

1. BUDGET ECONOMICI LINK 1.1

ALCUNI ARGOMENTI TRATTATI NEL CAPITOLO.....

1.2.1 Raccolta dei dati storici

Sebbene l'attività del Budget sia proiettata verso il futuro, non può prescindere dal passato, anche il più recente. In altre parole, al momento d'impostare una **Previsione** relativa a un determinato esercizio, dovremo necessariamente tenere presente quanto successo nel corso di quello precedente.

Ovviamente i dati che andremo a cercare (per poi prevedere) rispecchiano le stesse voci evidenziate nel punto 1.1. Più precisamente:

- Per quanto riguarda i **Ricavi** (importi in migliaia di euro) bisognerà preparare una situazione nella quale siano evidenziati, almeno, **i fatturati mensili relativi all'anno precedente:**

VENDITE MENSILI	
ANNO	prece.
GEN	6,93
FEB	7,09
MAR	8,11
APR	9,05
MAG	9,43
GIU	9,89
LUG	6,99
AGO	8,74
SET	9,21
OTT	9,63
NOV	6,44
DIC	8,49
TOT	100,00

tale suddivisione (che è quella minima utilizzabile) è necessaria per poter determinare la **ciclicità dello sviluppo del fatturato complessivo** (quasi tutte le attività economiche, infatti, hanno la tendenza a diversificare a volte in maniera molto esasperata i volumi dei Ricavi mensili) per le ovvie ricadute dello stesso non solo nell'ambito **Economico**, ma soprattutto nell'ambito **Finanziario** della gestione della Impresa: è evidente, infatti, che l'Azienda, indipendentemente dal fatturato di un certo mese dell'anno, deve far fronte a **costi fissi** e ad **impegni finanziari progressi** che devono essere previsti e pianificati in anticipo (con l'utilizzo del Budget, appunto) in maniera da evitare possibili tensioni di natura monetaria.

1.2.3 Sviluppo previsioni mensili Ricavi caratteristici annuali

Partendo dal dato che ci interessa

TOTALE RICAVI DI ESERCIZIO	232.000,00
-----------------------------------	-------------------

utilizzeremo un apposito prospetto (Param) nel quale poter inserire la previsione di incremento-decremento prevista per l'anno da elaborare ottenendo così l'ammontare dei corrispondenti ricavi d'esercizio

SVILUPPO FATTURATO CARATTERISTICO		migliaia di €
FATTURATO +Variazioni Rimanenze e Semilavorati	0	232,00
INCREMENTO % FATTURATO	10,00	
FATTURATO NETTO PREVISTO	1	255,20

Utilizzando poi il prospetto che riporta i fatturati mensili dell'anno precedente

VENDITE MENSILI	
ANNO	0
GEN	6,93
FEB	7,09
MAR	8,11
APR	9,05
MAG	9,43
GIU	9,89
LUG	6,99
AGO	8,74
SET	9,21
OTT	9,63
NOV	6,44
DIC	8,49
TOT	100,00

si ottengono i fatturati mensili previsti per l'anno da elaborare

DESCRIZIONI / PERIODI	ANNO 1												EURO (000)	TOT
	0	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV		
TOTALE RICAVI DI ESERCIZIO	222,00	17,68	18,09	20,70	23,09	24,07	25,25	17,83	22,31	23,51	24,56	16,44	21,66	255,20
TOTALE RICAVI	232,00	18,38	18,80	21,51	23,99	25,01	26,24	18,53	23,18	24,44	25,53	17,09	22,51	265,20

2.2 Le simulazioni : interconnessione fra Conto economico e Cash Flow

Ovviamente, poiché ogni variazione dei parametri economici produce effetti anche nella movimentazione finanziaria (cash Flow), è necessario analizzare (utilizzando le conseguenti "simulazioni") non solo le variazioni della redditività attesa conseguente a una nuova strategia commerciale ma anche al miglioramento / peggioramento del risultato finanziario del periodo che si sta elaborando.

Altra analisi dei risultati, eventualmente altri cambiamenti delle variabili e quindi altro Budget; è appena il caso di ribadire che tutte le variazioni ipotizzate devono essere frutto di approfondita analisi e soprattutto devono essere del tutto compatibili sia con le potenzialità dell'Azienda che con il Mercato nel quale quest'ultima opera: ipotesi quindi sempre più che coerenti e ragionate.

Qualche suggerimento:

- Ricordate che le simulazioni rappresentano un aiuto solo se sono realistiche: è necessario che, prima di effettuare cambi di strategia economica, si svolga un confronto fra i Responsabili dei vari settori interessati (marketing, finanziario, commerciale, ecc.)
- Non limitatevi a modificare un solo parametro : analizzate le possibili variabili "indesiderate". Se, ad esempio, state pensando ad un "ritocco in su" del listino aspettatevi 2 effetti contrastanti: un aumento del prezzo di vendita che produrrà un effetto positivo sul fatturato ma vi esporrà alla possibilità di perdere dei Clienti. Utilizzando simulazioni avete il vantaggio di poter valutare se , alla fine, aumenteranno sia Reddito che cash flow