









PIANIFICAZIONE ECONOMICA E FINANZIARIA NELL'IMPRESA AGRICOLA

Introduzione al business plan on line dell'ISMEA-RRN

Roma, 16 dicembre 2019







• Il **business plan** è uno strumento di pianificazione *strategica ed operativa* dell'attività d'impresa, con il quale si compie un'attività di analisi dell'evoluzione del mondo esterno ed interno all'impresa, allo scopo di ridurre i margini di eventi imprevisti che incrementano il livello di rischio imprenditoriale.

Visione imprenditoriale → **Piano strategico** → **Piano operativo**

- Attraverso il business plan si descrive un processo logico che consente di tradurre la visione imprenditoriale in un piano di azione di medio periodo (in genere la proiezione temporale è di 10 anni).
- Ad esempio, definito un **obiettivo strategico quello di ampliare la** gamma dei prodotti, attraverso il business plan si andranno ad individuare le azioni operative da compiere nella fase di avvio dell'attività e nella fase di gestione corrente dell'impresa.





Perché redigere un business plan?

- 1. Pianificazione della strategia e <u>del piano operativo</u> (*gestione ordinaria dell'impresa*)
- 2. Valutare la **fattibilità economica e finanziaria di un investimento** (gestione straordinaria dell'impresa)
- 3. Strumento di valutazione del progetto ai fini dell'<u>accesso alle misure di</u> sostegno dei Programmi di Sviluppo Rurale (vedi Corte dei conti europea Relazione speciale 8/2012)
 - ✓ 2,9 mld di euro le risorse programmate dalle regioni per la misura 4 «investimenti materiali» nella PAC 2014-2020
- 4. Strumento di valutazione dell'impresa ai fini dell'accesso al credito







A chi è rivolto?

<u>Funzione interna</u> → strumento di valutazione e di guida nella gestione aziendale

<u>Funzione esterna</u> → strumento di comunicazione e di valutazione di una richiesta di finanziamento









A che punto dello sviluppo dell'idea interviene il Business plan?

L'elaborazione di un business plan può richiedere diversi mesi di tempo. Prima di avviare lo studio di un business plan conviene procedere ad un valutazione sommaria sull'opportunità del progetto, mediante un confronto delle principali voci di ricavo e di costo. Solo se tale analisi conduce ad un risultato positivo si procede a sviluppare il business plan.

Sviluppo del

Concezione
dell'idea

Piano di fattibilità
economica

Bontà economica della propria idea imprenditoriale: confronto delle maggiori voci di costo e ricavo Sviluppo dell'idea

Business plan (piano economico-finanziario)

Valutazione completa finanziaria e di budget:

- Flussi finanziari
- Piano di investimento

Business plan (piano operativo)

mercato

Definisce la strategia e il piano operativo:

- Analisi di mercato
- Politiche di posizionamento
 - Politiche di marketing







La fasi successive all'avvio dell'impresa.

In una **concezione ristretta** il business plan è finalizzato a sviluppare l'idea imprenditoriale ai fini di una valutazione interna ed esterna. L'utilità del business plan si esaurisce nel momento in cui si raggiunge l'obiettivo ad esempio dell'ottenimento di un canale di finanziamento.

In una **concezione allargata**: il business plan accompagna l'impresa durante la fase di sviluppo del mercato. In tal caso viene utilizzato come strumento di guida nelle decisioni di gestione corrente dell'impresa. Inoltre può essere utilizzato come strumento per il controllo di gestione. Confrontare i risultati ottenuti con quelli attesi e previsti nel piano.

In quest'ultimo caso sarà necessario procedere ad una revisione annuale del piano al fine di allineare le previsioni ai nuovi risultati e alle informazioni raccolte dal mercato.







Il processo logico da seguire nelle redazione di un BP:

Ai fini di una corretta pianificazione dell'attività d'impresa, sia che si tratti di start-up sia che si tratti di sviluppo di un'impresa esistente, è necessario intraprendere uno studio approfondito sull'ambiente interno all'azienda e sul contesto esterno nel quale andrà ad operare l'azienda.

Con il termine business plan viene indicato lo strumento che consente di condurre tale studio.

AMBIENTE
ESTERNO

A) l'analisi del mercato
B) Analisi del settore
C) Analisi della concorrenza

AMBIENTE INTERNO A) come presentarsi, con quali prodotti/servizi

B) perseguendo quali strategie,

C) attraverso quale organizzazione (ambiente interno);

AMBIENTE
INTERNO
visione di breve
periodo

A) quantificazione di diversi elementi che consentono di determinare l'attrattività economica e la fattibilità finanziaria sul medio periodo

AMBIENTE INTERNO
(visione di lungo
periodo)
esplicitazione di una
visione imprenditoriale
chiara e coerente





La fasi successive all'avvio dell'impresa.

La finalità per la quale è costruito il piano influisce sulla **forma**: il piano deve rispettare dei requisiti minimi e la finalità di utilizzo influisce sulla forma. Nel caso ad esempio di:

Parti del piano	Fattibilità di un investimento	Richiesta di finanziamento	Analisi di mercato
Descrizione del business	Α	Α	M
Piano operativo	А	А	Α
Struttura e management	M	Α	Α
Risorse di finanziamento	А	А	В
Parte quantitativa	А	А	Т

A= importanza alta M=importanza media B=importanza bassa T=importanza trascurabile

La forma può dipendere anche **da altri fattori** come ad esempio il profilo di esperienza tecnica dell'imprenditore: se l'imprenditore ha collezionato conoscenze ed esperienze tecniche è sufficiente soltanto descrivere a grandi linee il processo produttivo. Il lettore esterno non sarà interessato ad approfondire aspetti tecnici.

Qualora invece l'imprenditore non ha esperienze nel settore, sarà invece necessario dimostrare di aver adeguatamente approfondito e studiato gli aspetti legati al processo produttivo. Risulta efficace semplificare la descrizione del processo produttivo all'interno del business plan e rinviare ad allegati tecnici per un'analisi dettagliata.

