

**Percorso di consulenza 2A.11.6
RAPPORTO TECNICO
CHECK UP**

VISITA AZIENDALE n. _____ *(indicare il numero progressivo della visita in azienda)*

Nome OC.....

CUAA dell'Impresa agricola

Visita aziendale svolta in data odierna ___/___/___ Entrata in azienda alle ore _____

1. Preliminarmente alla visita sono state raccolte informazioni e dati utili a preparare la visita aziendale

1.1 SI

Da:

1.1.1 fascicolo aziendale

1.1.2 BDN

1.1.3 altre fonti (specificare) _____

1.2 NO

2. Nel corso della visita è stata eseguita un'esplorazione dell'azienda:

2.1 SI

con particolare riguardo a:

2.1.1 fabbricati

2.1.2 impianti di produzione

2.1.3 corpi aziendali

2.1.4 parco macchine

2.1.5 altro (specificare) _____

3. Nel corso della visita non è stata eseguita un'esplorazione dell'azienda perché:

3.1 l'esplorazione è già stata realizzata in occasione di precedenti visite del percorso di consulenza

3.2 l'esplorazione verrà realizzata nel corso delle successive visite aziendali

3.3 la situazione aziendale è già conosciuta dal consulente a prescindere dal percorso di consulenza

3.4 le informazioni e i dati ricavati dal fascicolo aziendale/banche dati sono considerati sufficienti

3.5 altra motivazione (specificare) _____

4. Alla data attuale la compilazione del Bilancio Semplificato è

4.1 in corso di stesura

4.2 completata

5. Durante la visita aziendale il consulente ha illustrato le informazioni e i dati da lui raccolti/ricavati presso banche dati e altri archivi, utilizzati per la compilazione dei seguenti quadri del BS:

5.1 Dati azienda

5.2 Conduttore/i

5.3 Terreni

5.4 Piantagioni

5.5 Fabbricati e manufatti

5.6 Macchine e attrezzature

5.7 Crediti

5.8 Cassa e conto corrente

5.9 Debiti di funzionamento

5.10 Debiti di finanziamento

5.11 Quote, diritti immateriali, Brevetti, Marchi

- 5.12 Allevamenti
- 5.13 Colture erbacee
- 5.14 Manodopera familiare, dipendente ed avventizia
- 5.15 Produzioni
- 5.16 Dettaglio contributi
- 5.17 Attività connesse e Altri ricavi aziendali
- 5.18 Nessuno, perché non sono state raccolte informazioni e dati utili alla compilazione del BS
- 5.19 Nessuno, perché l'illustrazione è avvenuta durante la precedente visita

6. Durante la visita aziendale l'imprenditore ha fornito le informazioni e i dati necessari alla compilazione dei seguenti quadri del BS:

- 6.1 Dati azienda
- 6.2 Conduttore/i
- 6.3 Terreni
- 6.4 Piantagioni
- 6.5 Fabbricati e manufatti
- 6.6 Macchine e attrezzature
- 6.7 Crediti
- 6.8 Cassa e conto corrente
- 6.9 Debiti di funzionamento
- 6.10 Debiti di finanziamento
- 6.11 Quote, diritti immateriali, Brevetti, Marchi
- 6.12 Allevamenti
- 6.13 Colture erbacee
- 6.14 Manodopera familiare, dipendente ed avventizia
- 6.15 Produzioni
- 6.16 Dettaglio contributi
- 6.17 Attività connesse e Altri ricavi aziendali
- 6.18 Nessuno, perché le informazioni e i dati utili alla compilazione del BS, raccolti dal consulente, sono esaustivi e corretti
- 6.19 Nessuno, perché sono stati forniti esaurientemente durante la precedente visita

7. Durante la visita aziendale vengono esaminati con l'agricoltore i seguenti documenti di sintesi del BS

- 7.1 scheda conto economico
- 7.2 scheda stato patrimoniale
- 7.3 scheda riassuntiva indici di bilancio
- 7.4 nessuno, poiché il BS non è ancora completato e l'esame verrà svolto durante la visita n. 2

COMPLETAMENTO DEL CHECK UP

(compilare solo durante la seconda visita del check up)

8. Come attività conclusiva, durante la visita, vengono discussi con l'imprenditore i seguenti Indici Tecnici, Patrimoniali, Economici e di Redditività del BS, che segnalano i punti critici e/o le opportunità da sviluppare:

Per gli indici da lui ritenuti significativi, al fine dell'evidenziazione all'imprenditore delle criticità e/o opportunità da sviluppare, nell'ottica di una strategia di marketing finalizzata all'individuazione di nuovi mercati di vendita, il consulente descrive in sintesi l'interpretazione del dato e la possibile motivazione (esempio: il BS evidenzia che KF/ULT è di molto superiore al gruppo di riferimento, come mai? Ho rilevato inoltre che molti fabbricati sono inutilizzati, che risultano vetusti e che le spese per interventi di manutenzione sul capitale immobiliare sono elevate, con un riflesso negativo su VA; ho rilevato inoltre un valore ULT elevato con un valore RO/ULT inferiore al gruppo di riferimento. Le attuali produzioni aziendali già si potrebbero prestare ad una valorizzazione mediante l'individuazione di nuovi mercati di vendita. Criticità e opportunità rilevate: è giunto il momento di pensare a come meglio utilizzare i fabbricati e di

verificare se il costo sostenuto attualmente per la manodopera è proporzionato alle necessità attuali e considerare la possibilità di un suo impiego in altre attività, individuando/sviluppando nuovi canali di vendita)

Indicare inoltre con una **X** a seconda che l'indice sia:

< Gruppo di Riferimento > Gruppo di Riferimento

8.1. Indici Tecnici:

8.1.1 SAU/ULT grado intensivizzazione della terra...

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.2 SATP/SAT incidenza dei terreni in proprietà

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.2 OLT/SAU intensità del lavoro

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.3 UBA/ULT grado intensità zootecnica

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.4 UBA/SAU carico bestiame

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.5 SAF/SAU disponibilità foraggera

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.6 ULF/ULT incidenza manodopera familiare

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.7 KW/SAU grado di meccanizzazione dei terreni

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.1.8 KW/ULT intensità di meccanizzazione

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.2 - Indici Patrimoniali:

8.2.1 KF/ULT capitalizzazione fondiaria del lavoro

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.2.2 KF/SAU intensità fondiaria

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.2.4 **KA/VA** indice efficienza del capitale agrario

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.2.5 **KA/SAU** intensità agraria

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.2.6 **KM/SAU** livello di meccanizzazione

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.3 - Indici Economici:

8.3.1 **RTA/ULT** produttività lorda del lavoro

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.3.2 **PLV/SAU** produttività lorda della terra

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.3.3 **RTA/KFIX** efficienza del capitale fisso

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.3.4 **CC/RTA** incidenza dei costi diretti

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.3.5 **CP/RTA** incidenza dei costi fissi

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.3.6 **VA/SAU** produttività netta della terra

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.3.7 **VA/KA** efficienza del capitale agrario

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.4 - Indici Redditività:

8.4.1 **VA/ULT** rendimento del lavoro aziendale

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.4.2 **PN/RTA** redditività dei ricavi aziendali

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.4.3 **RO/ULT** redditività netta del lavoro aziendale

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.4.4 **RO/ULF** redditività netta del lavoro familiare

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

8.4.5 **RO/SAU** redditività netta della terra

Descrivere in sintesi l'interpretazione del dato: come mai? perchè?

9 Analisi delle criticità individuate e delle opportunità da sviluppare al fine dell'elaborazione della strategia di marketing e di comunicazione e l'individuazione di nuovi mercati:

Descrivere le criticità, assegnando a ciascuna un numero progressivo:

Criticità 1 _____

Criticità 2 _____

Criticità 3 _____

Indicare le opportunità da sviluppare, assegnando a ciascuna un numero progressivo:

Opportunità 1 _____

Opportunità 2 _____

Opportunità 3 _____

luogo....., data ____/____/____ ORA USCITA: _____

cognome e nome del consulente.....

firma

cognome e nome dell'imprenditore

firma