORNITORI $\frac{\text{Acquisti} \times (1+0,22)}{360} \times \text{giorni dilazione concessa dai fornitori}$

MP acquistati e consumati +
MP acquistati e messi in scorta +
Servizi

- **CREDITI VERSO CLIENTI:** “ricavi di vendita” (quindi fatturato a conto economico), a cui andiamo ad aggiungere l’iva e rapportiamo il tutto al numero dei giorni, questo risultato verrà poi moltiplicato per il numero di giorni per cui si concedono le dilazioni.
- **DEBITI VERSO FORNITORI:** stessa ed identica cosa, ma abbiamo gli “acquisti”, cioè le materie prime acquistate (sia consumate che messe in scorta)
- **SCORTE DI PRODOTTI:** Costo del venduto rapportato ai giorni, moltiplicato per i giorni delle scorte dei prodotti finiti
- **SCORTE MATERIE PRIME:** Consumi di materie prime/360, sempre moltiplicato per i giorni delle scorte di materie prime.

Il CCNc è funzione:

per quanto riguarda gli investimenti, dei crediti e le scorte;

per quanto riguarda i finanziamenti, principalmente ai debiti commerciali che incrementano il ciclo operativo

Con i dati del nostro esempio avremo:



Se ipotizziamo il **raddoppio del fatturato** e di tutti i costi necessari per il realizzo della produzione, a parità di politiche commerciali (dilazioni da/a fornitori/clienti) e produttive (giorni di scorta) avremo:

$\frac{12.000 \times 1,22}{360} \times 90$	Clients 3.660	Debiti 2.135	$\frac{(3.600+2.500+900) \times 1,22}{360} \times 90$
P $\frac{8.000}{360} \times 90$	Scorte 2.900	CCNE 4.425	
MP $\frac{3.600}{360} \times 90$			

Questo vuol dire che gli aumenti di fatturato (e dei costi necessari per realizzare i beni/servizi), a parità di politiche commerciali e produttive, determinano aumenti del CCNC, che raddoppia (da 2.212 a 4.425).

Potrà la nostra azienda reggere il ritmo dell'espansione ed in particolare coprire l'aumento del FF operativo (cd. fenomeno di overtrading)?

Se aumenta il fatturato è necessario finanziare il CCNc che necessariamente aumenterà. Il valore del CCNc positivo significa che abbiamo bisogno di risorse. Si deve quindi valutare la capacità di reggere l'espansione e finanziare il maggior valore richiesto per alimentare il nostro ciclo produttivo (fenomeno dell'overtrading).

Torniamo ai valori di partenza ed ipotizziamo, ora, che siano le politiche commerciali e produttive a cambiare, come indicato qui di seguito:

- 1) Dilazioni ai clienti = **60 giorni** (minore di prima)
 - 2) Scorte di materiali per **60 giorni** (minore di prima)
 - 3) Dilazioni ottenute dai fornitori = 90 giorni (come prima).
- Avremo, pertanto, il seguente valore di CCNc:

	$\frac{6.000 \times 1,22}{360} \times 60$	Clients 1.220	Debiti 1.022	$\frac{(1.800+1.250+300) \times 1,22}{360} \times 90$
P	$\frac{4.000}{360} \times 90$	Scorte 1.300	CCNc 1.498	
MP	$\frac{1.800}{360} \times 60$			

Il miglioramento delle condizioni operative consentono di ridurre l'entità del fabbisogno netto derivante dal ciclo operativo, che passa dai € 2.212 iniziali agli attuali € 1.498.

A parità di condizioni, riducendo la dilazione verso i clienti, l'azienda si è finanziata.

Il miglioramento delle politiche commerciali consente di ridurre l'entità e il fabbisogno netto del ciclo operativo.

Quindi la situazione è migliorata, nonostante la riduzione del CCNc.

L'azienda è in grado di affrontare il fabbisogno di risorse in maniera più efficiente, attraverso una variazione delle politiche commerciali. Il miglioramento deriva dalle politiche e non dall'espansione che non sarebbe in grado di supportare.

**NELLA PIANIFICAZIONE DEGLI EQUILIBRI PROSPETTICI SI DOVRA'
TENER CONTO DELLA DINAMICA DEI VALORI DI SP-CE**

Le relazioni tra conto economico e stato patrimoniale 1

RICAVI – CREDITI- GIORNI MEDI DI INCASSO –DEBITI IVA

Nell'analizzare la dinamica dei ricavi va tenuto conto che il loro impatto nell'incremento/decremento dei crediti commerciali è funzione anche della dinamica dei giorni medi di incasso

1. Un aumento più che proporzionale dei crediti commerciali rispetto ai ricavi è solitamente correlato ad un aumento dei giorni medi di incasso
2. Un aumento dei ricavi in CE genera un incremento dei debiti IVA. Se la scadenza di questi è inferiore alla data di incasso dei crediti si genera un temporaneo drenaggio della liquidità

Le relazioni tra conto economico e stato patrimoniale 2

COSTI – DEBITI - GIORNI MEDI DI PAGAMENTO–CREDITI IVA

Nell'analizzare la dinamica dei costi va tenuto conto che il loro impatto nell'incremento/decremento dei debiti commerciali è funzione anche della dinamica dei giorni medi di pagamento

1. Un aumento più che proporzionale dei debiti commerciali rispetto ai costi è solitamente correlato ad un aumento dei giorni medi di pagamento
2. Possibile campanello di allarme . Se l'incremento dei debiti è accompagnato da un incremento dei giorni medi di pagamento può essere un segnale del fatto che vi sono dei debiti scaduti da molto tempo.

Le relazioni tra conto economico e stato patrimoniale 3

RICAVI – MARGINE DI CONTRIBUZIONE – ROTAZIONE DELLE SCORTE

La velocità di rotazione del magazzino influenza il valore delle rimanenze finali nello SP e di conseguenza la variazione delle rimanenze in CE. All'aumentare della rotazione diminuiscono le R.F. le variazioni delle scorte e quindi anche il margine di contribuzione.

1. In presenza di un incremento della rotazione di magazzino ci si aspetta un incremento dei ricavi che controbilanci la riduzione della variazione delle rimanenze e la riduzione del margine di contribuzione
2. In presenza di una riduzione delle vendite se il margine rimane invariato anziché diminuire significa che la marginalità è sostenuta da un incremento delle scorte e dunque da una riduzione della rotazione del magazzino. Le scorte di magazzino sono un impiego. Il loro incremento richiede una idonea copertura in termini di fonti di finanziamento altrimenti si risolve in un assorbimento di liquidità

Le relazioni tra conto economico e stato patrimoniale 4

ONERI FINANZIARI – COSTO DEI MEZZI DI TERZI – FINANZIAMENTI E UTILIZZO LINEE DI CREDITO A BREVE

Un incremento del costo dei mezzi di terzi può essere dovuto a ragioni legate all'andamento dei mercati finanziari Oppure del mix di fonti finanziarie utilizzate a copertura degli impieghi. Infine può essere dovuto alla maggiore onerosità del debito correlata ad un peggioramento del rating creditizio dell'impresa.

Un incremento dell'utilizzo delle linee di credito a breve (in generale più onerose) può far aumentare l'indice del costo dei mezzi di terzi

Le relazioni tra conto economico e stato patrimoniale 5

RIGIDITA'/ELASTICITA' DEGLI IMPIEGHI E COSTI PER AMMORTAMENTI O PER GODIMENTO DI BENI DI TERZI

La scelta tra l'acquisto di beni strumentali o l'acquisizione del semplice godimento ha effetto sulla redditività nel CE e sulla rigidità/elasticità del capitale investito.

L'acquisizione di beni di proprietà comporta l'irrigidimento della struttura degli impieghi e l'incremento degli ammortamenti

L'acquisizione di beni in godimento comporta maggiore elasticità degli impieghi nello SP il non incremento degli oneri per ammortamento e l'incremento di oneri (maggiori rispetto agli ammortamenti) per noleggio o canoni di locazione (anche finanziaria) nel CE

Fasi e livello del processo di pianificazione finanziaria

PASSAGGI FONDAMENTALI

FASE	SCOPO
RACCOLTA E SELEZIONE DATI	Rendere possibili le successive fasi
ANALISI EX POST	Interpretare la gestione passata mediante l'analisi per indici e flussi
ANALISI EX ANTE	Individuare le linee evolutive della gestione, con riferimento alla capacità di generare reddito e flussi di cassa

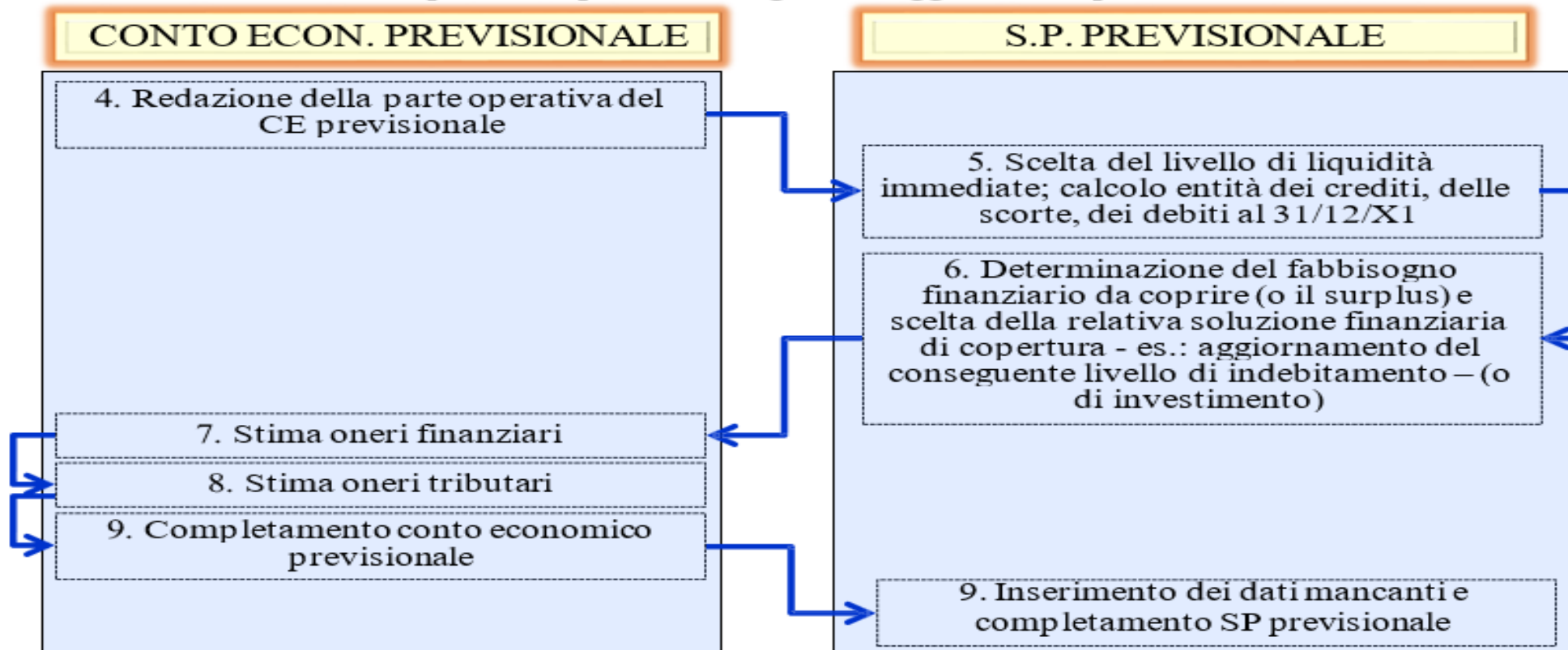
LIVELLI

LIVELLO	SCOPO
Pianificazione e programmazione finanziaria <i>3-5 anni</i> <i>Bilancio previsionale</i>	<ol style="list-style-type: none">1) Calcolo entità del fabbisogno finanziamento sulla base del piano di sviluppo2) Valutazione soluzioni di copertura3) Verifica equilibrio economico, patrimoniale e finanziario
Pianificazione e programmazione di tesoreria <i>6 mesi – 1 anno</i> <i>Budget di cassa</i>	<ol style="list-style-type: none">1) Esame dell'andamento del fabbisogno finanziario2) Verifica equilibrio entrate-uscite di breve periodo3) Scelta soluzioni di copertura di temporanee esigenze di liquidità



IL MODELLO DI PREVISIONE FINANZIARIA: CENNI SULLA METODOLOGIA

1. Individuare i parametri necessari per le previsioni
2. Analizzare detti parametri nel loro trend storico
3. Formulare ipotesi sui parametri negli anni oggetto della previsione



La situazione di partenza

TAB 1 - Situazione Patrimoniale al 31/12/X0

Immobil.ni nette	€ 195.000,00	Patrimonio netto	€ 250.000,00
Scorte	€ 100.000,00	Debiti v/fornitori	€ 125.000,00
Crediti	€ 200.000,00	Debiti v/banche	€ 125.000,00
Liquidità	€ 5.000,00		
	€ 500.000,00		€ 500.000,00

TAB 2 - I dati per la costruzione del bilancio previsionale

Vendite previste per l'anno X1	€ 900.000,00
Acquisti previsti per l'anno X1	€ 820.000,00
Variazione delle scorte (incrementativa)	€ 20.000,00
Spese generali previste per l'anno X1	€ 30.000,00
Ammortamenti previsti per l'anno X1	€ 20.000,00
Periodo medio di incasso dei crediti (gg)	60
Periodo medio di pagamento dei fornitori	30
Tasso di interesse applicato dalla banca	6%
Aliquota d'imposta	40%
Liquidità da tenere a disposizione	€ 5.000,00

La costruzione del preventivo

TAB 3 - Il Conto economico previsionale (anno X1)

Ricavi delle vendite	€ 900.000,00
- Acquisti	€ -820.000,00
+ Variazione scorte in magazzino	€ 20.000,00
<hr/>	
Margine operativo lordo	€ 100.000,00
- Ammortamenti	€ -20.000,00
- Spese generali (operative)	€ -30.000,00
<hr/>	
Risultato operativo aziendale (EBIT)	€ 50.000,00
- Oneri finanziari	?
Risultato ante imposte (EBT)	?
- Imposte	?
Reddito netto	?

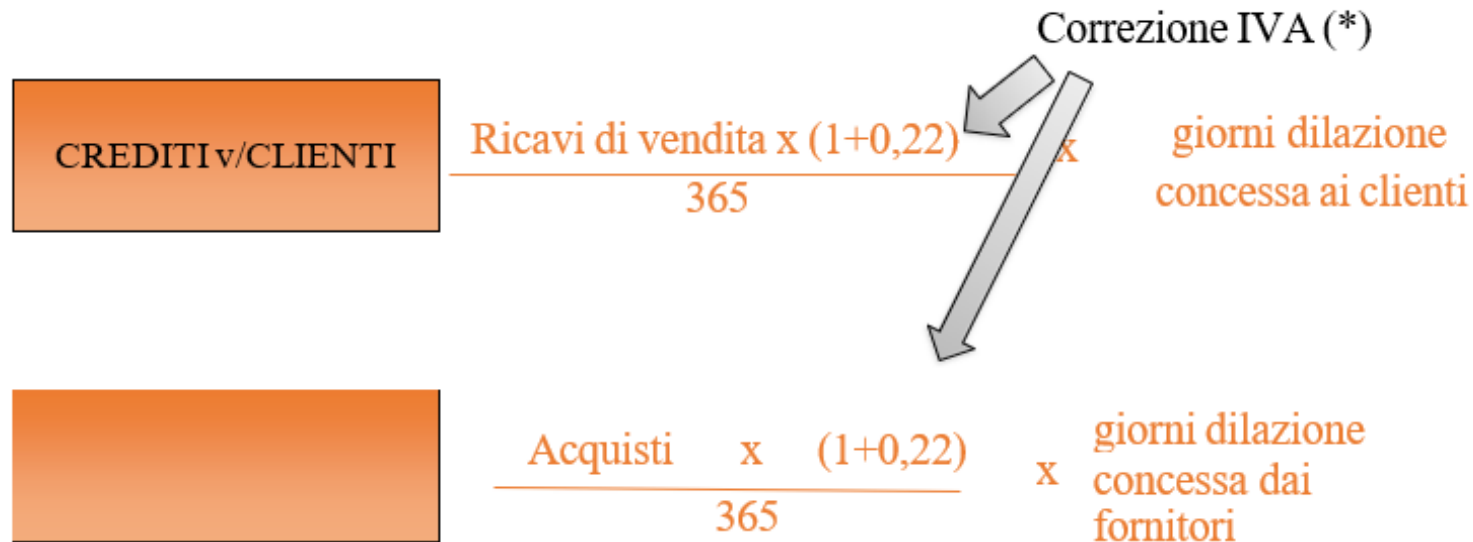
La determinazione del conto economico previsionale con i dati a disposizione (ottenuti dai piani operativi/settoriali) ci consente di arrivare al reddito operativo.

Non è ancora possibile determinare gli oneri finanziari da corrispondere alle banche perché non è nota l'esposizione nei confronti degli istituti bancari alla fine dell'anno, in funzione delle esigenze di copertura del fabbisogno di finanziamento.

Mancando questo dato non è ancora possibile determinare le imposte che si prevede graveranno sul reddito lordo di periodo.

Spostiamoci allo SP previsionale

Con gli indicatori che abbiamo esaminato sinora, siamo in grado di determinare il valore finale dei crediti e dei debiti al 31/12/X1.



Per quanto riguarda le scorte il calcolo è più facile poiché il testo ci dice che l'impresa programma di aumentarne il livello, rispetto a quello di inizio periodo, per € 20.000,00.

segue

In termini numerici avremo:

$$\text{CREDITI}_v/\text{CLIENTI} \quad \frac{900.000,00 \times (1+0,22)}{365} \times 60 = \text{€ } 180.493,15$$

$$\text{DEBITI}_v/\text{FORNITORI} \quad \frac{820.000,00 \times (1+0,22)}{365} \times 30 = \text{€ } 82.224,66$$

Scorte al 31/12 = Valore al 1/1 + € 20.000 = € 100.000,00 + € 20.000,00 = € 120.000,00

Ricordiamo inoltre che le immobilizzazioni nette al 31/12/X1 saranno pari al valore iniziale - € 195.000 – meno i nuovi ammortamenti previsti nel periodo - € 20.000: € 175.000,00.

SP previsionale provvisorio

In sintesi avremo:

TAB 4 - SP previsionale al 31/12/X1

Immobil.ni nette	€ 175.000,00	Patrimonio netto (1/1)	€ 250.000,00	} Il totale provvisorio delle voci presenti è: € 332.224,66
Scorte	€ 120.000,00	Risultato di periodo	?	
Crediti	€ 180.493,15	Debiti v/fornitori	€ 82.224,66	
Liquidità	€ 5.000,00	Debiti v/banche	?	
	€ 480.493,15		€ 480.493,15	

Prima di procedere, notiamo che nello SP previsionale abbiamo inserito – quale valore previsto del patrimonio netto – l'importo di € 250.000,00.

- 1) Si tratta di una valutazione provvisoria, che andrà aggiornata più avanti con il risultato previsto di periodo;
- 2) L'ipotesi sottostante è quella dell'invarianza del capitale rispetto ad eventuali aumenti (nuovi apporti dei soci) e diminuzioni (rimborsi e/o distribuzione di utili/riserve).

Segue

Per andare avanti nella costruzione del bilancio previsionale, dobbiamo tenere conto che è noto il reddito operativo previsto per l'esercizio X1, pari ad € 50.000.

Tale reddito è l'aggregato degli oneri finanziari, degli oneri tributari e del risultato netto di periodo.

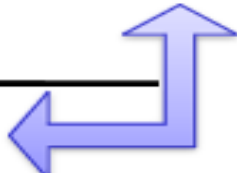
Considerando che tali componenti economiche hanno in contropartita a SP rispettivamente i debiti verso le banche, i debiti tributari e il patrimonio netto (ove viene collocato il risultato di periodo), possiamo sviluppare il SP previsionale come indicato qui di seguito:

TAB 5 - SP previsionale al 31/12/X1

Immobil.ni nette	€ 175.000,00	Patrimonio netto (1/1)	€ 250.000,00
Scorte	€ 120.000,00	Risultato di periodo	?
Crediti	€ 180.493,15	Debiti v/fornitori	€ 82.224,66
Liquidità	€ 5.000,00	Debiti v/banche	
		- <i>Saldo prima degli OF</i>	?
		- <i>OF dovuti</i>	?
		Debiti tributari	?
	€ 480.493,15		€ 480.493,15

Il fabbisogno netto da coprire

TAB 6 - SP previsionale al 31/12/X1

Immobil.ni nette	€ 175.000,00	Patrimonio netto (1/1)	€ 250.000,00	Il totale provvisorio delle voci presenti è: € 382.224,66
Scorte	€ 120.000,00	Debiti v/fornitori	€ 82.224,66	
Crediti	€ 180.493,15	Debiti tributari	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> € 50.000,00 </div>	
Liquidità	€ 5.000,00	Risultato di periodo		
		Debiti v/banche		
		- <i>OF dovuti</i>		
		- <i>Saldo prima degli OF</i>		
		<i>Fabbisogno finanziario</i>	<div style="border: 2px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; display: inline-block;"> € 98.268,49 </div>	
	€ 480.493,15		<hr/> € 480.493,15	

Dopo aver inserito nel prospetto l'importo di € 50.000,00 - corrispondente alla contropartita a SP delle componenti che "assorbiranno" il risultato operativo della gestione (ovvero banche per gli OF, Stato per gli OT, soci per il RN), emerge una differenza tra le risorse investite (€ 480.493,15) e le risorse a disposizione (€ 382.224,66).

Tale differenza – pari a € 98.268,49 - misura il **fabbisogno di finanziamento da coprire**, per ottenere il pareggio di bilancio al 31/12/X1.

Calcoliamo gli Of

Come far fronte al fabbisogno finanziario?

Tramite altro capitale dei soci o mediante l'indebitamento (in alternativa, infatti, occorrerebbe ridurre gli investimenti!).

Avendo escluso il ricorso a nuovi versamenti di capitale da parte della compagine sociale, dobbiamo rintracciare le risorse mancanti nell'ambito dei finanziamenti esterni.

Data l'esposizione verso le banche al 1/1, pari a € 125.000,00, ciò vuol dire che si prevede di ridurre quel debito alla fine dell'esercizio sino all'importo di € 98.268,49.

Ciò premesso calcoliamo gli OF utilizzando come saldo, su cui applicare il tasso di interesse, il valore medio annuo dei debiti v/banche.

Calcolo OF	
a) Debiti v/banche al 1/1	€ 125.000,00
b) Debiti v/banche prima degli OF	€ 98.268,49
c) Consistenza media $[(a+b)/2]$	€ 111.634,25
d) Oneri finanziari (c x 6%)	€ 6.698,05

Completiamo il CE previsionale

TAB 7 - Il Conto economico previsionale (anno X1)

Ricavi delle vendite	€ 900.000,00	
- Acquisti	€ -820.000,00	
+ Variazione scorte in magazzino	€ 20.000,00	
<hr/>		
Margine operativo lordo	€ 100.000,00	
- Ammortamenti	€ -20.000,00	
- Spese generali (operative)	€ -30.000,00	
<hr/>		
Risultato operativo aziendale (EBIT)	€ 50.000,00	
- Oneri finanziari	€ -6.698,05	← Vedi slide precedente
Risultato ante imposte (EBT)	€ 43.301,95	
- Imposte (hp: 40%)	€ -17.320,78	← Applichiamo la % del testo al Risultato ante imposte
Reddito netto	€ 25.981,17	

Completiamo lo SP previsionale

Importo al netto del risultato di periodo (€ 250.000,00) + Risultato di periodo (€ 25.981,17)

Esposizione prima degli OF (€ 98.268,49) + debiti per OF (€ 6.698,05)

TAB 8 - SP previsionale al 31/12/XI

Immobil.ni nette	€ 175.000,00	Patrimonio netto	€ 275.981,17
Scorte	€ 120.000,00	Debiti v/banche	€ 104.966,54
Crediti	€ 180.493,15	Debiti v/fornitori	€ 82.224,66
Liquidità	€ 5.000,00	Debiti tributari	€ 17.320,78
	€ 480.493,15		€ 480.493,15

Corrispondenti agli Oneri tributari (vedi slide precedente)