

## PIANO ECONOMICO FINANZIARIO: PIANIFICA E FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS

*Perché il Piano Economico Finanziario è così fondamentale per la tua impresa? Scopri come questi dati e numeri possono aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi aziendali*



L'imprenditore vincente non è l'imprenditore che si lascia guidare dal caso e che prende decisioni di pancia, nient'affatto. L'imprenditore vincente sa bene dove vuole arrivare e sa anche quali azioni mettere in atto per raggiungere i suoi obiettivi.

L'imprenditore vincente sa tutto questo perché ha con sé un **Business Plan** (BP) da interrogare e verificare step by step.

E tu, come pensi di fronteggiare le sfide quotidiane senza una **guida che ti dica dove stai andando?**

Oggi come oggi senza uno **strumento strategico** di questo tipo, per l'imprenditore è molto facile commettere un passo falso che butti all'aria il lavoro di una vita, che stronchi sul nascere una nuova idea di business o che induca un investitore a non garantirti un prestito.

Il BP diventa quindi l'alleato numero uno dell'imprenditore, il suo braccio destro se vogliamo.

Perché mai dare così tanto valore a dei fogli di carta?

Perché su quei pezzi di carta c'è impresso il futuro del tuo business. **Strategie individuate da professionisti e controller per farti raggiungere i tuoi obiettivi aziendali.** Strategie sì, ma anche numeri e dati da abbracciare nel breve e lungo periodo, monitorando risultati e budget.

### ❖ PIANO ECONOMICO FINANZIARIO: DALLE PAROLE AI NUMERI

Il business plan è composto da due parti distinte: **una più descrittiva e una più tecnica.**

**Si parte dalla descrizione dell'azienda**, i suoi prodotti e/o servizi, l'organico, le finanze e il modo in cui si prevede di ottenere profitti. Ma non solo: perché è in questa prima parte che vengono definite **le strategie imprenditoriali** e si identificano anche i **potenziali ostacoli** che l'imprenditore potrebbe incontrare lungo la strada.

Poi si passa alla **parte più tecnica**, dove dalle strategie si passa ai numeri ed è qui che entra in gioco il **piano economico finanziario.**

Il piano economico e finanziario, serve a **“tradurre” il proprio progetto in termini monetari**, non è altro che un percorso a cui l'imprenditore dovrà attenersi per il conseguimento dei risultati da raggiungere e per effettuare un controllo continuo dell'andamento della gestione aziendale.

In altre parole, è la verifica e la dimostrazione numerica di tutte le informazioni esposte nella prima parte di presentazione dell'azienda. È anche la parte più complessa da scrivere, poiché investimenti, finanziamenti, ricavi, costi, entrate e uscite monetarie e altro, devono essere sintetizzati all'interno di proiezioni future dell'attività dell'impresa (bilanci previsionali).

#### ❖ **PREVEDI E VERIFICA CON IL PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO (PEF)**

Il piano economico finanziario è il cardine di un business plan perché entrano in gioco i numeri che preludono al successo dell'impresa e senza i quali sarebbe difficile fare previsioni.

Infatti se **dal lato finanziario il PEF tiene conto di costi sicuri e ricavi probabili, dal lato economico si concentra sulla liquidità aziendale e sul fabbisogno di capitale circolante.**

Il piano economico-finanziario risponde principalmente a due esigenze:

1. **verificare la fattibilità economica e finanziaria di un business**, per orientare le scelte dell'imprenditore ed anche per capire se sarà redditizio o meno nel lungo periodo. Verifica che interesserà eventuali investitori qualora si voglia percorrere questa strada. Quest'analisi copre solitamente un arco temporale futuro di 3-5 anni e permette di verificare se i ricavi previsti mi permetteranno di pagare tutti i costi.
2. **confrontare dati preventivi e consuntivi per tenere sotto controllo lo stato di salute dell'impresa** e capire se si sta percorrendo la strada giusta o se invece è il caso di aggiustare il tiro. Osservando l'andamento dei flussi di cassa e le previsioni di vendita, il piano economico-finanziario permette di verificare se le ipotesi fatte sono state rispettate.

È proprio questo dialogo tra dati ipotizzati e dati reali che qualifica il BP come uno strumento di guida per l'imprenditore, il cui unico scopo è quello di orientare la sua attività per raggiungere il maggior profitto.

TANTE ALTRE NEWS E APPROFONDIMENTI  
SUL NOSTRO SITO  
[www.pierlucaeassociati.it](http://www.pierlucaeassociati.it)