

Manuale per il giocatore

Modello di gestione
di una carpenteria specializzata
nella realizzazione di tetti in legno



BUSINESS • GAME
gioca oggi per vincere domani



Indice

Introduzione al gioco	7
Il gioco in sintesi.....	7
L'azienda che dovrete gestire.....	8
Introduzione all'uso del software	10
Organizzazione del gioco.....	14
Turno 0	14
Turno 1	15
Gestione dotazioni iniziali	15
Dizionario dei dati	16
Variabile obiettivo	17
Indicatore di competizione.....	17
Fase commerciale.....	17
<i>Decisioni.....</i>	<i>17</i>
Scelta tipologia di cliente.....	17
Scelta dimensioni tetto da realizzare.....	18
Preventivo dei lavori	18
Preventivo delle tempistiche	18
Scelta del numero di commesse da svolgere	18
<i>Risultati.....</i>	<i>18</i>
Tipologia di cliente selezionata	18
Scelta della dimensione del tetto da realizzare	19
Costo preventivato dei lavori.....	19
Preventivo delle tempistiche	19
Numero di progetti intrapresi	19
Fase preliminare	19
<i>Decisioni.....</i>	<i>19</i>
Persone per sopralluogo e rilievi	19
<i>Risultati.....</i>	<i>19</i>
Qualità delle rilevazioni e del disegno tecnico	19
Giorni impiegati per il completamento della fase preliminare.....	20
Fase di progettazione.....	20
<i>Decisioni.....</i>	<i>20</i>
Giorni da dedicare alla predisposizione del progetto	20



<i>Risultati</i>	21
Qualità dell'elaborazione del progetto.....	21
Verifica carichi strutturali.....	21
Giorni impiegati per il completamento della fase di progettazione.....	21
Fase di costruzione	21
<i>Decisioni</i>	21
Operai da impiegare nelle lavorazioni di lattoneria e verniciatura.....	21
Quantità di legname da comprare.....	22
Quantità di legname da consegnare alla segheria.....	22
<i>Risultati</i>	23
Risultato lavorazioni di lattoneria e verniciatura.....	23
Quantità di legname a magazzino.....	23
Quantità di legname acquistata.....	23
Spesa sostenuta per l'acquisto di legname.....	23
Spesa sostenuta per il taglio in segheria.....	23
Giorni impiegati per il completamento della fase di costruzione.....	24
Fase di posa in cantiere	24
<i>Decisioni</i>	24
Operai da dedicare alle operazioni di posa del tetto.....	24
Supporto esterno alle operazioni di posa.....	24
Tipologia di isolamenti da applicare.....	25
<i>Risultati</i>	25
Risultato lavorazioni di posa.....	25
Supporto esterno alle operazioni di posa.....	25
Qualità degli isolamenti utilizzati.....	25
Giorni impiegati per il completamento della fase di posa in cantiere.....	25
Risultati di progetto	26
<i>Risultati</i>	26
Livello di soddisfazione cliente.....	26
Quantità fatturata.....	26
Giorni impiegati per il completamento del progetto.....	26
Gestione dei collaboratori	26
<i>Decisioni</i>	26
Assumi apprendista.....	26
Assumi operaio.....	27
Assumi dipendente tecnico.....	27
Segretaria.....	27
Ingegnere.....	27
Architetto.....	28
Ore di formazione dipendenti.....	28
<i>Risultati</i>	28
Numero di apprendisti assunti.....	28
Numero di operai assunti.....	28
Numero di dipendenti tecnici assunti.....	28
Segretaria.....	29
Ingegnere.....	29



Architetto	29
Spesa annuale per il personale	29
Spesa per gli stipendi dei dipendenti	29
Spesa per il compenso dei consulenti	29
Spesa sostenuta per la formazione	29
Gestione delle scelte strategiche.....	30
<i>Decisioni.....</i>	<i>30</i>
Acquisto gru per la posa in cantiere	30
Dotazione iniziale di macchinari per le lavorazioni	30
Investimento in certificazione di processo	30
Scelta iniziale dimensionamento magazzino	30
<i>Risultati.....</i>	<i>31</i>
Spesa per la dotazione iniziale dell'azienda	31
Valutazione spesa per dotazione iniziale d'avvio attività.....	31
Dimensione del magazzino.....	31
Dotazione di una gru per la posa in cantiere	31
Spesa per la gru	31
Certificazione di processo	31
Costi per i consumi energetici	32
Costi per mantenimento sito internet	32
Costo telefono/internet	32
Costo per allacciamenti utenze	32
Cassa, costi e scadenze	32
<i>Risultati.....</i>	<i>32</i>
Cassa.....	32
Situazione cassa.....	33
Costi di start-up	33
Ricavi mensili/trimestrali	33
Spesa sostenuta per l'acquisto di legname.....	33
Spesa sostenuta per il taglio in segheria.....	33
Spesa per il carburante automezzi	33
Spesa per materiali di consumo	34
Spese varie.....	34
Spesa per manutenzioni	34
Costi per cancelleria.....	34
Costi postali.....	34
Ammortamenti	34
Spese per l'affitto	35
Costi per assicurazioni infortuni	35
Spesa per assicurazioni automezzi	35
Costo per contabilità paghe	35
Costo per la contabilità fiscale.....	35
Finanziamenti attivi	35
Rata del finanziamento.....	36
Spese bancarie.....	36
Costo per smaltimento rifiuti.....	36
Spese annuali per la sicurezza.....	36
Rata INPS.....	36
INPS	36



Rata IRPEF	37
IRPEF.....	37
Addizionale IRPEF	37
Rata IRAP	37
IRAP	37
Imposte indeducibili.....	37
Costo per apertura partita IVA	38
Costo per licenze e autorizzazioni	38
Onorario commercialista per operazioni di start-up	38
Bilancio dell'anno	38
<i>Risultati</i>	38
Ricavi dell'esercizio chiuso	38
Costi Variabili dell'esercizio chiuso	38
Costi Fissi dell'esercizio chiuso	38
Margine operativo dell'esercizio chiuso	39
Tassazione e contribuzione dell'esercizio chiuso	39
Utile netto dell'esercizio chiuso.....	39
Indicatori generali di gestione	39
<i>Risultati</i>	39
Indice di successo.....	39
All.1: piano d'ammortamento del finanziamento iniziale.....	41
All.2: dotazioni iniziali apertura azienda	44



Introduzione al gioco

Il gioco in sintesi

BUSINESS GAME – *gioca oggi per vincere domani* è un gioco a squadre, in cui ogni squadra simula da un punto di vista strategico i primi 3 anni di attività di un'impresa.

In questo caso i giocatori hanno il compito di gestire una carpenteria specializzata nella realizzazione di tetti in legno con sede in provincia di Trento in competizione indiretta con altre aziende.

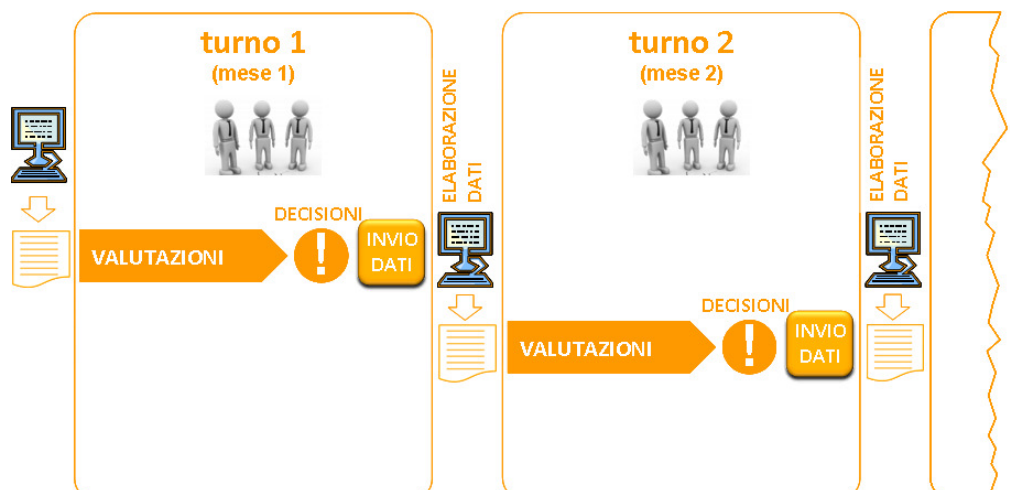
L'obiettivo da perseguire è **massimizzare l'indicatore di competizione** della propria attività, definito dall'indice di successo e dall'utile di esercizio.

Le squadre sono chiamate a prendere decisioni in diversi ambiti per 16 turni: i primi 12 coincidono ognuno ad 1 mese e simulano la gestione strategica del primo anno di attività, mentre i restanti 4 rappresentano ciascuno un trimestre e concorrono a determinare i risultati conseguiti durante il secondo anno.

Il terzo ed ultimo anno viene simulato in automatico dal software sulla base delle decisioni prese nel corso dell'ultimo turno di gioco affrontato.

Nel corso di ogni turno ciascuna squadra potrà:

- **analizzare** la situazione attuale dell'azienda;
- **confrontare i risultati** ottenuti nel corso dei turni di gioco precedentemente affrontati;
- **prendere decisioni in merito alla gestione aziendale**: ogni decisione influenza l'andamento dell'azienda e concorre assieme ad alcuni parametri predefiniti al raggiungimento del risultato finale.





L'azienda che dovrete gestire...

Questo modello di gioco prevede la gestione di una carpenteria specializzata nella realizzazione e nella posa di tetti in legno. Si tratta di un'azienda con sede in un paese della valle di Non, nata dalla passione di un giovane perito edile per il legno e per la progettazione e la realizzazione di tetti, coltivata durante il suo percorso di studi e maturata dopo anni di esperienza come responsabile di cantiere per aziende del settore locali.

L'obiettivo che l'impresa persegue è assicurarsi una fetta di mercato, fornendo al cliente un servizio/prodotto di qualità, che comprende la progettazione, la realizzazione e la posa in cantiere del tetto. Il titolare è conscio che per poter soddisfare il cliente, che sia un privato o un'azienda edile, deve innanzitutto proporre un preventivo dei costi e delle tempistiche adeguato alla tipologia di commessa per poi rispettare in modo rigoroso le condizioni concordate. Per poter ottenere i risultati sperati deve pertanto effettuare investimenti adeguati per la dotazione iniziale al fine di coordinare al meglio le varie fasi previste per la realizzazione del tetto, allocando in modo efficiente le risorse umane necessarie, ricorrendo al supporto di terzi dove richiesto e tenendo sotto controllo l'approvvigionamento del legname e i costi aziendali.

In particolare sono 5 le fasi a cui deve prestare attenzione:

1. la fase commerciale, nella quale vengono stabilite le caratteristiche e le condizioni della commessa (oltre alla tipologia del cliente e alla metratura del tetto, anche il prezzo e le tempistiche);
2. la fase preliminare, durante la quale vengono svolte le misurazioni e i rilievi necessari per la predisposizione di un disegno tecnico;
3. la fase di progettazione, che prevede l'elaborazione del disegno tecnico nel progetto definitivo, sulla base del quale verranno programmate le fasi successive;
4. la fase di costruzione del tetto che consiste nello svolgimento delle lavorazioni di lattoneria e di verniciatura dei vari componenti; in questa fase è importate anche definire, a seconda della situazione del magazzino, la quantità di legname da acquistare e da consegnare alla falegnameria per il taglio;
5. infine la fase di posa in cantiere conclusa la quale può essere considerata terminata la commessa e può essere consegnata la fattura al cliente.

Per poter svolgere le attività menzionate il titolare si avvale del supporto di quattro dipendenti ed in particolare di un tecnico e di tre operai.

Saranno le decisioni strategiche del titolare in merito agli investimenti non solo in macchinari e attrezzature ma anche in formazione e nella certificazione di processo, alla gestione delle risorse umane, al ricorso a terzi e agli approvvigionamenti di materie prime a influenzare l'andamento delle commesse e quindi il successo della sua azienda.



...adesso inizia il gioco!

La storia riportata è un caso teorico e come tale ogni riferimento a cose, persone e situazioni è puramente casuale. Consapevoli che la realtà del mercato economico e della gestione di impresa sia più complessa dell'esemplificazione fatta attraverso l'elaborazione di questo caso, si è ritenuto utile dare un'identità al BUSINESS GAME – *gioca oggi per vincere domani*.



Introduzione all'uso del software

Il gioco si effettua via Internet accedendo all'area riservata presente nel sito web del progetto BUSINESS GAME - *gioca oggi per vincere domani* (<http://businessgameceii.wordpress.com>) mediante un qualsiasi browser. Per tutta la durata del gioco la connessione Internet deve essere attiva.

Per accedere al BUSINESS GAME occorre, prima di tutto, identificarsi digitando l'Username e la Password consegnata dai referenti del progetto.

ACCESSO AREA RISERVATA

Username

Password

Al primo accesso il software richiede in automatico di indicare una nuova password.

CREDENZIALI SCADUTE

Inserire il proprio nome utente e la vecchia password e indicare una nuova password.

La nuova password deve avere lunghezza compresa tra 8 e 32 caratteri, deve contenere sia lettere che numeri e deve essere diversa dalla precedente password.

Username 1

Vecchia password

Nuova password

Conferma la nuova password



Per poter entrare nel software è quindi necessario inserire le nuove credenziali nella schermata di accesso all'area riservata. Si giunge così al menu principale del sistema.

* Scelta partita * Gestione partite * Partita corrente * Gestione profilo * Logout

BUSINESS GAME 2011

Azienda: * 2

L'opzione "Logout" consente di uscire dal software del BUSINESS GAME.

Cliccando su "Gestione profilo" si apre la seguente pagina:

Azienda: * 2

Gestione profilo

Profilo utente

Cambia password

Modifica profilo

Cambia nome squadra

Componenti squadra

Forum

Accedi al forum

PROFILO UTENTE

username	2
e-mail	
cell	
nome squadra	* 2

nella quale è possibile cambiare la password di accesso al gioco nonché specificare i dati dei componenti della squadra.

Dal menù principale, nella parte in alto a destra della pagina, l'opzione "Partita in corso" consente di visionare lo stato avanzamento della partita ed in particolare il numero di turni giocati ed il turno di gioco in corso.

Azienda: * 3

Scelta partita

Partite in corso

PARTITE IN CORSO

nome	durata (turni)	turno in corso	
Carpenteria Ceii	21	turno 1	Selezione

Entriamo ora nella schermata del gioco cliccando sul pulsante "Selezione".



La sezione "Partita corrente" permette di accedere a diverse schermate del gioco.

SITUAZIONE DEL MERCATO AL TURNO 1 (CARPENTERIA CEII - PARTITA APERTA)	
Visualizza la tua posizione corrente in classifica al turno:	turno 0
Indicatore di competizione (Quantita')	
Fase commerciale	
Risultati	
Tipologia di progetto commissionato ?	cliente privato
Dimensione preventivata del tetto ?	Casa singola: 200mq
Costo preventivato dei lavori ?	150 euro/mq
Giorni preventivati (Giorni) ?	40
Fase preliminare	
Risultati	
Qualità primo disegno di progetto ?	ottimo
Giorni impiegati per il completamento della fase preliminare ?	3
Fase di progettazione	
Risultati	
Qualità secondo disegno di progetto ?	Accettabile
Verifica carichi strutturali ?	4
Giorni impiegati per il completamento della fase di progettazione ?	6

La schermata "Parametri della partita" elenca i valori predefiniti, ovvero indipendenti dalle decisioni prese nei diversi turni di gioco.

La schermata "Situazione attuale" visualizza tutti i dati (decisioni, risultati, dati di mercato, costi aziendali) relativi al turno precedente a quello in corso.

La schermata "Quadro complessivo" riepiloga tutti i dati (decisioni, risultati, dati di mercato, costi aziendali) relativi ai turni precedentemente affrontati.

La schermata "Decisioni" permette ad ogni squadra di prendere, turno dopo turno, varie decisioni in merito alla gestione tattico-strategica della propria azienda.

Sia la "Situazione attuale" sia il "Quadro complessivo" presentano un elenco di variabili con i relativi valori. Cliccando sull'istogramma a sinistra di ogni variabile ne viene visualizzato lo storico; cliccando invece sul punto interrogativo si apre una finestra con una breve spiegazione.



Cliccando sulla voce "Decisioni" si accede nella seguente schermata:

DECISIONI PER TURNO 1		
Le decisioni possono essere modificate fino a quando non lo hai comunicato al sistema		
Quadro di controllo (nuova finestra)		
Fase commerciale		
Scelta tipologia di cliente con cui iniziare la commessa ?	cliente privato	
Scelta dimensioni del tetto da progettare ?	Casa singola: 200mq	
Preventivo dei lavori ?	150 euro/mq	
Preventivo delle tempistiche (Giorni) ?	40	
Fase preliminare		
Persone per sopralluogo e rilievi ?	2	
Fase di progettazione		
Rielaborazione progetto e secondo disegno ?	2	
Fase di costruzione		
Operai da usare nelle lavorazioni di lattoneria e verniciatura ?	2	
Quantità di legname da comprare ?	0	
Quantità di legname da mandare in segheria ?	non mandare	
Fase di posa in cantiere		
Supporto esterno alle operazioni di posa ?	No	
Operai da usare nelle operazioni di montaggio del tetto ?	2	
Tipologia di isolamenti da applicare ?	Normali	
Gestione dei collaboratori		
Assumi apprendista ?	no	
Assumi operaio ?	no	
Assumi dipendente tecnico ?	no	
Architetto ?	nessuno	
Ingegnere ?	richiedi consulenza	
Ore di formazione dipendenti (Ore) ?	0	0.00 <= x <= 7.00
Segretaria ?	no	
Gestione delle Infrastrutture		
Acquisto gru per la posa in cantiere ?	no	
Dotazione iniziale di macchinari per le lavorazioni (Euro) ?	0.00	0.00 <= x <= 100000.00
Investimento in certificazione di processo ?	no	
Investimento in certificazione di prodotto ?	no	
Scelta iniziale dimensionamento azienda (metri quadrati) ?	Magazzino piccolo	

Se hai finito di modificare le decisioni per il turno corrente puoi comunicarlo al sistema:

È importante notare che:

- i valori presenti di default nella schermata corrispondono alle decisioni prese nell'ultimo turno di gioco affrontato, salvo alcune variabili in cui viene sempre riproposto il valore zero;



- ***i dati inseriti vengono salvati solo nel momento in cui si clicca sul pulsante "Invia" in fondo alla schermata nel corso di ogni turno di gioco;***
- i dati possono essere salvati più volte nella modalità specificata nel punto precedente;
- ***le decisioni definitive per potere essere elaborate dal software devono essere inoltrate cliccando sul pulsante "Ho finito".***

Prima di cliccare sul pulsante "Ho finito" è necessario aver cliccato sul pulsante "Invia" per assicurare il salvataggio delle decisioni prese. Se non vengono inviate le decisioni al software prima di cliccare sul pulsante "Ho finito", i valori presenti di default sulla schermata saranno considerati come scelte definitive.

La sezione "Gestioni per aree" permette di visualizzare la situazione attuale e le decisioni da assumere suddivise per aree gestionali. Questa modalità di visualizzazione è volta a facilitare le squadre nell'analisi dei risultati e nella conseguente assunzione delle decisioni. I dati inseriti vengono salvati solo nel momento in cui viene cliccato sul pulsante "Invia".

Organizzazione del gioco

Il gioco simula la gestione di una carpenteria nei primi tre anni dalla sua costituzione.

Le squadre sono chiamate a prendere decisioni in diversi ambiti per 16 turni: i primi 12 coincidono ognuno ad 1 mese e simulano la gestione strategica del primo anno di attività, mentre i restanti 4 rappresentano ciascuno un trimestre e concorrono a determinare i risultati conseguiti durante il secondo anno.

Il terzo ed ultimo anno viene simulato in automatico dal software sulla base delle decisioni prese nel corso dell'ultimo turno di gioco affrontato.

È prevista la possibilità che una squadra non invii le proprie decisioni per uno o più turni: in tal caso vengono mantenute le decisioni assunte nel turno precedente.

Turno 0

Nel quadro complessivo compare una colonna denominata "Turno 0" relativa alla situazione iniziale dell'azienda. I dati elencati in questa colonna si riferiscono a costi che l'imprenditore ha sostenuto per l'avvio dell'attività, al personale ed ai quantitativi di materie prime necessari per affrontare il primo turno di gioco.



Turno 1

All'avvio dell'impresa, nel quadro delle "Decisioni", per ciascuna decisione il sistema propone dei valori che possono essere utilizzati come riferimento per prendere le prime decisioni. I valori proposti, in quanto tali, sono tutti modificabili. Nel caso la squadra non riuscisse a effettuare le scelte di gioco nei tempi stabiliti, il software utilizza i valori menzionati per prendere le decisioni al posto della squadra.

Gestione dotazioni iniziali

Il capitale iniziale è di 100.000 Euro. Sarà compito dell'imprenditore stabilire quale somma stanziare come investimento nella dotazione iniziale. Le dotazioni iniziali devono essere definite entro i primi due turni di gioco. Se al primo turno si ottiene un giudizio positivo sulla dotazione nel secondo turno sarà possibile lasciare la voce relativa alla dotazione pari a 0. Questa è la ragione per cui il valore minimo indicato per le dotazioni è uguale a 0.



Dizionario dei dati

L'impresa viene gestita attraverso l'assunzione di determinate decisioni in sei specifiche aree:

- la **gestione delle scelte strategiche**, che consente all'imprenditore di definire la dotazione iniziale, il dimensionamento del magazzino e gli investimenti in certificazioni e/o macchinari;
- la **fase commerciale**, nella quale l'azienda decide di accettare determinate commesse e stabilisce i relativi preventivi;
- la **fase preliminare**, durante la quale viene definita la gestione delle misurazioni e dei rilievi necessari per la predisposizione del disegno tecnico;
- la **fase di progettazione**, nella quale viene definita la gestione relativa alla predisposizione del progetto definitivo ed alla verifica dei carichi strutturali, indispensabile per la programmazione delle lavorazioni previste per la realizzazione del tetto;
- la **fase di costruzione**, che consente di definire l'acquisto ed il taglio del legname e la programmazione della produzione dei componenti necessari per il montaggio del tetto;
- la **fase di posa in cantiere**, in merito alla quale l'imprenditore ha la possibilità di decidere come gestire la posa del tetto e di definire i materiali per l'isolamento;
- la **gestione dei collaboratori**, che prevede la definizione di eventuali assunzioni di apprendisti, operai, dipendenti tecnici, segretaria e consulenti vari, nonché della formazione degli stessi.

Ciascuna di queste aree presenta elementi caratteristici e funzionali di una carpenteria con sede nel territorio trentino, che devono essere tenuti in considerazione per effettuare le scelte appropriate al fine di massimizzare la variabile obiettivo: l'indicatore di competizione.

Di seguito sono presentate le informazioni più rilevanti per ciascuna delle variabili che caratterizzano le aree di gestione presentate, raggruppate nelle seguenti categorie:

- le decisioni da prendere;
- i risultati che si ottengono.

Alle aree di gestione fanno seguito le aree che attengono la gestione economica dell'impresa:

- **risultati di progetto**, che rispecchiano l'efficienza con cui è stato completato il progetto;



- **cassa, costi e scadenze**, area in cui vengono evidenziati la cassa e i costi che l'azienda deve sostenere (es. bollette luce e gas, onorario commercialista, ecc...);
- **bilancio dell'anno**;
- **indicatori generali di gestione**, che corrispondono all'indice di successo e all'utile, parametri che concorrono a determinare l'indicatore di competizione.

Variabile obiettivo

Indicatore di competizione

L'indicatore di competizione è definito dall'indice di successo e dall'utile d'esercizio. Essendo l'utile d'esercizio un valore che si manifesta a fine anno, l'indicatore di competizione dipende ad ogni turno (mese/trimestre) dall'indice di successo e alla fine di ogni anno sia dall'indice di successo sia dall'utile di esercizio.

Indicatore di competizione = $0.7 * \text{Indice di successo} + 0.3 * \text{Utile d'esercizio} / 10.000$

(ad entrambe le variabili viene assegnato un peso pari a 0,5; l'utile d'esercizio viene diviso per 10.000, affinché abbia lo stesso ordine di grandezza dell'indice di successo)

Nel caso in cui a fine partita due o più squadre conseguissero il medesimo indicatore di competizione, sale in graduatoria la squadra con il maggior utile d'esercizio realizzato nel terzo anno; in caso di ulteriore parità, sarà la squadra che avrà ottenuto nel terzo anno l'indice di successo maggiore a scalare la classifica.

Fase commerciale

Decisioni

Scelta tipologia di cliente

Valori possibili: "cliente privato" "impresa edile"

La scelta del tipo di cliente influenza il tipo di commessa, e quindi di progetto, alla quale lavorare:

- cliente privato: si tratta di commesse relative a tetti di dimensioni ridotte con un importo complessivo generalmente contenuto, dalle quali l'azienda riesce ad ottenere buoni margini;
- impresa edile: si tratta di commesse relative a tetti di grandi dimensioni con un importo complessivo molto alto, dalle quali l'azienda riesce a conseguire margini risicati.



Scelta dimensioni tetto da realizzare

Valori possibili: "200mq" "400mq"

La scelta del tipo di metratura influenza la tipologia di commessa e quindi di progetto. Tetti di dimensioni diverse hanno costi e tempistiche diverse e l'associazione di una tipologia di progetto al cliente sbagliato potrebbe comportare difficoltà nel portarlo a termine nei costi e nei tempi preventivati.

Preventivo dei lavori

Valori possibili: "130 €/mq" "150 €/mq" "170 €/mq"

In questo campo è possibile indicare il prezzo al metro quadro da proporre al cliente. Il valore moltiplicato per le dimensioni del tetto corrisponde all'importo presente in fattura a fine lavori.

Preventivo delle tempistiche

Unità: *giorni*

Valore di default: 40

In questo campo è possibile indicare i tempi proposti al cliente per la realizzazione del tetto. La costruzione di un tetto di buona qualità, in condizioni normali, richiede circa 30-35 giorni. Alcuni accorgimenti possono ridurre questi tempi ma attenzione ai costi.

A partire dal secondo anno si dovrà indicare il tempo preventivato per realizzare il totale dei progetti accettati per ogni trimestre.

I clienti mettono in stretta relazione il prezzo da voi proposto con le tempistiche preventivate. Un ritardo rispetto al preventivo comporta una diminuzione del grado di soddisfazione del cliente privato e l'eventuale pagamento di una penale in caso di commesse con imprese edili.

Attenzione! Ad eccezione dell'architetto e dell'ingegnere, i dipendenti vengono pagati sulla base dei giorni lavorati; pertanto proporre tempistiche troppo lunghe, più facili da rispettare, aumenta eccessivamente i costi del progetto.

Scelta del numero di commesse da svolgere

Valori possibili: "uno" "due" "tre" "quattro"

Questo campo indica il numero di commesse da intraprendere per turno di gioco.

Questa opzione è selezionabile solo dal secondo anno pertanto a partire dal 13° fino al 16° turno. Si ricorda infatti che gli ultimi 4 turni di gioco rappresentano ciascuno un trimestre.

Risultati

Tipologia di cliente selezionata

Valori possibili: "cliente privato" "impresa edile"



Scelta della dimensione del tetto da realizzare

Valori possibili: "200 mq" "400 mq"

La scelta della metratura influenza la tipologia di commessa e quindi di progetto. Tetti di dimensioni diverse hanno costi e tempistiche diverse: l'associazione di una tipologia di progetto al cliente sbagliato potrebbe comportare difficoltà nel portare a termine il lavoro rimanendo fedeli alle tempistiche e ai costi preventivati.

Costo preventivato dei lavori

Valori possibili: "130 €/mq" "150 €/mq" "170 €/mq"

Preventivo delle tempistiche

Unità: *giorni*

Numero di giorni preventivati per la realizzazione del/i tetto/i.

Numero di progetti intrapresi

Valori possibili: "uno" "due" "tre" "quattro"

Questo risultato viene visualizzato solo a partire dal 13° turno di gioco.

Fase preliminare

Decisioni

Persone per sopralluogo e rilievi

Unità: *persone*

Valore di default: 2

Il numero e la qualifica delle persone impiegate per le misurazioni ed i rilievi necessari alla predisposizione del disegno tecnico condizionano fortemente i tempi di realizzazione e la qualità.

In questa fase usufruire delle competenze di un architetto, soprattutto se regolarmente assunto, può essere molto utile.

Risultati

Qualità delle rilevazioni e del disegno tecnico

Valori possibili: "insoddisfacente" "accettabile" "ottimo"

Il risultato della fase preliminare è un primo disegno tecnico che rappresenta la base sulla quale predisporre il progetto definitivo.



La qualità del disegno tecnico influenza le tempistiche della fase successiva; quanto più aumenta la qualità del disegno tecnico tanto più diminuisce il tempo necessario per la realizzazione del progetto definitivo.

Giorni impiegati per il completamento della fase preliminare

Unità: *giorni*

Il totale dei giorni impiegati per il completamento della fase preliminare rappresenta il primo indice di valutazione delle performance dell'azienda.

Per evitare di sfiorare i tempi ed i costi preventivati, è importante ottimizzare il tempo necessario per terminare le varie fasi previste per la realizzazione del tetto, facendo comunque attenzione alla qualità del lavoro svolto.

Investire nella formazione dei dipendenti comporta un miglioramento delle loro competenze e di conseguenza una riduzione dei tempi necessari per lo svolgimento della lavorazioni necessarie per la realizzazione del tetto.

Fase di progettazione

Decisioni

Giorni da dedicare alla predisposizione del progetto

Unità: *giorni*

Valore di default: 2

Conclusa la fase preliminare si può procedere con la predisposizione del progetto definitivo, sulla base del quale saranno pianificate e svolte le lavorazioni indispensabili per la realizzazione del tetto in legno.

Attenzione:

- questa fase richiede la supervisione di un ingegnere specializzato nella verifica dei carichi strutturali, pena un forte rallentamento nei lavori;
- non coinvolgere figure specializzate e non dedicare sufficiente tempo per la predisposizione del progetto, soprattutto se la qualità del disegno tecnico non è soddisfacente, può implicare la necessità di realizzare un secondo progetto, accumulando in tal modo giorni di ritardo rispetto alle tempistiche preventivate.



Risultati

Qualità dell'elaborazione del progetto

Valori possibili: "insoddisfacente, necessaria una rielaborazione" "accettabile"
"ottimo"

Il risultato della fase di progettazione è il progetto definitivo, sulla base del quale saranno pianificate e svolte le lavorazioni indispensabili per la realizzazione del tetto in legno.

Se l'elaborazione del progetto non sarà adeguata, saranno richiesti altri due giorni per eseguire una rielaborazione.

Verifica carichi strutturali

Unità: *giorni*

Questo campo indica i giorni impiegati per portare a termine la verifica dei carichi strutturali a seguito dell'elaborazione del progetto.

Per questa verifica è richiesta la presenza di un ingegnere. Avere già una figura specializzata in azienda permette di velocizzare i tempi.

Giorni impiegati per il completamento della fase di progettazione

Unità: *giorni*

I giorni in questione rappresentano il secondo indice di valutazione delle performance dell'azienda.

Per evitare di sforare i tempi ed i costi preventivati, è importante ottimizzare il tempo necessario per terminare le varie fasi previste per la realizzazione del tetto, facendo comunque attenzione alla qualità del lavoro svolto.

Investire nella formazione dei dipendenti comporta il miglioramento delle loro competenze e di conseguenza una riduzione dei tempi necessari per lo svolgimento della lavorazioni necessarie per la realizzazione del tetto.

Fase di costruzione

Decisioni

Operai da impiegare nelle lavorazioni di lattoneria e verniciatura

Unità: *persone* (apprendisti e operai)

Valore di default: 2

In questo campo è possibile scegliere la quantità di operai da impiegare per le lavorazioni di lattoneria e di verniciatura dei componenti del tetto, che verranno poi utilizzati nella posa in cantiere.

0 operai - produzione affidata ad un'altra azienda



- 1 operaio - produzione lenta
- 2 operai - produzione normale
- 4 operai - produzione veloce

Questa è una decisione molto importante che incide sull'intero processo di realizzazione della copertura in legno. Per poter svolgere le lavorazioni menzionate è tuttavia necessario dotarsi di macchinari specifici; l'acquisto di tali macchinari implica certamente maggiori costi iniziali ma permette di pianificare al meglio i tempi di costruzione.

Se si decide di non acquistare i macchinari e di affidare le lavorazioni di lattoneria e di verniciatura ad un'altra azienda si ha una spesa iniziale inferiore, ma tempistiche più lunghe per il completamento della fase di costruzione del tetto.

Attenzione! Le lavorazioni di lattoneria e di verniciatura si sovrappongono con la posa in cantiere. È pertanto necessario scegliere con attenzione quanti operai impiegare in questa fase e quanti in quella successiva.

Quantità di legname da comprare

Valori possibili: "nessun rifornimento" "1 autocarro" "2 autocarri" "3 autocarri"

In questa fase del progetto l'azienda deve decidere la quantità di legname da acquistare.

Poiché un tetto piccolo richiede l'utilizzo di 20 metri cubi di legname e un tetto grande ne richiede il doppio, esistono due possibilità: comprare una quantità di legname sufficiente per ogni singola commessa oppure creare una scorta da tenere a magazzino.

Per esigenze di trasporto, il legname deve essere acquistato in quantità corrispondenti ad uno o più carichi completi degli autocarri. Un autocarro può trasportare 25 metri cubi di legname.

Attenzione! I tempi di consegna del legname corrispondono a un turno di gioco. Ad esempio il legname acquistato al primo turno potrà essere utilizzato solo nel secondo turno.

Quantità di legname da consegnare alla segheria

Valori possibili: "non consegnare" "sufficiente" "abbondante"

Prima di poter fare la posa del tetto in cantiere, l'azienda deve far effettuare il taglio del legname ad una segheria. Questa è una lavorazione esterna che dura circa la metà della fase di costruzione.

L'azienda può scegliere fra due alternative:

- non consegnare legname; questa scelta implica commissionare alla segheria anche l'acquisto del legname sostenendo un costo aggiuntivo pari a 550 €/mc oltre alle spese per il taglio (100 €/mc). Consente però di non avere perdite legate agli scarti del legname che si produrrebbero in caso di acquisto del legname da parte dell'azienda;



- consegnare alla segheria una quantità sufficiente oppure abbondante di legname per effettuare il taglio.

Scegliere una quantità *sufficiente* di legname consente di limitare i costi, ma implica il rischio di accumulare giorni di ritardo nel caso in cui la realizzazione del tetto richiedesse una quantità di legname maggiore. Scegliere invece una quantità *abbondante* di legname non espone l'azienda ai rischi appena menzionati, tuttavia potrebbe farle sostenere costi maggiori legati allo spreco di materia prima.

Risultati

Risultato lavorazioni di lattoneria e verniciatura

Valori possibili: "produzione lenta" "produzione normale" "produzione veloce"
"produzione esterna"

Questa voce rispecchia la scelta del numero di operai utilizzati per le lavorazioni di lattoneria e verniciatura.

Quantità di legname a magazzino

Unità: *metri cubi*

Questa voce indica la quantità di legname in vostro possesso.

Essendo il magazzino di capacità modesta (40 metri cubi o 120 metri cubi), non siete in grado di immagazzinare quantità di legname rilevanti.

Quantità di legname acquistata

Valori possibili: "nessun rifornimento" "1 autocarro" "2 autocarri" "3 autocarri"

Questa voce indica la quantità di legname che si è deciso di acquistare.

Spesa sostenuta per l'acquisto di legname

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per acquistare il legname destinato alla produzione.

Il prezzo di acquisto è di 500 € al metro cubo di legname.

Spesa sostenuta per il taglio in segheria

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per tagliare il legname in segheria. Il prezzo applicato dalla segheria è di 100 € al metro cubo di legname tagliato.

Se l'imprenditore sceglie di non inviare il legname commissionando alla segheria l'acquisto, il costo del legname sarà di 550 € al metro cubo, in aggiunta al costo del taglio.

Se il taglio del legname genera uno scarto entro la soglia del 5%, lo scarto è considerato "normale". Se, invece, il taglio genera uno scarto del 10%, questa



percentuale di legname dovrà essere nuovamente acquistata e tagliata dalla segheria a spese dell'imprenditore.

Giorni impiegati per il completamento della fase di costruzione

Unità: *giorni*

I giorni in questione rappresentano il terzo indice di valutazione delle performance dell'azienda.

Se si decide di non acquistare i macchinari e di affidare le lavorazioni di lattoneria e di verniciatura ad un'altra azienda si ha una spesa iniziale inferiore, ma tempistiche più lunghe per il completamento della fase di costruzione del tetto.

Attenzione! Le lavorazioni di lattoneria e di verniciatura si sovrappongono con la posa in cantiere. È pertanto necessario scegliere con attenzione quanti operai impiegare in questa fase e quanti in quella successiva.

Fase di posa in cantiere

Decisioni

Operai da dedicare alle operazioni di posa del tetto

Unità: *persone* (apprendisti e operai)

Valore di default: 2

In questo campo si ha la possibilità di scegliere la quantità di operai da impiegare per la posa del tetto in cantiere.

Si deve tener conto che, a seconda di quanti operai vengono incaricati, le tempistiche della posa subiscono delle variazioni e nello specifico:

- 1 operaio consente di eseguire una posa molto lenta;
- 2 operai permettono una posa lenta;
- 3 operai garantiscono una posa con tempistiche normali.

Attenzione! Le lavorazioni di lattoneria e di verniciatura si sovrappongono con la posa in cantiere. È pertanto necessario tener presente quanti operai sono stati impiegati nelle lavorazioni di lattoneria e di verniciatura per valutare la necessità di appoggiarsi eventualmente a una squadra esterna per il montaggio del tetto.

Supporto esterno alle operazioni di posa

Valori possibili: "si" "no"

L'azienda può scegliere di gestire la posa in cantiere esclusivamente con il proprio personale oppure affidarsi al supporto di una squadra esterna.

Per effettuare le lavorazioni in cantiere è indispensabile possedere o avere noleggiato una gru.



La necessità di richiedere un supporto esterno può emergere nel caso in cui gli operai siano occupati nelle lavorazioni di lattoneria e di verniciatura e non possano pertanto dedicarsi alle lavorazioni in cantiere.

Tipologia di isolamenti da applicare

Valori possibili: "normali" "materie prime naturali"

L'azienda ha la possibilità di scegliere la tipologia di isolamenti da utilizzare per i lavori di ultimazione del tetto. Questa scelta influenzerà la qualità del prodotto finale e incide quindi sulla soddisfazione del cliente.

Risultati

Risultato lavorazioni di posa

Valori possibili: "molto lento" "lento" "normale"

Questa voce mostra la quantità di operai utilizzati per le lavorazioni di posa. Nel caso della posa non è possibile eseguire "velocemente" le operazioni, a causa della complessità del processo.

Supporto esterno alle operazioni di posa

Valori possibili: "no" "si"

Questo campo rispecchia la scelta presa in merito alla richiesta di supporto esterno per le operazioni di posa del tetto.

Qualità degli isolamenti utilizzati

Valori possibili: "normali" "materie prime naturali"

Mostra la qualità degli isolamenti utilizzati per i lavori di ultimazione del tetto.

Giorni impiegati per il completamento della fase di posa in cantiere

Unità: *giorni*

I giorni in questione rappresentano il quarto indice temporale di valutazione delle performance dell'azienda.

Per evitare di sfiorare i tempi ed i costi preventivati, è importante ottimizzare il tempo necessario per terminare le varie fasi previste per la realizzazione del tetto, facendo comunque attenzione alla qualità del lavoro svolto.

Investire nella formazione dei dipendenti comporta il miglioramento delle loro competenze e di conseguenza una riduzione dei tempi necessari per lo svolgimento della lavorazioni necessarie per la realizzazione del tetto.



Risultati di progetto

Risultati

Livello di soddisfazione cliente

Valori possibili: "Insoddisfatto" "Poco soddisfatto" "Soddisfatto" "Molto soddisfatto" "Estremamente soddisfatto"

Questa voce indica il livello di soddisfazione dei clienti a lavori ultimati.

La soddisfazione del cliente è data da un insieme di fattori:

- l'ammontare del preventivo rispetto alle dimensioni del progetto;
- la corretta scelta della combinazione cliente-progetto;
- il rispetto delle tempistiche;
- il livello qualitativo delle lavorazioni svolte, dalla progettazione alla posa in opera del tetto;
- la scelta dei materiali per l'isolamento del tetto.

Quantità fatturata

Unità: *Euro*

Questa voce indica l'ammontare della fattura presentata al cliente, che tiene conto di penali per eventuali ritardi.

Nota bene: se l'azienda accumula ritardi nella realizzazione di un tetto per un cliente privato, non verranno riscontrate conseguenze sulla fattura bensì sulla soddisfazione del cliente e di conseguenza sull'indice di successo.

Se il cliente è invece un'impresa edile, in caso di ritardi è plausibile aspettarsi una penale che graverà sull'importo della corrispettiva fattura.

Giorni impiegati per il completamento del progetto

Unità: *giorni*

I giorni in questione rappresentano il tempo totale per il completamento del progetto.

Gestione dei collaboratori

Decisioni

Assumi apprendista

Valori possibili: "no" "si"



L'azienda ha la possibilità di scegliere se assumere un apprendista per le lavorazioni di lattoneria e verniciatura e per la posa del tetto. Si deve tener presente che tale figura costa meno rispetto ad un operaio normale, tuttavia le sue prestazioni sono nettamente inferiori. Sono infatti richiesti due apprendisti per svolgere le mansioni di un normale operaio.

Attenzione! Si tratta di una decisione vincolante. Una volta assunto l'apprendista rimane dipendente nei restanti turni di gioco.

Assumi operaio

Valori possibili: "no" "si"

L'azienda ha la possibilità di scegliere se assumere un ulteriore operaio per le lavorazioni di lattoneria e verniciatura e per la posa del tetto.

Attenzione! Si tratta di una decisione vincolante. Una volta assunto l'operaio rimane dipendente nei restanti turni di gioco.

Assumi dipendente tecnico

Valori possibili: "no" "si"

Questa decisione riguarda la possibilità di assumere un nuovo dipendente tecnico per le rilevazioni e le misurazioni e per l'elaborazione del disegno tecnico e del progetto definitivo. La presenza in azienda di questa figura influenza, insieme alla consulenza specialistica di un architetto e di un ingegnere, la buona riuscita delle prime fasi del progetto.

Attenzione! Si tratta di una decisione vincolante. Una volta assunto il tecnico rimane dipendente nei restanti turni di gioco.

Segretaria

Valori possibili: "no" "assunzione part-time"

L'azienda ha la possibilità di assumere una segretaria part-time per svolgere le seguenti mansioni:

- rispondere al telefono e organizzare gli appuntamenti;
- tenere nota degli impegni e delle varie scadenze;
- effettuare commissioni di vario tipo.

Un'azienda molto piccola potrebbe non avere bisogno di una segretaria dal primo mese di attività, ma la scelta di avvalersi di una persona competente potrebbe permettere all'imprenditore di concentrarsi esclusivamente sulle commesse.

Una volta assunta la segretaria, selezionare l'opzione "no" significa decidere per il suo licenziamento.

Ingegnere

Valori possibili: "no" "richiedi consulenza" "assumi"



Questo campo consente all'azienda di assumere o di richiedere una consulenza ad un ingegnere. Il coinvolgimento di un ingegnere permette di aumentare la qualità della fase preliminare e della fase di progettazione.

Attenzione! Si tratta di una decisione vincolante. Una volta assunto l'ingegnere rimane dipendente nei restanti turni di gioco.

Architetto

Valori possibili: "no" "richiedi consulenza" "assumi"

Questo campo consente all'azienda di assumere o di richiedere una consulenza ad un architetto. Il coinvolgimento di un architetto permette di aumentare la qualità della fase preliminare e della fase di progettazione.

Attenzione! Si tratta di una decisione vincolante. Una volta assunto l'architetto rimane dipendente nei restanti turni di gioco.

Ore di formazione dipendenti

Unità: *ore*

Valore minimo: 0

Valore massimo: 7

Valore di default: 0

Il titolare dell'azienda può decidere di investire nella sua formazione/aggiornamento ed in quella dei propri dipendenti per migliorare le competenze nelle lavorazioni di lattoneria e di verniciatura, nella posa in cantiere e per approfondire la conoscenza della normativa inerente la sicurezza in cantiere.

Si può prevedere fino a sette ore di formazione al mese per l'imprenditore e i dipendenti. Tale decisione ha un impatto diretto sul bilancio in termini di costo sostenuto per la formazione e sulle tempistiche delle commesse. Sia i dipendenti sia il titolare dovranno infatti dedicare il numero di ore specificato nel riquadro alla formazione, interrompendo il lavoro da svolgere.

Risultati

Numero di apprendisti assunti

Unità: *persone*

Rappresenta il numero di apprendisti assunti.

Numero di operai assunti

Unità: *persone*

Rappresenta il numero di operai assunti.

Numero di dipendenti tecnici assunti

Unità: *persone*



Rappresenta il numero di dipendenti tecnici assunti.

Segretaria

Valori possibili: "non assunta" "assunta"

Indica la presenza o meno in azienda di una segretaria assunta con contratto di lavoro part-time.

Ingegnere

Valori possibili: "no" "richiesta consulenza" " assunto"

Rappresenta il risultato delle decisioni prese in merito al coinvolgimento di un ingegnere nei progetti di realizzazione di tetti in legno.

Architetto

Valori possibili: "no" "richiesta consulenza" " assunto"

Rappresenta il risultato delle decisioni prese in merito al coinvolgimento di un architetto nei progetti di realizzazione di tetti in legno.

Spesa annuale per il personale

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa sostenuta ogni anno per gli stipendi dei dipendenti ed i compensi dei consulenti, compresi gli oneri sociali.

Spesa per gli stipendi dei dipendenti

Unità: *Euro*

Questa voce rappresenta il costo sostenuto dall'azienda ad ogni turno per il pagamento degli stipendi dei dipendenti, compresi gli oneri sociali.

Si ricorda che questa voce non comprende alcun compenso del titolare, che sarà interamente determinato dall'utile di fine anno.

Spesa per il compenso dei consulenti

Unità: *Euro*

Questa voce rappresenta la spesa sostenuta ad ogni turno dall'azienda per il compenso dei consulenti coinvolti nelle prime fasi del progetto.

Spesa sostenuta per la formazione

Unità: *Euro*

Questa voce rappresenta la spesa sostenuta per la formazione dei dipendenti e del titolare. La spesa è calcolata con la formula:

**costo orario per la formazione * ore di formazione del titolare e dei dipendenti
* (Numero di dipendenti + titolare)**



Gestione delle scelte strategiche

Decisioni

Acquisto gru per la posa in cantiere

Valori possibili: "no" "si"

Per la posa del tetto è necessario avere in dotazione una gru. L'azienda può decidere di noleggiarla a 2.000 €/mese oppure di acquistarla per un importo pari a 45.000 €. Il noleggio rispetto all'acquisto è sicuramente meno costoso, ma implica una dilatazione dei tempi della fase di posa in cantiere.

Una volta acquistata, la gru rimarrà in dotazione dell'azienda per l'intera durata del gioco.

Dotazione iniziale di macchinari per le lavorazioni

Unità: Euro

Valore minimo: 0

Valore massimo: 100.000

Una carpenteria deve dotarsi di particolari macchinari e utensili (come ad esempio una motosega, una circolare, un pantografo flessibile, pistole spara chiodi, trapani, avvitatori ecc.) per poter svolgere le lavorazioni necessarie alla realizzazione di un tetto in legno. Fondamentale è anche l'acquisto di un furgone, il cui valore è di circa 30.000 €, indispensabile per poter gestire il trasporto degli utensili e del materiale da utilizzare in cantiere.

Attenzione! L'azienda può decidere quanto investire nell'acquisto delle attrezzature citate solamente nei primi 2 turni di gioco. La somma di denaro investita nel primo turno va a sommarsi all'importo eventualmente investito nel secondo turno.

Investimento in certificazione di processo

Valori possibili: "no" "si"

L'azienda può decidere di investire in una certificazione di processo al costo di 10.000 € per fornire al cliente una garanzia rispetto alla qualità del servizio/prodotto prestato. Per ottenere una simile certificazione l'azienda deve dotarsi di procedure interne che permettono una riduzione degli sprechi e una migliore programmazione delle fasi di realizzazione e di posa del tetto. Una volta effettuato l'investimento la certificazione di processo rimane valida per l'intera durata del gioco.

Attenzione! Investire nella certificazione di processo significa ridurre, ma non eliminare la probabilità che il legname inviato in segheria per il taglio possa generare scarti.

Scelta iniziale dimensionamento magazzino

Valori possibili: "magazzino piccolo" "magazzino grande"



Questa voce rappresenta la dimensione del magazzino che si desidera affittare. La scelta influenzerà lo stoccaggio del legname e l'agibilità nel costruire tetti di grandi dimensioni.

Un magazzino di dimensioni piccole o grandi permettono rispettivamente lo stoccaggio di 40 o 120 metri cubi di legname.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nei primi due turni di gioco.

Risultati

Spesa per la dotazione iniziale dell'azienda

Unità: *Euro*

La spesa per la dotazione iniziale racchiude tutte le spese necessarie per l'avvio dell'attività imprenditoriale. La voce comprende costi per l'acquisto del furgone, delle attrezzature e dei macchinari necessari per le lavorazioni.

Valutazione spesa per dotazione iniziale d'avvio attività

Valori possibili: "buona scelta per la spesa per la dotazione iniziale" "hai speso troppo per la dotazione iniziale" "hai speso troppo poco per la dotazione iniziale"

Si tratta di una valutazione rispetto alla spesa sostenuta per la dotazione iniziale di macchinari e fornisce un feedback sulla decisione presa in merito all'investimento iniziale.

Dimensione del magazzino

Valori possibili: "magazzino piccolo" "magazzino grande"

Dotazione di una gru per la posa in cantiere

Valori possibili: "noleggiata" "acquistata"

Questa voce indica la presenza o meno di una gru tra i mezzi aziendali.

Spesa per la gru

Unità: *Euro*

Questa voce indica la spesa sostenuta dall'azienda per il noleggio o l'acquisto della gru.

Certificazione di processo

Valori possibili: "assente" "acquisita"

Questa voce rispecchia la decisione presa in merito all'eventuale investimento per l'acquisizione della certificazione di processo.



Costi per i consumi energetici

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per consumi energetici mensili/trimestrali. Per tutti e tre gli anni di attività, le spese ammontano a circa il 3% dei ricavi conseguiti alla fine di ogni anno di attività.

Costi per mantenimento sito internet

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per il mantenimento del sito internet e l'aggiornamento dei software. Le spese ammontano a circa 83 € al mese per il primo anno, e circa 249 € a trimestre per il secondo e terzo anno.

Costo telefono/internet

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per l'allacciamento alla linea telefonica e il traffico internet. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 150 € al mese, per il secondo e terzo anno ammontano 450 € a trimestre.

Costo per allacciamenti utenze

Unità: *Euro*

Valore di default: 300

Rappresenta l'importo predefinito versato dall'azienda per ottenere gli allacciamenti alle utenze necessari all'avvio dell'attività imprenditoriale.

Cassa, costi e scadenze

Risultati

Cassa

Unità: *Euro*

La Cassa presenta la situazione finanziaria, mese per mese (trimestre per trimestre).

Il suo valore iniziale deriva in parte dal finanziamento concesso da un istituto di credito (50.000 €), in parte da un apporto personale dell'imprenditore (50.000 €).

Il suo valore netto è dato dalla somma di tutte le entrate e uscite mensili/trimestrali.

I movimenti in entrata sono dati dagli incassi mensili relativi alle commesse.

I movimenti in uscita sono dati da tutti i pagamenti legati agli investimenti iniziali, ai compensi per le collaborazioni e gli stipendi, ai costi e alle scadenze



mensili (bollette, rata finanziamento, rate delle tasse, ecc...) oltre alle varie spese legate alla produzione.

Situazione cassa

Valori possibili: "Attenzione! La cassa è negativa!"

È un messaggio di allerta che si attiva solo nel caso in cui la cassa sia andata in rosso, per richiamare l'attenzione dell'imprenditore.

Costi di start-up

Unità: *Euro*

I costi di start-up racchiudono tutte le spese effettuate a inizio anno, necessarie per l'avvio dell'attività imprenditoriale. La voce comprende: costi di allacciamento alle utenze, di apertura Partita IVA, per compenso commercialista e per licenze e autorizzazioni.

Ricavi mensili/trimestrali

Unità: *Euro*

Sono i ricavi mensili/trimestrali dovuti alle commesse.

Spesa sostenuta per l'acquisto di legname

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per acquistare il legname destinato alla produzione.

La tariffa unica che viene applicata è di 500 € al metro cubo di legname.

Spesa sostenuta per il taglio in segheria

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per tagliare il legname in segheria.

La tariffa unica che viene applicata dalla segheria è di 100 € al metro cubo di legname tagliato.

Eccezioni:

- se si sceglie di non mandare il legname e far sì che sia la segheria a procurarselo, il costo del legname sarà di 550 € al metro cubo, in aggiunta al costo del taglio;
- generare uno scarto dal taglio fino a circa il 5% è considerato normale, nel caso in cui si dovesse produrre il 10% di scarto, questo 10% di legname dovrà essere ricomprato dalla segheria e ritagliato, a spese dell'imprenditore.

Spesa per il carburante automezzi

Unità: *Euro*



Rappresenta le spese per il carburante degli automezzi. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 250 € al mese, per il secondo anno a circa 750 € al trimestre e per il terzo anno a circa 775 € al trimestre.

Spesa per materiali di consumo

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa per i materiali di consumo (utensili, abrasivi, colle, ecc.) che ammonta all'1% dei ricavi annuali, divisi mensilmente o trimestralmente.

Spese varie

Unità: *Euro*

Spese varie comprende importi spesi per:

- varie,
- iscrizioni ad associazioni di categoria.

Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 80 € al mese, per il secondo anno a circa 300 € al trimestre e per il terzo anno a circa 350 € al trimestre.

Spesa per manutenzioni

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per le manutenzioni dei macchinari e delle attrezzature. La spesa rappresenta solitamente lo 0.8% dei ricavi annuali, divisi mensilmente o trimestralmente.

Costi per cancelleria

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per l'acquisto di materiale di cancelleria. Le spese ammontano a circa 25 € al mese, dunque a circa 75 € a trimestre.

Costi postali

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese postali mensili/trimestrali. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 17 € al mese, per il secondo e il terzo anno a circa 50 € al trimestre.

Ammortamenti

Unità: *Euro*

L'importo si compone delle quote di ammortamento dei beni di dotazione iniziale, della gru se acquistata, della spesa per le certificazioni di processo.

Questi beni vengono ammortizzati in 10 anni, dunque ad una quota del 10% annua.



Gli ammortamenti vengono calcolati solo nel mese di chiusura dell'esercizio.

Spese per l'affitto

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per l'affitto degli immobili mensili/trimestrali e comprende anche le spese di registrazione del contratto di affitto. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 1.200 € al mese, da triplicare nel caso si stia utilizzando un magazzino grande.

Costi per assicurazioni infortuni

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per le assicurazioni, di estrema importanza per assicurare la copertura dei lavoratori in caso di infortuni. Le scadenze di pagamento sono semestrali. Per tutti e tre gli anni di attività, le spese ammontano a circa 133 € al mese, dunque circa 800 € a semestre. Le scadenze sono a metà anno e alla fine dell'anno. Quella di metà anno viene visualizzata tra i risultati, mentre quella di fine anno è inclusa nella variabile "costi amministrativi".

Spesa per assicurazioni automezzi

Unità: *Euro*

Rappresenta le uscite per il pagamento delle spese di assicurazione automezzi. Mensilmente la spesa è di 100 €, quindi, a trimestre ammonta a 300 €.

Costo per contabilità paghe

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per il compenso che l'azienda versa a uno studio specializzato nella tenuta della contabilità paghe. Le spese ammontano a circa 1.5% della spesa annuale per i dipendenti, ripartita mensilmente o trimestralmente.

Costo per la contabilità fiscale

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali dovute al compenso di un commercialista che tenga la contabilità fiscale dell'azienda. Le spese ammontano a circa l'1.5% dei ricavi annuali, ripartite mensilmente o trimestralmente.

Finanziamenti attivi

Unità: *Euro*

Indica il residuo dell'importo dei finanziamenti attivi, ovvero l'importo che ancora si deve all'istituto di credito, al netto delle rate già pagate.

La variabile comprende il finanziamento che supporta l'avvio dell'attività imprenditoriale.



L'importo è, quindi, definito da:

finanziamento iniziale - rata mensile / trimestrale del finanziamento iniziale

Rata del finanziamento

Unità: *Euro*

Rappresenta la rata mensile/trimestrale pagata a titolo di rimborso del finanziamento per l'avvio dell'attività imprenditoriale.

L'importo del finanziamento ricevuto è pari a 50.000 €. Il piano di ammortamento prevede la restituzione del prestito su un orizzonte temporale di 15 anni, al tasso del 3,50% annuo. Le rate sono mensili.

(Per dettagli, vedi piano di ammortamento allegato al manuale del giocatore).

Spese bancarie

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa per la gestione del conto corrente bancario. Ogni mese/trimestre vengono visualizzate le spese di competenza del periodo. Per il primo anno, le spese ammontano a 21 € al mese, per il secondo e il terzo anno a 63 € al trimestre.

Costo per smaltimento rifiuti

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per lo smaltimento dei rifiuti prodotti. La spesa rappresenta solitamente l'1.5% dei ricavi annuali, divisi mensilmente o trimestralmente.

Spese annuali per la sicurezza

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese annuali per la sicurezza, che ammontano a circa 600 € a persona.

Tra le voci, sono presenti il costo del consulente, la predisposizione della documentazione, vari certificati a norma di legge, visite mediche, equipaggiamento.

Rata INPS

Unità: *Euro*

Pagamento rata INPS.

INPS

Rappresenta l'importo che si deve pagare all'INPS.

Si ricorda che tutti gli imprenditori ed i lavoratori autonomi sono chiamati ad una contribuzione obbligatoria a fini pensionistici. La contribuzione viene determinata



nella misura del 21% del reddito con un minimo contributivo di circa 3.000 € annui. La contribuzione è deducibile dal reddito imponibile ai fini IRPEF.

Rata IRPEF

Unità: *Euro*

Pagamento rata IRPEF, che comprende anche l'addizionale IRPEF.

IRPEF

L'IRPEF è l'imposta sul reddito delle persone fisiche.

Si ricorda che è un'imposta diretta, personale, progressiva per scaglioni che si applica al reddito complessivo netto. L'IRPEF è un'imposta progressiva: più aumenta il reddito, più si paga.

Addizionale IRPEF

Rappresenta l'importo che si deve pagare a titolo di Addizionale IRPEF.

Le addizionali IRPEF sono di due tipi:

- regionale,
- comunale.

Si tratta di una piccola percentuale (inferiore all'1%) che si aggiunge all'IRPEF applicata dalla Regione ed eventualmente dal Comune di residenza dell'imprenditore.

Rata IRAP

Unità: *Euro*

Pagamento rata IRAP.

IRAP

La voce presenta l'importo totale dovuto per IRAP. L'importo deriva dal seguente calcolo contabile:

(margine operativo dell'esercizio - 9.500) * 2,98%

Si ricorda che l'IRAP è l'imposta regionale sulle attività produttive.

È quindi un'imposta locale che si applica alle attività produttive esercitate in ciascuna regione. Deve essere pagata da chi svolge attività d'impresa (ad es. imprenditori, professionisti, società, artisti,...) e non dalle persone fisiche.

Imposte indeducibili

Unità: *Euro*

Valore di default: 600

Le imposte indeducibili sono il diritto di iscrizione in Camera di Commercio, che si paga una volta all'anno, ad aprile.



Costo per apertura partita IVA

Unità: *Euro*

Valore di default: 200

Rappresenta l'importo versato per l'apertura della Partita IVA ed iscrizioni varie, operazioni necessarie all'avvio dell'attività imprenditoriale.

Costo per licenze e autorizzazioni

Unità: *Euro*

Valore di default: 100

Rappresenta l'importo versato per ottenere le licenze/autorizzazioni necessarie all'avvio dell'attività imprenditoriale.

Onorario commercialista per operazioni di start-up

Unità: *Euro*

Valore di default: 250

Rappresenta l'onorario versato al commercialista per compensare le procedure necessarie all'avvio dell'attività imprenditoriale.

Bilancio dell'anno

Risultati

Tutte le voci seguenti sono da considerarsi in Euro.

Ricavi dell'esercizio chiuso

Indica i ricavi dell'anno conseguiti attraverso la realizzazione dei vari progetti.

Costi Variabili dell'esercizio chiuso

L'importo rappresenta l'ammontare dei costi variabili dell'esercizio appena chiuso.

I costi di produzione di beni o servizi si definiscono "variabili" quando sono proporzionali al volume della produzione di beni o servizi (esempio: servizi, costo del personale, etc.).

Costi Fissi dell'esercizio chiuso

L'importo rappresenta l'ammontare dei costi fissi dell'esercizio appena chiuso. I costi di produzione di beni o servizi si definiscono "fissi" quando non dipendono dal volume delle vendite o dei servizi (esempio: affitto, assicurazioni, ammortamenti, etc.).

La voce è composta da costi per: affitto e spese di registrazione, consumi energetici, cancelleria, spese telefoniche, spese postali, contabilità fiscale, contabilità paghe (in presenza di dipendenti), carburanti e trasferte,



assicurazioni, formazione e aggiornamento, aggiornamento software, spese bancarie, imposte varie, spese varie.

Margine operativo dell'esercizio chiuso

Il margine operativo è l'indice della redditività aziendale: è calcolato come differenza tra i ricavi dell'esercizio ed i costi della produzione (fissi più variabili).

Esso non considera le poste di natura straordinaria, né quelle di natura finanziaria (es. interessi).

Tassazione e contribuzione dell'esercizio chiuso

Tassazione e contribuzione relativa ai redditi dell'esercizio chiuso.

Utile netto dell'esercizio chiuso

Utile dell'esercizio.

L'importo deriva dalla differenza tra il margine operativo e l'importo di tassazione e contribuzione dell'esercizio chiuso.

Indicatori generali di gestione

Risultati

Indice di successo

Livello di successo dell'azienda.

Il livello di successo dell'azienda viene decretato dal software, il quale assegna ad ogni commessa un punteggio da -5 a +5 a seconda del grado di soddisfazione del cliente.

Attenzione! L'indice di successo rappresenta la somma dei punteggi ottenuti per le commesse portate a termine di turno in turno; il suo valore al turno 5 corrisponde ad esempio alla somma dei punteggi ottenuti nei turni 2/3/4/5; si fa presente che il livello di successo dell'azienda non scende sotto lo zero.

All.1: piano d'ammortamento del finanziamento iniziale

Ammortamento a rata costante			
Capitale finanziato	C	50.000,00	Euro
Tasso d'interesse	I	3,50%	annuo
Durata del finanziamento	N	15 (180)	anni (mesi)
Rata	R	356,09	Euro

Scadenze	Rata	Quota Capitale C	Quota Interesse I	Debito Residuo D	Debito Estinto E
1	€ 356.09	€ 212.55	€ 143.54	€ 49,787.45	€ 212.55
2	€ 356.09	€ 213.16	€ 142.93	€ 49,574.29	€ 425.71
3	€ 356.09	€ 213.77	€ 142.32	€ 49,360.52	€ 639.48
4	€ 356.09	€ 214.39	€ 141.71	€ 49,146.13	€ 853.87
5	€ 356.09	€ 215.00	€ 141.09	€ 48,931.13	€ 1,068.87
6	€ 356.09	€ 215.62	€ 140.48	€ 48,715.52	€ 1,284.48
7	€ 356.09	€ 216.24	€ 139.86	€ 48,499.28	€ 1,500.72
8	€ 356.09	€ 216.86	€ 139.24	€ 48,282.42	€ 1,717.58
9	€ 356.09	€ 217.48	€ 138.61	€ 48,064.94	€ 1,935.06
10	€ 356.09	€ 218.10	€ 137.99	€ 47,846.84	€ 2,153.16
11	€ 356.09	€ 218.73	€ 137.36	€ 47,628.11	€ 2,371.89
12	€ 356.09	€ 219.36	€ 136.74	€ 47,408.75	€ 2,591.25
13	€ 356.09	€ 219.99	€ 136.11	€ 47,188.76	€ 2,811.24
14	€ 356.09	€ 220.62	€ 135.47	€ 46,968.14	€ 3,031.86
15	€ 356.09	€ 221.25	€ 134.84	€ 46,746.88	€ 3,253.12
16	€ 356.09	€ 221.89	€ 134.21	€ 46,525.00	€ 3,475.00
17	€ 356.09	€ 222.53	€ 133.57	€ 46,302.47	€ 3,697.53
18	€ 356.09	€ 223.16	€ 132.93	€ 46,079.31	€ 3,920.69

Scadenze	Rata	Quota Capitale C	Quota Interesse I	Debito Residuo D	Debito Estinto E
19	€ 356.09	€ 223.81	€ 132.29	€ 45,855.50	€ 4,144.50
20	€ 356.09	€ 224.45	€ 131.65	€ 45,631.05	€ 4,368.95
21	€ 356.09	€ 225.09	€ 131.00	€ 45,405.96	€ 4,594.04
22	€ 356.09	€ 225.74	€ 130.36	€ 45,180.22	€ 4,819.78
23	€ 356.09	€ 226.39	€ 129.71	€ 44,953.84	€ 5,046.16
24	€ 356.09	€ 227.04	€ 129.06	€ 44,726.80	€ 5,273.20
25	€ 356.09	€ 227.69	€ 128.41	€ 44,499.11	€ 5,500.89
26	€ 356.09	€ 228.34	€ 127.75	€ 44,270.77	€ 5,729.23
27	€ 356.09	€ 229.00	€ 127.10	€ 44,041.77	€ 5,958.23
28	€ 356.09	€ 229.65	€ 126.44	€ 43,812.12	€ 6,187.88
29	€ 356.09	€ 230.31	€ 125.78	€ 43,581.80	€ 6,418.20
30	€ 356.09	€ 230.98	€ 125.12	€ 43,350.83	€ 6,649.17
31	€ 356.09	€ 231.64	€ 124.46	€ 43,119.19	€ 6,880.81
32	€ 356.09	€ 232.30	€ 123.79	€ 42,886.89	€ 7,113.11
33	€ 356.09	€ 232.97	€ 123.12	€ 42,653.92	€ 7,346.08
34	€ 356.09	€ 233.64	€ 122.46	€ 42,420.28	€ 7,579.72
35	€ 356.09	€ 234.31	€ 121.78	€ 42,185.97	€ 7,814.03
36	€ 356.09	€ 234.98	€ 121.11	€ 41,950.98	€ 8,049.02
37	€ 356.09	€ 235.66	€ 120.44	€ 41,715.33	€ 8,284.67
38	€ 356.09	€ 236.33	€ 119.76	€ 41,478.99	€ 8,521.01
39	€ 356.09	€ 237.01	€ 119.08	€ 41,241.98	€ 8,758.02
40	€ 356.09	€ 237.69	€ 118.40	€ 41,004.29	€ 8,995.71
41	€ 356.09	€ 238.38	€ 117.72	€ 40,765.91	€ 9,234.09
42	€ 356.09	€ 239.06	€ 117.03	€ 40,526.85	€ 9,473.15
43	€ 356.09	€ 239.75	€ 116.35	€ 40,287.11	€ 9,712.89
44	€ 356.09	€ 240.43	€ 115.66	€ 40,046.67	€ 9,953.33
45	€ 356.09	€ 241.12	€ 114.97	€ 39,805.55	€ 10,194.45
46	€ 356.09	€ 241.82	€ 114.28	€ 39,563.73	€ 10,436.27
47	€ 356.09	€ 242.51	€ 113.58	€ 39,321.22	€ 10,678.78

Scadenze	Rata	Quota	Quota	Debito	Debito
		Capitale	Interesse	Residuo	Estinto
		C	I	D	E
48	€ 356.09	€ 243.21	€ 112.89	€ 39,078.01	€ 10,921.99
49	€ 356.09	€ 243.91	€ 112.19	€ 38,834.11	€ 11,165.89
50	€ 356.09	€ 244.61	€ 111.49	€ 38,589.50	€ 11,410.50
51	€ 356.09	€ 245.31	€ 110.79	€ 38,344.20	€ 11,655.80
52	€ 356.09	€ 246.01	€ 110.08	€ 38,098.18	€ 11,901.82
53	€ 356.09	€ 246.72	€ 109.38	€ 37,851.47	€ 12,148.53
54	€ 356.09	€ 247.43	€ 108.67	€ 37,604.04	€ 12,395.96
55	€ 356.09	€ 248.14	€ 107.96	€ 37,355.90	€ 12,644.10
56	€ 356.09	€ 248.85	€ 107.25	€ 37,107.05	€ 12,892.95
57	€ 356.09	€ 249.56	€ 106.53	€ 36,857.49	€ 13,142.51
58	€ 356.09	€ 250.28	€ 105.81	€ 36,607.21	€ 13,392.79
59	€ 356.09	€ 251.00	€ 105.10	€ 36,356.21	€ 13,643.79
60	€ 356.09	€ 251.72	€ 104.37	€ 36,104.49	€ 13,895.51
61	€ 356.09	€ 252.44	€ 103.65	€ 35,852.05	€ 14,147.95
62	€ 356.09	€ 253.17	€ 102.93	€ 35,598.88	€ 14,401.12
63	€ 356.09	€ 253.89	€ 102.20	€ 35,344.99	€ 14,655.01
64	€ 356.09	€ 254.62	€ 101.47	€ 35,090.37	€ 14,909.63
65	€ 356.09	€ 255.35	€ 100.74	€ 34,835.01	€ 15,164.99
66	€ 356.09	€ 256.09	€ 100.01	€ 34,578.93	€ 15,421.07
67	€ 356.09	€ 256.82	€ 99.27	€ 34,322.11	€ 15,677.89
68	€ 356.09	€ 257.56	€ 98.54	€ 34,064.55	€ 15,935.45
69	€ 356.09	€ 258.30	€ 97.80	€ 33,806.25	€ 16,193.75
70	€ 356.09	€ 259.04	€ 97.05	€ 33,547.21	€ 16,452.79
71	€ 356.09	€ 259.78	€ 96.31	€ 33,287.42	€ 16,712.58
72	€ 356.09	€ 260.53	€ 95.56	€ 33,026.90	€ 16,973.10
73	€ 356.09	€ 261.28	€ 94.82	€ 32,765.62	€ 17,234.38
74	€ 356.09	€ 262.03	€ 94.07	€ 32,503.59	€ 17,496.41
75	€ 356.09	€ 262.78	€ 93.31	€ 32,240.81	€ 17,759.19
76	€ 356.09	€ 263.53	€ 92.56	€ 31,977.28	€ 18,022.72
77	€ 356.09	€ 264.29	€ 91.80	€ 31,712.99	€ 18,287.01
78	€ 356.09	€ 265.05	€ 91.04	€ 31,447.94	€ 18,552.06
79	€ 356.09	€ 265.81	€ 90.28	€ 31,182.13	€ 18,817.87
80	€ 356.09	€ 266.57	€ 89.52	€ 30,915.55	€ 19,084.45
81	€ 356.09	€ 267.34	€ 88.76	€ 30,648.21	€ 19,351.79

Scadenze	Rata	Quota	Quota	Debito	Debito
		Capitale	Interesse	Residuo	Estinto
		C	I	D	E
82	€ 356.09	€ 268.11	€ 87.99	€ 30,380.11	€ 19,619.89
83	€ 356.09	€ 268.88	€ 87.22	€ 30,111.23	€ 19,888.77
84	€ 356.09	€ 269.65	€ 86.45	€ 29,841.58	€ 20,158.42
85	€ 356.09	€ 270.42	€ 85.67	€ 29,571.16	€ 20,428.84
86	€ 356.09	€ 271.20	€ 84.90	€ 29,299.96	€ 20,700.04
87	€ 356.09	€ 271.98	€ 84.12	€ 29,027.99	€ 20,972.01
88	€ 356.09	€ 272.76	€ 83.34	€ 28,755.23	€ 21,244.77
89	€ 356.09	€ 273.54	€ 82.55	€ 28,481.69	€ 21,518.31
90	€ 356.09	€ 274.33	€ 81.77	€ 28,207.36	€ 21,792.64
91	€ 356.09	€ 275.11	€ 80.98	€ 27,932.25	€ 22,067.75
92	€ 356.09	€ 275.90	€ 80.19	€ 27,656.34	€ 22,343.66
93	€ 356.09	€ 276.70	€ 79.40	€ 27,379.65	€ 22,620.35
94	€ 356.09	€ 277.49	€ 78.60	€ 27,102.16	€ 22,897.84
95	€ 356.09	€ 278.29	€ 77.81	€ 26,823.87	€ 23,176.13
96	€ 356.09	€ 279.09	€ 77.01	€ 26,544.79	€ 23,455.21
97	€ 356.09	€ 279.89	€ 76.21	€ 26,264.90	€ 23,735.10
98	€ 356.09	€ 280.69	€ 75.40	€ 25,984.21	€ 24,015.79
99	€ 356.09	€ 281.50	€ 74.60	€ 25,702.71	€ 24,297.29
100	€ 356.09	€ 282.30	€ 73.79	€ 25,420.41	€ 24,579.59
101	€ 356.09	€ 283.11	€ 72.98	€ 25,137.29	€ 24,862.71
102	€ 356.09	€ 283.93	€ 72.17	€ 24,853.36	€ 25,146.64
103	€ 356.09	€ 284.74	€ 71.35	€ 24,568.62	€ 25,431.38
104	€ 356.09	€ 285.56	€ 70.53	€ 24,283.06	€ 25,716.94
105	€ 356.09	€ 286.38	€ 69.71	€ 23,996.68	€ 26,003.32
106	€ 356.09	€ 287.20	€ 68.89	€ 23,709.48	€ 26,290.52
107	€ 356.09	€ 288.03	€ 68.07	€ 23,421.45	€ 26,578.55
108	€ 356.09	€ 288.85	€ 67.24	€ 23,132.60	€ 26,867.40
109	€ 356.09	€ 289.68	€ 66.41	€ 22,842.92	€ 27,157.08
110	€ 356.09	€ 290.51	€ 65.58	€ 22,552.40	€ 27,447.60
111	€ 356.09	€ 291.35	€ 64.75	€ 22,261.05	€ 27,738.95
112	€ 356.09	€ 292.19	€ 63.91	€ 21,968.87	€ 28,031.13
113	€ 356.09	€ 293.02	€ 63.07	€ 21,675.84	€ 28,324.16
114	€ 356.09	€ 293.87	€ 62.23	€ 21,381.98	€ 28,618.02
115	€ 356.09	€ 294.71	€ 61.39	€ 21,087.27	€ 28,912.73

Scadenze	Rata	Quota	Quota	Debito	Debito
		Capitale	Interesse	Residuo	Estinto
		C	I	D	E
116	€ 356.09	€ 295.55	€ 60.54	€ 20,791.72	€ 29,208.28
117	€ 356.09	€ 296.40	€ 59.69	€ 20,495.31	€ 29,504.69
118	€ 356.09	€ 297.25	€ 58.84	€ 20,198.06	€ 29,801.94
119	€ 356.09	€ 298.11	€ 57.99	€ 19,899.95	€ 30,100.05
120	€ 356.09	€ 298.96	€ 57.13	€ 19,600.99	€ 30,399.01
121	€ 356.09	€ 299.82	€ 56.27	€ 19,301.16	€ 30,698.84
122	€ 356.09	€ 300.68	€ 55.41	€ 19,000.48	€ 30,999.52
123	€ 356.09	€ 301.55	€ 54.55	€ 18,698.94	€ 31,301.06
124	€ 356.09	€ 302.41	€ 53.68	€ 18,396.53	€ 31,603.47
125	€ 356.09	€ 303.28	€ 52.81	€ 18,093.25	€ 31,906.75
126	€ 356.09	€ 304.15	€ 51.94	€ 17,789.10	€ 32,210.90
127	€ 356.09	€ 305.02	€ 51.07	€ 17,484.07	€ 32,515.93
128	€ 356.09	€ 305.90	€ 50.19	€ 17,178.17	€ 32,821.83
129	€ 356.09	€ 306.78	€ 49.32	€ 16,871.39	€ 33,128.61
130	€ 356.09	€ 307.66	€ 48.44	€ 16,563.74	€ 33,436.26
131	€ 356.09	€ 308.54	€ 47.55	€ 16,255.20	€ 33,744.80
132	€ 356.09	€ 309.43	€ 46.67	€ 15,945.77	€ 34,054.23
133	€ 356.09	€ 310.32	€ 45.78	€ 15,635.45	€ 34,364.55
134	€ 356.09	€ 311.21	€ 44.89	€ 15,324.25	€ 34,675.75
135	€ 356.09	€ 312.10	€ 43.99	€ 15,012.15	€ 34,987.85
136	€ 356.09	€ 313.00	€ 43.10	€ 14,699.15	€ 35,300.85
137	€ 356.09	€ 313.89	€ 42.20	€ 14,385.26	€ 35,614.74
138	€ 356.09	€ 314.80	€ 41.30	€ 14,070.46	€ 35,929.54
139	€ 356.09	€ 315.70	€ 40.39	€ 13,754.76	€ 36,245.24
140	€ 356.09	€ 316.61	€ 39.49	€ 13,438.15	€ 36,561.85
141	€ 356.09	€ 317.51	€ 38.58	€ 13,120.64	€ 36,879.36
142	€ 356.09	€ 318.43	€ 37.67	€ 12,802.21	€ 37,197.79
143	€ 356.09	€ 319.34	€ 36.75	€ 12,482.87	€ 37,517.13
144	€ 356.09	€ 320.26	€ 35.84	€ 12,162.62	€ 37,837.38
145	€ 356.09	€ 321.18	€ 34.92	€ 11,841.44	€ 38,158.56
146	€ 356.09	€ 322.10	€ 34.00	€ 11,519.34	€ 38,480.66
147	€ 356.09	€ 323.02	€ 33.07	€ 11,196.32	€ 38,803.68
148	€ 356.09	€ 323.95	€ 32.14	€ 10,872.37	€ 39,127.63

Scadenze	Rata	Quota	Quota	Debito	Debito
		Capitale	Interesse	Residuo	Estinto
		C	I	D	E
149	€ 356.09	€ 324.88	€ 31.21	€ 10,547.49	€ 39,452.51
150	€ 356.09	€ 325.81	€ 30.28	€ 10,221.67	€ 39,778.33
151	€ 356.09	€ 326.75	€ 29.35	€ 9,894.92	€ 40,105.08
152	€ 356.09	€ 327.69	€ 28.41	€ 9,567.24	€ 40,432.76
153	€ 356.09	€ 328.63	€ 27.47	€ 9,238.61	€ 40,761.39
154	€ 356.09	€ 329.57	€ 26.52	€ 8,909.04	€ 41,090.96
155	€ 356.09	€ 330.52	€ 25.58	€ 8,578.52	€ 41,421.48
156	€ 356.09	€ 331.47	€ 24.63	€ 8,247.05	€ 41,752.95
157	€ 356.09	€ 332.42	€ 23.68	€ 7,914.64	€ 42,085.36
158	€ 356.09	€ 333.37	€ 22.72	€ 7,581.26	€ 42,418.74
159	€ 356.09	€ 334.33	€ 21.77	€ 7,246.94	€ 42,753.06
160	€ 356.09	€ 335.29	€ 20.81	€ 6,911.65	€ 43,088.35
161	€ 356.09	€ 336.25	€ 19.84	€ 6,575.39	€ 43,424.61
162	€ 356.09	€ 337.22	€ 18.88	€ 6,238.18	€ 43,761.82
163	€ 356.09	€ 338.19	€ 17.91	€ 5,899.99	€ 44,100.01
164	€ 356.09	€ 339.16	€ 16.94	€ 5,560.84	€ 44,439.16
165	€ 356.09	€ 340.13	€ 15.96	€ 5,220.71	€ 44,779.29
166	€ 356.09	€ 341.11	€ 14.99	€ 4,879.60	€ 45,120.40
167	€ 356.09	€ 342.09	€ 14.01	€ 4,537.52	€ 45,462.48
168	€ 356.09	€ 343.07	€ 13.03	€ 4,194.45	€ 45,805.55
169	€ 356.09	€ 344.05	€ 12.04	€ 3,850.40	€ 46,149.60
170	€ 356.09	€ 345.04	€ 11.05	€ 3,505.36	€ 46,494.64
171	€ 356.09	€ 346.03	€ 10.06	€ 3,159.32	€ 46,840.68
172	€ 356.09	€ 347.02	€ 9.07	€ 2,812.30	€ 47,187.70
173	€ 356.09	€ 348.02	€ 8.07	€ 2,464.28	€ 47,535.72
174	€ 356.09	€ 349.02	€ 7.07	€ 2,115.26	€ 47,884.74
175	€ 356.09	€ 350.02	€ 6.07	€ 1,765.24	€ 48,234.76
176	€ 356.09	€ 351.03	€ 5.07	€ 1,414.21	€ 48,585.79
177	€ 356.09	€ 352.03	€ 4.06	€ 1,062.18	€ 48,937.82
178	€ 356.09	€ 353.04	€ 3.05	€ 709.13	€ 49,290.87
179	€ 356.09	€ 354.06	€ 2.04	€ 355.07	€ 49,644.93
180	€ 356.09	€ 355.07	€ 1.02	€ -	€ 50,000.00

All.2: dotazioni iniziali apertura azienda

Tra la dotazione iniziale della carpenteria sono previste alcune spese per l'avvio dell'attività, che prevedono l'acquisto di particolari macchinari e utensili necessari allo svolgimento delle lavorazioni in legno, oltre ad un furgone per il trasporto di materiali ed attrezzatura.

L'acquisto di utensili quali pantografo, circolare, motosega, avvitatori, ecc., nonché del furgone, prevede un preventivo di spesa che rientra nel range indicato (importo minimo e massimo).

MINIMO	MASSIMO
30.000 €	100.000 €