

# IL BUSINESS PLANNING



## L'ANALISI DELLA FATTIBILITA' ECONOMICO-FINANZIARIA

### 3. Il Cash-Flow

# IL BUSINESS PLANNING



## ► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

**Se siete soddisfatti del Conto Economico della vostra iniziativa, potete cominciare a calcolare il capitale necessario a lanciarla**

**Oltre ad aver bisogno di finanziare gli investimenti necessari, dovete “finanziare” anche il periodo necessario a raggiungere il break-even, solo dopo aver raggiunto e superato i volumi di vendita necessari al pareggio la vostra iniziativa comincerà a generare la liquidità necessaria al suo sostentamento**

**E' necessario, quindi, elaborare il “CASH-FLOW” (flusso di cassa) della vostra iniziativa**

**Preparate un nuovo foglio, prendendo dal foglio Conto Economico le due tabelle dei Ricavi mensilizzati del primo anno e dell'anno regime e costruite una tabella unica nella quale inserirete anche i tempi di incasso delle diverse righe**

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

				1° ANNO											
				Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
<b>RIEPILOGO RICAVI</b>				% CASH	% a 30 gg	% a 60 gg									
Suite De Luxe	Clietti Diretti		100%	0	0	0	0	800	1.400	3.800	4.600	3.600	1.400	1.400	3.800
	Clietti indiretti		100%	0	0	0	0	1.200	2.400	6.200	7.800	6.000	2.200	2.200	6.400
	Clietti Tour Operator							240	600	1.440	1.800	1.440	600	600	1.560
Standard Room	Clietti Diretti	20%	80%	0	0	0	0	2.800	5.900	12.400	15.500	14.700	5.400	5.400	18.400
	Clietti indiretti	20%	80%	0	0	0	0	1.100	2.400	5.000	6.200	5.900	2.100	2.100	7.400
	Clietti Tour Operator							1.020	2.100	4.440	5.580	5.280	1.920	1.920	6.600
<b>TOTALE SERVIZI BASE</b>								7.160	14.800	33.280	41.480	36.920	13.620	13.620	44.160
Ristorante	Clietti De Luxe	100%		0	0	0	0	270	540	1.395	1.755	1.350	540	540	1.440
	Clietti Standard	100%		0	0	0	0	495	1.080	2.250	2.790	2.655	945	945	3.330
Servizi Bar	Clietti De Luxe	100%		0	0	0	0	150	285	750	930	720	270	270	765
	Clietti Standard	100%		0	0	0	0	255	525	1.110	1.395	1.320	480	480	1.650
<b>TOTALE SERVIZI ACCESSORI</b>								1.170	2.430	5.505	6.870	6.045	2.235	2.235	7.185
<b>TOTALE RICAVI</b>								8.330	17.230	38.785	48.350	42.965	15.855	15.855	51.345

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

				2° ANNO (regime)														
RIEPILOGO RICAVI				% CASH	% a 30 gg	% a 60 gg	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Suite De Luxe	Clienti Diretti		100%		3.600	2.200	5.200	5.200	7.200	7.200	9.200	9.200	7.200	2.200	2.000	4.800		
	Clienti indiretti		100%		5.800	3.800	8.800	8.800	12.000	12.000	15.400	15.400	12.000	3.800	3.200	8.000		
	Clienti Tour Operator			100%	1.440	960	2.160	2.160	2.880	2.880	3.720	3.720	2.880	960	840	1.920		
Standard Room	Clienti Diretti	20%	80%		14.500	9.100	20.400	23.000	28.100	29.400	31.000	31.000	29.400	8.900	7.700	23.000		
	Clienti indiretti	20%	80%		5.800	3.600	8.200	9.200	11.200	11.800	12.400	12.400	11.800	3.600	3.100	9.200		
	Clienti Tour Operator			100%	5.220	3.240	7.380	8.280	10.140	10.560	11.160	11.160	10.560	3.240	2.760	8.280		
<b>TOTALE SERVIZI BASE</b>					36.360	22.900	52.140	56.640	71.520	73.840	82.880	82.880	73.840	22.700	19.600	55.200		
Ristorante	Clienti De Luxe	100%			1.350	855	1.980	1.980	2.700	2.700	3.465	3.465	2.700	855	765	1.800		
	Clienti Standard	100%			2.610	1.620	3.690	4.140	5.040	5.310	5.580	5.580	5.310	1.620	1.395	4.140		
Servizi Bar	Clienti De Luxe	100%			705	450	1.050	1.050	1.440	1.440	1.845	1.845	1.440	450	390	960		
	Clienti Standard	100%			1.305	810	1.845	2.070	2.535	2.640	2.790	2.790	2.640	810	690	2.070		
<b>TOTALE SERVIZI ACCESSORI</b>					5.970	3.735	8.565	9.240	11.715	12.090	13.680	13.680	12.090	3.735	3.240	8.970		
<b>TOTALE RICAVI</b>					42.330	26.635	60.705	65.880	83.235	85.930	96.560	96.560	85.930	26.435	22.840	64.170		

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Dai ricavi dovete calcolare gli incassi:

Preparate una tabella, nella quale, per ogni voce di ricavo predisporrete tante righe quanti sono i periodi di incasso che prevedete ( nel nostro esempio tre: cash, 30gg e 60gg)

INCASSI			1° ANNO														
			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre			
Suite De Luxe	Clienti Diretti	cash															
		30 gg															
		60 gg															
	Clienti indiretti	cash															
		30 gg															
		60 gg															
	Clienti Tour Operator	cash															
		30 gg															
		60 gg															
Standard Room	Clienti Diretti	cash															
		30 gg															
		60 gg															
	Clienti indiretti	cash															
		30 gg															
		60 gg															
	Clienti Tour Operator	cash															
		30 gg															
		60 gg															

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Dai ricavi dovete calcolare gli incassi:

RIEPILOGO RICAVI		% CASH	% a 30 gg	% a 60 gg	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
Suite De Luxe	Clienti Diretti		100%		0	0	0	0	800	1.400
	Clienti indiretti		100%		0	0	0	0	1.200	2.400
	Clienti Tour Operator			100%	0	0	0	0	240	600

INCASSI			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
Suite De Luxe	Clienti Diretti	cash	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	800	1.400
		60 gg			0	0	0	0	0
	Clienti indiretti	cash	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	1.200	2.400
		60 gg			0	0	0	0	0
	Clienti Tour Operator	cash	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	0	0
		60 gg			0	0	0	0	240

# IL BUSINESS PLANNING

## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Dai ricavi dovete calcolare gli incassi:

RIEPILOGO RICAVI		% CASH	% a 30 gg	% a 60 gg	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
Suite De Luxe	Clienti Diretti		100%		0	0	0	0	800	1.400
	Clienti indiretti		100%		0	0	0	0	1.200	2.400
	Clienti Tour Operator			100%	0	0	0	0	240	600

INCASSI			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
Suite De Luxe	Clienti Diretti	cash	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	800	1.400
		60 gg			0	0	0	0	0
	Clienti indiretti	cash	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	1.200	2.400
		60 gg			0	0	0	0	0
	Clienti Tour Operator	cash	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	0	0
		60 gg			0	0	0	0	240

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Dai ricavi dovete calcolare gli incassi:

RIEPILOGO RICAVI				Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio
	% CASH	% a 30 gg	% a 60 gg					
Standard Room	Clienti Diretti	20%	80%	0	0	0	0	2.800
	Clienti indiretti	20%	80%	0	0	0	0	1.100
	Clienti Tour Operator			100%	0	0	0	1.020

INCASSI			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
Standard Room	Clienti Diretti	cash	0	0	0	0	560	2.100	2.480
		30 gg		0	0	0	0	2.240	4.720
		60 gg			0	0	0	0	0
	Clienti indiretti	cash	0	0	0	0	220	480	1.000
		30 gg		0	0	0	0	880	1.920
		60 gg			0	0	0	0	0
	Clienti Tour Operator	cash	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	0	0
		60 gg			0	0	0	0	1.020



# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Per le stanze, per il primo anno:

			1° ANNO											
			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
<b>INCASSI</b>														
Suite De Luxe	Clienti Diretti	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	800	1.400	3.800	4.600	3.600	1.400	1.400
		60 gg			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Indiretti	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	1.200	2.400	6.200	7.800	6.000	2.200	2.200
		60 gg			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Tour Operator	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		60 gg			0	0	0	0	240	600	1.440	1.800	1.440	600
Standard Room	Clienti Diretti	cash	0	0	0	0	560	1.180	2.480	3.100	2.940	1.080	1.080	3.680
		30 gg		0	0	0	0	2.240	4.720	9.920	12.400	11.760	4.320	4.320
		60 gg			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Indiretti	cash	0	0	0	0	220	480	1.000	1.240	1.180	420	420	1.480
		30 gg		0	0	0	0	880	1.920	4.000	4.960	4.720	1.680	1.680
		60 gg			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Tour Operator	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		60 gg			0	0	0	0	1.020	2.100	4.440	5.580	5.280	1.920

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

E per il secondo anno:

			2° ANNO (regime)											
			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
<b>INCASSI</b>														
Suite De Luxe	Clienti Diretti	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg	3.800	3.600	2.200	5.200	5.200	7.200	7.200	9.200	9.200	7.200	2.200	2.000
		60 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti indiretti	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg	6.400	5.800	3.800	8.800	8.800	12.000	12.000	15.400	15.400	12.000	3.800	3.200
		60 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Tour Operator	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		60 gg	600	1.560	1.440	960	2.160	2.160	2.880	2.880	3.720	3.720	2.880	960
Standard Room	Clienti Diretti	cash	2.900	1.820	4.080	4.600	5.620	5.880	6.200	6.200	5.880	1.780	1.540	4.600
		30 gg	14.720	11.600	7.280	16.320	18.400	22.480	23.520	24.800	24.800	23.520	7.120	6.160
		60 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti indiretti	cash	1.160	720	1.640	1.840	2.240	2.360	2.480	2.480	2.360	720	620	1.840
		30 gg	5.920	4.640	2.880	6.560	7.360	8.960	9.440	9.920	9.920	9.440	2.880	2.480
		60 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Tour Operator	cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		30 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		60 gg	1.920	6.600	5.220	3.240	7.380	8.280	10.140	10.560	11.160	11.160	10.560	3.240

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Fate lo stesso per gli altri ricavi, per il primo anno:

			1° ANNO											
			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Ristorante	Clienti De Luxe	cash	0	0	0	0	270	540	1.395	1.755	1.350	540	540	1.440
		30 gg		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Standard	cash	0	0	0	0	495	1.080	2.250	2.790	2.655	945	945	3.330
		30 gg		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Servizi Bar	Clienti De Luxe	cash	0	0	0	0	150	285	750	930	720	270	270	765
		30 gg		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Standard	cash	0	0	0	0	255	525	1.110	1.395	1.320	480	480	1.650
		30 gg		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

E per il secondo anno:

			2° ANNO (regime)											
			Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Ristorante	Clienti De Luxe	cash	1.350	855	1.980	1.980	2.700	2.700	3.465	3.465	2.700	855	765	1.800
		30 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Standard	cash	2.610	1.620	3.690	4.140	5.040	5.310	5.580	5.580	5.310	1.620	1.395	4.140
		30 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Servizi Bar	Clienti De Luxe	cash	705	450	1.050	1.050	1.440	1.440	1.845	1.845	1.440	450	390	960
		30 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Clienti Standard	cash	1.305	810	1.845	2.070	2.535	2.640	2.790	2.790	2.640	810	690	2.070
		30 gg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Aggiungendo a quanto calcolato il versamento del capitale sociale da parte dei soci (ipotesi di 500.000 Eu a Febbraio), potete ricavare gli incassi totali

1° ANNO												
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
TOTALE INCASSI	0	500.000	0	0	1.950	9.210	20.685	37.830	45.805	37.195	20.055	24.465

2° ANNO (regime)												
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
TOTALE INCASSI	43.390	40.075	37.105	56.760	68.875	81.410	87.540	95.120	94.530	73.275	34.840	33.450

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Ora dovete fare lo stesso anche per le uscite, cominciando dagli investimenti

Per posizionare correttamente le uscite, fate riferimento al piano operativo

		1° ANNO											
		Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
INVESTIMENTI	Val. Unit.												
Costituzione della Società	7.000	7.000											
Acquisto immobile	300.000	50.000	250.000										
lavori edili	110.000			20.000	45.000	35.000				10.000			
Lavori impianti	80.000				15.000	55.000				10.000			
Mobili ed arredi	95.000			20.000			75.000						
Sistemi informatici	18.000		5.000		13.000								
Ricerca e formazione del personal	15.000		5.000			10.000							
Campagna di lancio	10.000		2.000			8.000							
<b>USCITE PER INVESTIMENTI</b>		<b>57.000</b>	<b>262.000</b>	<b>40.000</b>	<b>73.000</b>	<b>108.000</b>	<b>75.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>20.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Quindi per i costi di gestione seguite lo stesso ragionamento fatto per i ricavi:

RIEPILOGO COSTI	Pagamenti	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
<b>COSTI FISSI</b>							
Personale (stipendio netto)	CASH	0	0	0	15.429	15.429	15.429
Personale (oneri ed IRPEF)	30 GG	0	0	0	9.429	9.429	9.429
Spese Generali	30 GG	0	0	0	3.729	3.729	3.729
Assicurazione immobile	30 GG	2.500	0	0	0	0	0

USCITE DI GESTIONE	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
<b>COSTI FISSI</b>							
Personale (stipendio netto)	0	0	0	15.429	15.429	15.429	15.429
Personale (oneri ed IRPEF)		0	0	0	9.429	9.429	9.429
Spese Generali		0	0	0	3.729	3.729	3.729
Assicurazione immobile		2.500	0	0	0	0	0

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Quindi per i costi di gestione seguite lo stesso ragionamento fatto per i ricavi:

RIEPILOGO COSTI	Pagamenti	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
<b>COSTI FISSI</b>							
Personale (stipendio netto)	CASH	0	0	0	15.429	15.429	15.429
Personale (oneri ed IRPEF)	30 GG	0	0	0	9.429	9.429	9.429
Spese Generali	30 GG	0	0	0	3.729	3.729	3.729
Assicurazione immobile	30 GG	2.500	0	0	0	0	0

USCITE DI GESTIONE	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
<b>COSTI FISSI</b>							
Personale (stipendio netto)	0	0	0	15.429	15.429	15.429	15.429
Personale (oneri ed IRPEF)		0	0	0	9.429	9.429	9.429
Spese Generali		0	0	0	3.729	3.729	3.729
Assicurazione immobile		2.500	0	0	0	0	0



# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

### Uscite di gestione del primo anno:

USCITE DI GESTIONE	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
<b>COSTI FISSI</b>												
Personale (stipendio netto)	0	0	0	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	27.000
Personale (oneri ed IRPEF)		0	0	0	9.429	9.429	9.429	9.429	9.429	9.429	9.429	9.429
Spese Generali		0	0	0	3.729	3.729	3.729	3.729	3.729	3.729	3.729	3.729
Assicurazione immobile		2.500	0	0	0	0	0	2.500	0	0	0	0
<b>COSTI VARIABILI</b>												
Pasti ristorante		0	0	0	0	340	720	1.620	2.020	1.780	660	660
Spese Generali	0	0	0	0	167	345	776	967	859	317	317	1.027
Distribuzione		0	0	0	0	230	480	1.120	1.400	1.190	430	430
Hosting sito internet		0	0	0	0	80	165	358	445	413	153	153
Assicurazione Clienti		0	0	0	0	68	142	310	387	354	130	130
Consumi Bar		0	0	0	0	54	108	248	310	272	100	100
Lavanderia		0	0	0	0	136	284	620	774	708	260	260
<b>TOTALE USCITE GESTIONE</b>	0	2.500	0	15.429	28.752	29.838	31.260	36.328	34.781	33.619	30.635	42.917

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

### Uscite di gestione del secondo anno:

USCITE DI GESTIONE	2° ANNO											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
<b>COSTI FISSI</b>												
Personale (stipendio netto)	15.429	15.429	15.429	30.857	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	30.857
Personale (oneri ed IRPEF)	16.500	9.429	9.429	9.429	18.857	9.429	9.429	9.429	9.429	9.429	9.429	9.429
Spese Generali	6.525	3.729	3.729	3.729	7.457	3.729	3.729	3.729	3.729	3.729	3.729	3.729
Assicurazione immobile	0	2.500	0	0	0	0	0	2.500	0	0	0	0
<b>COSTI VARIABILI</b>												
Pasti ristorante	2.120	1.760	1.100	2.520	2.720	3.440	3.560	4.020	4.020	3.560	1.100	960
Spese Generali	847	533	1.214	1.318	1.665	1.719	1.931	1.931	1.719	529	457	1.283
Distribuzione	1.380	1.160	740	1.700	1.800	2.320	2.380	2.780	2.780	2.380	740	630
Hosting sito internet	508	408	255	575	640	793	825	890	890	825	250	218
Assicurazione Clienti	432	349	219	497	548	682	708	774	774	708	217	187
Consumi Bar	322	268	168	386	416	530	544	618	618	544	168	144
Lavanderia	864	698	438	994	1.096	1.364	1.416	1.548	1.548	1.416	434	374
<b>TOTALE USCITE GESTIONE</b>	<b>44.926</b>	<b>36.261</b>	<b>32.720</b>	<b>52.004</b>	<b>50.628</b>	<b>39.433</b>	<b>39.950</b>	<b>43.647</b>	<b>40.934</b>	<b>38.547</b>	<b>31.952</b>	<b>47.810</b>

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Siete in grado, ora, di calcolare il totale delle uscite mensilizzate

1° ANNO												
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
USCITE PER INVESTIMENTI	57.000	262.000	40.000	73.000	108.000	75.000	0	0	20.000	0	0	0
USCITE DI GESTIONE	0	2.500	0	15.429	28.752	29.838	31.260	36.328	34.781	33.619	30.635	42.917
TOTALE USCITE	57.000	264.500	40.000	88.429	136.752	104.838	31.260	36.328	54.781	33.619	30.635	42.917

2° ANNO												
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
USCITE PER INVESTIMENTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
USCITE DI GESTIONE	44.926	36.261	32.720	52.004	50.628	39.433	39.950	43.647	40.934	38.547	31.952	47.810
TOTALE USCITE	44.926	36.261	32.720	52.004	50.628	39.433	39.950	43.647	40.934	38.547	31.952	47.810

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Ed il vostro Cash-flow MENSILE:  
Differenza per ogni mese tra incassi ed uscite

	1° ANNO											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
TOTALE INCASSI	0	500.000	0	325	1.950	9.210	20.685	37.830	45.805	37.195	20.055	24.465
TOTALE USCITE	57.000	264.500	40.000	88.429	136.752	104.838	32.152	36.328	54.781	36.038	30.635	42.917
DELTA	-57.000	235.500	-40.000	-88.104	-134.802	-95.628	-11.467	1.502	-8.976	1.157	-10.580	-18.452

	2° ANNO (regime)											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
TOTALE INCASSI	43.390	40.075	37.105	56.760	68.875	81.410	87.540	95.120	94.530	73.275	34.840	33.450
TOTALE USCITE	47.563	36.261	32.720	54.842	50.628	39.433	42.384	43.647	40.934	39.339	31.952	47.810
DELTA	-4.173	3.814	4.385	1.918	18.247	41.977	45.156	51.473	53.596	33.936	2.888	-14.360

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

E finalmente il vostro Cash-flow **PROGRESSIVO**:  
Somma progressiva delle differenze mensili  
(quanto ogni fine mese avete in banca)

	1° ANNO											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
DELTA	-57.000	235.500	-40.000	-88.104	-134.802	-95.628	-11.467	1.502	-8.976	1.157	-10.580	-18.452
DELTA PROGRESSIVO	-57.000	178.500	138.500	50.396	-84.406	-180.034	-191.501	-190.000	-198.976	-197.819	-208.399	-226.851

**Es.:**  
 $178.500 = 235.500$  (Delta mensile generato nel mese di Febbraio)  $- 57.000$  (Delta totale alla fine del mese precedente)

	2° ANNO (regime)											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
DELTA	-4.173	3.814	4.385	1.918	18.247	41.977	45.156	51.473	53.596	33.936	2.888	-14.360
DELTA PROGRESSIVO	-231.024	-227.210	-222.825	-220.906	-202.659	-160.682	-115.526	-64.053	-10.457	23.479	26.367	12.007

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Al termine dell'elaborazione del Cash-Flow, potrete calcolare gli Oneri Finanziari che dovrete inserire nel vostro Conto Economico

Dovete prima di tutto fissare (come dato di Input) il valore percentuale degli interessi attivi/passivi che la banca applica sul vostro conto corrente; nel nostro esempio:

INPUT AGGIUNTIVI PER CASH FLOW	
Interessi bancari PASSIVI	5,0%
Interessi bancari ATTIVI	1,5%

Riprendete, quindi, la riga del Delta Progressivo del Cash-Flow e, poiché normalmente le banche addebitano gli interessi passivi/accreditano gli interessi attivi trimestralmente, calcolate l'esposizione media trimestrale

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

1° ANNO												
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
DELTA PROGRESSIVO	-57.000	178.500	138.500	50.396	-84.406	-180.034	-191.501	-190.000	-198.976	-197.819	-208.399	-226.851
ESPOSIZIONE MEDIA	86.667		-71.348			-193.492			-211.023			

**Es.:**

$$86.667 = (-57.000 \text{ (Delta progressivo al mese di Gennaio)} + 178.500 \text{ (Delta progressivo al mese di Febbraio)} + 138.500 \text{ (Delta progressivo al mese di Marzo)}) / 3$$

2° ANNO (regime)												
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
DELTA PROGRESSIVO	-231.024	-227.210	-222.825	-220.906	-202.659	-160.682	-115.526	-64.053	-10.457	23.479	26.367	12.007
ESPOSIZIONE MEDIA	-227.020		-194.749			-63.345			20.617			

# IL BUSINESS PLANNING



## ► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Dall'esposizione media del trimestre si possono calcolare gli oneri/proventi finanziari, utilizzando gli interessi annuali inseriti come input:

- ✓ Il valore degli interessi Passivi nel caso di media mensile negativa
- ✓ Il valore degli interessi Attivi nel caso di media mensile positiva



# IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

E quindi calcolare gli oneri/proventi finanziari

	1° ANNO											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
DELTA PROGRESSIVO	-57.000	178.500	138.500	50.396	-84.406	-180.034	-191.501	-190.000	-198.976	-197.819	-208.399	-226.851
ESPOSIZIONE MEDIA	86.667		-71.348			-193.492			-211.023			
<b>ONERI FINANZIARI TRIMESTRALI</b>			<b>325</b>									
<b>ONERI FINANZIARI PROGRESSIVI</b>			<b>325</b>									

**Es.:**

**325=(86.667 (Esposizione media del primo trimestre) X 1,5% (Interesse pagato dalla banca sui depositi))/4 (Perche il calcolo è trimestrale)**

**Attenzione! Gli oneri/proventi di c/c vengono addebitati o accreditati sul c/c all'inizio del mese successivo e quindi entrano a far parte delle giacenze su cui verranno calcolati gli oneri o proventi del trimestre successivo**

# IL BUSINESS PLANNING

L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

E quindi calcolare gli oneri/proventi finanziari

	1° ANNO											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
DELTA PROGRESSIVO	-57.000	178.500	138.500	50.396	-84.406	-180.034	-191.501	-190.000	-198.976	-197.819	-208.399	-226.851
ESPOSIZIONE MEDIA	86.667			-71.348			-193.492			-211.023		

	1° ANNO											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
ESPOSIZIONE MEDIA TRIMESTRALE (inclusi oneri/proventi finanziari)	86.667			-71.023			-194.384			-213.441		
ONERI FINANZIARI TRIMESTRALI			325			-888			-2.430			-2.668
ONERI FINANZIARI ANNUALI												-5.661
SALDO BANCA FINE MESE	-57.000	178.500	138.500	50.721	-84.081	-179.709	-191.064	-190.562	-199.538	-200.811	-211.392	-229.843

**Es.:**  
 $-71.023 = -71.348$  (Esposizione media del 2° trimestre)  $+325$  (Interessi accreditati sul c/c per la giacenza media del 1° trimestre)

**Es.:**  
 $-888 = (-71.023$  (Esposizione media del secondo trimestre)  $\times 5\%$  (Interesse pagato alla banca sugli scoperti)  $)/4$  (Perche il calcolo è trimestrale)

# IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

E quindi calcolare gli oneri/proventi finanziari

	1° ANNO											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
ESPOSIZIONE MEDIA TRIMESTRALE (inclusi oneri/proventi finanziari)	86.667			-71.023			-194.384			-213.441		
ONERI FINANZIARI TRIMESTRALI			325			-888			-2.430			2.668
ONERI FINANZIARI ANNUALI												-5.661
SALDO BANCA FINE MESE	-57.000	178.500	138.500	50.721	-84.081	-179.709	-192.064	-190.562	-199.507	-200.811	-211.392	-229.843

Valori da inserire nella voce  
Oneri Finanziari del Conto  
Economico del 1° anno

Valori da inserire nella voce Oneri  
Finanziari del Conto Economico del  
secondo anno

	2° ANNO (regime)											
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
ESPOSIZIONE MEDIA TRIMESTRALE (inclusi oneri/proventi finanziari)	-227.020			-197.587			-65.780			19.826		
ONERI FINANZIARI TRIMESTRALI			-2.838			-2.470			-822			74
ONERI FINANZIARI ANNUALI												-6.055
SALDO BANCA FINE MESE	-236.685	-232.870	-228.485	-229.405	-211.157	-169.180	-126.494	-75.021	-21.425	11.688	14.577	216

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

Possiamo, ora inserire gli oneri finanziari nel nostro Conto Economico:

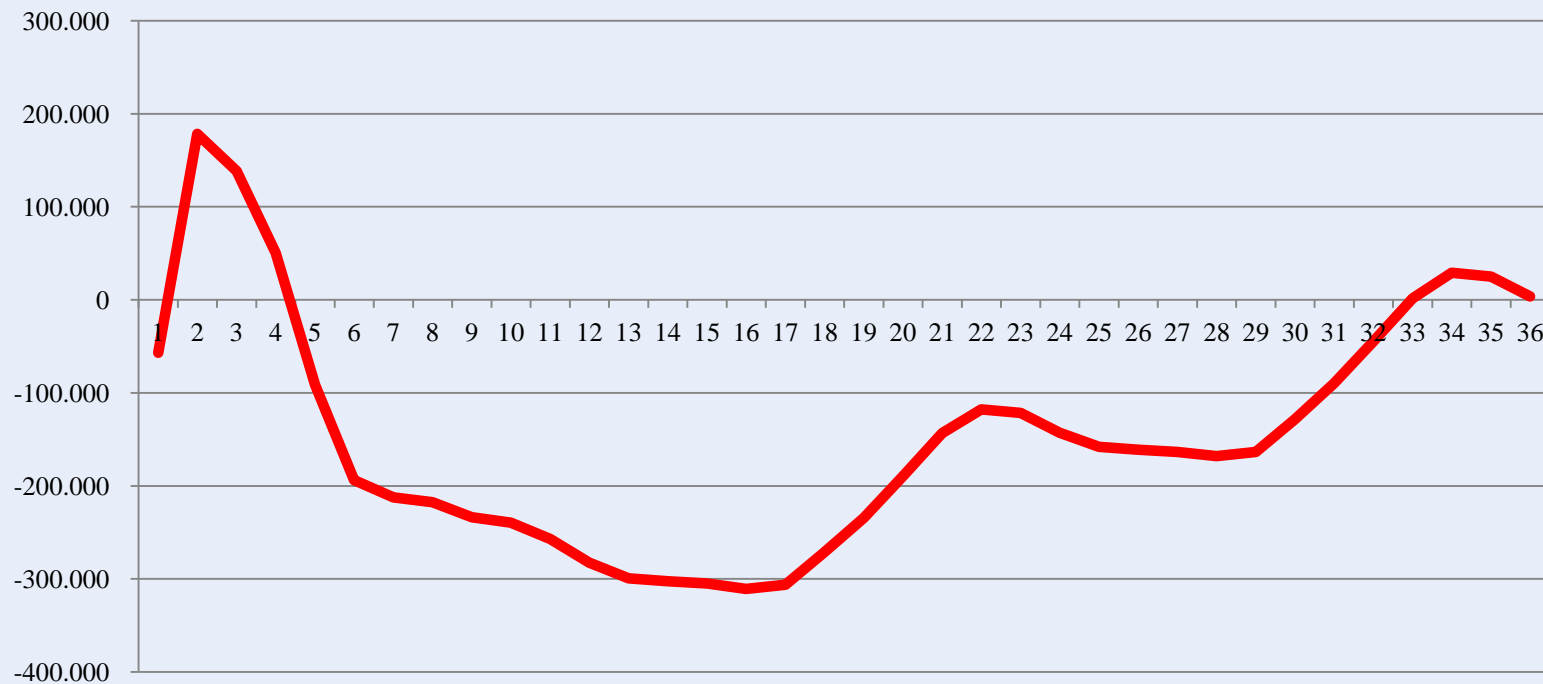
CONTO ECONOMICO	1° ANNO	Regime
<b>RICAVI</b>		
Vendite dirette	101.300	320.700
Vendite indirette	66.600	211.300
Vendite TO	37.140	118.500
Ristorante	22.320	70.650
Bar	11.355	36.060
<b>TOTALE RICAVI</b>	<b>238.715</b>	<b>757.210</b>
<b>COSTI FISSI</b>		
Personale (stipendio netto)	150.429	216.000
Personale (oneri ed IRPEF)	91.929	132.000
TFR	17.357	23.143
Spese Generali	36.354	52.200
Assicurazione immobile	5.000	5.000
<b>COSTI VARIABILI</b>		
Pasti ristorante	9.920	31.400
Spese Generali	4.774	15.144
Distribuzione	6.660	21.130
Hosting sito internet	2.273	7.203
Assicurazione Clienti	1.953	6.203
Consumi Bar	1.514	4.808
Lavanderia	3.906	12.406
<b>TOTALE COSTI</b>	<b>332.068</b>	<b>526.637</b>
<b>MARGINE OPERATIVO LORDO</b>	<b>-93.353</b>	<b>230.573</b>
Ammortamenti	42.740	42.740
Oneri Finanziari	5.661	6.055
<b>UTILE PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	<b>-141.753</b>	<b>181.778</b>

# IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

## Il vostro Cash-flow PROGRESSIVO



# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

**Dall'esame del vostro cash-flow potete derivare se il dimensionamento del vostro capitale sociale è stato corretto:**

- ✓ **Se il cash-flow è subito positivo, potreste ridurre il vostro capitale sociale (è inutile richiedere ai soci soldi che non utilizzate)**
- ✓ **Se il cash-flow rimane negativo per troppo tempo, sarà necessario o aumentare il capitale sociale o ricorrere a finanziamenti di lungo periodo (rimanere troppo esposti sul conto corrente è sempre più oneroso ed inoltre potrebbe superare il fido concessovi dalle banche)**

# IL BUSINESS PLANNING



## L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Cash-Flow

La scelta tra le due opzioni:

- ✓ Debito
- ✓ Equity

E' spesso dettata dalle circostanze e dalla banale considerazione che:

- ✓ Il debito è un onere: la restituzione ed il pagamento degli interessi possono asciugare il cash-flow
- ✓ L'equity non è necessariamente legata al cash-flow e anche la distribuzione dei dividendi può essere rimandata a tempi migliori