

LA DETERMINAZIONE DEL FABBISOGNO FINANZIARIO: UN ESEMPIO OPERATIVO

Dott. Franco Colzi

Grosseto, 3 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**



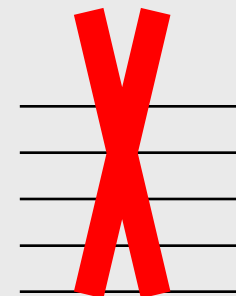
**condizioni
patrimoniali**

**Conto
Economico**



**risultati
reddituati**

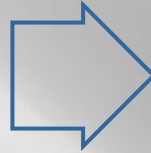
**Rendiconto
Finanziario**



**risultati
finanziari**

Il percorso di costruzione e il "PLUG"

Ipotesi



Conto Economico

AC Attività Correnti

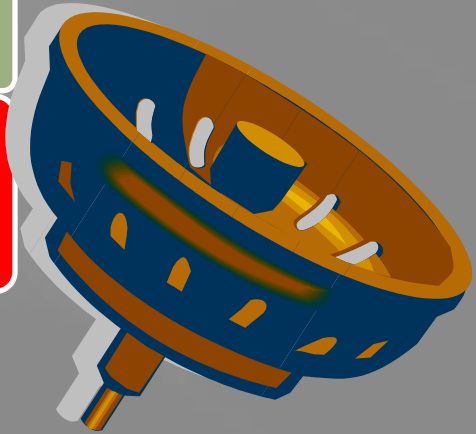
AI Attività
Immobilizzate (nette)

PN Patrimonio Netto

PC pass correnti (no
deb fin breve)

Debiti ML

Debiti finanziari a
breve (PLUG)

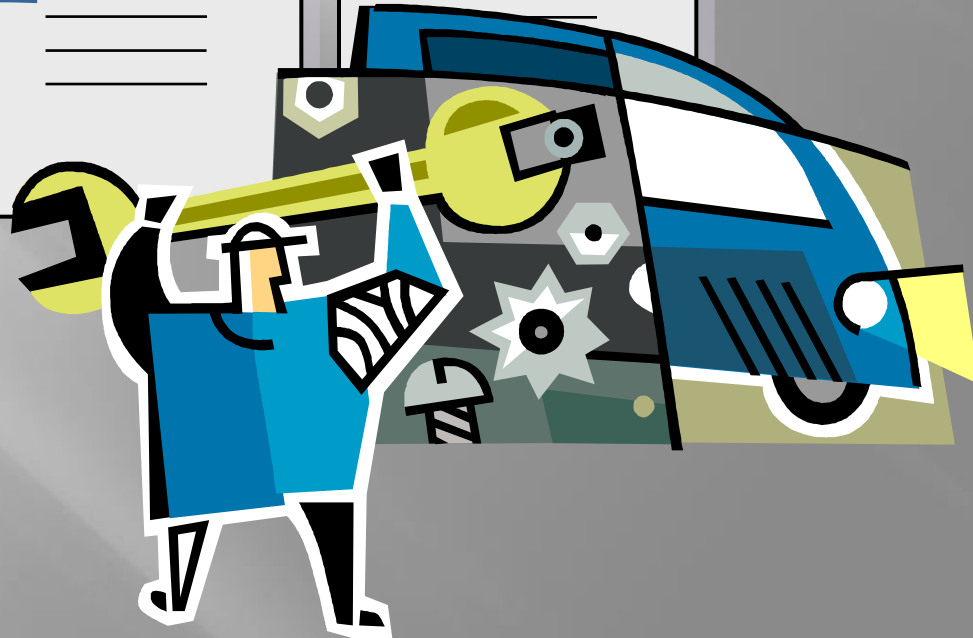


I vari aspetti che influenzano la gestione

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

www.commercialistifirenze.info

