

# GREEN POINT s.a.s. di Sciuto Francesco Paolo



Business Continuity Plan

2021/2025

## Sommario

1.DISCLAIMER .....	2
1.1 Executive summary .....	3
2.L'IMPRESA .....	4
2.1 Descrizione dell'attività svolta e storia dell'impresa .....	5
3. IL MERCATO E LA CONCORRENZA .....	10
4.IL PROGETTO IMPRENDITORIALE .....	11
5.LA RICHIESTA DI FIDO .....	13
5.1 Esposizione bancaria .....	13
5.2 Caratteristica della richiesta e finalità .....	13
6. Piano economico finanziario .....	14
7.CONCLUSIONI .....	23



## **1.DISCLAIMER**

Le analisi e le valutazioni contenute in questo documento si basano su dati previsionali e di mercato forniti dal management della GREEN POINT s.a.s. di Sciuto Francesco Paolo.

Tutte le informazioni contenute nei documenti qui allegati sono strettamente confidenziali e sono state preparate per l'utilizzo esclusivo della scrivente. Come tali non possono essere trasmesse o utilizzate da terze parti senza autorizzazione della stessa, che si riserva ogni azione opportuna.



### 1.1 Executive summary

La GREEN POINT s.a.s. di Sciuto Francesco Paolo esiste sul territorio di riferimento, in modo continuativo, da oltre 18 anni.

Si occupa di Progettazione, installazione e manutenzione di arredo con opere in verde, sia per enti pubblici che per grandi aziende e privati cittadini.

Da quasi due decenni li spinge la passione per il verde e la ricerca dell'esclusivo. L'azienda nasce a Viagrande, alle falde dell'Etna, con l'obiettivo di portare avanti un progetto di azienda specifica nel settore, avendo come principale obiettivo la creazione di ambienti personalizzati che soddisfino il gusto e l'immaginazione di ogni soggetto, scenografando come materia finale "IL BENESSERE" dello spazio che lo circonda.

La Green Point s.a.s. è supportata da un qualificato staff tecnico controllata dal titolare, imprenditore di grande esperienza nel settore, e da un vasto ed efficiente parco macchine ed attrezzature all'avanguardia per lo svolgimento autonomo delle proprie attività.



## 2.L'IMPRESA

Presentazione Sintetica della Società	
Ragione sociale	Green Point s.a.s. di Sciuto Francesco Paolo
Forma Giuridica	Società in accomandita semplice
Sede Legale	Via Garibaldi, 38 95029 - Viagrande (CT)
Legale Rappresentante	SCIUTO FRANCESCO PAOLO
Data di costituzione	07/02/2002
Data iscrizione	05/03/2002
Data inizio attività	08/02/2002
C.C.I.A.A. - Provincia	CATANIA - SUD EST SICILIA
C.C.I.A.A. - Numero REA	CT - 262981
Partita IVA	03927950877
Codice fiscale	03927950877
Indirizzo PEC	greenpoint.f@pec.libero.it
Recapito telefonico	3487249737
Sito web	www.greenpointct.it
Codice ATECORI 2007	81.3 Cura e manutenzione del paesaggio
Capitale sociale	€ 2.600,00
Data chiusura ultimo bilancio	31/12/19

## **2.1 Descrizione dell'attività svolta e storia dell'impresa**

Svolge come attività principale l'installazione e la successiva manutenzione di aree a verde.

Depositi, macchinari e attrezzature sono di proprietà dell'azienda.

Le linee di prodotto/servizio sono le seguenti:

- Manutenzione aree a verde
- Progettazione e installazione di prati, giardini e sistemi di irrigazione automatizzati
- Lavori straordinari di giardinaggio ed idrosemina (abbattimenti, bonifiche ecc,)

Punti di forza, l'esperienza e le competenze tecniche specifiche del titolare, organizzazione, lealtà e puntualità. Inoltre vengono sempre aggiornate e aumentate le Certificazioni di Qualità e la formazione del personale.

Alcune Certificazioni

Iscrizione alla **White List** della provincia di Catania.

CERT.ISO: Certificazione di qualità **ISO9001-2015**

CERT.SOA: Attestazione di qualificazione all'esecuzione di Lavori Pubblici SOA OS 24 2° classifica cert. N°29688 del 17/09/18

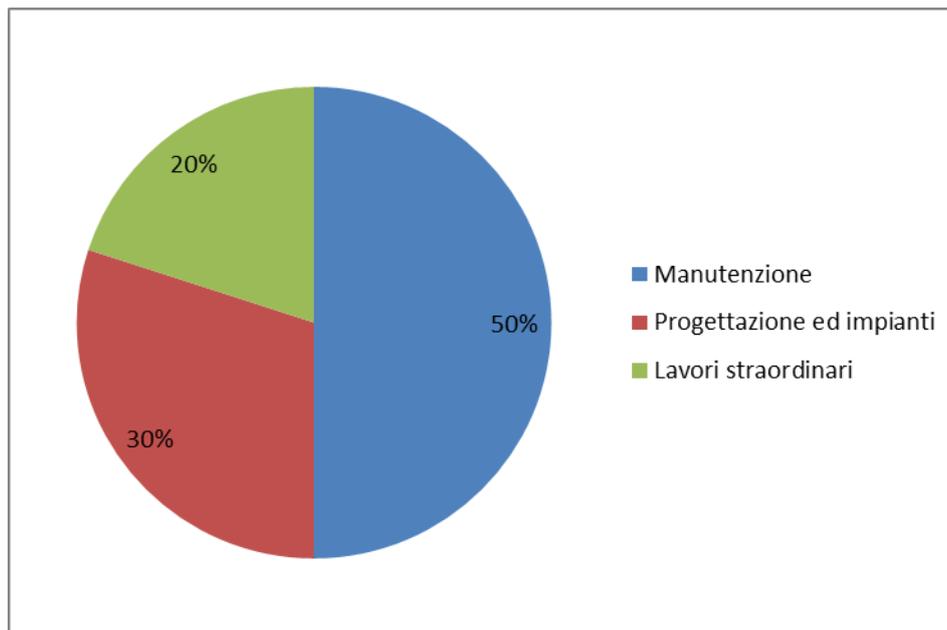
La clientela è composta quasi interamente da enti pubblici e aziende nazionali e multinazionali che richiedono assistenza per le aree a verde da loro utilizzate nella nostra regione. L'attività gode

di una buonissima reputazione sul territorio ed un alto indice di rinnovi contrattuali.

Fatturato per linea di prodotto:

- Manutenzione aree a verde 50%
- Progettazione e installazione di prati, giardini e sistemi di irrigazione automatizzati 30%
- Lavori straordinari di giardinaggio ed idrosemina 20%
- (abbattimenti, bonifiche ecc,)

Fatturato in % per linea di prodotto



Green Point s.a.s. di Sciuto Francesco Paolo nasce nel 2002 dalla passione del suo attuale titolare. Il sig. Sciuto aveva lavorato nel settore già dal 1993 al 2000 come dipendente di un negozio di articoli per l'agricoltura e fino al 2002 come dipendente di una

ditta di giardinaggio. L'azienda si è imposta molto velocemente sul mercato ed è arrivata in perfette condizioni al 2020.

Grazie a questa solidità aziendale ha potuto superare il grave calo di fatturato dovuto alla pandemia di SARS-COVID19 che ha invece spazzato via molte imprese meno solide e strutturate.

La vasta esperienza dovuta alla conoscenza del settore permette di solito anche un abbattimento di costi straordinari per il cliente in quanto si ha molta cura per la prevenzione degli attacchi parassitari alle piante, la cura e la nutrizione delle stesse.

### **L'organizzazione dell'impresa**

L'organizzazione è formata dai due soci. Il socio accomandatario, Sciuto Francesco Paolo, il quale lavora in azienda in qualità di Rappresentante legale e direttore operativo. Sciuto si occupa inoltre di:

- sviluppo aziendale;
- acquisizione nuovi contratti;
- gestione e coordinamento del personale;
- contatti con consulenti e tecnici.

L'altro socio, la sig.ra Zappalà Agata è solamente un socio di capitali.

A partire dal terzo esercizio sarà assunto un secondo lavoratore agricolo.

Si avvale della collaborazione di 8 dipendenti fissi full time e di lavoratori stagionali per i momenti di picco. In questi ultimi si arrivano ad avere 11/13 collaboratori.

<b>Compagine societaria</b>	<b>Quota</b>	<b>Quota %</b>
<b>SCIUTO FRANCESCO PAOLO</b> Nato a Catania (CT) il 04/02/1975 Socio Accomandatario C.F. SCTFNC75B04C351W	<b>€ 1.430,00</b>	<b>55,0</b>
<b>ZAPPALA' AGATA</b> Nata Catania (CT) il 14/03/1976 Socio Accomandante C.F. ZPPGTA76C54C351N	<b>€ 1.170,00</b>	<b>45,0</b>
<b>Totale</b>	<b>€ 2.600,00</b>	<b>100%</b>

## OBIETTIVI

L'azienda opera nel settore dal 2002. Ha dimostrato di poter confrontarsi con le più affermate aziende del settore. Ripaga la clientela che negli anni ha riposto fiducia nelle nostre capacità con il reinvestimento della quasi totalità degli utili in attrezzature all'avanguardia, in un parco macchine non indifferente composto da macchine operatrici Autocestello autonomo, macchine semoventi per taglio siepi e piante anche in orizzontale.

Pone inoltre estrema cura nella formazione e la crescita delle risorse umane.

Cura attentamente l'evolversi di nuove metodologie, migliorando e trasformando in quest'ottica i processi per aumentare l'attrazione degli spazi a verde che creano e curano.

Tutto ciò per contribuire al successo e all'immagine dei clienti.

L'obbiettivo è di conservare il dinamismo attuale e restare sempre azienda all'avanguardia del settore. Proprio per tale ragione potenzia sempre di più l'efficienza degli uffici della nuova sede sia per quanto riguarda l'aspetto tecnico e logistico che attenționando con approcci sempre più innovativi la progettazione paesaggistica.

L'attività viene svolta presso le sedi dei clienti. Sono invece di proprietà le sedi amministrative ed i depositi per i materiali, i macchinari e le attrezzature. Non si sostengono quindi costi di affitto.



### 3. IL MERCATO E LA CONCORRENZA

Da ultime rilevazioni pubblicate dalla Regione Siciliana dal titolo: “MERCATO DEL LAVORO IN SICILIA: Settore Agricoltura” emerge, tra l’altro, che la regione è caratterizzata da una estrema “parcellizzazione della proprietà terriera”.

Ciò fa sì che ci troviamo di fronte ad un alto numero di aziende agricole o titolari di aree a verde di piccole dimensioni che non possono permettersi tutte le figure tecniche necessarie ad un’ottimale manutenzione in proprio delle stesse. Di conseguenza la richiesta di fornitori esterni in outsourcing, non solo rimane alta, ma è destinata a crescere sempre più.

Queste aziende sono attratte da un partner fidato e ben attrezzato che può contare su macchinari e attrezzature sempre all’avanguardia e di personale esperto e affidabile. E ne rimangono fidelizzati.

#### Alcuni clienti



**CONCORRENZA:** Grazie alle varie certificazioni di qualità, sempre aggiornate, non ci sono grandi concorrenti sul territorio capaci di dare servizi certificati e con valide procedure per la sicurezza ad Enti pubblici ed aziende. Alcuni concorrenti li possiamo trovare nel settore dei servizi ai privati in quanto queste piccole aziende possono applicare prezzi più bassi a fronte di costi inferiori sostenuti. In ogni caso il mercato è abbastanza ampio.



#### 4.IL PROGETTO IMPRENDITORIALE

Il ciclo monetario vede dal lato dei pagamenti ai **fornitori** un esborso entro **60/90 giorni**, mentre una dilazione temporale viene concessa al 50% dei **clienti** (i più fidelizzati).

Più analiticamente:

Il 50% dei clienti paga	a vista, max 30 giorni
Il 25% dei clienti paga	a 60/90 giorni
Il 15% dei clienti paga	a 120/180 giorni
Il 10% dei clienti arriva anche a pagare	oltre 180 giorni.

L'azienda gestisce questo disallineamento temporale tra incasso e pagamento delle fatture in forza della solidità aziendale conquistata negli anni ed alla fiducia da parte dei fornitori.

Il percorso di crescita per il prossimo futuro prevede l'acquisizione delle autorizzazioni per poter partecipare a gare per importi più elevati rispetto ad oggi.

E' previsto inoltre un costante aggiornamento delle attrezzature e una continua formazione del personale.

## 5. BANCHE

### 5.1 Esposizione bancaria

L'azienda attualmente lavora con un solo istituto bancario e con questo ha una linee a breve ed un piccolo mutuo chirografario in essere.

Affidamenti a breve termine				
istituto di credito	forma tecnica	A	U	Garanzia
CREVAL	Facoltà di Scoperto	25.000	0	Amministratore
Totale esposizione a breve		25.000	0	

Affidamenti a Medio/Lungo termine						
ISTITUTO DI CREDITO	forma tecnica	IMPORTO	RESIDUO	SCADENZA	IMPORTO RATA	TIPO RATA
CREVAL	Mutuo chirografario	€ 21.000,00	€ 21.000,00	05/01/23	€ 921,30	MENSILE
Totale esposizione a M/L Termine			€ 21.000,00		€ 921,30	

### 5.2 Richiesta fonti esterne di finanziamento

La Green Point s.a.s., per le motivazioni descritte nel precedente paragrafo 4., non necessita al momento di fonti esterne di finanziamento per poter raggiungere gli obiettivi di crescita prefissati e per gestire il costante rinnovo del parco macchine e attrezzature.

## 6. Piano economico finanziario

Nell'ottica della continuità aziendale abbiamo redatto un bilancio previsionale volutamente prudente. Alla luce delle considerazioni di cui sopra, sono stati creati i piani economico-patrimoniali per gli anni 2021/2025:

Costi fissi:	2021	2022	2023	2024	2025
PER IL PERSONALE	97.560	97.560	97.560	97.560	97.560
PER SERVIZI	27.876	27.876	27.876	27.876	27.876
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	3.132	3.132	3.132	3.132	3.132
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	0	0	0	0	0
ONERI FINANZIARI	769	338	4	0	0
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	17.639	17.639	17.639	17.639	17.639
SVALUTAZIONI IMMOBILIZZAZIONI	0	0	0	0	0
ONERI STRAORDINARI					
PROVENTI STRAORDINARI					
SALDO RATEI ATTIVI E RISCONTI PASSIVI (RICAVI)	0	0	0	0	0
SALDO RATEI PASSIVI E RISCONTI ATTIVI (COSTI)	0	0	0	0	0
TOTALI	146.976	146.546	146.211	146.207	146.207
Totale ricavi	288.000	300.000	312.000	321.000	345.000
Totale costi variabili	41.933	43.680	45.427	46.738	50.232
Totale costi fissi	146.976	146.546	146.211	146.207	146.207
Esistenze iniziali	0	0	0	0	0
Rimanenze finali	0	0	0	0	0
Utile d'esercizio	99.091	109.774	120.362	128.055	148.561



## Conto Economico

	2021	2022	2023	2024	2025
<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>288.000</b>	<b>300.000</b>	<b>312.000</b>	<b>321.000</b>	<b>345.000</b>
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	288.000	300.000	312.000	321.000	345.000
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti					
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	0	0	0	0	0
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>	<b>188.140</b>	<b>189.887</b>	<b>191.635</b>	<b>192.945</b>	<b>196.439</b>
6) Per materie prime	41.933	43.680	45.427	46.738	50.232
7) Per servizi	27.876	27.876	27.876	27.876	27.876
8) Per godimento di beni di terzi	3.132	3.132	3.132	3.132	3.132
9) Per il personale	97.560	97.560	97.560	97.560	97.560
a) salari e stipendi	72.000	72.000	72.000	72.000	72.000
b) oneri sociali	19.440	19.440	19.440	19.440	19.440
c) trattamento di fine rapporto	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080
10) Ammortamento e svalutazioni	17.639	17.639	17.639	17.639	17.639
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	0	0	0	0	0
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	17.639	17.639	17.639	17.639	17.639
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	0	0	0	0	0
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	0	0	0	0	0
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
<b>A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)</b>	<b>99.860</b>	<b>110.113</b>	<b>120.365</b>	<b>128.055</b>	<b>148.561</b>
<b>C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	<b>-769</b>	<b>-338</b>	<b>-4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni					
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					
17) Interessi e altri oneri finanziari	769	338	4	0	0
<b>D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non					

## GREEN POINT s.a.s. di Sciuto Francesco Paolo

costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
<b>E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
<b>A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)</b>	<b>99.091</b>	<b>109.774</b>	<b>120.362</b>	<b>128.055</b>	<b>148.561</b>
22) Imposte sul reddito di esercizio	31.159	34.139	37.093	39.240	44.961
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>	<b>67.932</b>	<b>75.635</b>	<b>83.268</b>	<b>88.815</b>	<b>103.600</b>
Riserva legale	3.397	3.782	4.163	4.441	5.180
Utile distribuibile	64.536	136.389	215.494	299.868	398.288
Utile distribuito					
Utile (perdita) portato a nuovo	64.536	71.853	79.105	84.375	98.420



## Stato Patrimoniale

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2021	2022	2023	2024	2025
<b>A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI</b>	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	0	0	0	0	0
<b>B) IMMOBILIZZAZIONI</b>					
<b>I. IMMATERIALI</b>	0	0	0	0	0
- (Ammortamenti)	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	0	0	0	0	0
<b>II. MATERIALI</b>	88.197	88.197	88.197	88.197	88.197
- (Ammortamenti)	17.639	35.279	52.918	70.558	88.197
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	70.558	52.918	35.279	17.639	0
<b>III. FINANZIARIE</b>	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
<b>Totale immobilizzazioni</b>	<b>70.558</b>	<b>52.918</b>	<b>35.279</b>	<b>17.639</b>	<b>0</b>
<b>C) Attivo circolante</b>					
<b>I. Rimanenze</b>	0	0	0	0	0
<b>II. Crediti</b>					
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0
<b>Totale crediti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</b>	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0
<b>Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IV. Disponibilità liquide</b>	45.208	135.786	243.770	357.411	489.411
<b>Totale attivo circolante</b>	<b>45.208</b>	<b>135.786</b>	<b>243.770</b>	<b>357.411</b>	<b>489.411</b>
<b>D) Ratei e risconti attivi</b>	0	0	0	0	0
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>115.766</b>	<b>188.704</b>	<b>279.049</b>	<b>375.050</b>	<b>489.411</b>
<b>STATO PATRIMONIALE PASSIVO</b>					
<b>A) Patrimonio netto</b>					
<b>I. Capitale</b>	0	0	0	0	0
<b>II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni</b>	0	0	0	0	0
<b>III. Riserva di rivalutazione</b>	0	0	0	0	0
<b>IV. Riserva legale</b>	0	3.397	7.178	11.342	15.783
<b>V. Riserva per azioni proprie in portafoglio</b>	0	0	0	0	0
<b>VI. Riserve statutarie</b>	0	0	0	0	0
<b>VII. Altre riserve</b>	0	0	0	0	0
<b>VIII. Utili (perdite) portati a nuovo</b>	0	64.536	136.389	215.494	299.868
<b>IX. Utile (perdita) d'esercizio</b>	67.932	75.635	83.268	88.815	103.600
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>67.932</b>	<b>143.567</b>	<b>226.835</b>	<b>315.651</b>	<b>419.251</b>
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>	0	0	0	0	0
<b>C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato</b>	5.040	10.080	15.120	20.160	25.200

D) Debiti					
- entro 12 mesi	41.876	35.057	37.093	39.240	44.961
- oltre 12 mesi	917	0	0	0	0
<b>Totale debiti</b>	<b>42.793</b>	<b>35.057</b>	<b>37.093</b>	<b>39.240</b>	<b>44.961</b>
E) Ratei e risconti passivi					
	0	0	0	0	0
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>115.766</b>	<b>188.704</b>	<b>279.049</b>	<b>375.050</b>	<b>489.411</b>

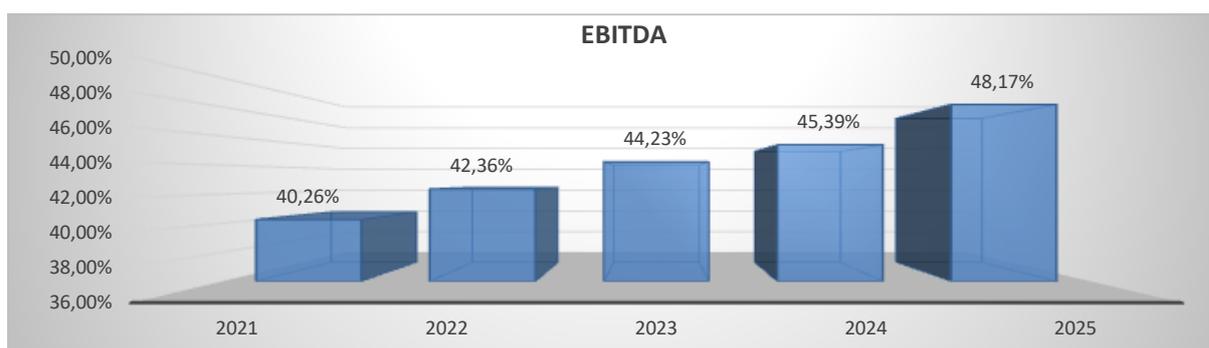


FCE - Metro tratta Stesicoro-Palestro

## La redditività aziendale

Sulla base di alcuni indici di bilancio valutiamo la redditività aziendale.

Come primo passo esaminiamo il risultato della gestione caratteristica o risultato operativo e lo facciamo attraverso l'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) che rappresenta l'utile prima degli interessi passivi, imposte e ammortamenti su beni rapportato al fatturato di esercizio. Possiamo valutare il risultato confrontandolo con la tabella di raffronto a lato.



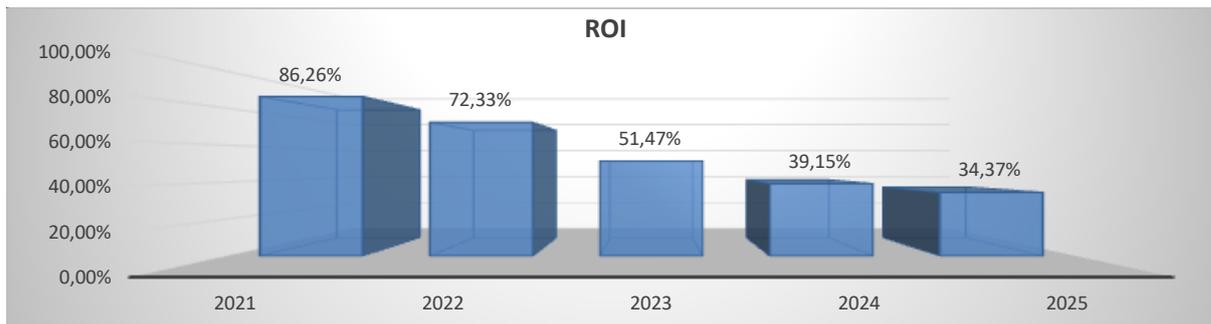
### RISULTATI

	Industria	Gr. Distrib.	Distr. Dett.	Servizi
Scarso	< 10%	< 3%	<1%	<15%
Discreto	10% - 15%	3% - 8%	1% - 6%	15% - 20%
Buono	15% - 20%	8% - 13%	6% - 11%	20% - 25%
Ottimo	> 20%	> 13%	> 11%	> 25%

Per ritenere tale valore soddisfacente si rende necessario un termine di riferimento che esprima la reale dimensione dell'impresa, il valore che esprime al meglio la reale dimensione

dell'azienda è il totale degli impieghi e pertanto dal confronto tra risultato operativo e totale capitale investito si determina il R.O.I. che è l'abbreviazione di "Return on investments".

A fianco del grafico è riportato il costo percentuale dei finanziamenti esterni da raffrontare con i valori del ROI.



#### RISULTATI

Il ROI deve essere superiore al costo percentuale dei finanziamenti esterni utilizzati per dar vita al capitale investito onde valutare la convenienza o meno di un ulteriore indebitamento allo scopo di sviluppare l'attività aziendale. Di seguito il costo % dei fin. esterni:

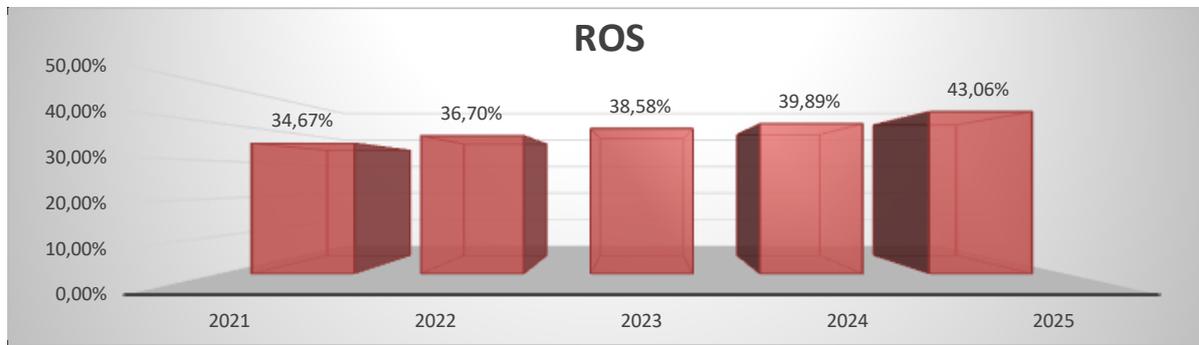
2021	2022	2023	2024	2025
1,80%	0,87%	0,01%	0,00%	0,00%

Se i capitali investiti nella gestione caratteristica dell'azienda fruttano più di quanto è il costo che la stessa sostiene per il loro approvvigionamento, l'azienda può procurarsi capitali presso terzi, investirli nella propria gestione tipica ottenendo un rendimento di ritorno superiore al loro costo.

In questi casi è conveniente per l'azienda incrementare il proprio indebitamento in quanto la redditività della gestione tipica consente di remunerare il capitale di terzi e il rimanente,

costituisce l'utile. Facendo leva sui capitali dei finanziatori l'azienda può dunque migliorare la redditività del capitale dei soci.

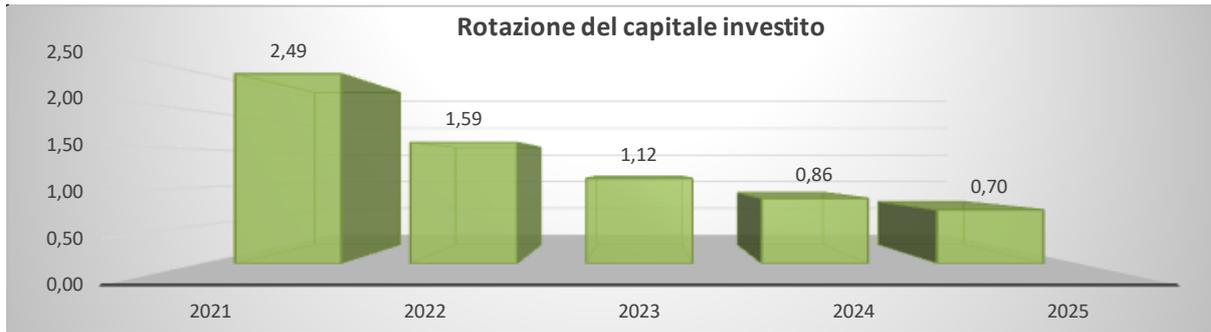
Il ROI dipende da altre due grandezze: il ROS (redditività delle vendite) e la "Rotazione del capitale investito". Al migliorare di questi due indici migliorerà la redditività aziendale.



**RISULTATI**

	Industria	Commercio		
Scarso				
Discreto				
Buono	6% - 7%	3% - 4%		
Ottimo	> 8%	> 5%		

Il ROS rappresenta la remuneratività dei ricavi, indica cioè quanto reddito operativo scaturisce da ogni unità di ricavo ed è dato dal rapporto tra reddito operativo e fatturato. In altre parole, esprime la quota di ricavo residua dopo la copertura dei costi relativi alla gestione caratteristica.



Il tasso di rotazione del capitale investito mette in relazione il volume delle vendite con le dimensioni aziendali. Questo indice ha un duplice significato, economico e finanziario: da un punto di vista finanziario, l'indice di rotazione esprime la velocità di ritorno, tramite le vendite, dei capitali (liquidità, crediti, rimanenze, immobilizzazioni) investiti nella gestione; da un punto di vista economico l'indice riflette l'efficienza delle scelte in termini di sfruttamento della capacità produttiva (politica delle scorte, crediti verso la clientela) e delle scelte di struttura produttiva.

Un ROI non elevato può essere causato dal basso livello della rotazione del capitale investito e quindi occorre intervenire per aumentare la capacità produttiva in parte non utilizzata.

## 7. CONCLUSIONI

L'azienda avviata ormai da oltre 18 anni, è riuscita nel tempo a costruire un'importante rete di relazioni commerciali con fornitori e clienti. Ciò è stato possibile grazie all'esperienza e alle competenze dell'organico aziendale, alla qualità dei prodotti utilizzati ed alla loro costante disponibilità in tempi brevi, oltre alla disponibilità ed alla puntualità con cui l'impresa riesce a rispondere alle richieste della propria clientela.

Grazie alla liquidità l'azienda sarà in grado di garantire ai propri fornitori e collaboratori puntualità nei pagamenti e, di conseguenza, ai clienti continuità e costanza nei servizi.

Tenendo conto di quanto esposto si può affermare che l'azienda si trova in ottima forma per continuare, migliorare e far crescere sempre la propria attività pur assicurando la giusta remunerazione del capitale investito.

