

# LA DETERMINAZIONE DEL FABBISOGNO FINANZIARIO: UN ESEMPIO OPERATIVO

Dott. Franco Colzi

Arezzo, 6 dicembre 2013

# Analisi fondamentale e bilancio pro-forma



**Individuare i fattori  
dai quali dipende  
il successo  
competitivo**

**Identificare la  
posizione  
competitiva  
dell'impresa**

**Misurare le  
prestazioni  
passate della  
impresa e la loro  
sostenibilità**

**Costruire  
Business Plan**

**analisi fondamentale**

# Determinanti e complessità del modello

- **La numerosità delle variabili economiche esplicitate e delle loro causali definisce la complessità del modello di pro-forma che si costruisce**
- **Modelli semplici sono facili da costruire e applicare ma conducono a previsioni approssimative**
- **Modelli complessi consentono analisi più profonde ma sono difficili da gestire e costosi da alimentare**

---

**Valutare i costi benefici del modello tenendo conto di:**

- **impiego che si deve fare del pro-forma**
- **patrimonio informativo disponibile**

# I prospetti del bilancio *pro-forma*

**Stato  
Patrimoniale**



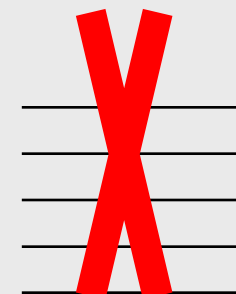
**condizioni  
patrimoniali**

**Conto  
Economico**



**risultati  
reddituati**

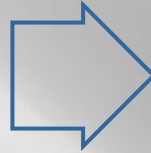
**Rendiconto  
Finanziario**



**risultati  
finanziari**

# Il percorso di costruzione e il "PLUG"

Ipotesi



Conto Economico

AC Attività Correnti

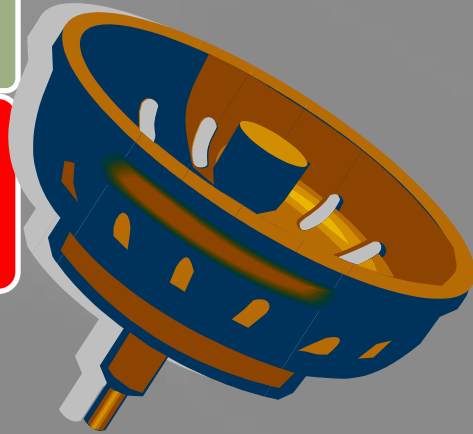
AI Attività  
Immobilizzate (nette)

PN Patrimonio Netto

PC pass correnti (no  
deb fin breve)

Debiti ML

Debiti finanziari a  
breve (PLUG)

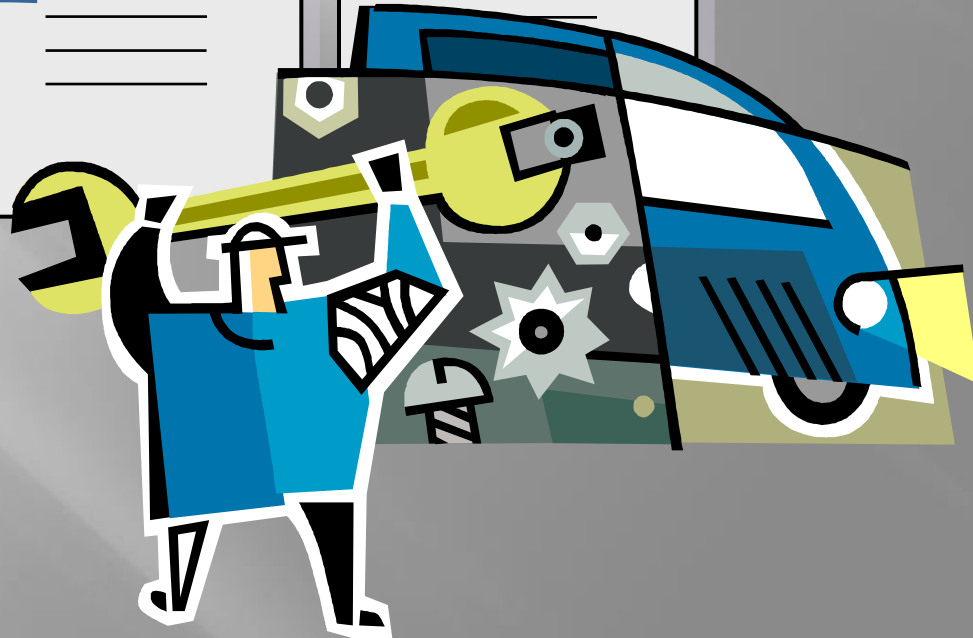


# I vari aspetti che influenzano la gestione

Strutturale

Straordinaria

Operativa



Finanziaria

# Modello di Conto Economico e di Stato Patrimoniale

## Ricavi

- CdV (RI + Acq. + ...)

= **MdC**

- CF (fitti, pers., ...)

= **MOL**

- ammortamenti

= **MON**

- Interessi passivi M/L

- Interessi passivi Breve

= **Reddito ante imposte**

- Imposte (Ires/Irap)

= **Utile d'esercizio**

## Debiti vs. Clienti

+ ... zino

- Debiti vs. Fornitori

- Debiti Tfr

- ... oiti

... mobilizzaz. – f. amm

## Coin

+ Debiti finanziari M/L

+ Debiti finanziari Bt

+ Capitale sociale e riserve

+ Utile d'esercizio

= **Capitale raccolto**

## Formule di “Rotazione” Clienti e Magazzino

$$\text{Clienti} = \frac{\text{Ricavi}}{360} \times \text{GG dilazione media}$$

$$\text{GG dilazione media} = \frac{\text{Clienti} \times 360}{\text{Ricavi}}$$

$$\text{Merci} = \frac{\text{Ricavi}}{360} \times \text{GG Rotazione media}$$

$$\text{GG rotazione media} = \frac{\text{Merci} \times 360}{\text{Ricavi}}$$



## Formule di “Rotazione” Fornitori

$$\text{Fornitori} = \frac{\text{Acquisti}}{360} \times \text{GG dilazione media}$$

$$\text{GG dilazione media} = \frac{\text{Fornitori} \times 360}{\text{Acquisti}}$$

$$\text{Acquisti} = \text{Beni} + \text{Servizi}$$

# **Ipotesi del Caso Pratico**

**Azienda Mercantile con ricarico pari al 100%**

**Esportatore abituale: no iva**

**Tfr e mutuo costanti**

**$C$  anno  $X = P$  anno  $X+1$  salvo incremento vendite del 5%**

**No riprese fiscali; imposte di competenza = imposte pagate nell'esercizio**

**Affitti pagati a inizio mese, stipendi all'inizio del mese successivo**

**Utile interamente capitalizzato**

# e ora.... ai conti!

## Grazie per l'attenzione

Franco Colzi

*Dottore commercialista in Firenze*

[francocolzi@studiocolzi.com](mailto:francocolzi@studiocolzi.com)

[www.commercialistifirenze.info](http://www.commercialistifirenze.info)

