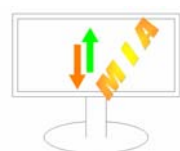


PROGETTO EXPERIMENT
ITIS F. ALBERGHETTI

CLASSE 4EEE ELETTRONICA

MAGAZZIMOLA

MIA

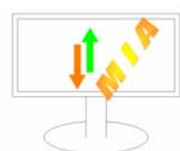


INDICE

1. La mission e l'impresa in generale	Pag 3
2. L'offerta dei prodotti e di servizi dell'impresa	Pag 3-4-5
3. Strategie di marketing	Pag 6
4. Organizzazione dell'impresa	Pag 7-8
5. Organizzazione dei soci	Pag 8
6. La forma giuridica	Pag 9-10-11-12-13
7. Aspetti economici e finanziari	Pag 13-14-15-16

RINGRAZIAMENTI

Ringraziamo Legacoop Imola per l'opportunità dataci, la Prof.ssa Andreani per il suo aiuto e non per ultimo il nostro Prof. Antonio Gabriele per la sua costante presenza.



La mission e l'impresa in generale:

- *la storia del progetto: dall'origine ad oggi.*

Siamo un gruppo di studenti della classe quarta sez. ELETTRTECNICA dell'ITIS F. ALBERGHETTI di Imola e aderiamo al progetto EXPERIMENT XIII edizione 2014. Il nostro scopo è di imparare come si realizza un Business plan al fine di avere ulteriori occasioni lavorative dopo il Diploma.

- *la motivazione verso la creazione di un'impresa;*

Una volta finita la scuola vorremmo intraprendere la vita lavorativa nel nostro territorio.

Crediamo in questa idea in quanto la consideriamo un progetto molto efficace e allo stesso tempo molto economico da realizzare; abbiamo riscontrato, infatti, un buon interesse da parte di varie aziende nel territorio imolese.

- *la missione dell'impresa. Obiettivi previsti descritti in termini sintetici.*

La mission del nostro progetto è quella di mettere in comunicazione le aziende in un modo del tutto innovativo ed efficace.

I materiali che si trovano all'interno del magazzino, anche se non utilizzati, subiscono una svalutazione, occupano spazio nel magazzino e comportano spese aggiuntive. Per evitare questi costi le aziende tendono a rottamare i materiali obsoleti.

Sfruttando il nostro sito on line, aziende lontane anche centinaia di chilometri potranno vendere e acquistare materiali obsoleti da un'azienda ma di fondamentale importanza per altre.

L'offerta di prodotti e di servizi dell'impresa:

La nostra impresa punta a rivoluzionare un ambiente fino ad oggi messo in secondo piano. Infatti non esistono relazioni a livello di scambio/vendita tra varie aziende.

La vendita di materiali di lavoro tra aziende è fin ora rimasto in ombra o limitato ad aree molto circoscritte.

Utilizzando il nostro sito sarà possibile vendere componenti inutilizzati ad altre aziende che necessitano di questi materiali, magari ad un costo minore rispetto ad un macchinario nuovo.

In questo modo componenti che un tempo rimanevano in giacenza nella fabbrica potranno diventare merce di vendita e quindi di profitto al posto che rimanere in un magazzino e venire tassata e col tempo svalutata anche senza un reale utilizzo.



Il nostro sito richiederà costanti aggiornamenti e modifiche dell' interfaccia in modo da essere sempre innovativo e da non venire superato da eventuale concorrenza. La domanda, cioè le iscrizioni al nostro sito, avrà una crescita esponenziale; nei primi periodi di vita del sito, questo non avrà molti iscritti, quindi lo scarso numero di iscritti inciderà sulla qualità del sito. Una volta però che questo avrà un elevato numero di utenti e le compravendite saranno aumentate, il sito risulterà di grande utilità e offrirà un reale beneficio per le aziende iscritte.

- aspetti innovativi di prodotto e/o di processo

La nostra innovazione sarà appunto quella di creare un magazzino on line al quale aziende di tutta Europa ed potranno accedere col proprio account e rifornirsi del materiale di cui non dispongono.

Tutti i componenti messi in vendita disporranno di una dettagliata scheda tecnica dove si dovranno elencare tutte le caratteristiche dei componenti. Il nostro sito sarà diviso in categorie perché prevede la vendita di un vasto assortimento di materiali, in questo modo gli eventuali compratori si orienteranno con facilità e sapranno senza sorprese cosa stanno acquistando.

Uno dei punti chiave di MIA tratta la vendita, in particolare quando un utente compra il venditore resta anonimo col fine di evitare che le aziende debbano gestire l'apertura di nuovi clienti o fornitori anche per piccoli acquisti o vendite, con un grande risparmio economico da parte delle aziende.

Quindi chi vende o chi compra ha un unico referente che è MIA la quale si occuperà di fare da tramite tra le aziende con le relative gestioni delle fatture.

Tutte le spese di spedizione saranno a carico dell'acquirente che comunque saranno visibili nel prezzo di acquisto.

MIA garantirà la consegna di tutti i materiali entro 5 giorni lavorativi.

Ogni azienda dovrà vendere solo materiali in buono stato e funzionanti, in caso contrario l'acquirente avrà diritto al recesso e le spese di spedizione saranno a carico del venditore.

Dopo la registrazione l'utente avrà la possibilità di sfruttare le potenzialità di MIA.

Le aziende per gestire il proprio magazzino fisico usano un gestionale (sistema operativo per computer dove vengono catalogati tutti i materiali e le relative informazioni), il nostro sito comunicherà direttamente con i principali gestionali (oracle, sap, contabilità-pmi, mosaico sa, promogest, invoice-x) in modo da rendere la vendita più semplice ed efficace.



Quando un'azienda vende qualcosa si aprirà una finestra dove sarà possibile interfacciarsi con il proprio gestionale al fine di vendere molti oggetti in uno o più annunci contemporaneamente.

Tramite il nostro sito la descrizione di qualsiasi oggetto avverrà automaticamente grazie alla comunicazione col gestionale; inoltre con l'iscrizione premium sarà possibile comprare macchinari complessi di qualunque genere e avere la possibilità di chiedere al sito di valutare certi macchinari di cui si è interessati.

- I clienti ed i loro bisogni.

I nostri principali clienti saranno principalmente le aziende e tutti coloro che saranno interessati all'acquisto di macchinari o componenti industriali.

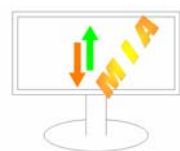
Gli utilizzatori del nostro sito saranno principalmente industrie che necessitano l'acquisto di componenti (Elettrici, Elettronici, Meccanici) e macchinari, a un prezzo non di listino; non escludendo l'utilizzo anche da parte di rari privati che per hobby potrebbero acquistare macchinari come torni o saldatrici.

Noi ci occuperemo di rendere il nostro servizio il più personalizzabile possibile in modo che ogni utente possa interagire con aziende simili alla sua e visualizzare costantemente annunci che lo interessino nella sua home page.

Questo per un'azienda sarà un enorme vantaggio, risparmieranno tempo per ricerche e le basterà iscriversi al nostro sito per comprare e vendere qualsiasi tipo di materiale.

- I concorrenti.

Siti di vendita on line sono già presenti, ma non offrono un servizio ideato unicamente per industrie, piccole e grandi, si limitano ad offrire spazi in cui mettere in vendita o acquistare materiali e molto spesso non sono presenti adeguate descrizioni per ogni singolo oggetto ma, cosa più importante, non interagiscono con il proprio gestionale.



Strategie di marketing:

Per pubblicizzare il nostro progetto abbiamo deciso di non ricorrere alle normali pubblicità via radio o satellite, ma abbiamo constatato che pubblicizzare MagazzImola alle sole aziende ci farà risparmiare molti soldi, inoltre questo tipo di pubblicità è diretta agli interessati quindi avrà maggior successo.

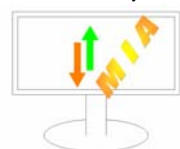
Per pubblicizzare la nostra idea ci rivolgeremo specialmente alle aziende mettendole a conoscenza del nostro sito tramite depliant e pubblicità tramite mail. In questo modo la spesa sarà sicuramente minore rispetto a fare pubblicità televisive o alla radio che comunque non è indirizzata ai nostri clienti.

- I prezzi.

Il nostro sito trae guadagno dalle iscrizioni, dalle pubblicità e da una piccola percentuale (5%) su tutte le vendite.

Ogni utente che si vuole iscrivere potrà scegliere fra due modalità: una Base e una Premium.

- Con l'iscrizione BASE l'utente potrà acquistare qualsiasi tipo di materiale e vendere solo materiale elettrico, elettronico e meccanico. Il costo di questa iscrizione sarà di 80€ all'anno. Quello PREMIUM potrà, come in quello Base, acquistare qualsiasi tipo di materiale ma avrà la possibilità di vendere e comprare anche macchinari più complessi e costosi come torni, saldatrici. Il cliente Premium avrà diritto ad una nostra consulenza al mese gratuita per visionare materiali o macchinari in vendita sul nostro sito con importo superiore a 20.000 €.
Il prezzo dell'iscrizione PREMIUM sarà di 110€ l'anno.*
- Man mano che il nostro sito acquisisce clienti ci sarà la possibilità di vendere spazi dedicati alla pubblicità. Inizialmente terremo un prezzo accettabile per il semplice fatto che non avremo subito tante visite. Il costo di un banner si aggirerà sui 300€ al mese.*
- Un ulteriore guadagno lo avremo tramite una piccola percentuale su ogni vendita. Questa sarà del **5%** e ci consentirà di avere un guadagno che col tempo sarà essenziale.*
- Quando un'azienda acquista un qualsiasi materiale verserà immediatamente i soldi sul conto corrente di MIA (saranno accettati tutti i tipi pagamento: bonifico bancario, carte di credito, PayPal, ecc.), la quale dopo 120 giorni dalla consegna li trasferirà al venditore. In questo*



modo durante i 120 giorni in cui i soldi si trovano nel nostro conto corrente riceveremo i rispettivi interessi dalle banche.

Organizzazione dell'impresa:

Il nostro progetto si svilupperà principalmente in ufficio, dovrà avere una o più persone che creino e sviluppino la parte web, ci dovrà essere pubblicità continua nelle aziende per far conoscere a tutti le possibilità del nostro servizio.

È assolutamente necessario che la nostra cooperativa disponga di computer all'avanguardia in grado di compiere azioni con estrema velocità, monitor in grado di non sforzare la vista di colui che ci lavora, una connessione a fibra ottica ultraveloce per navigare in internet.

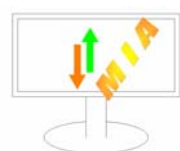
Il nostro progetto prevede un webmaster qualificato che controlli e aggiorni continuamente il sito, in modo da renderlo continuamente il più concorrenziale possibile.

Ogni annuncio e acquisto da parte di un'azienda è costantemente controllato, se un acquisto non andasse a buon fine i nostri tecnici interverranno il più rapidamente possibile per determinare le cause dell'insuccesso.



- Le risorse chiave della futura impresa.

La nostra futura impresa non necessita di molti dipendenti, per cominciare saremo sufficienti noi 4 membri, uno dei quali, si occuperà di ricerca e sviluppo, seguirà un corso al fine di riuscire a imparare anche a proteggere il nostro sito da, oltre a tenerlo in costante aggiornamento.



Le attività amministrative saranno a cura di due membri e si occuperanno di controllare le vendite all'interno del sito e terrà i rapporti con gli istituti bancari, in più interverranno in caso di qualsiasi problema e sarà incaricato di fornire consulenze per le aziende che lo richiedono.

L'ultimo sarà il responsabile della parte commerciale e marketing e si occuperà sia della parte pubblicitaria sia di proporre MIA a nuovi futuri clienti, inoltre si occuperà di stipulare contratti pubblicitari.

Organizzazione dei soci:

Mattia Lullo:

Pietro Magnani:

Matteo Zaccherini:

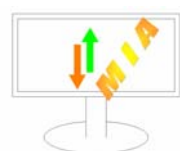
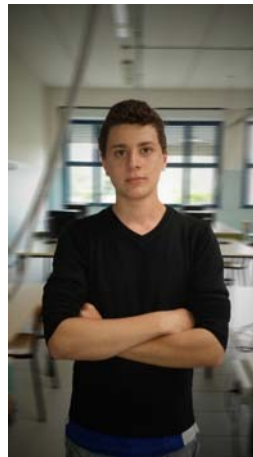
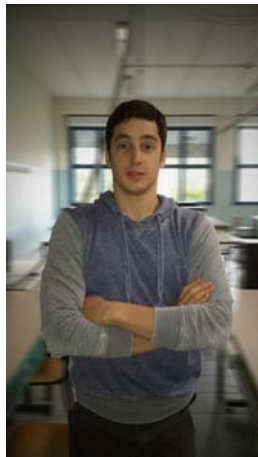
Filippo Casolini:

Ricerca e sviluppo

Parte amministrativa

Parte amministrativa

Parte commerciale



La formula giuridica:

Una cooperativa è un'associazione autonoma di individui che si uniscono volontariamente per soddisfare i propri bisogni economici, sociali e culturali e le proprie aspirazioni attraverso la creazione di una società di proprietà comune e democraticamente controllata.

La rilevanza e la funzione sociale della cooperazione, nell'ordinamento italiano, sono riconosciute nella Costituzione all'art. 45 che così recita: "La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità".

A questo bisogna aggiungere la "Dichiarazione di Identità Cooperativa", approvata dal XXXI congresso dell'Alleanza Cooperativa Internazionale tenuta a Manchester 20/22 settembre 1995, dove vengono enunciati i principi imprescindibili della cooperazione. La cooperativa è un'impresa formata da più persone (minimo 9, o 3 in caso di sole persone fisiche) che si uniscono per soddisfare un bisogno comune. Viene a mancare la distinzione titolare/dipendente poiché, all'interno di una cooperativa, tutti i soci incidono ugualmente sulle scelte dell'impresa e l'elemento umano tende a prevalere sul quello economico.

Gli elementi che caratterizzano una cooperativa sono:

- 1. Variabilità del capitale sociale, che aumenta o si riduce in relazione all'ingresso o all'uscita dei soci;*
- 2. Qualità dei soci, i quali devono essere in possesso di specifici requisiti soggettivi in relazione alle varie tipologie di cooperative (consumatori, lavoratori, produttori agricoli ecc.);*
- 3. Democraticità della partecipazione dei soci alle assemblee, nelle quali ogni socio persona fisica ha un solo voto, a prescindere dall'eventuale possesso di somme diverse di quote o azioni nel capitale sociale;*
- 4. Radicamento sul territorio, che consente di creare occupazione a livello locale (Le cooperative possono altresì unirsi e dare vita ad un "consorzio", al fine di realizzare una struttura organizzativa comune in grado di garantire meglio i loro scopi mutualistici).*

Il concetto di mutualità rappresenta la caratteristica principale di un'impresa cooperativa, ciò che la contraddistingue dalle società di capitali. Infatti, a differenza



di queste, il cui fine ultimo è la realizzazione del lucro e si concretizza nel riparto degli utili patrimoniali, le società cooperative assicurano ai propri soci beni, servizi o occasioni di lavoro a condizioni più vantaggiose di quelle che otterrebbero dal mercato.

Sono definite cooperative a mutualità prevalente quelle che:

- Svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori o utenti di beni e servizi;*
- Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento delle loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci;*
- Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività, degli apporti di beni o servizi da parte dei soci.*

La mutualità prevalente viene quindi commisurata in relazione al tipo di scambio mutualistico che deve intercorrere tra socio e cooperativa, e viceversa.

La condizione di mutualità prevalente, ai sensi degli artt. 2512, 2513, 2514 del cod. Civ, deve essere documentata dagli amministratori e dai sindaci nella nota integrativa al bilancio, da cui si devono evincere i criteri seguiti per il conseguimento dello scopo mutualistico ed essere evidenziati contabilmente tre parametri, in base a quanto disposto dall'art. 2513 cod. civile:

- 1. I ricavi derivanti dalle vendite dei beni e dalle prestazioni di servizi verso i soci siano superiori al cinquanta per cento del totale dei ricavi delle vendite e delle prestazioni (art. 2425, comma 1, punto A1, del codice civile);*
- 2. Il costo del lavoro dei soci sia superiore al cinquanta per cento del totale del costo del lavoro di cui all'art.2425, comma 1, punto B9, del codice civile;*
- 3. Il costo della produzione, per servizi ricevuti dai soci o per beni conferiti da soci deve essere superiore al 50 per cento del totale dei costi per servizi o delle merci e materie prime acquistate o conferite, di cui all'art.2425, comma 1, punti B7 B6.*

Inoltre, le cooperative a mutualità prevalente devono, ai sensi dell'art. 2514 Cod. Civ., recepire nello statuto i seguenti requisiti "formali" di non lucratività:

- divieto di distribuire i dividendi in misura superiore all'interesse massimo dei buoni postali fruttiferi, aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato;*
- divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci*



cooperatori in misura superiore a due punti rispetto al limite massimo previsto per i dividendi;

- *divieto di distribuire le riserve fra i soci cooperatori;*
- *obbligo di devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell'intero patrimonio sociale, dedotto soltanto il capitale sociale e i dividendi eventualmente maturati, ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.*

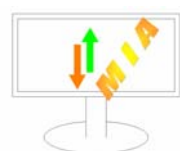
Una cooperativa è un'associazione autonoma di individui che si uniscono volontariamente per soddisfare i propri bisogni economici, sociali e culturali e le proprie aspirazioni attraverso la creazione di una società di proprietà comune e democraticamente controllata.

La rilevanza e la funzione sociale della cooperazione, nell'ordinamento italiano, sono riconosciute nella Costituzione all'art. 45 che così recita: "La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità".

A questo bisogna aggiungere la "Dichiarazione di Identità Cooperativa", approvata dal XXXI congresso dell'Alleanza Cooperativa Internazionale tenuta a Manchester 20/22 settembre 1995, dove vengono enunciati i principi imprescindibili della cooperazione. La cooperativa è un'impresa formata da più persone (minimo 9, o 3 in caso di sole persone fisiche) che si uniscono per soddisfare un bisogno comune. Viene a mancare la distinzione titolare/dipendente poiché, all'interno di una cooperativa, tutti i soci incidono ugualmente sulle scelte dell'impresa e l'elemento umano tende a prevalere sul quello economico.

Gli elementi che caratterizzano una cooperativa sono:

1. *Variabilità del capitale sociale, che aumenta o si riduce in relazione all'ingresso o all'uscita dei soci;*
2. *Qualità dei soci, i quali devono essere in possesso di specifici requisiti soggettivi in relazione alle varie tipologie di cooperative (consumatori, lavoratori, produttori agricoli ecc.);*
3. *Democraticità della partecipazione dei soci alle assemblee, nelle quali ogni socio persona fisica ha un solo voto, a prescindere dall'eventuale possesso di somme diverse di quote o azioni nel capitale sociale;*



4. *Radicamento sul territorio, che consente di creare occupazione a livello locale (Le cooperative possono altresì unirsi e dar vita ad un "consorzio", al fine di realizzare una struttura organizzativa comune in grado di garantire meglio i loro scopi mutualistici).*

Il concetto di mutualità rappresenta la caratteristica principale di un'impresa cooperativa, ciò che la contraddistingue dalle società di capitali. Infatti, a differenza di queste, il cui fine ultimo è la realizzazione del lucro e si concretizza nel riparto degli utili patrimoniali, le società cooperative assicurano ai propri soci beni, servizi o occasioni di lavoro a condizioni più vantaggiose di quelle che otterrebbero dal mercato.

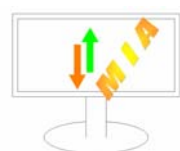
Sono definite cooperative a mutualità prevalente quelle che:

- *Svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori o utenti di beni e servizi;*
- *Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento delle loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci;*
- *Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività, degli apporti di beni o servizi da parte dei soci.*

La mutualità prevalente viene quindi commisurata in relazione al tipo di scambio mutualistico che deve intercorrere tra socio e cooperativa, e viceversa.

La condizione di mutualità prevalente, ai sensi degli artt. 2512, 2513, 2514 del cod. Civ, deve essere documentata dagli amministratori e dai sindaci nella nota integrativa al bilancio, da cui si devono evincere i criteri seguiti per il conseguimento dello scopo mutualistico ed essere evidenziati contabilmente tre parametri, in base a quanto disposto dall'art. 2513 cod. civile:

1. *I ricavi derivanti dalle vendite dei beni e dalle prestazioni di servizi verso i soci siano superiori al cinquanta per cento del totale dei ricavi delle vendite e delle prestazioni (art. 2425, comma 1, punto A1, del codice civile);*
2. *il costo del lavoro dei soci sia superiore al cinquanta per cento del totale del costo del lavoro di cui all'art.2425, comma 1, punto B9, del codice civile);*
3. *Il costo della produzione, per servizi ricevuti dai soci o per beni conferiti da soci deve essere superiore al 50 per cento del totale dei costi per servizi o delle merci e materie prime acquistate o conferite, di cui all'art.2425, comma 1, punti B7 B6.*



Inoltre, le cooperative a mutualità prevalente devono, ai sensi dell'art. 2514 Cod.Civ., recepire nello statuto i seguenti requisiti "formali" di non lucratività:

- *divieto di distribuire i dividendi in misura superiore all'interesse massimo dei buoni postali fruttiferi, aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato;*
- *divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci cooperatori in misura superiore a due punti rispetto al limite massimo previsto per i dividendi;*
- *divieto di distribuire le riserve fra i soci cooperatori;*
- *obbligo di devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell'intero patrimonio sociale, dedotto soltanto il capitale sociale e i dividendi eventualmente maturati, ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.*

Aspetti economici e finanziari:

Prodotto/servizio	2015			2016			2017		
	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to
Pubblicità	5	300	1500	20	400	8000	55	500	27500
Vendite	200	40	8000	700	50	35000	1500	30	45000
% conto corrente	160000	3,5	5600	700000	3,5	24500	900000	3,5	31500
Valutazioni	25	75	1875	65	75	4875	160	75	12000
iscrizione base	100	80	8000	190	80	15200	350	80	28000
iscrizione premium	50	110	5500	95	110	10450	190	110	20900
Totale	160380		30475	701070		98025	902255		164900

Come si può vedere dalla tabella il fatturato annuo aumenterà costantemente per i primi tre anni grazie all'aumento delle pubblicità vendute sul nostro sito, vendite e iscrizioni.

I ricavi maggiori li avremo grazie alle iscrizioni suddivise tra Base e Premium.



DESCRIZIONE	VALORE D'ACQUISTO (senza I.V.A.)	DURATA	AMMORTAMENTO
Allacciamenti utenze	150	10	15
Impianto elettrico	150	10	15
Computer/stampante	4000	8	500
Accessori computer	500	8	62,5
Fax/fotocopiatore	400	5	80
Mobili per ufficio/negozio	600	7	85,71
Auto aziendale	10000	5	2000,0
Realizzazione sito WEB	5000	7	714,29
Rete internet	480	1	480
TOTALE	21280		3890,0

- Prospetto Fonti- Impieghi

DESCRIZIONE	VALORE IN EURO	DESCRIZIONE	VALORE IN EURO
1) Mezzi propri		INVESTIMENTI	
a) finanziamento soci			
b) capitale sociale (apportato dal titolare/soci)	22000		21280
Totale 1 Mezzi propri	22000		
2) Mezzi di terzi			
d) Finanziamenti Pubblici	0		
e) Prestiti Bancari	0		
Totale 2 Mezzi di terzi	0		
TOTALE GENERALE 1+2	22000	TOTALE GENERALE	21280

I nostri investimenti maggiori, che richiederanno più fondi, riguarderanno l'acquisto di un indispensabile auto aziendale che ci permetterà di raggiungere aziende che richiedono il nostro aiuto, computer e stampanti e naturalmente la realizzazione del nostro sito

Per ammortizzare questi investimenti i quattro soci verseranno circa 5250€ a testa e ciò ci permetterà di non essere costretti a chiedere prestiti alle banche.



Conto Economico previsionale triennale.

Composizione del Conto Economico e calcolo del risultato di esercizio prima delle imposte.

	1° anno	2° anno	3° anno
Ricavi da vendite e prestazioni di servizi	30475	98025	164900
<i>Costi di Produzione:</i>			
Acquisti di materie prime e materiali e merci	0		
Altri costi di produzione	0		
TOTALE ALTRI COSTI DI PRODUZIONE	0	0	0
RISULTATO DELL' ATTIVITA' DI PRODUZIONE	30475	98025	164900
<i>Costi Commerciali:</i>			
Costi commerciali relativi all'attività di vendita (ad esempio provvigioni)			
Costi di pubblicità e promozione	1500	1500	1500
Altri costi commerciali			
TOTALE COSTI COMMERCIALI	1500	1500	1500
<i>Costi Amministrativi:</i>			
Costo dell'attività amministrativa del personale dipendente			
Costo dei fornitori esterni di servizi amministrativi (es. commercialista)	2000	2000	2000
Altri costi amministrativi			
TOTALE COSTI AMMINISTRATIVI	2000	2000	2000
<i>Spese generali:</i>			
Affitti	10000	10000	10000
Utenze	1200	1200	1200
Salari, stipendi, compensi	9000	60000	140000
Ammortamenti	3952,5	3952,5	3952,5
Costi di formazione	2000,0	2000,0	2000,0
TOTALE SPESE GENERALI	26152,5	77152,5	157152,5
RISULTATO OPERATIVO	822,5	17372,5	4247,5
Interessi passivi ed altri oneri finanziari	100,0	100	100,0
UTILE O PERDITA DELL'ESERCIZIO prima delle imposte	722,5	17272,5	4147,5
ROI			0,2

Il conto economico evidenzia un lieve guadagno nel primo anno ma un netto aumento negli anni a venire. Ciò ci permetterà, come calcolato dal ROI, di coprire le spese iniziali sostenute dai soci in soli due anni.



Europe

