

“**CONTROLLO DI GESTIONE PMI per IMPRESE ALBERGHIERE**” è acquistabile nel Business Center di FISCOeTASSE.com, la tua guida per un fisco semplice, accanto al professionista dal 1999, per assicurare l’aggiornamento professionale attraverso vari canali: [Portale per l'aggiornamento quotidiano](#), [Blog](#), [Forum](#), [Area Abbonamenti](#), [Business Center](#), [Site Center](#) e [Fisco Professionisti](#).

In particolare, nel [Business Center](#) troverai utili software, tools ed interessanti ebook dedicati al Professionista. E se ti [iscrivi alla newsletter](#) riceverai gratuitamente le notizie più interessanti sul fisco direttamente via mail.

CONTROLLO DI GESTIONE PMI per IMPRESE ALBERGHIERE

Pianificazione strategica e Budgeting

Versione 1.0 del 12/01/2024

Autore: Nicola Napolitano

[Clicca qui per accedere alla scheda del prodotto: "CONTROLLO DI GESTIONE PMI per IMPRESE ALBERGHIERE"](#)

CONTROLLO DI GESTIONE PMI	FISCO e TASSE  la tua guida per un fisco semplice
<i>per IMPRESE ALBERGHIERE</i>	
<i>Pianificazione strategica e Budgeting</i>	
Realizzato da: Nicola Napolitano Versione 1.0 del 12/01/2024	Riclassificazione modello U.S.A.L.I.
Info & Credits	3. BUDGET ECONOMICO
1. IMPOSTAZIONI INIZIALI	4. BUDGET DI TESORERIA
2. PIANIFICAZIONE STRATEGICA	Utilità di calcolo
Ultimi arrivi 	<p>L'autore e l'editore non garantiscono che il contenuto del software soddisfi tutte le esigenze dell'utente né assumono alcuna responsabilità derivante dai danni diretti o indiretti causati dall'installazione, dall'uso improprio, da risultati errati derivanti da modifiche della normativa, da manipolazioni dell'utente o da qualsiasi altro errore o malfunzionamento della procedura o del proprio sistema. L'utente è in ogni caso responsabile della scelta dell'utilizzo del software, nonché dei risultati ottenuti. L'utilizzo del prodotto sottintende l'accettazione incondizionata delle norme suddette nonché di quanto riportato nella licenza d'uso. L'utilizzo del software è subordinato al possesso della fattura attestante l'acquisto della licenza d'uso.</p> <p>Fiscoetasse.com@ S.r.l. - Bologna, Galleria del Pincio n. 1- info@fiscoetasse.com - P.IVA: 13193220152 Fiscoetasse.com - Periodico Telematico Reg. Tribunale di Padova n. 1866 del 26/11/2003 - Direttore responsabile: Luigia Lumia</p>

INDICE

Utilità e funzioni

La logica del controllo di gestione

Le funzionalità del tool:

- **Impostazioni iniziali**
- **Pianificazione strategica**
 - **Analisi S.W.O.T.**
 - **Piano d'azione**
- **Budget economico**
 - **Reparto HOTEL**
 - **Reparto RISTORANTE**
 - **Reparto BAR**
 - **Reparto WELLNESS**
 - **Reparto minor**
 - **Costi comuni**
 - **Report generale dell'impresa alberghiera**
- **Budget di tesoreria**
- **Utilità di calcolo: la Break Even Analysis**

Utilità e funzioni

“**CONTROLLO DI GESTIONE PMI per IMPRESE ALBERGHIERE**” è un applicativo in Excel che permette di sviluppare in modo semplice e rapido un completo **Budget Economico e di Tesoreria** specifico per le imprese alberghiere.

Perché le imprese alberghiere devono utilizzare questo applicativo?

- ✓ Per implementare all'interno dell'azienda il “**Controllo di Gestione**”, ovvero un sistema di conoscenze prospettiche sulla vita dell'impresa alberghiera, indispensabile guida per una corretta e sana gestione aziendale;
- ✓ Per avere gli **Adeguati Assetti Amministrativi e Contabili** (o le “**Misure idonee**” se ditta individuale) richiesti in modo specifico dall’**art. 2086 del codice civile** e dall’art. 3 del D.Lgs. 14/2019 (**Codice della Crisi d’impresa e dell’Insolvenza**);
- ✓ Per prevenire un eventuale stato di crisi (**allerta precoce**) e intraprendere tempestivamente le opportune decisioni strategiche;
- ✓ Per avere un controllo mensile sui margini generati progressivamente dai singoli reparti dell’impresa alberghiera;
- ✓ Per avere sotto controllo la sostenibilità del debito per mezzo del budget di tesoreria a 12 mesi.

Quali sono le funzioni dell’applicativo?

- ✓ Contiene un dettagliato percorso guidato per la **Pianificazione Strategica** dell’azienda tramite l’**Analisi S.W.O.T.** (*Punti di Forza e di Debolezza interni dell’impresa e Opportunità e Minacce esterne di mercato*) e un pratico **Piano d’azione**, che permette di individuare gli obiettivi di medio-lungo termine e di breve termine con le rispettive strategie per raggiungerli;
- ✓ Elabora dettagliati **Budget Economici mensili** per ognuno dei reparti dell’impresa alberghiera, utilizzando la riclassificazione delle voci di ricavi e di costi mediante il **metodo U.S.A.L.I.** (*Uniform System of Accounts for the Lodging Industries*), specifico per le imprese alberghiere suddivise in reparti;
- ✓ Elabora gli **scostamenti mensili** per ogni voce di budget tra programmato e realizzato al fine di individuare i motivi degli scostamenti e per permettere al management prendere le opportune decisioni;

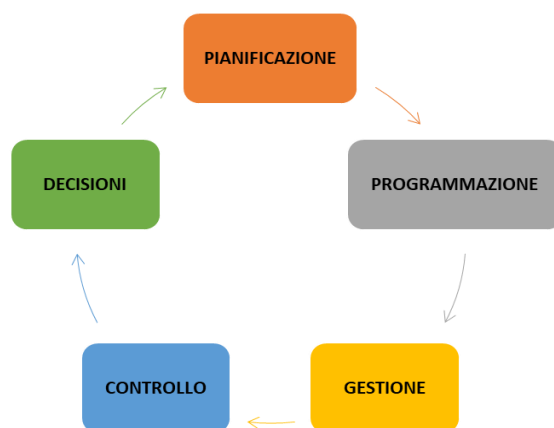
- ✓ Genera in automatico sia **REPORT** analitici completi di grafici e tabelle **per ogni singolo reparto** anche con indicatori gestionali tipici dell'Hotel, sia un **REPORT GENERALE** che permette di apprezzare gradualmente nel corso dei mesi l'equilibrio economico dell'impresa;
- ✓ Genera un **BUDGET DI TESORERIA** allo scopo di verificare mensilmente la sostenibilità del debito;
- ✓ Verifica il raggiungimento del **Fatturato di Equilibrio** per mezzo della **BREAK EVEN ANALYSIS**, con gli indicatori tipici dell'impresa alberghiera.

Chi può utilizzare questo applicativo?

Il tool è semplice da utilizzare e genera in automatico indispensabili Report per:

- ✓ Il management dell'impresa che deve prendere le opportune decisioni strategiche;
- ✓ Il reparto amministrativo interno dell'albergo;
- ✓ Il consulente o commercialista per incrementare il valore aggiunto della propria consulenza allineandosi allo stesso tempo alle disposizioni legislative.

La logica del controllo di gestione



Il controllo di gestione è una esigenza imprescindibile per l'amministrazione di qualsiasi azienda e si sviluppa attraverso le seguenti fasi:

1. **PIANIFICAZIONE:** l'imprenditore effettua prima una accurata analisi (**Analisi S.W.O.T.** dei punti di forza e di debolezza interni, e delle opportunità e minacce di mercato esterne) e da questa analisi trae gli obiettivi strategici da raggiungere nel medio lungo periodo (3-5 anni);
2. **PROGRAMMAZIONE:** successivamente vengono individuati i sotto-obiettivi di breve termine (12 mesi) elaborando un accurato **Budget Economico** con programmazione delle vendite e dei costi coerentemente agli obiettivi programmati, e un indispensabile **Budget di Tesoreria** con programmazione delle entrate e delle uscite finanziarie al fine di verificare anche la sostenibilità del debito, come espressamente richiesto dall'art. 3 del D.Lgs. 14/2019 (*Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza*);
3. **GESTIONE:** a seguire le fasi della Pianificazione e della Programmazione con l'elaborazione dei Budget, si attende la fase della gestione con accurata rilevazione degli accadimenti aziendali; si suggerisce di adattare il sistema informativo contabile interno alle voci di budget programmate;
4. **CONTROLLO:** al termine della gestione del mese vi è la fase del controllo, ovvero del confronto tra i dati programmati nel Budget Economico con i dati effettivamente realizzati

nella gestione; gli scostamenti vanno analizzati e approfonditi per individuarne le cause. Al fine di avere un efficace controllo esso va effettuato con cadenza mensile.

5. **DECISIONI:** avendo individuato i motivi degli scostamenti, se necessario occorre intervenire sulla riformulazione degli obiettivi strategici, modificando così la Pianificazione o la Programmazione (o entrambi) con la conseguenza di modificare il Budget Economico e quello di Tesoreria.

Le funzionalità del tool

CONTROLLO DI GESTIONE PMI		 la tua guida per un fisco semplice
<i>per IMPRESA ALBERGHIERE</i>		
<i>Pianificazione strategica e Budgeting</i>		
Realizzato da: Nicola Napolitano Versione 1.0 del 12/01/2024		Riclassificazione modello U.S.A.L.I.
Info & Credits	3. BUDGET ECONOMICO	
1. IMPOSTAZIONI INIZIALI	4. BUDGET DI TESORERIA	
2. PIANIFICAZIONE STRATEGICA	Utilità di calcolo	

Utilizzando il tool l'impresa alberghiera si allinea a quanto richiesto dalla legge per l'adeguamento degli **“assetti amministrativi e contabili”** (se impresa collettiva) o per le **“Misure idonee”** (se impresa individuale), adottando così un sistema di **“Controllo di gestione”** attraverso tutte le sue fasi.

L'applicativo è stato realizzato in modo specifico per le imprese alberghiere in quanto utilizza per l'elaborazione dei Budget il **modello U.S.A.L.I. (Uniform System of Accounts for the Lodging Industries)**, metodo di pianificazione economico-finanziaria, gestione e rendicontazione che riclassifica i costi dell'impresa alberghiera in diretti e indiretti differenziando i diversi reparti.

➤ **Impostazioni iniziali**

IMPOSTAZIONI INIZIALI		
DATI ANAGRAFICI		
Ragione sociale	HOTEL DEMO	
Sede operativa		Inserire dati
C.F. / Partita I.V.A.		Inserire dati
Registro Imprese		Inserire dati
		Includere il reparto? 1=SI 2=NO
IMPOSTAZIONE REPARTI		
Reparto 1	Reparto HOTEL	1
Reparto 2	Reparto RISTORANTE	1
Reparto 3	Reparto BAR	1
Reparto 4	Reparto WELLNESS	1
Reparto 5	Reparto minor	1
	Costi comuni ai reparti	1
PERIODI DI BUDGET (es.: mese e anno)		
Periodo 1	MESE 1	
Periodo 2	MESE 2	
Periodo 3	MESE 3	
Periodo 4	MESE 4	

In questo primo foglio vengono inseriti (nelle celle bianche) i dati richiesti, specificando anche i reparti dei quali si intende generare i budget.

➤ **Pianificazione strategica**

Da questo sottomenu è possibile accedere alla prima fase del Controllo di Gestione, ovvero quello della Pianificazione e Programmazione con **l'analisi S.W.O.T.** e l'individuazione degli obiettivi di medio-lungo termine (3-5 anni) e di breve termine (12 mesi) con le relative strategie da adottare con il rispettivo piano d'azione:

PIANIFICAZIONE STRATEGICA	
<i>La Pianificazione strategica avvia il Controllo di Gestione e ha lo scopo di servire da guida e orientamento al Management, per costruire un sistema di conoscenze prospettiche sulla vita dell'azienda alberghiera.</i>	

Fase 1	ANALISI S.W.O.T.
<i>Analisi dei punti di forza e di debolezza interni e analisi delle opportunità e minacce esterne. Individuazione delle strategie.</i>	

Fase 2	PIANO D'AZIONE
<i>Time sheet per l'attuazione delle strategie.</i>	

Analisi S.W.O.T.

ANALISI S.W.O.T. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Punti di Forza e Punti di Debolezza, Minacce e Opportunità			
Con l'analisi S.W.O.T. si identificano i punti di Forza e Debolezza interni all'impresa alberghiera, e le Opportunità e le Minacce di mercato esterne. L'analisi è la base per identificare gli obiettivi e le strategie.			
FATTORI INTERNI (Punti di Forza e Debolezza dell'impresa)	Nota codici		Strategie da attuare per utilizzare i Punti di Forza e migliorare i Punti di Debolezza
	Codice		
Immagine aziendale e reputazione	1	Punto di forza	
Cultura aziendale	2	Punto di debolezza	
Esperienza del settore alberghiero	1	Punto di forza	
Competenze specialistiche nel settore alberghiero	1	Punto di forza	
Margini di profitto dei prezzi applicati	2	Punto di debolezza	

Piano d'azione

Fase 2 PIANO DI AZIONE PER L'ATTUAZIONE DELLE STRATEGIE TIME SHEET Individuazione degli obiettivi da raggiungere nel medio lungo termine (3-5 anni) e nel breve periodo (12 mesi)		
OBIETTIVI STRATEGICI di medio lungo termine (3-5 anni)	Entro la data del	Note
Obiettivo 1	31/12/2027	
OBIETTIVI DI PROGRAMMAZIONE di breve termine (12 mesi)	Entro la data del	Note
Sottoobiettivo 1A	30/06/2024	
Sottoobiettivo 1b	31/12/2024	

➤ Budget economico

Dopo aver individuato gli obiettivi, che devono essere misurabili, si passa alla generazione dei Budget per reparto.

BUDGET ECONOMICO PER REPARTO Riclassificazione U.S.A.L.I.		
Reparto HOTEL	Vai al Budget mensile	Vai al Report
Reparto RISTORANTE	Vai al Budget mensile	Vai al Report
Reparto BAR	Vai al Budget mensile	Vai al Report
Reparto WELLNESS	Vai al Budget mensile	Vai al Report
Reparto minor	Vai al Budget mensile	Vai al Report
COSTI COMUNI	Vai al Budget mensile	
REPORT GENERALE DELL'IMPRESA ALBERGHIERA	Vai al Conto Economico	Vai al Report generale

Reparto HOTEL

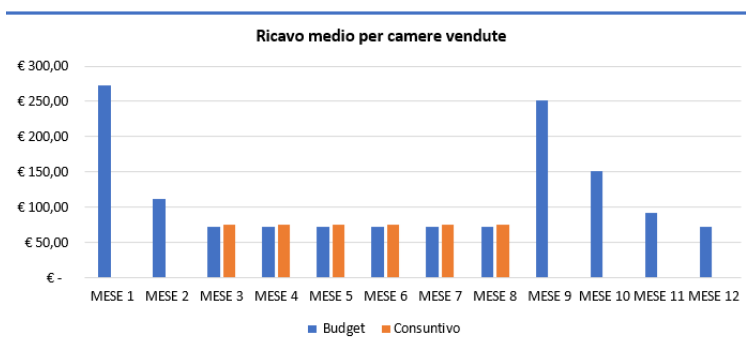
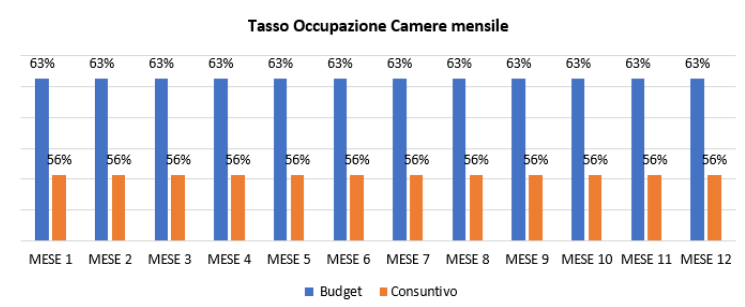
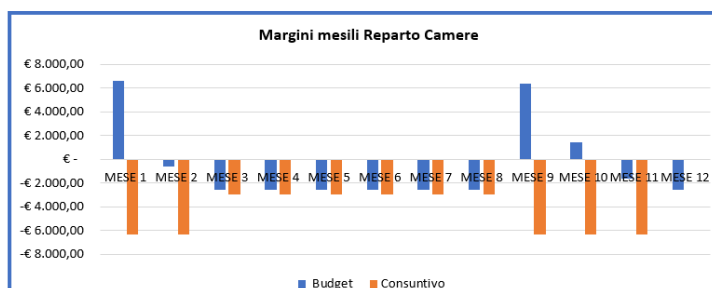
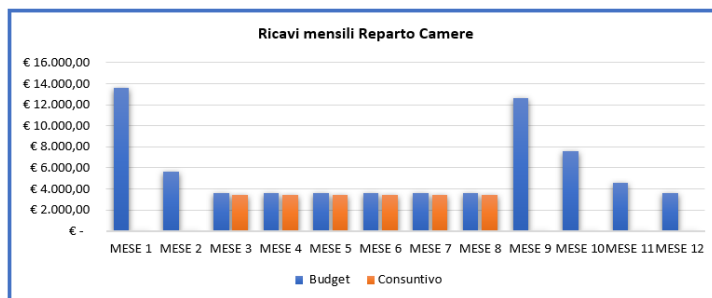
Il Budget mensile segue la riclassificazione U.S.A.L.I. delle voci di ricavi e di costi, con determinazione dei risultati intermedi e del margine di reparto per mese. Inoltre sono presenti alcuni indicatori gestionali tipici del reparto Hotel. Al termine di ogni mese occorre inserire i dati consuntivi di ogni rispettivo mese con il calcolo automatico degli scostamenti.

(importi di esempio)

<i>Reparto 1 - BUDGET ECONOMICO, ANALISI DEGLI SCOSTAMENTI e INDICATORI GESTIONALI</i>		<i>Periodo 1</i>		
Reparto HOTEL	MESE 1			
	Budget	Consuntivo	Scostamento	
Ricavo camere (totale)	€ 57.000,00	€ 52.500,00	-€ 4.500,00	
Vendite dirette	€ 50.000,00	€ 45.000,00	-€ 5.000,00	
Vendite tramite sito	€ 5.000,00	€ 4.000,00	-€ 1.000,00	
Vendite OTA	€ 1.000,00	€ 1.500,00	€ 500,00	
Vendite Agenzie	€ 1.000,00	€ 2.000,00	€ 1.000,00	
Commissioni (totale)	€ 300,00	€ 300,00	€ -	
Sito	€ 100,00	€ 100,00	€ -	
OTA	€ 100,00	€ 100,00	€ -	
Agenzie	€ 100,00	€ 100,00	€ -	
<i>Sconti/deduzioni (a detrarre)</i>	€ 100,00	€ 80,00	-€ 20,00	
Totale Ricavo Camere	€ 56.600,00	€ 52.120,00	-€ 4.480,00	

INDICATORI GESTIONALI	MESE 1		
	Budget	Consuntivo	Scostamento
TASSO DI OCCUPAZIONE CAMERE			
N. camere occupate	50	45	-5
N. camere disponibili	80	80	
N. camere occupate / N. camere disponibili	63%	56%	-6%
RICAVO MEDIO PER CAMERE VENDUTE	€ 1.132,00	€ -	-€ 1.132,00
<i>Ricavi delle camere / N. camere vendute</i>			
RICAVO MEDIO PER CAMERE DISPONIBILI (REVPAR)	€ 707,50	€ -	-€ 707,50
<i>Ricavi delle camere / N. camere disponibili</i>			
REVPAR	€ 377,33	€ -	-€ 377,33
<i>Ricavi delle camere / N. posti letto disponibili</i>			

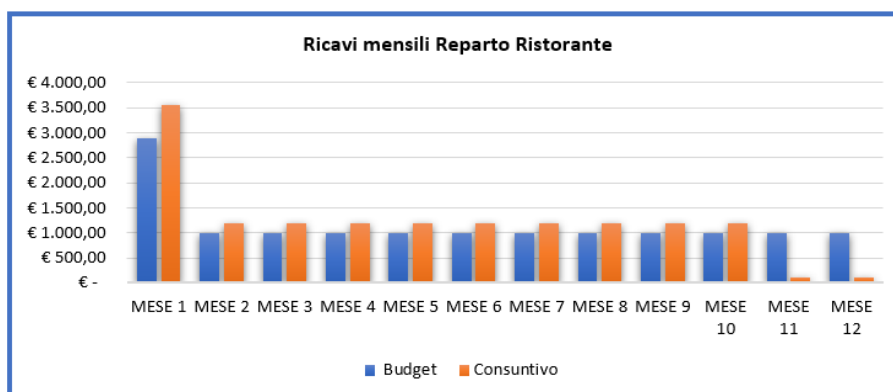
Per ogni reparto viene generato un report con grafici.



Reparto RISTORANTE

(Importi di esempio)

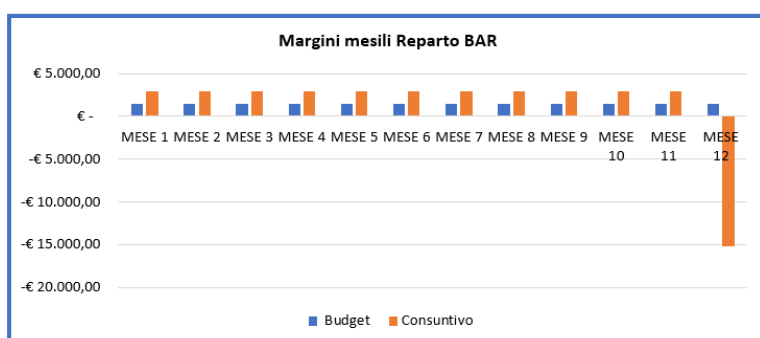
Reparto 2 - BUDGET ECONOMICO e ANALISI DEGLI SCOSTAMENTI		Periodo 1		
Reparto RISTORANTE		MESE 1		
	Budget	Consuntivo	Scostamento	
Ricavi comparto Ristorazione	€ 2.900,00	€ 3.550,00	€ 650,00	
Ricavo vendita food (totale)	€ 2.400,00	€ 2.950,00	€ 550,00	
Servizio ai tavoli	€ 2.000,00	€ 2.500,00	€ 500,00	
Room Service	€ 100,00	€ 90,00	-€ 10,00	
Breakfast	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Banchettistica/Catering Esterno	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Minibar	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Ricavo vendita beverage (totale)	€ 400,00	€ 480,00	€ 80,00	
Servizio ai tavoli	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Room Service	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Breakfast	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Banchettistica/Catering Esterno	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Minibar	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
<i>Sconti/deduzioni F&b (detrarre)</i>	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Totale f&b revenue	€ 2.800,00	€ 3.430,00	€ 630,00	
Altri ricavi	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Totale Ricavo Ristorante	€ 2.900,00	€ 3.550,00	€ 650,00	
Costo Food	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	
Costo Beverage	€ 100,00	€ 120,00	€ 20,00	



Reparto BAR

(Importi di esempio)

Reparto 3 - BUDGET ECONOMICO e ANALISI DEGLI SCOSTAMENTI		Periodo 1		
Reparto BAR	MESE 1			
	Budget	Consuntivo	Scostamento	
Ricavi comparto Bar	€ 18.000,00	€ 18.200,00	€ 200,00	
Ricavo vendita food	€ 14.000,00	€ 14.600,00	€ 600,00	
Servizio ai tavoli	€ 10.000,00	€ 11.000,00	€ 1.000,00	
Servizio al banco	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Breakfast	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Room Service	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Minibar	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Ricavo vendita beverage	€ 4.000,00	€ 3.600,00	-€ 400,00	
Servizio ai tavoli	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Servizio al banco	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Breakfast	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Room Service	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Minibar	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Sconti/deduzioni F&b (detrarre)	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Totale revenue	€ 18.000,00	€ 18.200,00	€ 200,00	
Altri ricavi	€ 1.000,00	€ 900,00		
Totale Ricavo Bar	€ 19.000,00	€ 19.100,00	€ 100,00	
Costo Food	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	
Costo Beverage	€ 1.000,00	€ 900,00	-€ 100,00	



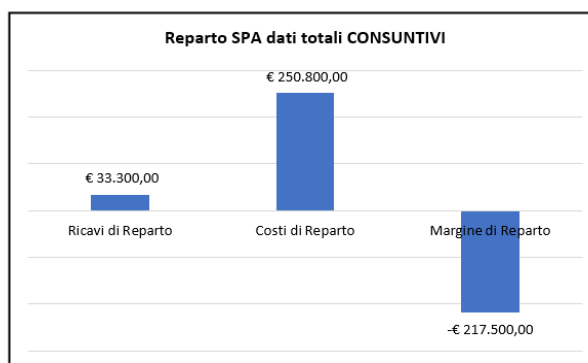
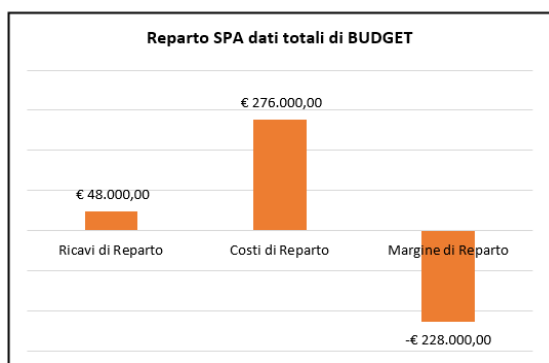
Margini mensili reparto BAR

Periodi	Budget	Consuntivo
MESE 1	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 2	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 3	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 4	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 5	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 6	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 7	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 8	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 9	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 10	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 11	€ 1.500,00	€ 3.000,00
MESE 12	€ 1.500,00	-€ 15.200,00

Reparto WELLNESS

(Importi di esempio)

Reparto 4 - BUDGET ECONOMICO e ANALISI DEGLI SCOSTAMENTI		Periodo 1		
Reparto WELLNESS		MESE 1		
	Budget	Consuntivo	Scostamento	
Ricavi comparto				
Ricavo SPA	€ 4.000,00	€ 3.700,00	-€	300,00
Massaggi e trattamento corpo	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€	-
Trattamenti Pelle/Unghie	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Sauna/Piscina	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Vendita Prodotti	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Altri ricavi	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
<i>Sconti/deduzioni F&b (detrarre)</i>	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Totale Ricavo SPA	€ 4.000,00	€ 3.700,00	-€	300,00
Costo Prodotti Venduti	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Gross Profit SPA	€ 3.000,00	€ 2.800,00	-€	200,00
Costo del Lavoro				
Management	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Ricevimento	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Personale di servizio	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
Altri	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
<i>Totale Stipendi</i>	€ 4.000,00	€ 3.600,00	-€	400,00
Lavoro esternalizzato	€ 1.000,00	€ 900,00	-€	100,00
<i>Totale Costo Lavoro Diretto</i>	€ 5.000,00	€ 4.500,00	-€	500,00

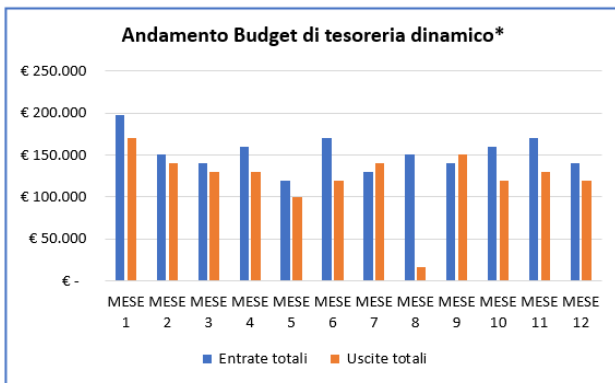
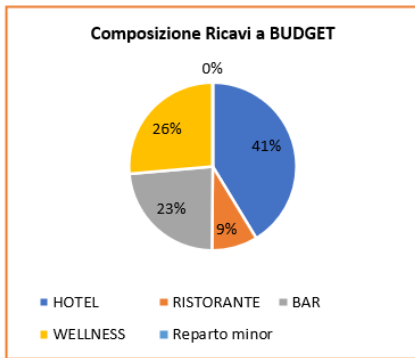


Dati aggiornati a MESE 12

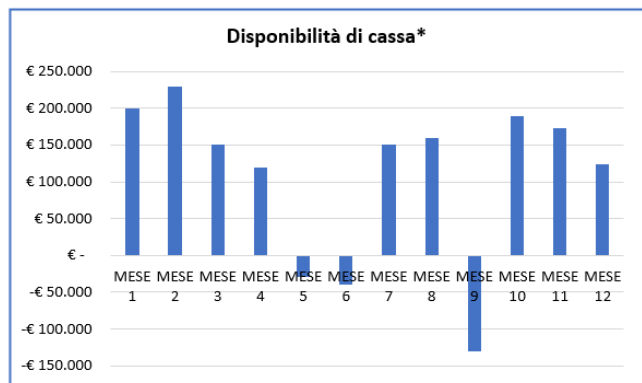
Report generale dell'impresa alberghiera

(Importi di esempio)

CONTO ECONOMICO DELL'IMPRESA ALBERGHIERA						
	Consuntivo		Budget		Anno precedente	
Riepilogo Ricavi Operativi						
Reparto HOTEL	€ 21.540,00	8,0%	€ 70.400,00	20,3%	€ 20.000,00	16,7%
Reparto RISTORANTE	€ 15.790,00	5,9%	€ 15.100,00	4,4%	€ 30.000,00	25,0%
Reparto BAR	€ 220.900,00	82,4%	€ 240.000,00	69,1%	€ 50.000,00	41,7%
Reparto WELLNESS	€ 27.600,00	10,3%	€ 45.000,00	13,0%	€ 15.000,00	12,5%
Reparto minor	€ -	0,0%	€ -	0,0%	€ 15.000,00	12,5%
Sconti/deduzioni (a dedurre)	€ 17.700,00	6,6%	€ 23.400,00	6,7%	€ 10.000,00	8,3%
Totale Ricavi Operativi	€ 268.130,00	100,0%	€ 347.100,00	100,0%	€ 120.000,00	100,0%
Riepilogo Costi						
Reparto HOTEL	€ 70.070,00	26,1%	€ 75.200,00	21,7%	€ 10.000,00	8,3%
Reparto RISTORANTE	€ 38.880,00	14,5%	€ 32.400,00	9,3%	€ 10.000,00	8,3%
Reparto BAR	€ 115.100,00	42,9%	€ 116.500,00	33,6%	€ 10.000,00	8,3%
Reparto WELLNESS	€ 75.600,00	28,2%	€ 85.000,00	24,5%	€ 10.000,00	8,3%
Reparto minor	€ -	0,0%	€ -	0,0%	€ 10.000,00	8,3%
Totale Costi Operativi	€ 299.650,00	111,8%	€ 309.100,00	89,1%	€ 50.000,00	41,7%
Profitto reparti	-€ 31.520,00	-11,8%	€ 38.000,00	10,9%	€ 70.000,00	58,3%
Costi operativi non distribuibili						
Reparto amministrativo generale	€ 13.000,00	4,8%	€ 12.000,00	3,5%	€ 5.000,00	4,2%



*Dati aggiornati con gli importi consuntivi



*Comprese le disponibilità liquide iniziali del periodo 1

➤ **Budget di tesoreria**

(Importi di esempio)

Il Budget di Tesoreria viene generato in modo semiautomatico dal sistema, utilizzando i dati dei Budget dei singoli reparti. Vengono utilizzati i dati di budget oppure, se inseriti, i dati consuntivi per mese. Per completare il Budget occorre inserire eventuali altre entrate finanziarie non previste dai budget o uscite, come ad esempio rate di mutui, prestiti, versamenti I.V.A., ecc.

Il BUDGET di TESORERIA si aggiorna in automatico con i dati CONSUNTIVI man mano che questi vengono inseriti nei singoli fogli BUDGET dei reparti.		B=Importi di BUDGET C=Importi CONSUNTIVI			
BUDGET DI TESORERIA DINAMICO	MESE 1	B/C	MESE 2	B/C	
Disponibilità liquide iniziali del Periodo 1	€ 100.000,00				
ENTRATE PROGRAMMATE	<i>Nota</i>				
<i>Entrate operative dei reparti:</i>					
Reparto HOTEL	€ 56.600,00	B	€ 54.600,00	B	
Reparto RISTORANTE	€ 71.050,00	C	€ 1.200,00	C	
Reparto BAR	€ 70.000,00	C	€ -	B	
Reparto WELLNESS	€ -	B	€ -	B	
Reparto minor	€ -	B	€ -	B	
<i>Altre entrate non operative:</i>					
...Altre entrate finanziarie					
...Altre entrate finanziarie					
...Altre entrate finanziarie					
...Altre entrate finanziarie					
...Altre entrate finanziarie					
Totale ENTRATE PROGRAMMATE	€ 197.650,00		€ 55.800,00		
USCITE PROGRAMMATE					
<i>Uscite operative dei reparti</i>					
Reparto HOTEL	€ 6.370,00	C	€ 6.370,00	C	
Reparto RISTORANTE	€ 3.240,00	C	€ 3.240,00	C	
Reparto BAR	€ -	B	€ -	B	
Reparto WELLNESS	€ -	B	€ -	B	

(Importi di esempio)

➤ **Utilità di calcolo: la Break Even Analysis**

Uno strumento gestionale molto utile è la Break Even Analysis per il calcolo del fatturato di pareggio:

UTILITA' DI CALCOLO					
BREAK EVEN ANALYSIS DELL'IMPRESA ALBERGHIERA					
<i>Applicata al controllo di gestione delle imprese alberghiere, consente di conoscere in fase di programmazione il numero di camere da vendere per porre l'impresa in una posizione di utile e di conseguenza su quali leve agire, mese dopo mese, per raggiungere il punto di pareggio, diventando di pieno ausilio alla tariffa da applicare periodicamente.</i>					
N. camere disponibili	40				
Giorni di apertura per anno	365				
Totale camere disponibili	14600				
Prezzo di vendita medio per camera	€ 70,00				
COSTI FISSI	Importi totali	Costo medio per camera	COSTI VARIABILI	Importi totali	Costo medio per camera
Retribuzione del personale	€ 256.000,00	€ 17,53	Consumi energetici	€ 14.600,00	€ 1,00
Utenze varie	€ 59.000,00	€ 4,04	Dotazione bagno e cortesia	€ 29.200,00	€ 2,00
Manutenzioni	€ 17.400,00	€ 1,19	Pulizia stanze	€ 29.200,00	€ 2,00
Fitto immobile	€ 43.000,00	€ 2,95	Kit biancheria	€ 14.600,00	€ 1,00
...(altro)...	€ 147.400,00	€ 10,10	...(altro)...		
...(altro)...		€ -			
...(altro)...		€ -			
Totale COSTI FISSI	€ 522.800,00	€ 35,81	Totale COSTI VARIABILI	€ 87.600,00	€ 6,00
PUNTO DI EQUILIBRIO					
Costi fissi totali/(prezzo di vendita - costi	8169		<i>Numero di camere da vendere per ottenere l'equilibrio tra costi totali e ricavi totali</i>		

(Importi di esempio)

Fine guida

Per assistenza e richiesta di chiarimenti o suggerimenti migliorativi, scrivere all'autore all'indirizzo

n.napolitano4@gmail.com

Disclaimer

L'utilizzatore di questo foglio di calcolo è tenuto a controllare l'esattezza e la completezza dei risultati. L'autore e l'editore non si assumono alcuna responsabilità per danni diretti o indiretti subiti dal cliente o da terzi in dipendenza dall'uso del presente foglio.

Altri prodotti in Excel e ebook dello stesso autore, visionabili a questo link:

<https://www.fiscoetasse.com/autore/121-napolitano-dott-nicola>

Per approfondire ti segnaliamo l'eBook in pdf

[Il controllo di gestione nelle imprese alberghiere](#)

Del dott. Papa Tito Spiro

www.fiscoetasse.com/businesscenter