

**Percorso di consulenza 2A.11.8  
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 a favorire il miglioramento delle prestazioni economiche, aumentare la quota di mercato e l'orientamento a nuovi percorsi di promozione riguardanti la vendita diretta, 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 a vendita diretta. 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 la vendita diretta)  
 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 comunicazione riguardante la vendita diretta:**

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 .....