

Il Tecnico



Arch. UGO CARAGNANO

VIA ROMA n° 44/a - 29020 VIGOLZONE

VIA DEI MILLE N° 3 - 29121 PIACENZA

T. F. 0523.870903 C. 333.8482853

ugo@studiocnc.net - info@ugocaragnanoarchitetto.it

Coll. Andrea Gheno

Il Committente

**CIVARDI SRL**

Loc. Cattagnina, SNC

29010 Rottofreno (PC)

PROVINCIA DI PIACENZA  
COMUNE DI GRAGNANO TREBBIENSE

PERMESSO DI COSTRUIRE CONVENZIONATO CON  
PROCEDIMENTO UNICO Art. 53 Comma 1, LETTERA B)  
L.R. 24 DEL 21/12/2017 IN LOCALITÀ COLOMBAROLA  
IN COMUNE DI GRAGNANO TREBBIENSE (PC)

ALLEGATO:

**A.03**

**RELAZIONE COMMERCIALE**

## **Progetto Industriale**

Il volano dello sviluppo commerciale della ditta Civardi Srl sarà dovuto grazie alla realizzazione di un fabbricato nel lotto adiacente a quello esistente.

La nuova costruzione, che comporterà un investimento di circa € 1.500.000, avrà una superficie di circa mq 1.400 oltre ad un'area scoperta; sarà adibito a centro studi e a laboratori.

Si presume che l'andamento del fatturato dal 2024 registri un aumento di circa il 10%, confermando la capacità produttiva aziendale.

Sicuramente ci sarà anche un incremento del costo del lavoro a causa di nuove assunzioni; nell'anno 2024 si presume che tale aumento sia del 2%; l'impennata si dovrebbe avere nell'anno successivo, circa 15%, mentre nell'anno 2026 si dovrebbe attestare intorno al 5%.

Negli anni 2025 e 2026, completata la realizzazione del nuovo fabbricato, si suppone un aumento costante del fatturato rispettivamente del 20% e del 30% ampliando il parco clienti grazie al perfezionamento e all'introduzione di nuovi metodi di lavorazione.

Tali implementazioni porteranno anche una maggiore marginalità.

## **Ampliamento Capannone**

Il capannone sarà finanziato mediante leasing immobiliare della durata di 7 anni.

La crescita prevista di fatturato permetterà di rimborsare le rate del leasing di 220 mila euro annui.

## Sviluppo Commerciale

Attraverso l'ingresso di nuovi soci nella compagine sociale, previste in futuro e alla formazione di nuove partnership, verranno sviluppati nuovi prodotti e sistemi di produzione che permetteranno di acquisire nuovi mercati e ad aumentare il ventaglio di offerta ai clienti tradizionali. Grazie alle qualifiche in possesso, verrà istituito un centro studi dove si terranno corsi in materia di anticorrosione e alla protezione catodica. Tutti questi aspetti porteranno sicuramente visibilità all'azienda la quale potrà puntare allo sviluppo commerciale in Europa, Usa e Canada.

## Business Plan

	2023	2024	2025	2026
Vendite	2.427.673	2.670.440	3.204.528	4.165.887
Rimanenze finali di magazzino	38.839	42.000	35.000	33.000
Rimanenze iniziali di magazzino	-	-	-	-
Altri proventi gestione tipica	2.944	2.500	1.500	3.000
Acquisto materie prime, sussidiarie e di consumo	504.378	555.452	576.815	749.860
Costi per servizi	908.238	980.897	1.150.000	1.200.000
Costo i per godimenti beni di terzi	5.607	5.000	5.000	7.000
Altri oneri della gestione tipica	60.018	52.000	54.000	56.000
Costi del personale	514.344	524.631	603.326	633.492
<b>EBITDA</b>	<b>430.144</b>	<b>544.961</b>	<b>810.888</b>	<b>1.513.535</b>
Ammortamenti	116.054	131.000	155.000	155.000
<b>EBIT</b>	<b>314.090</b>	<b>413.961</b>	<b>655.888</b>	<b>1.358.535</b>
Costi della gestione finanziaria	26.654	31.654	29.000	32.000
<b>RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	<b>287.436</b>	<b>382.307</b>	<b>626.888</b>	<b>1.326.535</b>
Imposte	100.254	127.125	198.431	394.809
<b>REDDITO NETTO</b>	<b>187.182</b>	<b>255.182</b>	<b>428.457</b>	<b>931.726</b>