

# *BUSINESS PLAN: FRANTOIO TARQUINI*



*REALIZZATO DA GIULIA TARQUINI GALANTINI*

# About us

*L'azienda olivicola Tarquini nasce intorno al 1880 vantando una lunga tradizione familiare tramandata di generazione in generazione.*

*Situata nella zona del teramano; precisamente tra le colline di Tortoreto Alta.*

*Si occupa sia della lavorazione delle olive che della commercializzazione del prodotto su tutto il territorio italiano.*



# Cosa ci distingue?

- ▶ *Selezioniamo oli perfetti nell'aroma e nel sapore, nati da frutti sani e maturi, e li uniamo in modo sapiente per dare vita ai nostri oli extra vergine d'oliva.*
- ▶ *Nel nostro oleificio si possono distinguere due tipologie di lavorazione: una detta a ciclo continuo, la più usata con macchinari moderni; una a ciclo discontinuo, tradizionale con presse e macine in pietra.*

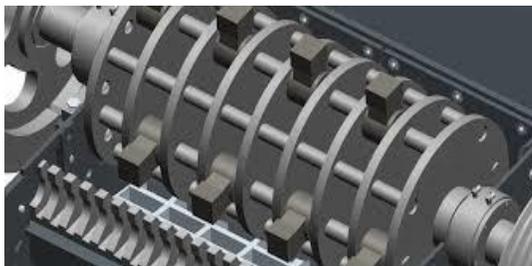


# DESCRIZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

*Acquisto di due macchinari nuovi*

## FRANGITORE A MARTELLI

*Macchinario che utilizza un metodo innovativo per ricavare dalle olive un olio EVO di altissima qualità.*



## IMBOTTIGLIATRICE AUTOMATICA

*Macchinario fondamentale per aumentare la velocità di stoccaggio e preparazione dell'olio.*



# *ANALISI DEL MERCATO E DELLA CONCORRENZA*

*L'olio d'oliva è da secoli una delle coltivazioni maggiormente coltivate nel bacino del mediterraneo.*

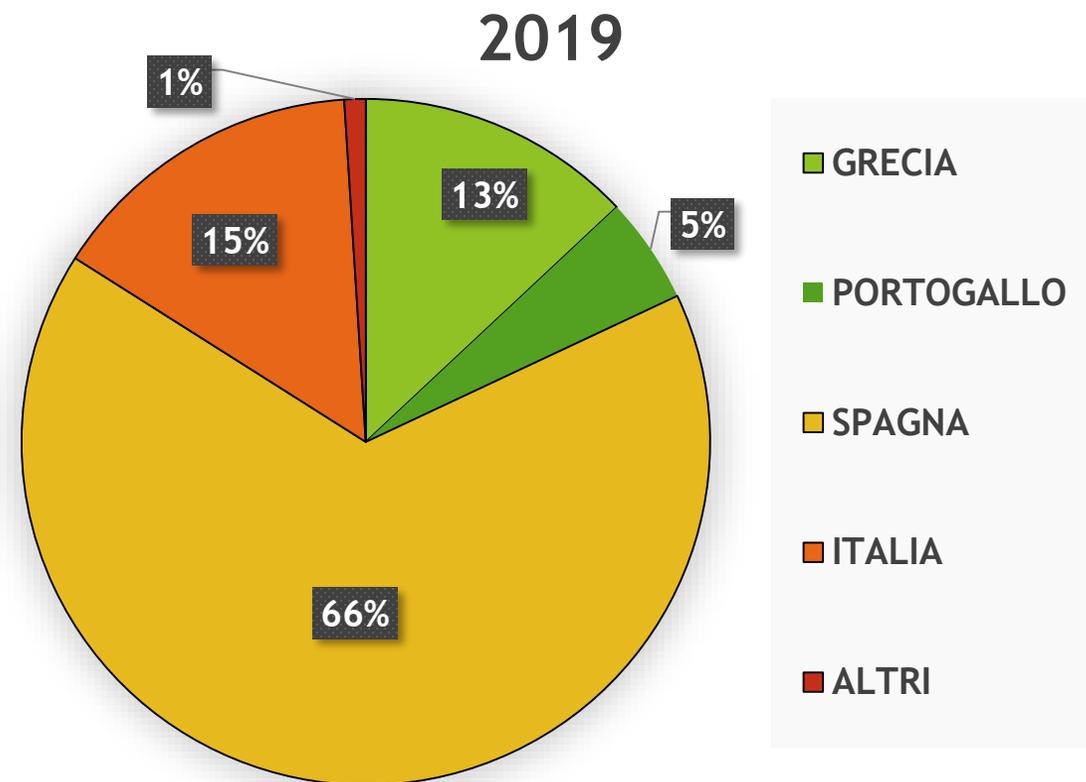
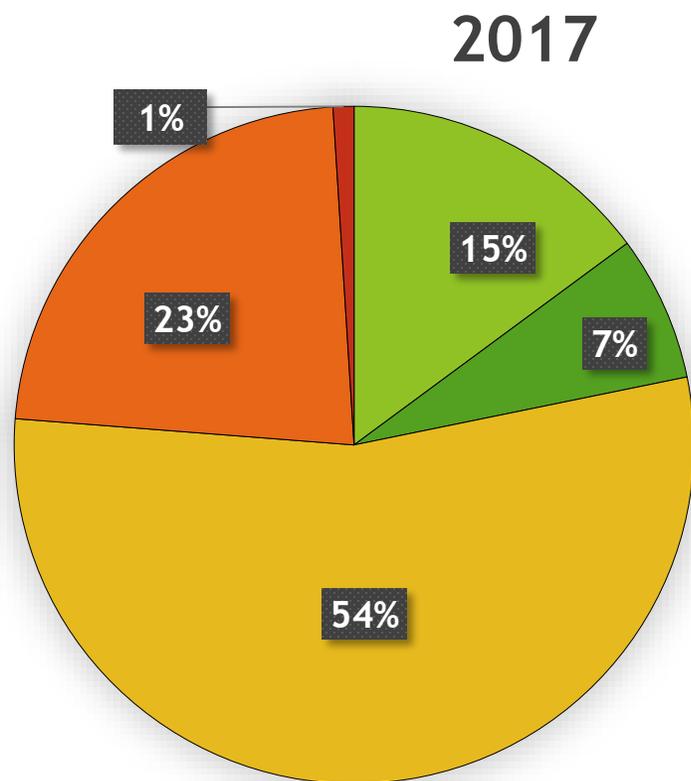
*Ad oggi l'Unione Europea è il maggior produttore, consumatore ed esportatore.*

*L'Italia e la Spagna sono i maggiori consumatori d'olio nell'UE, con un consumo annuo di circa 500.000 tonnellate. I paesi leader nella produzione di olio d'oliva sono: Spagna 66%, Italia 15%, Grecia 13% e Portogallo al 5%.*



*L'Italia vede sempre più competizione con la Spagna, che possiede superfici di maggiori dimensioni e tipologie di allevamento più intensive. Come si evince dai grafici a confronto tra 2017 e 2019 le produzioni sono variate: la Spagna ha visto un aumento dell'11%, l'Italia ha una diminuzione dell'8%, Grecia ha un aumento del 2% e il Portogallo una riduzione del 2%.*

### Principali produttori oleari a livello Europeo



# Confronto



## Spagna

- *il numero di frantoi oscilla tra 1600 e 1700*
- *Il settore ha introdotto forti investimenti che hanno permesso una coltivazione intensiva di uliveti.*
- *Modernizzazione dei frantoi*
- *Miglioramenti nell'irrigazione hanno sviluppato un agricoltura moderna e aumentato la produttività*



## Italia

- *I frantoi attivi sono circa 4.600: un numero elevato che da un lato fa aumentare i costi del sistema, ma dall'altro potrebbe rappresentare una garanzia di qualità.*
- *Non ci sono stati forti investimenti nel settore*
- *In Italia la produzione è più frammentata e tradizionale*
- *L'irrigazione non è sistematica e spesso viene attivato solo in caso di emergenza idrica*

# ANALISI SWOT



## *Punti di forza*

- *Azienda a conduzione familiare che opera da anni nel settore, con grandi capacità di adattamento alle varie situazioni del mercato*
- *Esperienza acquisita nel settore che ha permesso di consolidare una vasta clientela composta da ristoratori, albergatori e famiglie*
- *Il procedimento meccanico per l'estrazione dell'olio di oliva esclude qualsiasi impiego di agenti chimici*



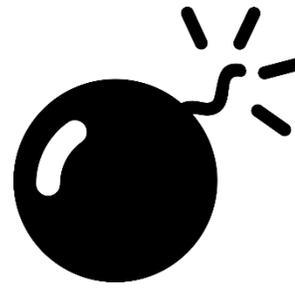
## *Punti di debolezza*

- *Unico punto vendita presso il frantoio stesso*
- *Assenza di un sito web*
- *Gli impianti sono obsoleti e necessitano di frequenti interventi di manutenzione*



## Opportunità

- *Tecniche colturali che permettono la stabilizzazione delle produzioni e di conseguenza minore fluttuazione del risultato economico*
- *Maggiore meccanizzazione di processo (incremento resa/ produzione oraria)*
- *Esportazione grazie alla buona immagine delle origini nazionali e regionali e attraverso un mirato piano di marketing e di commercializzazione del marchio*



## Minacce

- *Abbandono dell'olivicoltura e erosione del territorio olivicolo*
- *Perdita di opportunità d'investimento e sviluppo delle aziende per le difficoltà di accesso ai fondi PSR (programma di sviluppo rurale, strumento di programmazione comunitaria basato sui fondi europei, che permettono alle singole regioni italiane di sostenere e finanziare gli interventi nel settore agricolo-forestale.) e al credito più in generale*
- *Competizione internazionale crescente sui costi di produzione e sulla qualità*
- *Livellamento ai prezzi internazionali*

# *Analisi della concorrenza*

## *Fattori critici di successo dei concorrenti*

- *Efficaci strumenti di comunicazioni*
- *Utilizzo canali social*
- *Marchio rinnovato e packaging attraente*
- *Prezzo appropriato per la qualità offerta*
- *Macchinari che consentono di ridurre il ciclo di lavorazione e aumentare la produttività*



# *Piano investimenti*

- ▶ *Importo pari a € 200.000*
- ▶ *Finanziamento bancario in 6 anni*
- ▶ *Interessi passivi nella misura del 7%*



# Strategia di marketing

*Creare e implementare uno shop online: ampliando la gamma di prodotti in vendita, sempre chiaramente legati al territorio e alla impresa agricola*

*Un packaging elegante e sofisticato, nell'EVO marketing la copertina vale tanto quanto il prodotto*

*Biologico, IGP: valorizzare il marchio italiano, attraverso le certificazioni IGP, DOP e biologico, vuol dire aumentare il valore del prodotto e promuovere uno standard elevato in Italia e all'estero.*



# Conto economico

CONTTO ECONOMICO	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Ricavi di vendita	100.000 €	126.500 €	160.023 €
Costo materiali	20.000 €	21.000 €	22.050 €
<b>Margine di contribuzione</b>	<b>80.000 €</b>	<b>105.500 €</b>	<b>137.973 €</b>
Manodopera diretta	2.000 €	2.100 €	2.205 €
<b>MDC - Costo MDO diretta</b>	<b>78.000 €</b>	<b>103.400 €</b>	<b>135.768 €</b>
Costi fissi di struttura	25.000 €	25.000 €	25.000 €
<b>EBITDA</b>	<b>53.000 €</b>	<b>78.400 €</b>	<b>110.768 €</b>
Ammortamenti	33.334 €	33.334 €	33.334 €
<b>EBIT / Reddito Operativo</b>	<b>19.666 €</b>	<b>45.066 €</b>	<b>77.434 €</b>
Oneri Gestione finanziaria	13.546 €	13.546 €	13.546 €
<b>Reddito ante imposte</b>	<b>6.120 €</b>	<b>31.520 €</b>	<b>63.888 €</b>
Imposte	1.224 €	6.304 €	12.778 €
<b>Reddito netto</b>	<b>4.896 €</b>	<b>25.216 €</b>	<b>51.110 €</b>

# Stato Patrimoniale

<b>IMPIEGHI</b>	<b>Anno 1</b>	<b>Anno 2</b>	<b>Anno 3</b>
<b>Attivo circolante</b>	<b>54.364 €</b>	<b>68.852 €</b>	<b>94.302 €</b>
+ Cassa di gestione operativa	20.000 €	24.000 €	31.200 €
+ Crediti verso clienti	11.000 €	13.200 €	17.160 €
+ Erario c.to IVA attivo	5.364 €	5.900 €	6.785 €
+ Acconti a fornitori	8.000 €	9.360 €	11.232 €
+ Scorte	10.000 €	16.392 €	27.925 €
<b>Immobilizzazioni operative nette</b>	<b>166.666 €</b>	<b>133.332 €</b>	<b>99.998 €</b>
+ Immobilizzazioni lorde	200.000 €	200.000 €	200.000 €
- Fondo ammortamento	33.334 €	66.668 €	100.002 €
<b>Attivo di gestione patrimoniale</b>	<b>35.000 €</b>	<b>40.250 €</b>	<b>48.300 €</b>
+ Liquidità patrimoniali	15.000 €	17.250 €	20.700 €
+ Immobilizzazioni patrimoniali	20.000 €	23.000 €	27.600 €
<b>Totale Impieghi</b>	<b>256.030 €</b>	<b>242.434 €</b>	<b>242.600 €</b>

<b>FONTI</b>	<b>Anno 1</b>	<b>Anno 2</b>	<b>Anno 3</b>
<b>Passivo circolante</b>	<b>29.000 €</b>	<b>22.950 €</b>	<b>25.088 €</b>
+ Debiti verso fornitori	10.000 €	11.000 €	12.100 €
+ Acconti da clienti	8.000 €	8.800 €	9.680 €
+ Erario c.to IVA passivo	3.000 €	3.150 €	3.308 €
+ Altri debiti di gestione operativa	8.000 €		
<b>Debiti finanziari</b>	<b>172.134 €</b>	<b>144.268 €</b>	<b>116.402 €</b>
+ Finanziamenti a medio/lungo termine	172.134 €	144.268 €	116.402 €
<b>Mezzi Propri</b>	<b>54.896 €</b>	<b>75.216 €</b>	<b>101.110 €</b>
+ Capitale sociale	50.000 €	50.000 €	50.000 €
+ Reddito netto	4.896 €	25.216 €	51.110 €
<b>Totale Fonti</b>	<b>256.030 €</b>	<b>242.434 €</b>	<b>242.600 €</b>

# *INDICI DI BILANCIO*

	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
ROI	8%	19%	32%
ROS	20%	36%	48%
ROE	10%	50%	102%

**GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE!**