

Business Plan e Sostenibilità Economica



**DOTT. ALBERTO PARENTI
(FUNZIONARIO FIDICOMET)**

Business Plan: Sostenibilità di un progetto

#1] Lo strumento: Il business plan



#2] Un esempio concreto



#3] Il credito alle start-up



Cos'è il BUSINESS PLAN.

Il business plan (piano aziendale) è uno strumento di pianificazione che traduce l'idea imprenditoriale in **PROGETTO**.

“Il valore di un'idea sta nel metterla in pratica”. Thomas Edison.



L'importanza del PROGETTO.

Un progetto consiste nell'organizzazione di azioni nel tempo per il perseguimento di obiettivi predefiniti.

Può essere definito come:

STUDIO PREPARATORIO A
UN'OPERA O ATTIVITA'.



E' il passaggio necessario e fondamentale tra IDEA e AZIONE.

Il Processo. IDEA, PROGETTO, BUSINESS



BUSINESS PLAN- Analisi della futura attività d'impresa.

Il business plan è uno strumento che, in maniera organica e sistematica, esplicita tutti gli elementi che compongono un progetto imprenditoriale, al fine di:

- analizzarli
- pianificarli
- individuarne eventuali punti critici
- valutarne tutte le possibili ricadute sull'attività



L'imprenditore è quindi “costretto”, dalla struttura stessa del documento, a ragionare dettagliatamente sul proprio progetto di impresa.

Il metodo «SWOT Analysis».

La matrice S.W.O.T. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) può essere uno strumento utile per l'individuazione dei fattori critici (interni ed esterni) che influiranno sulla futura attività:



Il metodo «SWOT Analysis».

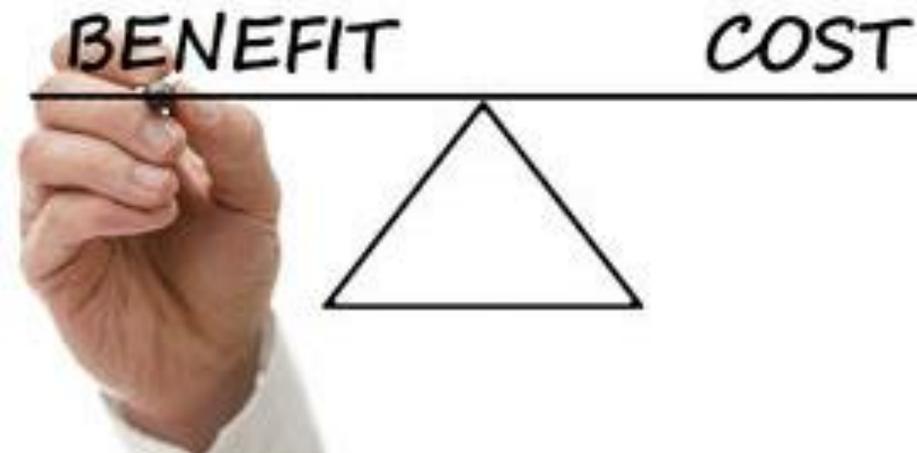
(Un esempio)



La finalità del BUSINESS PLAN.

Il business plan (progetto d'impresa) è quindi il documento di pianificazione a medio termine che esprime l'idea imprenditoriale sotto forma di progetto e ha come finalità ultima la valutazione oggettiva di:

FATTIBILITA'/SOSTENIBILITA' dell'attività.



Analisi di FATTIBILITÀ/SOSTENIBILITÀ.

L'analisi di fattibilità, nell'ambito di un progetto d'impresa, permette di stabilire se e come l'attività economica prevista possa:

- sostenere i costi preventivati (investimenti iniziali e costi di gestione)
- generare un profitto per l'imprenditore



Per questo è importante **considerare tutti gli elementi** che possono influenzare la realizzabilità del progetto **ed esplicitare le azioni** da compiere in modo da **comporre tali elementi** per la generazione di **valore economico**.

Il metodo del Break Even Point.

La formula del **Break Even Point** consente di calcolare il punto di pareggio tra ricavi e costi totali dell'attività.

Il procedimento di calcolo parte dall'**analisi dei costi** poiché sono di **ammontare certo** (a differenza dei ricavi futuri che sono solo stimabili).

Dall'analisi dei costi si individuano:

- I costi fissi totali «**CF**»
- Il costo variabile unitario (costo da sostenere per la produzione di un singolo prodotto) «**CVu**»

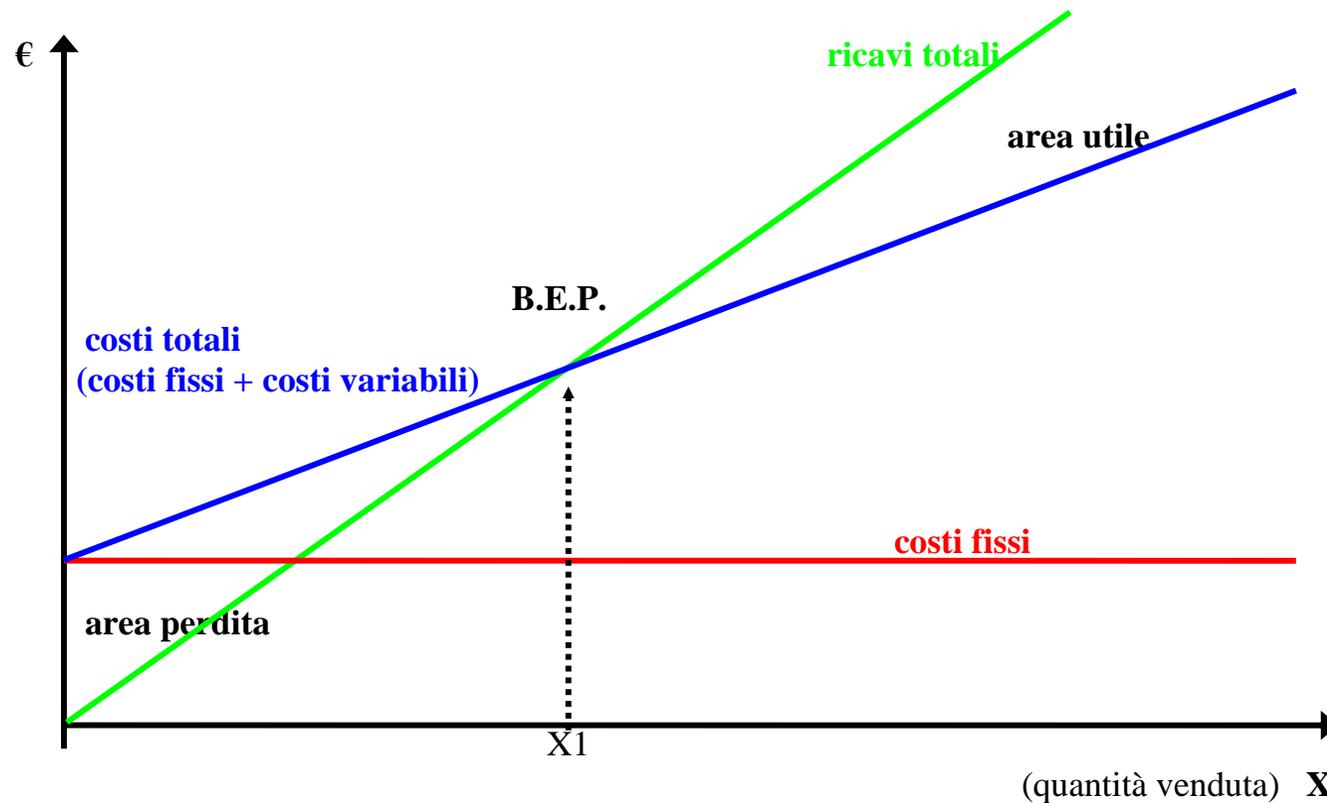


Dopo aver stabilito il prezzo unitario «**PVu**» al quale si intende vendere il prodotto si può procedere al calcolo delle quantità di prodotto annue da vendere per ottenere il pareggio tra costi e ricavi.

$$\text{B.E.P. (volume annuo)} = \frac{\text{CF}}{(\text{PVu} - \text{CVu})}$$

Procedimento grafico B.E.P..

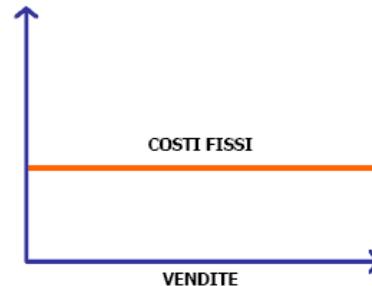
Il punto X1 sull'asse delle ascisse indica la quantità da vendere in un anno per ottenere il pareggio tra costi e ricavi.



Il calcolo dei Costi Fissi.

I principali costi fissi che tipicamente un'azienda deve sostenere sono:

- Affitto locali
- Utenze
- Costi del personale



I costi del personale possono essere calcolati con il metodo del full-time equivalent:

$$F.T.E. = \frac{n. \text{ di ore uomo per svolgere un'attività in un determinato } t}{n. \text{ di ore previste da contratto full time in un determinato } t}$$



Moltiplicato il n. di F.T.E. per lo stipendio di un lavoratore full-time troviamo il costo totale del personale.

FUNZIONI ed UTILITA' dello strumento.

Il business plan è uno strumento a 360 gradi:



Funzioni INTERNE.

Per quanto riguarda la **gestione della propria attività** il b.p. si rivela essere un utile strumento di:

- **definizione degli obiettivi di medio termine**
- **pianificazione delle azioni utili al perseguimento degli obiettivi**
- **analisi, per valutare la fattibilità di una nuova iniziativa/programma d'investimento**
- **condivisione con i collaboratori degli obiettivi da perseguire**
- **monitoraggio, e controllo delle dinamiche di sviluppo dell'attività**
- **apprendimento e approfondimento a tutto tondo rispetto alla propria attività**



Funzioni ESTERNE.

Come strumento di comunicazione verso l'esterno il b.p. può essere impiegato per:

- richiedere finanziamenti
- concorrere ad agevolazioni pubbliche
- presentarsi a potenziali investitori
- condividere un piano di ristrutturazione
- promuovere nuovi rapporti commerciali con clienti/fornitori



Unione Europea
FESR



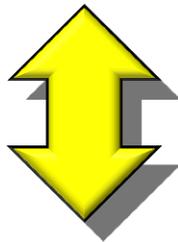
Repubblica Italiana



Struttura del DOCUMENTO.

Un business plan efficace è composto da due sezioni tra loro complementari:

➤ **PARTE QUALITATIVA (DESCRITTIVA)**, dove vengono presi in considerazione e illustrati **tutti gli aspetti fondamentali** che compongono il progetto imprenditoriale.



➤ **PARTE QUANTITATIVA (NUMERICA)**, nella quale si mira a individuare i risultati attesi dell'iniziativa attraverso **proiezioni economico-finanziarie**.

I punti di forza del nostro servizio di Business Planning.

Il business plan redatto insieme ai consulenti di **Fidicomet/Unione Confcommercio** si distingue per:



1. Elevata rispondenza alle esigenze informative degli istituti di credito
2. Qualità del servizio e del format del documento
3. Benchmark di micro-settore
4. Prezzo competitivo sul mercato



FIDICOMET - UNIONE CONFCOMMERCIO

Fidicommet è un Confidi collegato a **Unione Confcommercio Milano** e socio fondatore del Confidi Rete **Asconfidi Lombardia**.



➤ **Obiettivo:** FAVORIRE L'ACCESSO AL CREDITO per gli operatori del Commercio, Turismo, Servizi e delle Professioni delle province di Milano, Lodi e Monza Brianza.

➤ **Come:** prestando garanzia fideiussoria agli Istituti di Credito convenzionati



RISULTATO: agevolare le aziende-socie nell'ottenimento di finanziamenti bancari a condizioni di tasso particolarmente favorevoli.



La Nuova Concezione di CONFIDI

Il nuovo Confidi si presenta come uno strumento di:

- **INTERMEDIAZIONE BANCARIA**
- **ASSISTENZA creditizia alle m-P.I.**



In primis una nuova impostazione:

- **dal Confidi-riassicuratore del rischio bancario**
- **al Confidi-consulente-finanziario della m-P.I.**



Un nuovo «menù» di Prodotti/Servizi a favore di Imprese e Professionisti

L'Impresa è «al centro».

- quali sono le sue esigenze in ambito finanziario e creditizio
- le «micro» e «piccole» hanno problematiche diverse dalle «medie» imprese
- dove la risposta sta nel credito ordinario e dove vanno attivati altri strumenti



Quindi l'offerta di un nuovo «menù» di Servizi.

- a base di finanza aziendale
- ad alto valore aggiunto
- per agevolare l'equilibrio finanziario di impresa
- e migliorare l'accesso al credito.



Un nuovo «menù» di Prodotti/Servizi a favore di Imprese e Professionisti

- Check-up finanziario di Impresa 
- Assistenza e redazione di Piani di Business 
- Attività di «Tutor finanziario» continuativo 
- Report finanziario di Impresa [R.f.i.] 
- Consulenza e Assistenza su Finanza Agevolata 
- Un nuovo prodotto: «MCC-Ticket» 

Accesso al credito m-PMI - scenario attuale.

Le micro/piccole imprese (meno di 20 addetti) costituiscono la spina dorsale dell'economica italiana, ma in ambito di richiesta di fonti finanziarie agli istituti di credito incontrano:

- difficoltà altissime (e crescenti) nell'accesso al credito,
- condizioni più severe rispetto alle grandi imprese (di tasso e di oneri accessori),
- maggiori garanzie da prestare



Riepilogo per le START-UP.

Le richieste di finanziamento da parte delle aziende start-up vengono valutate dalle banche seguendo questi tre punti:

1.L'Impresa e il suo business



2.Capitale investito dall'Imprenditore o dai Soci (Mezzi Propri)

3.Le garanzie per la mitigazione del rischio



Il Credito alle START-UP.

Le aziende di nuova costituzione, per loro natura, non posseggono le informazioni storiche su cui le banche basano in larga parte il proprio giudizio nel concedere finanziamenti:

1. DATI DI BILANCIO (anno in corso e due esercizi precedenti)

2. REGOLARITÀ NEI PAGAMENTI e rimborsi dei finanziamenti in essere (analisi andamentale)



Quindi....

Determinati:

1. ammontare di **MEZZI PROPRI** da impiegare,
2. **GARANZIE** che possono essere presentate a supporto della richiesta di finanziamento,



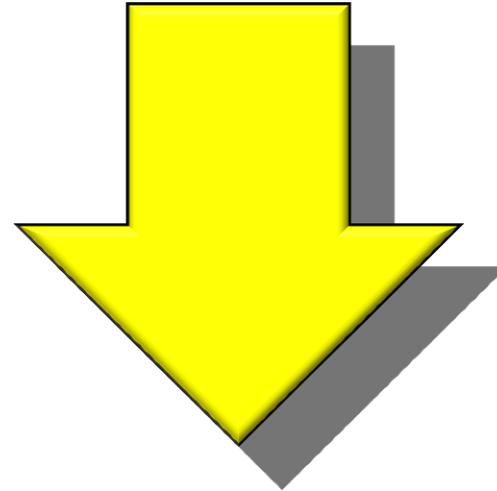
si denota, a differenza delle aziende già avviate, l'assenza di dati storici sull'impresa che si traduce in una maggiore **DIFFIDENZA** degli istituti di credito (e di tutti i finanziatori/investitori in genere) verso le aziende start-up.



Dare Informazioni per essere VALUTABILI.

Per colmare, in parte, questa fisiologica carenza di informazioni è necessario fornire alla banca un documento che descriva in modo:

- chiaro
- completo
- efficace

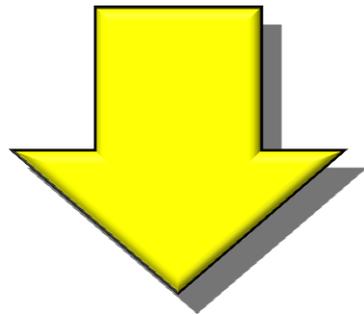


IL PROGETTO DI IMPRESA



Importanza del Business Plan in fase di FINANZIAMENTO.

Un business plan efficace racchiude in sé tutte le informazioni utili per valutare un progetto di impresa.



il business plan fornisce alla banca
tutte le informazioni (hard e soft)
utili per valutare una start-up.



Il servizio Fidicomet di Business Plan per START-UP.

Da maggio 2015 Fidicomet svolge un servizio di redazione di business plan per aziende di nuova costituzione (start-up).

Abbiamo **riscontri positivi** da parte degli imprenditori che, grazie alla nostra **consulenza**:

- **strutturano le proprie idee in progetti**
- **verificano la sostenibilità del business**
- **accregono la consapevolezza e approfondimento sull'attività che intraprenderanno**
- **ottengono uno strumento ad elevato valore aggiunto per la valutazione della richiesta di finanziamento da parte degli istituti di credito**



Grazie per l'attenzione

Dr. Alberto Parenti



Fidicomet Soc. Coop. - Milano



✓ Corso Venezia, 47

✓ info@fidicomet.it

✓ Fidicomet è socio fondatore di

