

Piano di sviluppo Agriturismo Donnolú

Missione aziendale

Siamo 3 soci appassionati della tradizione e della natura che vogliono promuovere e valorizzare il territorio e la cultura sarda, che sarebbe reso possibile grazie all'agriturismo Donnolú, offrendo servizi e prodotti unici a km0 per preservare l'ambiente e il paesaggio circostante, in cui ci orientiamo esclusivamente verso il benessere del cliente in modo da fargli vivere un'esperienza indimenticabile.

1. Stima delle quantità e prezzi per ciascun prodotto o servizio offerto.

● **Quantità:**

- La costruzione di una struttura ricettiva con 30 posti letto (limite consentito dalla legge) diviso in 5 camere da 4 posti e 5 camere da 2 posti.
- L'ampliamento dei coperti per quanto concerne la ristorazione fino a un massimo di 150 (limite consentito dalla legge).
- La costruzione di 2 piscine, una per i bambini e una per gli adulti.
- La ristrutturazione della cantina per poter effettuare delle visite concerne la conoscenza della produzione del vino e la possibilità di degustazione.
- La costruzione di un'area recintata destinata agli animali (già presenti nell'agriturismo) in cui i bambini possono entrarci a contatto. (strategia di fidelizzazione dei clienti fin da quando sono piccoli).
- La costruzione di un mini parco giochi per lo svago dei bambini (scivolo, altalena, giostra)
- La progettazione di un'area per la vendita dei prodotti propri al interno della struttura di ristoro. (vino, formaggi, salumi).
- L'ampliamento della vigna e dell'area coltivabile.
- Lo sviluppo di un piano di Marketing strategico sia digitale che tradizionale. (sito web, social, brochure, locandine, cartelli).
- Disponibilità del servizio Wi-Fi in tutta la struttura.
- La costruzione di un percorso fruibile con la visita guidata nel week-end presso le montagne circostanti. (elemento di vantaggio competitivo di differenziazione)
- La dimostrazione del pastore di come si fa il formaggio (pecorino) e la degustazione dei prodotti.

Analisi SWOT

<p style="text-align: center;">Punti di forza</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Prodotti alimentari di prima qualità e a km 0 ● Differenziazione, servizi innovativi (piscina, recinzione con animali per i bambini, parco giochi, percorso fruibile, cantina visitabile, Wi-Fi) in una struttura semplice ma molto curata nei dettagli. ● Eccellenza nei servizi di ospitalità (personalizzata) ● Facilità d'accesso e posizione comoda della struttura ● Presenza di beni panoramici ● Alta competenza amministrativa (gestionale, comunicativa) ● L'utilizzo di strategie di Marketing all'avanguardia ● Alta fidelizzazione dei clienti ● Pacchetti turistici ● Prontezza ai cambiamenti dell'ambiente 	<p style="text-align: center;">Punti di debolezza</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Distanti dal mare rispetto ai concorrenti ● Vicinanza a località più conosciute e pubblicizzate (Muravera, Villasimius, Tortoli) già posizionate bene sul mercato
<p style="text-align: center;">Opportunità</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Possibilità di ampliare l'attività ulteriormente e offrire possibilità di lavoro stagionale ● Conoscenza del brand ● Aumento della domanda del prodotto ● Possibilità di espandersi in nuovi mercati/segmenti ● Organizzare i trasporti sia interni che esterni (con la possibilità di andare a prendere i clienti nei aeroporti e portare i clienti al mare) servizio esclusivo per i clienti della struttura ricettiva ● Riduzione dei costi ● Costruzione di rapporti contrattuali favorevoli (fornitori, distributori) 	<p style="text-align: center;">Minacce</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Limiti stabiliti dalla legge sulla quantità per l'erogazione dei coperti ● Limiti sulla quantità dei posti letti stabiliti dalla legge ● Limitata conoscenza della cultura dell'ospitalità dalla parte del territorio, diffidenza nei confronti dei cambiamenti ● Limitazione nelle misure sicurezza volte a garantire la tutela dei turisti (ospedali lontani)

Analisi dettagliata sul prodotto e sui servizi offerti

	Di valore	Raro	Difficile da imitare	Conseguenze competitive	Risultati
Vino	Si	Si	No	Vantaggio temporaneo	Sopra la Media
Formaggio	Si	Si	No	Vantaggio temporaneo	Sopra la Media
Salumi	Si	Si	No	Vantaggio temporaneo	Sopra la Media
Parco giochi	Si	No	No	Parità competitiva	In Media
Piscina	Si	Si	SI	Vantaggio durevole	Sopra la Media
Recinto con animali	Si	Si	Si	Vantaggio durevole	Sopra la Media
Ristoro tradizionale	Si	No	No	Parità competitiva	In Media
Ricettività	Si	No	No	Parità competitiva	In Media
Percorso fruibile	Si	Si	SI	Vantaggio durevole	Sopra la Media

Strategie e Marketing

Strategie:

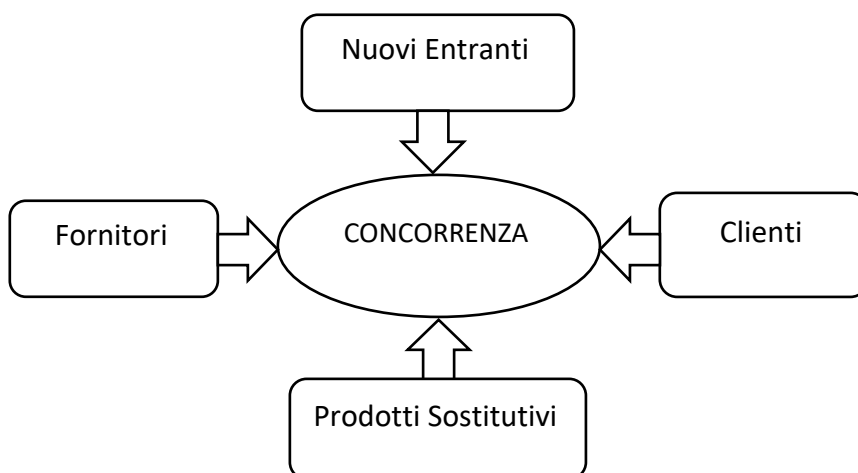
- 1 Per quanto riguarda le Strategie competitive, punteremo sul:
Leadership di servizi- con un'offerta ricca in termini di servizi al cliente e sulla qualità di essi.
Differenziazione del prodotto- offerta di prodotti innovativi e differenziati rispetto la concorrenza
Specializzazione nel mercato- offerta in determinati mercati- focalizzati solo sui clienti potenziali, in cui cerchiamo di capire i bisogni, i desideri e gli interessi del mercato obiettivo.
- 2 La nostra cultura aziendale è orientata verso il cliente quindi il nostro obiettivo principale è quello di soddisfare al massimo le loro esigenze offrendo di più di quello che si aspetterebbe e di creare e mantenere relazioni solide con essi che porteranno benefici nel lungo periodo.

Marketing: obiettivo principale, posizionarci in modo chiaro e distinto nella mente del cliente obiettivo rispetto ai concorrenti

1. Per quanto riguarda il marketing andremmo a spingere soprattutto sul marketing digitale, per far conoscere al meglio il nostro brand al target obiettivo, attraverso la creazione di un sito e la promozione di esso sui social media (pagina-facebook-ads) e facendolo arrivare tra i primi nei motori di ricerca (google).
 - Cura dei feedback e recensione dei clienti
2. Applicheremo anche il marketing tradizionale ma in modo moderato (cartelloni, brochure)
3. Utilizzeremo anche strategie di Revenue Mangement come (overbooking, discriminazione dei prezzi, prezzi dinamici, prezzi bar, offerte, sconti).

Dopo ogni anno amministrativo andremmo ad analizzare se siano stati raggiunti gli obiettivi prefissati e in base ai risultati conseguiti andremmo a modificare o a migliorare il prodotto e l'efficacia del marketing.

Analisi del Mercato e studio dei concorrenti diretti e indiretti (5 forze di Porter.)



Agriturismo	Cirra	S'Orgiola	Monte Astili	Ogliastra	Su Barraccu	Gutturus
Ristorazione	si	si	si	si	si	si
Ricettività	Si	no	no	si	Si	Si
Piscina	Si	No	no	si	si	no
Parco giochi	no	si	no	si	no	Si
Percorso fruibile	no	no	no	no	no	No
Recinto (animali)	no	no	si	si	Si	no
Vino	no	si	si	si	no	Si
Formaggio	si	si	si	no	Si	No
Salumi	si	si	si	si	si	si
Olio	si	no	si	si	no	si
Cantina visitabile	no	no	no	si	no	si

1. Concorrenza Diretta dell'Agriturismo DONNOLU nell' territorio circostante: Per quanto osservato, l'agriturismo Donnolu è più completo rispetto agli altri agriturismi, in termini di servizi e prodotti offerti, creando un vantaggio competitivo abbastanza consistente.
2. Per quanto riguarda la minaccia di nuovi entranti nel mercato dell'agriturismo, la possibilità è abbastanza bassa perché solo determinate strutture agricole già esistenti possono diventare agriturismi, dove la produzione propria agricola deve raggiungere il minimo di 60% dell'offerta totale proposta.
3. Potere contrattuale dei clienti: I clienti hanno un'ampia possibilità di scelta nel raggio di pochi km. Molti sono i ristoranti che propongono una cucina tradizionale sarda. Tuttavia difficilmente il cliente può trovare un altro posto come il nostro agriturismo, dove ci sono una vastità di servizi, in cui le tradizioni culinarie si sposano alla perfezione con la cultura sarda e che rispettino l'ambiente allo stesso tempo, erogati in maniera impeccabile, recando al cliente un'esperienza indimenticabile. In più noi, più di altri, diamo al cliente la possibilità di vedere come vengono fatte le cose che andranno poi a consumare.
4. Potere contrattuale dei fornitori: Grazie alla grande quantità dei prodotti propri abbiamo la necessità solo di limitate risorse, i quali ci consentono di poter scegliere i fornitori più adatti e convenienti al momento del bisogno.
5. Prodotti sostitutivi, i quali, se il nostro prodotto viene offerto al target giusto al momento giusto, non dovrebbero crearci grandi minacce.

Ricettività	Ristorazione
Hotel	Pizzerie
B&B	Ristoranti
Alberghi	Fast food
Seconde case	

- **Prezzi dei servizi proposti:**

- Prezzo per persona a notte

Stagione	Mesi	
Alta stagione	Luglio e Agosto	
Mezza alta stagione	Maggio, Giugno, Settembre	
Mezza bassa stagione	Aprile, Ottobre	
Bassa stagione	Novembre-Marzo	

- Prezzo della visita guidata a persona 8 euro. Per un minimo di 10 persone.
- Prezzo del menu fisso 30 euro.
- Prezzo per la vendita dei propri prodotti:

Prodotti totali	Quantità annuo	P
Vino	5000 L	€ 5
Formaggio	800 Kg	€ 20
Salumi	800 Kg	€ 20
Olio	1000L	€ 10

- **Ricavi per il primo anno:**

- Ristoro: Pasti venduti (annuo) 5000*30 euro =150000 euro
- Struttura ricettiva: presenze, permanenza media 2 gg

presenze	mese	prezzo medio	ricavi
1000	Luglio, Agosto	€ 60	€ 60000
700	Maggio, Giugno, Settembre	€ 50	€ 35000
500	Ottobre, Aprile	€ 40	€ 20000
300	Novembre, Marzo	€ 30	€ 9000
			124000 Tot

- Vendita dei prodotti propri:

Andremmo a destinare 2000 L di vino alla vendita, creando così un ricavo di 10000 euro annui, gli altri 3000 L sono destinati per i clienti della ristorazione.

Andremmo a destinare 500 kg di formaggio alla vendita, ricavando così 10000 euro, gli altri sono destinati per l'agriturismo.

Destineremo solo 500 kg dei salumi prodotti alla vendita con un ricavo di 10000 euro e i restanti verranno utilizzati per la ristorazione.

Infine destineremo 500L d'olio alla vendita con un ricavo di 6000€

- Con Visita Guidata ricaveremo 5000 € annuali

Ricavo lordi primo anno: 315000 € (124000+150000+36000+5000)

2. Il secondo passo per portare avanti la nostra idea progettuale è la valutazione degli investimenti necessari per possibilità di realizzazione dei nostri servizi.

- **Ricorreremo alle seguenti fonti di finanziamenti esterni di medio-lungo termine (2021)**
 - Debiti bancari (Mutuo) 240000 Euro da rendere in 6 anni (debiti MLT)
 - Capitale proprio (sociale) 160000 Euro
- **Per quanto concerne, invece, il capitale circolante necessario per lo svolgimento delle funzioni di produzioni di vario tipo all'interno dell'agriturismo, avremo: (2021)**

Disponibilità liquide = 315000(ricavi lordi) +mutuo +capitale sociale - (meno) tutti i costi che generano uscita di cassa/Banca

Finanziamenti di medio lungo termine (MLT):

- 200000 euro per la creazione della struttura destinata ad ospitare i nostri clienti, avente 10 camere con 30 posti letto in totale
- 40000 euro per i mobili e arredi delle stanze
- 15000 euro per l'ampliamento dei coperti (ristorazione)
- 28000 euro per la realizzazione delle piscine
- 20000 euro per la creazione della cantina
- 5000 euro per la costruzione della recinzione
- 2000 euro per il parco giochi
- 10000 euro per l'arredamento dell'area destinata alle vendite dei propri prodotti

- 30000 euro per l'ampliamento del terreno utilizzato per la vigna e la coltivazione agricola
- 40000 euro per attrezzature industriali e commerciali
- 10000 euro nella realizzazione del marchio

N/B

Specifichiamo che L'agriturismo (solo la parte di ristorazione) era una struttura già esistente, di proprietà familiare, ristrutturata con un finanziamento estinto già in esercizi precedenti.

Piano contabile di ammortamento

Ammortamento immobilizzazioni materiali

AMMORTAMENTO	CAPITALE	COSTO	ANNI DI AMM.TO	FONDO Amm.to
Amm.to Terreni e Fabbricati	Struttura per le camere	200000	15	13333,00
	Creazione cantina	20000	15	1333,00
	Terreni	30000	15	2000,00
		Tot: € 250000		Tot: € 16666,00
Amm.to Mobili e Arredi	Mobili e arredi per le camere	40000	5	8000
	Arredamento punto vendita	10000	5	2000
		Tot: € 50000		Tot: € 10000
Amm.to Impianti e Macchinari	Ampliamento coperti	15000	10	1500
	Recinzione	5000	10	500
	Mini parco giochi	2000	10	200
	Piscine	28000	10	2800
		Tot: 50000		Tot: € 5000
Amm.to Attrezzature ind. e com.	Attrezzature	40000	5	5000
		Tot: € 40000		Tot: € 8000

Ammortamento immobilizzazioni immateriali:

Amm.to Marchio	Marchio	Tot: 10000	20	Tot: € 500
				Tot: Tot: 40166,00

Scorte/Rimanenze prodotti: (SCORTA STRATEGICA)

- Nell'anno 2021 avremmo una rimanenza dei prodotti alimentari (vino, formaggi e salumi) pari ad un valore di (500 l vino=2500€ + 100Kg di formaggio= 2000€ + 100Kg salumi= 2000€ + 100 L olio= 1000 €) = tot. 7500€.

- Nell' anno 2022 avremmo una rimanenza dei prodotti alimentari (vino, formaggi e salumi) pari ad un valore di (500l vino= 2500€ + 120kg di formaggio= 2400€ + 130 Kg salumi= 2600€ + 120L olio=1200€)= tot. 8700€.
- Nell' anno 2023 avremmo una rimanenza dei prodotti alimentari (vino, formaggio e salumi) pari ad un valore di (600 l vino= 3000€ + 150kg di formaggio= 3000€ + 150kg salumi = 3000€ + 100L olio= 1000€) = tot. 10000€

Costi correnti annuali: (n 2021)

Salari e stipendi	Cuoco	18000 euro
	Donna delle pulizie	13200 euro
	Manutentore	15600 euro
	Collaboratore	14400 euro
	Soci/Imprenditori 3*1500 €	54000 euro
		Tot: € 115200
Materie prime necessari per la produzione	Di vario tipo	20000 euro
		Tot: € 20000
Servizi	Bollette elettriche	5000 euro
	Acqua	2200 euro
	Gas	2000 euro
	Spese telefoniche/internet	2000 euro
	Commercialista	2000 euro
	Veterinario	3000 euro
	Lavanderia	2500 euro
	Colazioni	1300 euro
		Tot: € 20000
Marketing	Digitale	5000 euro
	Tradizionale	2500 euro
	Locandine, Brochure, Cartelli	2500 euro
		Tot: € 10000
Tecnologia	Software	2000 euro
		Tot: € 2000
Accantonamento TFR	TFR	8533 euro
		Tot: € 8533

Interessi passivi	Mutuo	20000
		Tot: € 20000
Oneri sociali		57600,00
		TOT: € 305799,00

N/B

gli stipendi dei soci aumenteranno di anno in anno , passerà da 1500€ al mese per ciascun socio nel primo anno a 1750€ nel secondo anno, mentre nel terzo anno da 1750€ al mese si passerà a 2000€ per ciascun socio, per questo che nel CE la voce “salari e stipendi” aumenta

Ricavi netti sui quali vanno calcolate le imposte (anno 2021): 37001euro

$37001 * 30\% = 11100,30$

Oneri sociali sono pari al 50% dei salari e stipendi

Accantonamento TFR (anno 2021) = Stipendi/13,5= 8533,00€

Fondo TFR(anno 2021) = 8533,00€

Il f.do TFR dell'anno 2022 sarà dato dalla somma del f.do TFR (2021) + il f.do TFR(2022) mentre il f.do TFR (2023) sarà dato dalla somma del F.do TFR (2021) + (2022) + (2023)

Calcolo interessi passivi su mutuo, con un tasso del 5%(i) da restituire in 6 anni in 6 rate annuali

Movimento	Quota Capitale	Interessi	Rata	Debito residuo	i
0			47284,19	240000	5%
1	35284,19	12000,00	47284,19	204715,81	
2	37048,40	10235,79	47284,19	167667,41	
3	38900,82	8383,37	47284,19	128766,58	
4	40845,86	6438,33	47284,19	87920,72	
5	42888,16	4396,04	47284,19	45032,56	
6	45032,56	2251,63	47284,19	0,00	

	2021 (n1)	2022 (n2)	2023 (n3)
Conto economico			
A) Valore della produzione			
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	€ 315000,00	€ 325000,00	€ 345000,00
2), 3) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti e dei lavori in corso su ordinazione			
2), 3) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti e dei lavori in corso su ordinazione	€ 7500,00	€ 1200,00	€ 1300,00
2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti			
3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione			
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni			
5) altri ricavi e proventi			
contributi in conto esercizio			
altri			
Totale altri ricavi e proventi			
Totale valore della produzione	€ 322500,00	€ 326200,00	€ 346300,00
B) Costi della produzione			
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	€ 20000,00	€ 23000,00	€ 25000,00
7) per servizi	€ 32000,00	€ 34000,00	€ 36000,00
8) per godimento di beni di terzi			
9) per il personale			
a) salari e stipendi	€ 115200,00	€ 124000,00	€ 133000,00
b) oneri sociali (50% dei salari e stipendi)	€ 57600,00	€ 62000,00	€66500,00
c), d), e) trattamento di fine rapporto, trattamento di quiescenza, altri costi del personale			
c), d), e) trattamento di fine rapporto, altri costi del personale	€ 8533,00	€ 9185,00	€ 9851,00
c) trattamento di fine rapporto			
d) trattamento di quiescenza e simili			
e) altri costi			
Totale costi per il personale	€ 181333,00	€ 195185,00	€ 209351,00
10) ammortamenti e svalutazioni			
a), b), c) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali e materiali, altre svalutazioni delle immobilizzazioni			
a), b), c) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali e materiali, altre svalutazioni delle immobilizzazioni			
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	€ 39666,00	€ 39666,00	€ 39666,00
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni			
d) svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide			
Totale ammortamenti e svalutazioni	€40166,00	€40166,00	€40166,00
11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci			
12) accantonamenti per rischi			
13) altri accantonamenti			
14) oneri diversi di gestione			
Totale costi della produzione	€273499,00	€292351,00	€310517,00

Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)	€49001,00	€33849,00	€35783
C) Proventi e oneri finanziari			
15) proventi da partecipazioni			
da imprese controllate			
da imprese collegate			
da imprese controllanti			
da imprese sottoposte al controllo delle controllanti			
altri			
Totale proventi da partecipazioni			
16) altri proventi finanziari			
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni			
da imprese controllate			
da imprese collegate			
da imprese controllanti			
da imprese sottoposte al controllo delle controllanti			
altri			
Totale proventi finanziari da crediti iscritti nelle immobilizzazioni			
b), c) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni e da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni			
b), c) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni e da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni			
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			
da imprese controllate			
da imprese collegate			
da imprese controllanti			
da imprese sottoposte al controllo delle controllanti			
altri			
Totale proventi diversi dai precedenti			
Totale altri proventi finanziari			
17) interessi e altri oneri finanziari			
verso imprese controllate			
verso imprese collegate			
verso imprese controllanti			
verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti			
altri	€ 12000,00	€ 10235,79	€ 8383,37
Totale interessi e altri oneri finanziari	€ 12000,00	€ 10235,79	€ 8383,37
17-bis) utili e perdite su cambi			
Totale proventi e oneri finanziari (15 + 16 - 17 + - 17-bis)	- € 12000,00	- € 10235,79	- € 8383,37
D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie			
18) rivalutazioni			
a) di partecipazioni			

b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni			
c) di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni			
d) di strumenti finanziari derivati			
di attività finanziarie per la gestione accentrata della tesoreria			
Totale rivalutazioni			
19) svalutazioni			
a) di partecipazioni			
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni			
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni			
d) di strumenti finanziari derivati			
di attività finanziarie per la gestione accentrata della tesoreria			
Totale svalutazioni			
Totale delle rettifiche di valore di attività e passività finanziarie (18 - 19)			
Risultato prima delle imposte (A - B + - C + - D)	€37001,00	€ 23613,21	€ 27399,63
20) Imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate			
imposte correnti	€ 11100,30	€ 7083,96	€ 8219,88
imposte relative a esercizi precedenti			
imposte differite e anticipate			
proventi (oneri) da adesione al regime di consolidato fiscale / trasparenza fiscale			
Totale delle imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate	€ 11100,30	€ 7083,96	€ 8219,88
21) Utile (perdita) dell'esercizio	€ 25900,70	€16529,25	€ 19179,75

Le disponibilità liquide del primo anno (2021) sono date:

dai ricavi delle vendite e prestazioni che hanno generato entrate di cassa/Banca + mutuo + capitale sociale - (meno) tutti i costi che hanno generato uscita di cassa/Banca (come ad esempio salari e stipendi, materie c/acquisti, oneri sociali, imposte d'esercizio ecc...) - rata del mutuo

Per quanto riguarda le disponibilità liquide del secondo anno (2022) esse sono date sempre dai ricavi d'esercizio - tutti i costi d'esercizio + le disponibilità liquide (2021)

Per le disponibilità liquide del terzo anno (2023) vale lo stesso ragionamento fatto per l'anno precedente

	2021 (n1)	2022 (n2)	2023 (n3)
Stato patrimoniale			
Attivo			
A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti			
B) Immobilizzazioni			
I - Immobilizzazioni immateriali – (f.do amm.to)	€ 9500,00	€ 9000,00	€ 8500,00
II - Immobilizzazioni materiali – (f.do amm.to)	€ 350334,00	€ 310668,00	€ 271002,00
III - Immobilizzazioni finanziarie			
Totale immobilizzazioni (B)	€ 359834,00	€ 319668,00	€ 279502,00
C) Attivo circolante			
I - Rimanenze	€ 7500,00	€ 8700,00	€10000,00

Immobilizzazioni materiali destinate alla vendita			
II - Crediti			
esigibili entro l'esercizio successivo			
esigibili oltre l'esercizio successivo			
imposte anticipate			
Totale crediti	€0,00	€0,00	€0,00
III - Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni			
IV - Disponibilità liquide	€ 31815,51	59447,36	€88443,29
Totale attivo circolante (C)	€ 39315,51	€68147,36	€ 98443,29
D) Ratei e risconti			
Totale attivo	€399149,51	€ 387815,36	€ 377945,29
Passivo			
A) Patrimonio netto			
I - Capitale	€ 160000,00	€ 160000,00	€ 160000,00
II - Riserva da soprapprezzo delle azioni			
III - Riserve di rivalutazione			
IV - Riserva legale			
V - Riserve statutarie			
VI - Altre riserve			
VII - Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi			
VIII - Utili (perdite) portati a nuovo		€ 25900,70	€42429,95
IX - Utile (perdita) dell'esercizio	€ 25900,70	€16529,25	€ 19179,75
Perdita ripianata nell'esercizio			
X - Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio			
Totale patrimonio netto	185900,7	202429,25	221609,7
B) Fondi per rischi e oneri			
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato (f.do TFR)	€ 8533,00	€ 17718,00	€ 27569,00
D) Debiti			
esigibili entro l'esercizio successivo			
esigibili oltre l'esercizio successivo (mutuo)	€204715,81	€ 167667,41	€ 128766,58
Totale debiti	€ 204715,81	€ 167667,41	€ 128766,58
E) Ratei e risconti			
Totale passivo	€399149,51	€ 387815,36	€ 377945,29

[N/B]

Gli utili verranno versati in azienda quindi andranno ad aumentare la voce "utili (perdite) portati a nuovo"

Stima costi Fissi e Variabili

Tipologia di costi	2021 (n1)	2022 (n2)	2023 (n3)
Costi fissi:			
-ammortamenti	40166,00€	40166,00€	40166,00€
-oneri sociali	57600,00€	62000,00€	66500,00€
-salari e stipendi	115200,00€	124000,00€	133000,00€
-software	2000,00€	2000,00€	2000,00€
-accantonamento TFR	8533,00€	9185,00€	9851,00€
-imposte fisse	11100,30€	7083,96€	8219,88€
-interessi passivi	12000,00€	10235,79€	8383,37€
-Pubblicitá	10000,00€	10000,00€	10000,00€
Tot. Costi fissi	256599,30€	269170,75€	280730,25€
Costi Variabili:			
-materie prime	20000,00€	23000,00€	25000,00€
-servizi	20000,00€	22000,00€	24000,00€
Tot costi variabili	40000,00€	45000,00€	49000,00€

Analisi finanziaria (n 2021/2022)

Attività		2021	2022	Variazioni
Attività correnti				
	Cassa e titoli a breve	31815,51	59447,36	27631,85
	Crediti verso clienti	0	0	0
	Scorte	7500	8700	1200
Totale attività correnti		39315,51	68147,36	28831,85
Attività fisse				
	Impianti e attrezzature	400000	400000	0

	fondi ammortamento	40166	80332	40166
	Attività fisse nette	359834	319668	-40166
Totale attività		399149,51	387815,36	-11334,15
Passività e capitale netto				
Passività correnti				
	Debiti a breve	0	0	0
	Debiti verso fornitori	0	0	0
Totale passività correnti		0	0	0
Debiti a medio-lungo termine		204715,81	167667,41	-37048,4
Capitale netto (Equity)		194433,7	220147,95	25714,25
Totale passività e netto		399149,51	387815,36	-11334,15
Conto economico		2022		
Ricavi		326200		
Costo dei beni venduti		57000		
Costi generali		195185		
Margine operativo lordo (EBTDA)		74015		
Ammortamenti		40166		
Reddito operativo (EBIT)		33849		
Interessi		10235,79		
Imposte		7083,96		
Reddito netto		16529,25		
dividendi		0		
Utili non distribuiti		16529,25		

		2021	2022	Variazioni
Capitale circolante netto		39315,51	68147,36	28831,85
CCN/TA		9,8%	17,6%	
Indice	Descrizione			
Quozienti di leva		2021	2022	
Rapporto di indebitamento ML	Debiti MLT/(Debiti MLT+Equity)	0,51	0,43	
Rapporto Debiti MLT/Equity	Debiti MLT/Equity	1,05	0,76	
Copertura degli interessi	EBIT/Interessi	4,08	3,31	
Cash coverage ratio	EBITDA/Interessi	7,43	7,23	
Quozienti di liquidità				
Circolante netto su attività	(attività correnti-pass. correnti)/tot attività	0,10	0,18	
Periodo medio di copertura spese	(cassa+clienti)/(costi operativi/365)		86,04	

Commenti indici:

Il capitale circolante netto è dato dalla differenza tra le attività correnti e le passività correnti, e corrisponde all'ammontare di risorse che compongono e finanziano l'attività operativa di un'azienda ed è un indicatore utilizzato allo scopo di verificare l'equilibrio finanziario dell'impresa nel breve periodo.

Quozienti di leva

Indice di rapporto di indebitamento MLT ed il rapporto debiti MLT/Equity

Il valore derivato da questo indice ti permette di calcolare l'ammontare delle risorse finanziarie disponibili rispetto al capitale proprio.

L'indice di indebitamento è una misura del tasso di indebitamento dell'azienda come misura del rapporto tra il totale dei debiti ed il capitale proprio. Per capitale proprio si intende il valore delle risorse di finanziamento di cui l'azienda dispone nel lungo periodo e senza scadenza.

L'indice di indebitamento o effetto leva finanziaria viene calcolato come totale dei debiti / capitale proprio.

Se il valore che risulta da questa operazione è:

pari o inferiore a 1 significa che l'azienda non ha debiti poichè tutte le risorse sono fornite dal capitale proprio. L'azienda riesce quindi a finanziare le operazioni aziendali senza ricorrere a fonti esterne.

un valore compreso tra 1 e 2 significa che il capitale proprio è maggiore del numeratore ovvero del totale delle risorse e questa è una situazione di cui non preoccuparsi poichè c'è un buon equilibrio tra risorse totali e indebitamento.

maggiore di 2 i debiti sono maggiori delle risorse e questo significa che la struttura patrimoniale non è adeguata e l'azienda sottocapitalizzata e per questo bisogna intervenire con dei fondi.

Come risulta dalla nostra analisi finanziaria possiamo notare che il rapporto dei debiti MLT/Equity nel 2021 è pari ad un valore di 1,05, quindi ciò starebbe a indicare che il capitale proprio è maggiore del numeratore ovvero del totale delle risorse e questa è una situazione di cui non preoccuparsi poichè c'è un buon equilibrio tra risorse totali e indebitamento.. Mentre lo stesso indice nell'anno 2022 ha subito una diminuzione di 0,29 assumendo un valore di 0,76, quindi ciò indica che l'azienda non ha debiti poichè tutte le risorse sono fornite dal capitale proprio e quindi riesce a finanziare le operazioni aziendali senza ricorrere a fonti esterne.

Indice di copertura degli interessi e cash coverage ratio

1) L'indice di copertura degli interessi definisce il grado di copertura che il risultato operativo riesce a fornire al costo degli oneri finanziari.

Anche questo rapporto è molto utilizzato dalle banche come monitoraggio del rischio finanziario dell'impresa. La possibilità di soddisfare gli obblighi di pagamento degli interessi è assolutamente fondamentale per un'impresa influenzando positivamente il rapporto con i creditori aziendali.

Il quoziente è particolarmente utile poichè indica il grado di copertura che il reddito operativo è in grado di fornire al costo delle risorse finanziarie. **Quando l'indice assume un valore minore di 1**, l'EBIT sarà minore degli oneri finanziari. Il reddito generato dalla gestione operativa non è, cioè, sufficiente a remunerare il capitale acquisito per produrlo. In tal caso, a meno che non intervengano aggiustamenti conseguenti alla gestione straordinaria (o interessi attivi e dividendi particolarmente elevati), il risultato economico finale è negativo e l'impresa si trova in una situazione di grave tensione finanziaria. Il pregio di tale indice sta nell'analizzare congiuntamente il profilo finanziario con la dimensione patrimoniale ed economica.

1) L'indice di copertura degli interessi : $(EBIT/Interessi = (vendite - costi - ammortamenti)/interessi)$, sia dell' anno 2021 (pari a 4,08) che del 2022 (pari a 3,31) risulta essere positivo poichè il valore è superiore a 2, pertanto le banche si sentono tutelate dato che la nostra attività riesce a coprire per almeno il doppio il costo degli interessi

2) In alcuni casi viene utilizzato anche il rapporto EBITDA che è considerato più corretto dato che l'EBIT sottostimerebbe i flussi di cassa. Infatti, a differenza dell'EBIT l'aggregato EBITDA è formato

anche dagli ammortamenti, ovvero è l'utile al lordo degli interessi, imposte, ammortamenti ed accantonamenti che, non essendo una uscita finanziaria ma solo un costo contabile rappresenta una sorta surplus finanziario per l'impresa utilizzabile in qualsiasi momento.

2)Cash coverage ratio: $(EBIT+ammort)/interessi= \text{Cash-flow}/ \text{interessi}= (\text{vendite-costi-ammort}+ammort)/interessi = \text{EBITDA}/interessi$

Per un'impresa con un'attività in corso è pericoloso dipendere da i flussi di cassa generati da elementi non monetari come gli ammortamenti per far fronte ai pagamenti del debito. L'impresa infatti, con un EBITDA (margine operativo lordo) elevato ed un EBIT basso che prende in prestito risorse sulla base della stima del primo valore può trovarsi in seria difficoltà per due motivi: se utilizza i flussi di cassa derivanti dagli ammortamenti per ripagare gli oneri finanziari invece di effettuare delle spese in conto capitale può mettere a rischio le sue prospettive di crescita; se invece continua a effettuare delle spese in conto capitale, dovrà dipendere dal nuovo finanziamento per coprire i costi del debito. **Per tale ragione preferiamo utilizzare, per la verifica della sostenibilità del costo del debito, l'EBIT piuttosto che l'EBITDA.**

Quando il cash coverage ratio (CCR) ha un valore superiore ad 1 la situazione finanziaria è positiva perché il cash flow operativo eccede gli impegni finanziari. Infatti da quanto risulta nella nostra analisi finanziaria abbiamo un valore del CCR del (2021) pari a 7,43 registrando una diminuzione nell' anno successivo(2022) passando da 7,43 a 7,23, però il nostro clash flow operativo riesce ad eccedere sempre i nostri impegni finanziari

Nel caso avessimo registrato **un valore del CCR inferiore ad 1**, ciò avrebbe significato avere una situazione di tensione finanziaria con possibili difficoltà nel rimborso del debito in quanto il cash flow operativo risulterebbe insufficiente per gli impegni finanziari a servizio del debito nel periodo considerato

<i>Quozienti di efficienza</i>			(2022)
Rotazione attività totali	Vendite/totale attivo medio		0,83
Rotazione CCN	Vendite/CCN medio		6,07
Durata scorte (giorni)	Scorte medie/(costo dei beni venduti/365)		11,72
Rotazione delle scorte	Costo dei beni venduti/scorte medie		31,13
<i>Quozienti di redditività</i>			
Redditività delle vendite (ROS)	(EBIT-imposte)/vendite		8,21%
Redditività delle attività (ROA)	(EBIT-imposte)/attività totali medie		6,80%
Redditività dell'equity (ROE)	reddito netto/equity medio		7,97%

Commenti indici:

Quozienti di efficienza

Gli indicatori di efficienza puntano l'attenzione sul modo di operare ed impiegare le risorse dell'impresa.

1) L'indice di rotazione attività totali: evidenzia la velocità di rinnovo (cioè di ritorno in forma liquida) del capitale investito, oppure il tempo di estinzione dei debiti. Tale quoziente mostra l'intensità dello sfruttamento delle attività aziendali.

Vendite/tot attivo. l'indice dà un contributo alla valutazione dell'efficienza operativa dell'impresa. Il valore delle vendite riguarda sia i prodotti che i servizi.

$$\text{Vendite/tot attivo medio} = \text{vendite} / (\text{valore iniziale} + \text{valore finale} / 2)$$

Nella nostra analisi finanziaria con riferimento all'anno (2022) tale indice corrisponde a 0,84, ciò indica che per ogni euro investito la vendita è di 0,83€. Da un'analisi di mercato che abbiamo effettuato risulta che gli altri competitors presentino un indice simile al nostro, dunque avendo un indice di rotazione attività totali simile alle altre attività l'azienda non deve investire troppo capitale per generare vendite.

2) L'indice rotazione capitale circolante netto indica il numero di volte in cui, nell'esercizio, il Capitale Circolante si riproduce attraverso le vendite. Più è elevato l'indicatore rotazione capitale circolante netto, maggiore è la capacità dell'azienda di reperire nel proprio ambito i mezzi finanziari per far fronte alle uscite derivanti dai pagamenti.

Dalla nostra analisi si registra un valore nel anno 2022 pari a 6,07, quindi l'azienda è capace di reperire nel proprio ambito i mezzi finanziari per far fronte alle uscite derivanti dai pagamenti

3) L'indice di durata delle scorte: è dato dal rapporto tra le scorte e il costo del venduto (CV) diviso 365, **mostra il tempo in giorni** mediamente necessario per far sì che tale categoria di impiego torni in forma liquida disponibile per l'impresa. Tanto maggiore è l'indicatore, tanto minore sarà l'ammontare degli investimenti in capitale circolante netto.

$$\text{Scorte medie} / (\text{costo dei prodotti venduti} / 365) = [(\text{scorte } 2021 + \text{scorte } 2022) / 2] / (\text{costo dei beni venduti } 2022 + \text{costi generali } 2022) / 365$$

Dalla nostra analisi finanziaria risulta che in 11 giorni le nostre scorte dell'anno (2022) dovrebbero tornare in forma liquida

4) L'indice di rotazione del magazzino o delle scorte è un sistema per misurare quante volte un'azienda vende le proprie rimanenze in un dato periodo di tempo. Le imprese lo usano per valutare la propria competitività, per fare previsioni sui profitti, e più in generale per valutare se stanno lavorando bene all'interno del proprio settore di riferimento. Un'elevata rotazione del magazzino di solito viene vista come un indicatore positivo, poiché sta a significare che i beni vengono venduti abbastanza velocemente e prima che si possano deteriorare.

Nella nostra attività abbiamo registrato un valore di tale indice pari a 31 gironi, quindi significa che sono necessari circa 31 giorni per vendere tutte le scorte di magazzino.

Quozienti di Redditività

Indice di redditività delle vendite (ROS): tale indice esprime la redditività delle vendite, è un'espressione diretta dei legami tra prezzi di vendita e costi operativi, dato il fatturato realizzato. Serve appunto per conoscere la percentuale delle vendite che diventa profitto

$$\text{ROS} = \text{EBIT-imposte} / \text{vendite}$$

Generalmente il ROS è ritenuto ottimo per valori pari o superiori al 13%, buono per i valori compresi tra 8% e 13%, sufficiente per i valori compresi tra 2% e 8%, mentre rappresenta una situazione critica per i valori inferiori al 2%.

Dalla nostra analisi abbiamo registrato nell'anno 2022 un ROS pari a 8,21% quindi ci troviamo in una situazione buona.

Indice di redditività delle attività (ROA): tale indice esprime l'economicità della gestione caratteristica, ovvero dà un'idea al potenziale investitore se convenga entrare o meno sul titolo prescelto, è influenzato dal tasso di crescita dei nuovi investimenti e dal grado di ammortamento. Il ROA dà conferma della capacità dell'azienda di creare ricchezza per l'investitore. Più tale indice risulta essere alto meglio è, vuol dire che l'azienda riesce a valorizzare al massimo i mezzi a propria disposizione.

$$\text{ROA} = \text{EBIT-imposte} / \text{attività medie}$$

Tendenzialmente il ROA deve essere almeno superiore ai tassi d'interesse offerti dalle banche centrali (5%), altrimenti significherebbe che il denaro preso in prestito dall'azienda è costato più di quanto abbia poi reso.

Dalla nostra analisi abbiamo registrato nell'anno (2022) un ROA pari al 6,80% quindi risulta essere sufficiente poiché superiore al 5% e vuol dire che l'azienda riesce a valorizzare al massimo i mezzi a propria disposizione.

È fondamentale confrontare il ROE con il ROA, poiché quest'ultimo a differenza del ROE tiene conto dell'indebitamento dato che il denominatore è dato dalla somma dell'attivo e del passivo

Indice di redditività del Equity (ROE): esso indica la redditività complessiva del patrimonio netto, ovvero il ritorno economico dell'investimento effettuato dai soci nell'azienda, è una prima valutazione dell'investimento nell'impresa. Il ROE è lo strumento ideale per valutare il miglior investimento in termini di **profittabilità** e permette anche di confrontare altre realtà appartenenti allo stesso settore.

Il ROE indica in percentuale quanto profitto è stato generato sulla base del denaro investito nel capitale secondo la seguente formula:

$$\text{ROE} = \text{reddito netto} / \text{equity medio}$$

Si ha un ROE ottimo per valori pari o superiori al 6%, per i valori tra il 4% e il 6% buono, per i valori compresi tra 2% e 4% situazione sufficiente, mentre inferiore al 2% situazione critica.

Dalla nostra analisi finanziaria abbiamo ottenuto un ROE nell'anno 2022 pari a 7,97% quindi ci troviamo in una situazione ottimale in cui il capitale investito risulta essere molto profittevole.

Analisi finanziaria (n 2022/2023)

Attività			2022	2023	Variazioni
Attività correnti					
	Cassa e titoli a breve		59447,36	88443,29	28995,93
	Crediti verso clienti		0	0	0
	Scorte		8700	10000	1300
Totale attività correnti			68147,36	98443,29	30295,93
Attività fisse					
	Impianti e attrezzature		400000	400000	0
	fondi ammortamento		80332	120498	40166
	Attività fisse nette		319668	279502	-40166
Totale attività			387815,36	377945,29	-9870,07
Passività e capitale netto					
Passività correnti					
	Debiti a breve		0	0	0
	Debiti verso fornitori		0	0	0
Totale passività correnti			0	0	0
Debiti a medio-lungo termine			167667,41	128766,58	-38900,83
Capitale netto (Equity)			220147,95	249178,71	29030,76
Totale passività e netto			387815,36	377945,29	-9870,07

Conto economico			2023		
Ricavi			346300		
Costo dei beni venduti			61000		
Costi generali			209351		
Margine operativo lordo (EBTDA)			75949		
Ammortamenti			40166		
Reddito operativo (EBIT)			35783		
Interessi			8383,37		
Imposte			8219,88		
Reddito netto			19179,75		
dividendi			0		
Utili non distribuiti			19179,75		

		2022	2023	Variazio ni
Capitale circolante netto		68147,36	98443,29	30295,93
CCN/TA		17,6%	26%	
Indice	Descrizione			
Quozienti di leva		2022	2023	
Rapporto di indebitamento ML	Debiti MLT/(Debiti MLT+Equity)	0,43	0,34	
Rapporto Debiti MLT/Equity	Debiti MLT/Equity	0,76	0,52	
Copertura degli interessi	EBIT/Interessi	3,31	4,27	
Cash coverage ratio	EBITDA/Interessi	7,23	9,06	
Quozienti di liquidità				
Circolante netto su attività	(attività correnti-pass. correnti)/tot attività	0,18	0,26	
Periodo medio di copertura spese	(cassa+clienti)/(costi operativi/365)		119,41	

Commenti indici:

Quozienti di leva

Indice di rapporto di indebitamento MLT ed il rapporto debiti MLT/Equity

Se il valore che risulta da questa operazione è:

pari o inferiore a 1 significa che l'azienda non ha debiti poichè tutte le risorse sono fornite dal capitale proprio. L'azienda riesce quindi a finanziare le operazioni aziendali senza ricorrere a fonti esterne.

un valore compreso tra 1 e 2 significa che il capitale proprio è maggiore del numeratore ovvero del totale delle risorse e questa è una situazione di cui non preoccuparsi poichè c'è un buon equilibrio tra risorse totali e indebitamento.

maggiore di 2 i debiti sono maggiori delle risorse e questo significa che la struttura patrimoniale non è adeguata e l'azienda sottocapitalizzata e per questo bisogna intervenire con dei fondi.

Come risulta dalla nostra analisi finanziaria possiamo notare che il rapporto dei debiti MLT/Equity nel 2022 è pari ad un valore di 0,76 mentre nell'anno (2023) tale indice ha subito un ribasso di 0,24 passando da 0,76 a 0,52

Indice di copertura degli interessi e cash coverage ratio

1) L'indice di copertura degli interessi : $(EBIT/Interessi = (vendite - costi - ammortamenti)/interessi)$, sia dell' anno 2022 (pari a 3,31) che del 2023 (pari a 4,27) risulta essere positivo poichè il valore è superiore a 2, pertanto le banche si sentono tutelate dato che la nostra attività riesce a coprire per almeno il doppio il costo degli interessi

2)Cash coverage ratio: $(EBIT+ammort)/interessi = Cash-flow/ interessi = (vendite-costi-ammort+ammort)/interessi = EBITDA/interessi$

Quando il cash coverage ratio (CCR) ha un valore superiore ad 1 la situazione finanziaria è positiva perché il cash flow operativo eccede gli impegni finanziari. Infatti da quanto risulta nella nostra analisi finanziaria abbiamo un valore del CCR del (2022) pari a 7,23 registrando inoltre un aumento di 1,83 nell' anno successivo(2023) passando da 7,23 a 9,06, quindi il nostro clash flow operativo riesce ad eccedere sempre più i nostri impegni finanziari

<u>Quozienti di efficienza</u>			
<u>Rotazione attività totali</u>	<u>Vendite/totale attivo medio</u>		<u>0,90</u>
<u>Rotazione CCN</u>	<u>Vendite/CCN medio</u>		<u>4,16</u>
<u>Durata scorte (giorni)</u>	<u>Scorte medie/(costo dei beni venduti/365)</u>		<u>12,62</u>
<u>Rotazione delle scorte</u>	<u>Costo dei beni venduti/scorte medie</u>		<u>28,91</u>
<u>Quozienti di redditività</u>			
<u>Redditività delle vendite (ROS)</u>	<u>$(EBIT-imposte)/vendite$</u>		<u>7,96%</u>
<u>Redditività delle attività (ROA)</u>	<u>$(EBIT-imposte)/attività totali medie$</u>		<u>7,20%</u>
<u>Redditività dell'equity (ROE)</u>	<u>reddito netto/equity medio</u>		<u>8,17%</u>

Commenti indici:

Quozienti di efficienza

Gli indicatori di efficienza puntano l'attenzione sul modo di operare ed impiegare le risorse dell'impresa.

L'indice di rotazione attività totali:

$Vendite / \text{tot attivo medio} = \text{vendite} / (\text{valore iniziale} + \text{valore finale}) / 2$

Nella nostra analisi finanziaria con riferimento all'anno (2023) tale indice corrisponde a 0,90 registrando un aumento dall'anno precedente di 0,07€, ciò indica che per ogni euro investito la vendita è di 0,90€.

2) L'indice rotazione capitale circolante netto indica il numero di volte in cui, nell'esercizio, il Capitale Circolante si riproduce attraverso le vendite. Più è elevato l'indicatore rotazione capitale circolante netto, maggiore è la capacità dell'azienda di reperire nel proprio ambito i mezzi finanziari per far fronte alle uscite derivanti dai pagamenti.

Dalla nostra analisi si registra un valore nel anno 2023 pari a 4,16, quindi l'azienda è capace di reperire nel proprio ambito i mezzi finanziari per far fronte alle uscite derivanti dai pagamenti

3) L'indice di durata delle scorte: è dato dal rapporto tra le scorte e il costo del venduto (CV) diviso 365, **mostra il tempo in giorni** mediamente necessario per far sì che tale categoria di impiego torni in forma liquida disponibile per l'impresa. Tanto maggiore è l'indicatore, tanto minore sarà l'ammontare degli investimenti in capitale circolante netto.

$\text{Scorte medie} / (\text{costo dei prodotti venduti} / 365) = [(\text{scorte } 2021 + \text{scorte } 2022) / 2] / (\text{costo dei beni venduti } 2022 + \text{costi generali } 2022) / 365$

Dalla nostra analisi finanziaria risulta che in 12 giorni le nostre scorte dell'anno (2023) dovrebbero tornare in forma liquida

4) L'indice di rotazione del magazzino o delle scorte

Nella nostra attività abbiamo registrato un valore di tale indice pari a 28,91 gironi, quindi significa che sono necessari circa 29 giorni per vendere tutte le scorte di magazzino.

Quozienti di Redditività

Indice di redditività delle vendite (ROS):

$\text{ROS} = \text{EBIT} - \text{imposte} / \text{vendite}$

Generalmente il ROS è ritenuto ottimo per valori pari o superiori al 13%, buono per i valori compresi tra 8% e 13%, sufficiente per i valori compresi tra 2% e 8%, mentre rappresenta una situazione critica per i valori inferiori al 2%.

Dalla nostra analisi abbiamo registrato nell'anno 2023 un ROS pari a 7,96% quindi ci troviamo sempre in una situazione buona come il caso dell'anno precedente.

Indice di redditività delle attività (ROA):

ROA= EBIT-imposte/ attività medie

Tendenzialmente il ROA deve essere almeno superiore ai tassi d'interesse offerti dalle banche centrali (5%), altrimenti significherebbe che il denaro preso in prestito dall'azienda è costato più di quanto abbia poi reso.

Dalla nostra analisi abbiamo registrato nell'anno (2023) un ROA pari al 7,20% quindi risulta essere sempre sufficiente come nell'anno precedente poiché superiore al 5%

Indice di redditività del Equity (ROE):

Il ROE indica in percentuale quanto profitto è stato generato sulla base del denaro investito nel capitale secondo la seguente formula:

ROE= reddito netto/equity medio

Si ha un ROE ottimo per valori pari o superiori al 6%, per i valori tra il 4% e il 6% buono, per i valori compresi tra 2% e 4% situazione sufficiente, mentre inferiore al 2% situazione critica.

Dalla nostra analisi finanziaria abbiamo ottenuto un ROE nell' anno 2023 pari a 8,17% quindi ci troviamo in una situazione ottimale in cui il capitale investito risulta essere molto profittevole. Si presenta quindi la stessa situazione che avevamo l'anno precedente

Rendiconto finanziario (2021/2022)

Attività		2021	2022	Variazioni grezze	
				Fonti	Impieghi
Attività correnti					
	Cassa e titoli a breve	31815,51	59447,36		27631,85
	Crediti verso clienti	0	0		0
	Scorte	7500	8700		1200
Totale attività correnti		39315,51	68147,36		
Attività fisse					
	Impianti e attrezzature	400000	400000		0
	fondi ammortamento	40166	80332	40166	
Attività fisse nette		359834	319668		
Totale attività		399149,51	387815,36		

Passività e capitale netto						
Passività correnti						
	Debiti a breve		0	0		0
	Debiti verso fornitori		0	0		0
Totale passività correnti			0	0		
Debiti a medio-lungo termine			204715,81	167667,41		37048,4
Capitale netto (Equity)			194433,7	220147,95		25714,25
Totale passività e netto			399149,51	393065,36		
				Check		65880,25 65880,25

	Rettifiche		Valori finali	
	Fonti	Impieghi	Fonti	Impieghi
				27631,85
				0
				1200
Acquisti e dismissioni	0	0	0	0
f.do ammortamento cespiti			40166	

				0	
				0	
Rimborso quote mutuo	0	0		0	37048,4
Distribuzione dividendi	0			25714,25	
Distribuzione dividendi		0			0
Check	0	0		65880,25	65880,25

Secondo il nostro rendiconto finanziario degli anni (2021/2022) non abbiamo registrato nessun movimento diverso da quello già generato dalle variazioni grezze, per questo motivo che il check delle nostre rettifiche è pari a 0.

Rendiconto	
FONTI	
Utile	25714,25
Ammortamenti cespiti	40166
Cash-flow	65880,25
Sottoscrizione mutuo	0
Dismissione cespiti	0
Aumento debiti vs fornitori	0
Aumento debiti a breve	0
Totale fonti	65880,25

IMPIEGHI	
Rimborso quote mutui	37048,4
Ammortamento debiti MLT	0
Distribuzione dividendi	0
Aumento Clienti	0
Aumento scorte	1200
Totale impieghi	38248,4
Variazione cassa	27632,85

La variazione cassa è data da (totale fonti) – (totale impieghi) quindi la formula sarebbe:

$$65880,25 - 38248,4 = 27631,85$$

Rendiconto Finanziario (2022/2023)

Attività		2022	2023	Variazioni grezze	
				Fonti	Impieghi
Attività correnti					
	Cassa e titoli a breve	59447,36	88443,29		28995,93
	Crediti verso clienti	0	0		0
	Scorte	8700	10000		1300
Totale attività correnti		68147,36	98433,29		
Attività fisse					
	Impianti e attrezzature	400000	400000		0
	fondi ammortamento	80332	120498	40166	
	Attività fisse nette	319668	279502		
Totale attività		387815,36	377945,29		
Passività e capitale netto					
Passività correnti					
	Debiti a breve	0	0	0	
	Debiti verso fornitori	0	0	0	
Totale passività correnti		0	0		

Debiti a medio-lungo termine		167667,41	128766,58				38900,83
Capitale netto (Equity)		220147,95	249178,71			29031,76	
Totale passività e netto		387815,36	377945,29				
			Check			69196.76	69196.76

	Rettifiche			Valori finali	
	Fonti	Impieghi		Fonti	Impieghi
					28995,93
					0
					1300
Acquisti e dismissioni	0	0		0	
f.do ammortamento cespiti				40166	
				0	
				0	
Rimborso quote mutuo	0	0			38900,83
Distribuzione dividendi	0			29030,76	
Distribuzione dividendi		0			0
Check	0	0		69196,76	69196.76

Rendiconto	
FONTI	
Utile	29030,76
Ammortamenti cespiti	40166
Cash-flow	69196,76
Sottoscrizione mutuo	0
Dismissione cespiti	0
Aumento debiti vs fornitori	0
Aumento debiti a breve	0
Totale fonti	69196,76
IMPIEGHI	
Rimborso quote mutui	38900,83
Ammortamento debiti MLT	0
Distribuzione dividendi	0
Aumento Clienti	0
Aumento scorte	1300
Totale impieghi	40200,83
Variazione cassa	28995,93

La variazione cassa è data da (totale fonti) – (totale impieghi) quindi la formula sarebbe:

$$69196,76 - 40200,83 = 28995,93$$

Questa presentazione è stata creata ad opera di:

Federico Ennio Cannas 11/75/67392 (io mi occuperò della presentazione del calcolo degli interessi, schema di bilancio, stima costi fissi e variabili, analisi finanziaria e commento indici anni 2021/2022, da fine pag 9 a pag 20)

Mate Céske 11/75/67264 (io mi occuperò della presentazione della parte introduttiva/descrittiva del progetto da pag1 a pag 9)

Antonio Murgia 11/75/67129 (io mi occuperò della presentazione dell'analisi finanziaria e commento indici anni 2022/2023 e relativa spiegazione del rendiconto finanziario, da pag 21 a pag 31)