

Manuale per il giocatore

Modello di gestione
di una pasticceria e gelateria



BUSINESS • GAME
gioca oggi per vincere domani



Indice

Introduzione al gioco	9
Il gioco in sintesi	9
L'azienda che dovrete gestire	10
Introduzione all'uso del software	11
Organizzazione del gioco	15
Turno 0	15
Turno 1	15
Gestione dotazioni iniziali	16
Dizionario dei dati	17
Variabile obiettivo	18
Indicatore di competizione	18
Scelte strategiche e marketing	18
<i>Decisioni</i>	18
Dotazione iniziale bar	18
Partecipazione ad associazioni	18
Promozioni.....	19
Dotazione iniziale laboratorio pasticceria.....	19
Dotazione iniziale laboratorio gelateria	20
Periodo di apertura	20
Orario d'apertura	20
Posti a sedere all'interno.....	21
Posti a sedere all'aperto	21
Corso di formazione	21
Pubblicità.....	22
<i>Risultati</i>	22
Corso di formazione	22
Numero di associazioni	22
Spesa per la dotazione iniziale della parte bar	22
Rimborsi per i corsi di formazione	23
Spesa per attività di promozione.....	23
Spesa per attività di pubblicità	23
Spesa per partecipazione ad associazioni.....	23
Spesa per la dotazione iniziale della parte gelateria.....	23
Spesa per la dotazione iniziale della parte pasticceria	23
Spesa totale per la dotazione iniziale.....	24
Feedback sulla spesa per la dotazione iniziale dell'esercizio	24
Numero di posti a sedere all'aperto	24



Numero di posti all'interno	24
Orario di apertura	25
Periodo di apertura	25
<i>Parametri di funzionamento</i>	25
Costo per attività di promozione	25
Costo per attività di pubblicità	25
Costo per partecipazione ad associazioni	25
Numero massimo di posti a sedere dell'esercizio	25
Gestione delle vendite	26
<i>Decisioni</i>	26
Assunzione camerieri	26
Licenziamento camerieri	26
Prezzo di vendita del gelato artigianale	26
Prezzo di vendita della pasticceria	26
<i>Risultati</i>	27
Clienti insoddisfatti	27
Numero di camerieri	27
Ricavi da vendita di pasticceria	27
Invenduto di pasticceria	27
Prezzo di vendita del gelato	28
Kg di gelato venduti	28
Ricavi da vendita di gelato	28
Invenduto di gelato	28
Spesa per stipendio camerieri	28
Pagamento inutile di stipendio camerieri	28
Capacità di soddisfazione del servizio bar	29
Numero di clienti potenziali del bar	29
Clienti serviti al bar	29
Ricavi bar	29
Prezzo al quale si è venduta la pasticceria	30
Quantità di pasticceria venduta	30
<i>Parametri di funzionamento</i>	30
Consumazione media al bar	30
Persone servite all'ora da un cameriere	30
Prezzo di vendita iniziale della pasticceria	30
Gestione del laboratorio - pasticceria	30
<i>Decisioni</i>	30
Ordine di materia prima di base per la pasticceria	30
Quantità di pasticceria che si intende produrre	31
Assunzione di un apprendista pasticciere	31
Licenziamento apprendisti pasticciere	31
<i>Risultati</i>	32
Numero di apprendisti pasticceri	32
Quantità di pasticceria prodotta	32
Spesa per stipendio apprendisti	32
Pagamento inutile di stipendio apprendisti	32
Giacenza del magazzino della materia prima di base per la pasticceria	32
Quantità acquistata di materia prima di base	33
Spesa per l'acquisto della materia prima di base	33



Quantità acquistata di materie prime fresche	33
Spesa per l'acquisto delle materie prime fresche.....	33
Capacità produttiva totale del laboratorio di pasticceria	34
<i>Parametri di funzionamento</i>	34
Costo di acquisto della materia prima base per la pasticceria.....	34
Costo di acquisto delle materie prime fresche per la pasticceria	34
Magazzino iniziale di materia prima di base per la pasticceria	34
Stipendio di un apprendista.....	34
Gestione del laboratorio - gelateria	35
<i>Decisioni</i>	35
Quantità di gelato che si intende produrre	35
Materie prime fresche da agricoltura biologica	35
<i>Risultati</i>	35
Spesa per l'acquisto delle materie prime fresche.....	35
Spesa per l'acquisto delle materie prime non fresche	36
Domanda di gelato.....	36
Capacità produttiva del laboratorio di gelateria	36
Produzione di gelato.....	37
<i>Parametri di funzionamento</i>	37
Domanda di gelato in alta stagione	37
Domanda di gelato in bassa stagione	37
Domanda di gelato in media stagione.....	37
Prezzo di acquisto delle materie prime fresche per il gelato artigianale	37
Prezzo di acquisto delle materie prime non fresche per il gelato artigianale	38
Personale amministrativo	38
<i>Decisioni</i>	38
Assunzione di una segretaria part-time.....	38
<i>Risultati</i>	38
Segretaria	38
Spesa per stipendio segretaria	38
Pagamento inutile di stipendio segretaria	39
<i>Parametri di funzionamento</i>	39
Stipendio segretaria part-time.....	39
Costi e scadenze	39
<i>Risultati</i>	39
Addizionale IRPEF	39
Altri costi per il personale	39
Ammortamenti dell'anno.....	40
Cassa	40
Cassa in rosso	40
Costi di start-up	40
Costi per assicurazioni.....	41
Costi per cancelleria.....	41
Costi postali	41
Costo per HACCP e per la sicurezza.....	41
Costo per abbonamenti a quotidiani e riviste	42
Costo per acquisto prodotti per la pulizia	42



Costo per consumi energetici	42
Costo per contabilità paghe.....	42
Costo per la contabilità fiscale	42
Costo per piccola attrezzatura e vettovaglie	43
Costo per spese condominiali	43
Costo per tassa rifiuti	43
Costo telefono/internet.....	43
INPS	43
IRAP	44
IRPEF	44
Imposte indeducibili	44
Rata INPS	44
Rata IRAP	44
Rata IRPEF.....	44
Rata del finanziamento	45
Spesa annuale per i rimborsi per corsi di formazione.....	45
Spesa annuale per il packaging dei prodotti da asporto	45
Spesa annuale per il personale	45
Spesa annuale per partecipazione ad associazioni.....	45
Spesa annuale per promozioni.....	45
Spesa annuale per pubblicità.....	46
Spesa per manutenzioni	46
Spesa per materiali di consumo	46
Spesa per materiali per asporto.....	46
Spese bancarie.....	46
Spese per l'affitto	46
Spese varie.....	47
Tassa per l'occupazione del suolo pubblico	47
<i>Parametri di funzionamento</i>	<i>47</i>
Tassa per l'occupazione del suolo pubblico	47
Costo per apertura partita IVA.....	48
Costo per allacciamenti utenze	48
Costo per licenze e autorizzazioni	48
Onorario commercialista per operazioni di start-up	48
Investimenti (gestione patrimoniale).....	48
<i>Risultati.....</i>	<i>48</i>
Costo medio ponderato unitario della materia prima per la pasticceria.....	48
Valore del magazzino di materia prima per la pasticceria	48
Bilancio dell'anno	49
<i>Risultati.....</i>	<i>49</i>
Ricavi dell'esercizio chiuso	49
Costi Variabili dell'esercizio chiuso	49
Costi Fissi dell'esercizio chiuso.....	49
Margine operativo dell'esercizio chiuso	50
Tassazione e contribuzione dell'esercizio chiuso	50
Utile netto dell'esercizio chiuso	50
Indicatori generali di gestione.....	50
<i>Risultati.....</i>	<i>50</i>
Indice di gradimento	50



Livello di stress dell'imprenditore	51
<i>Parametri di funzionamento</i>	51
Soglia massima di stress dell'imprenditore	51

Allegati

All.1: piano d'ammortamento del finanziamento per la dotazione iniziale	53
All.2: dotazione iniziale apertura pasticceria gelateria	56



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 pasticceria/gelateria con sede in provincia di Trento in competizione indiretta con altre aziende.

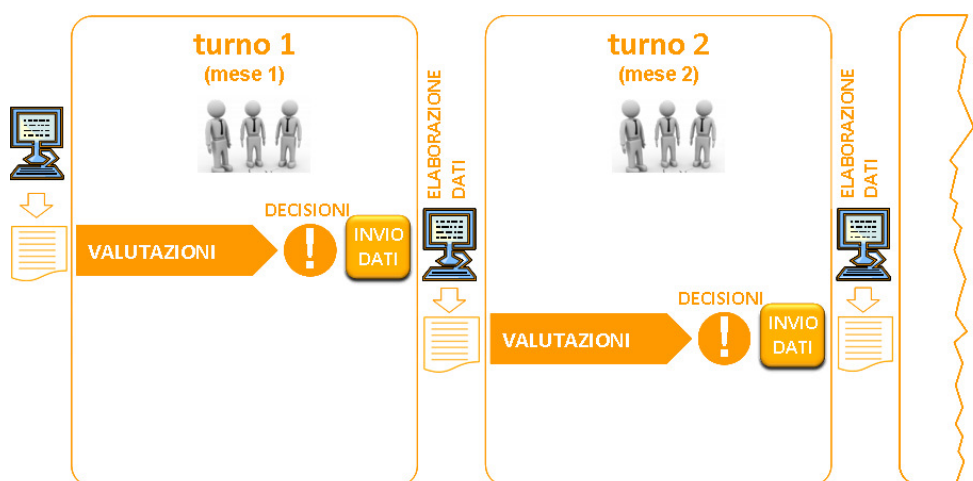
L'obiettivo da perseguire è **massimizzare l'indicatore di competizione** della propria attività, definito dall'indice di gradimento e dall'utile di esercizio.

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...

La pasticceria è collocata nel parco che costeggia un laghetto in una zona di montagna a vocazione turistica della Provincia di Trento. Grazie agli alberghi e alle case vacanza presenti sul territorio, durante i periodi di alta stagione la piccola cittadina aumenta notevolmente il numero dei suoi abitanti e, quindi, dei potenziali clienti dell'esercizio.

Situato a pochi passi dalle piste da sci e dalla partenza di passeggiate adatte anche ad escursionisti alle prime esperienze, il locale è un posto eccezionale dove turisti e residenti possono trascorrere in ogni stagione dei dolci momenti di relax al ritorno dalle fatiche sportive e lavorative.

L'attività è una bottega di pasticceria e gelateria che presta anche servizio bar. Annesso al locale principale utilizzato per l'accoglienza degli ospiti, ci sono il laboratorio dedicato alla produzione di pasticceria e quello per la produzione di gelato.

Il titolare è un pasticcere: dopo aver frequentato un corso di formazione dedicato nel corso del quale si è specializzato nella produzione di pasticceria e aver lavorato per alcuni anni presso rinomati alberghi del territorio nazionale, ha deciso di realizzare il sogno nel cassetto... gestire un laboratorio di pasticceria attraverso cui sperimentare le sue ricette e dove impegnare il suo talento e la sua passione per questo mestiere.

Il proprietario vuole offrire a residenti e turisti un luogo in cui trascorrere piacevoli momenti gustando dolci prelibatezze ed un servizio di pasticceria e gelateria d'asporto di alta qualità che arricchisca di sapori le occasioni speciali di chi trascorre le sue giornate nella zona.

I punti di forza della nuova azienda sono senza dubbio l'alta qualità delle materie prime e l'utilizzo minimo di additivi alimentari di origine chimica, la produzione di dolci originali e tipici trentini preparati secondo ricette tradizionali, il gelato alla frutta prodotto attraverso il solo utilizzo di prodotti freschi e frutta di stagione.

Per avviare la nuova attività l'imprenditore decide di avvalersi dell'aiuto di un apprendista pasticcere che durante la mattinata lo affianca nella produzione di dolci e gelato ed un cameriere che si occupa della vendita diretta e del servizio bar.

...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

Annulla modifiche Accedi

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.

Scelta partita | Gestione partite | Gestione profilo | Logout

Azienda: * 4

Scelta partita

Partite in corso

PARTITE IN CORSO

nome	durata (turni)	turno in corso	
Pasticceria	21	turno 1	Seleziona

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



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

SITUAZIONE DEL MERCATO AL TURNO 1 (PASTICCERIA - PARTITA APERTA)

Azienda: * 4

Partita corrente

- Parametri della partita
- Situazione attuale**
- Quadro complessivo
- Decisioni

Gestione per Gruppi

- Scelte strategiche e marketing
- Gestione delle vendite
- Gestione del laboratorio - pasticceria
- Gestione del laboratorio - gelateria
- Personale amministrativo
- Costi e scadenze
- Investimenti (gestione patrimoniale)
- Bilancio dell'anno (conto economico)
- Indicatori generali di gestione

Visualizza la tua posizione corrente in classifica al turno: **turno 0**

Indicatore di competizione

Scelte strategiche e marketing

Risultati	
Corso di formazione ?	si!
Numero di posti all'esterno ?	0
Numero di posti all'interno ?	40
Orario di apertura ?	turno spezzato
Rimborsi per i corsi di formazione (Euro) ?	0
Spesa per attività di promozione (Euro) ?	3.000
Spesa per attività di pubblicità (Euro) ?	600
Spesa per la dotazione iniziale (Euro) ?	0
Spesa per partecipazione ad associazioni (Euro) ?	400
Stagionalità scelta ?	tutto l'anno

Gestione delle vendite

Risultati	

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" riassume 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		
<u>Quadro di controllo (nuova finestra)</u>		
Scelte strategiche e marketing		
Posti a sedere interni ?	<input type="text" value="40"/>	$x \leq 40.00$
Posti a sedere all'aperto ?	<input type="text" value="0"/>	$x \leq 40.00$
Formazione dipendenti ?	<input type="text" value="si"/>	
Pubblicità ?	<input type="text" value="nessuna attività di pubblicità"/>	
Partecipazione ad associazioni ?	<input type="text" value="si"/>	
Promozioni ?	<input type="text" value="nessuna attività promozionale"/>	
Gestione delle vendite		
Prezzo di vendita del gelato artigianale (Euro/kg) ?	<input type="text" value="16.00"/>	$13.00 \leq x \leq 16.00$
Prezzo di vendita della pasticceria (Euro/kg) ?	<input type="text" value="27.00"/>	$24.00 \leq x \leq 27.00$
Assunzione camerieri (Numero di persone) ?	<input type="text" value="0"/>	$0.00 \leq x \leq 3.00$
Licenziamento camerieri ?	<input type="text" value="0"/>	
Gestione del laboratorio - pasticceria		
Ordine di materia prima di base per la pasticceria (kg) ?	<input type="text" value="250"/>	
Quantità di pasticceria che si intende produrre (kg) ?	<input type="text" value="350"/>	$x \geq 0.00$
Assunzione di un apprendista pasticcere ?	<input type="text" value="no"/>	$0.00 \leq x \leq 1.00$
Licenziamento apprendisti pasticcere ?	<input type="text" value="0"/>	
Gestione del laboratorio - gelateria		
Quantità di gelato che si intende produrre (kg) ?	<input type="text" value="4000"/>	$x \geq 0.00$
Materie prime fresche da agricoltura biologica ?	<input type="text" value="si"/>	
Personale amministrativo		
Assunzione di una segretaria part-time ?	<input type="text" value="no"/>	

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 inoltrare 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 pasticceria- gelateria 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 400.000,00 euro. Sarà compito dell'imprenditore stabilire quale somma stanziare come dotazione iniziale per il bar, la pasticceria e la gelateria. Le dotazioni iniziali devono essere definite entro i primi due turni di gioco. Se al primo turno si ottiene un giudizio positivo sulla dotazione allora 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

La strategia dell'impresa si costruisce effettuando delle scelte nelle seguenti aree:

- le **scelte strategiche e di marketing**, che consentono all'imprenditore di definire la dotazione iniziale, la gestione delle scelte di dimensionamento del locale e di tutte le attività di promozione che l'esercizio può intraprendere;
- la **gestione delle vendite**, che consente la gestione dei camerieri e dei prezzi di vendita del gelato e dei prodotti di pasticceria;
- la **gestione del laboratorio - pasticceria**, che consente la definizione della quantità di materia prima da acquistare, il dimensionamento della produzione e la gestione del personale della pasticceria (apprendisti pasticceri);
- la **gestione del laboratorio - gelateria**, che consente di definire la quantità di gelato che si intende produrre e la qualità delle materie prime da utilizzare (biologiche o no);
- la **gestione del personale amministrativo**, che ha l'obiettivo di definire l'assunzione o meno di una segretaria part-time.

Ciascuna di queste aree presenta elementi caratteristici dell'azienda e del 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;
- i mercati parametri di funzionamento.

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

- costi e scadenze, che presenta le informazioni relative alla cassa ed ai dati di costo (es. bollette luce e gas, onorario commercialista, ecc...);
- investimenti, che presenta gli indicatori relativi alla gestione patrimoniale dell'impresa (es. valore del magazzino);
- bilancio dell'anno, che all'inizio dell'anno di gestione successivo, presenta il bilancio dell'esercizio chiuso;
- indicatori generali di gestione, che presentano le variabili relative ai risultati generali della gestione.



Variabile obiettivo

Indicatore di competizione

L'indicatore di competizione è definito dall'indice di gradimento e dall'utile di fine anno. Essendo l'utile d'esercizio, per sua natura, un valore che si manifesta una volta all'anno, l'indicatore di competizione dipende ogni turno (mese/trimestre) dall'indice di gradimento e a fine anno sia dall'indice di gradimento che dall'utile di esercizio, con un peso di 0.5 per ciascuna componente:

$$\text{Indicatore di competizione} = 0.5 * \text{Indice di gradimento} + 0.5 * \text{Utile d'esercizio} / 10.000$$

(la divisione per 10.000 dell'utile netto viene effettuata per portare le due voci allo stesso ordine di grandezza).

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.

Scelte strategiche e marketing

Decisioni

Dotazione iniziale bar

Unità: *Euro*

Valore minimo: 0

Valore massimo: 250.000

Valore di default: 0

Rappresenta l'importo che si vuole destinare alla dotazione iniziale per l'avviamento dell'attività e comprende tutto ciò che concerne l'arredamento del bar: bancone e mobili, arredamento posti a sedere, stoviglie, suppellettili, decorazioni, ecc...

In caso di dotazione non adeguata (sotto dotazione), l'indice di gradimento ne risente in maniera negativa, subendo un decremento medio.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nei primi due turni di gioco. Nel corso del secondo turno il giocatore può scegliere se e di quanto incrementare/completare la dotazione iniziale dell'esercizio commerciale. Gli importi scelti nel corso del secondo turno andranno a sommarsi a quelli definiti nel primo.

Partecipazione ad associazioni

Valori possibili: "no" "si"



Le associazioni sono organizzazioni che operano a livello locale e/o nazionale con l'obiettivo di valorizzare e promuovere dal punto di vista culturale e turistico le attività e le produzioni locali. Per aderire alle associazioni le aziende sono chiamate a sottoscrivere un disciplinare che garantisce i requisiti generali della categoria di appartenenza e i livelli qualitativi minimi dei prodotti.

Scegliendo "si", l'imprenditore decide di iscriversi ad un'associazione.

Scegliendo "no", non viene avviata alcuna pratica di associazione.

La partecipazione ad associazioni comporta, mediamente, una spesa annuale di 400€. La partecipazione ad associazioni influenza positivamente l'indice di gradimento.

L'iscrizione ad associazioni comporta diversi benefici (partecipazione ad eventi organizzati sul territorio di riferimento, promozione attraverso iniziative congiunte, possibilità di entrare in contatto con altri operatori del settore o di settori complementari per creare reti e gruppi e favorire un confronto costruttivo,...), ma, al contempo, anche lavoro!!! L'imprenditore è libero di iscriversi a quante più associazioni desidera, considerando che, se le associazioni sono più di due, il suo livello di stress aumenta notevolmente!!

Promozioni

Valori possibili: "nessuna attività promozionale" "intraprendi attività promozionale"

Le attività promozionali spaziano dalle serate aperitivo speciali, alla musica dal vivo, ai menù a tema del mese,...

Scegliendo "intraprendi attività promozionale", l'imprenditore promuove con varie iniziative la sua attività.

Scegliendo "nessuna attività promozionale", non viene avviata alcuna particolare attività.

Programmare attività promozionali che interessino i fine settimana costa 1.000€ al mese.

Attenzione! Nel momento in cui la scansione temporale del gioco passa da mesi a trimestri (turno 13), l'attività promozionale si protrae per tutto il trimestre, triplicando anche la spesa!

L'investimento in attività promozionali influenza positivamente l'indice di gradimento.

Dotazione iniziale laboratorio pasticceria

Unità: Euro

Valore minimo: 0

Valore massimo: 150.000

Valore di default: 0

Rappresenta l'importo che si vuole destinare alla dotazione iniziale per l'avvio dell'attività e comprende tutto ciò che concerne l'allestimento del laboratorio per la produzione della pasticceria: forno, sfogliatrice, abbattitore, raffinatrice, cella



frigo, frigorifero, freezer, due banchi da lavoro, un pastorizzatore per crema, due planetarie (di dimensioni diverse), secchi in acciaio, vassoi, minuteria varia,...

In caso di dotazione non adeguata (sotto dotazione), l'indice di gradimento ne risente negativamente, subendo un decremento medio.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nei primi due turni di gioco. Nel corso del secondo turno il giocatore può scegliere se e di quanto incrementare/completare la dotazione iniziale dell'esercizio. Gli importi scelti nel corso del secondo turno andranno a sommarsi a quelli definiti nel primo.

Dotazione iniziale laboratorio gelateria

Unità: *Euro*

Valore minimo: 0

Valore massimo: 150.000

Valore di default: 0

Rappresenta l'importo che si vuole destinare alla dotazione iniziale per l'avvio dell'attività e comprende tutto ciò che concerne l'allestimento del laboratorio per la produzione del gelato: pastorizzatore, mantecatore, mixer, centrifuga, fruste, secchi in acciaio, frigorifero, freezer, abbattitore, un banco la lavoro, minuteria varia, ecc...

In caso di dotazione non adeguata (sotto dotazione), l'indice di gradimento ne risente negativamente, subendo un decremento medio.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nei primi due turni di gioco. Nel corso del secondo turno il giocatore può scegliere se e di quanto incrementare/completare la dotazione iniziale dell'esercizio. Gli importi scelti nel corso del secondo turno andranno a sommarsi a quelli definiti nel primo.

Periodo di apertura

Valori possibili: "tutto l'anno" "stagionale 9 mesi"

L'imprenditore può scegliere se tenere aperto il bar pasticceria gelateria tutto l'anno, oppure 9 mesi su 12.

L'opzione "tutto l'anno" implica che l'esercizio commerciale sia aperto al pubblico 6 giorni su 7, quindi 25 giorni lavorativi al mese per 12 mesi.

L'opzione "stagionale 9 mesi", invece, implica che l'esercizio commerciale sia sempre aperto da gennaio a settembre, senza giorni di riposo, quindi 30 giorni lavorativi al mese.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nel primo turno di gioco e all'inizio del secondo anno di attività (turno 13).

Orario d'apertura

Valori possibili: "turno spezzato" "turno continuato 12 ore" "turno continuato 14 ore"

I turni previsti per la gestione dell'esercizio commerciale sono i seguenti:

- turno spezzato, con orari di apertura 7-13/15-19 (10 ore);



- turno continuato 12 ore, con orari di apertura 7-19 (12 ore);
- turno continuato 14 ore, con orari di apertura 7-21 (14 ore).

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nel primo turno di gioco e all'inizio del secondo anno di attività (turno 13).

Posti a sedere all'interno

Valore minimo: 0
Valore massimo: 40
Valore di default: 0

Questa è una delle due scelte che consente di dimensionare il proprio esercizio commerciale (l'altra sono i posti a sedere all'aperto). Il numero di posti a sedere all'interno del locale dovrà essere tenuto in considerazione nella scelta del numero di camerieri da assumere.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nel primo turno di gioco e all'inizio del secondo anno di attività (turno 13).

Posti a sedere all'aperto

Valore minimo: 0
Valore massimo: 40
Valore di default: 0

Scelta del numero di posti a sedere all'aperto.

Questa è una delle due scelte che consente di dimensionare il proprio esercizio commerciale (l'altra sono i posti a sedere interni). Il numero di posti a sedere all'aperto dovrà essere tenuto in considerazione nella scelta del numero di camerieri da assumere.

L'occupazione del suolo esterno comporta il pagamento della tassa comunale per l'occupazione del suolo pubblico che varia in base al numero di posti esterni.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nel primo turno di gioco e all'inizio del secondo anno di attività (turno 13).

Attenzione! Nel caso in cui la somma di posti interni e posti all'aperto risulti maggiore di 40 (massimo numero di posti a sedere che possiede l'esercizio commerciale), si considera valido il numero di posti inseriti all'aperto e i posti interni saranno calcolati per differenza tra 40 e il numero di posti all'aperto indicato.

Corso di formazione

Valori possibili: "si!" "no"

Scelta di far frequentare un corso di formazione agli apprendisti pasticceri.

I corsi di formazione sono, per la maggior parte, offerti dai fornitori di materie prime o macchinari per la pasticceria e la gelateria. A carico dell'imprenditore,



dunque, restano i costi per i rimborsi delle spese di viaggio dei dipendenti, stimate circa in 50€ a dipendente, per ciascun corso di formazione.

Indicando "no", si sceglie di non far frequentare corsi di formazione in quel turno di gioco. Indicando "si!", i dipendenti saranno invitati a partecipare ai corsi di formazione che l'imprenditore ritiene utili per la loro crescita professionale.

La formazione dei dipendenti è fondamentale per l'aumento della loro produttività. I corsi di formazione, inoltre, accrescono la creatività dei pasticceri che realizzano delle composizioni sempre più originali e contribuiscono così ad alzare l'indice di gradimento.

Pubblicità

Valori possibili: "nessuna attività di pubblicità" "intraprendi attività di pubblicità"

Le attività di tipo pubblicitario comprendono campagne pubblicitarie su quotidiani locali, attività di volantinaggio,...

Scegliendo "intraprendi attività di pubblicità", l'imprenditore decide di far conoscere il proprio esercizio commerciale con varie iniziative.

Scegliendo "nessuna attività di pubblicità", non viene avviata alcuna particolare iniziativa.

Attenzione! Nel momento in cui la scansione temporale del gioco passa da mesi a trimestri (turno 13), l'attività pubblicitaria si protrae per tutto il trimestre, triplicando anche la spesa!

L'investimento in pubblicità influenza positivamente l'indice di gradimento.

Risultati

Corso di formazione

Valori possibili: "si!" "no"

Presenta il risultato relativo alla variabile di scelta "Corso di formazione".

Se il valore visualizzato è "no", significa che l'imprenditore ha scelto di non far frequentare corsi di formazione in quel turno. Se il valore visualizzato è "si!", significa che i dipendenti, in quel turno di gioco, hanno partecipato ai corsi di formazione.

Numero di associazioni

Presenta il numero di associazioni alle quali l'imprenditore si è iscritto.

Spesa per la dotazione iniziale della parte bar

Unità: *Euro*



Rappresenta la spesa sostenuta dall'imprenditore in un turno per l'acquisto dell'arredamento del bar.

Rimborsi per i corsi di formazione

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per il rimborso delle spese di viaggio ai dipendenti che hanno partecipato ad un corso di formazione.

I rimborsi per la partecipazione ai corsi di formazione alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Spesa per attività di promozione

Unità: *Euro*

La spesa per attività promozionali comprende la spesa mensile/trimestrale che deriva dalla decisione dell'imprenditore di investire in particolari attività volte all'animazione delle serate durante i fine settimana.

La spesa per attività promozionali concorre all'aumento dei costi fissi ed è considerata un investimento per l'attività.

Spesa per attività di pubblicità

Unità: *Euro*

La spesa per attività di pubblicità comprende la spesa mensile/trimestrale che deriva dalla decisione dell'imprenditore di investire in attività di pubblicità del suo esercizio commerciale.

La spesa per attività pubblicitarie concorre all'aumento dei costi fissi ed è considerata un investimento per l'attività.

Spesa per partecipazione ad associazioni

Unità: *Euro*

La spesa per partecipazione ad associazioni comprende la spesa mensile/trimestrale che deriva dalla decisione dell'imprenditore di iscriversi ad una o più associazioni.

La spesa per la partecipazione ad associazioni concorre ai costi fissi. Viene dunque considerata un investimento per l'azienda.

Spesa per la dotazione iniziale della parte gelateria

Unità: *Euro*

Spesa per la dotazione iniziale della parte gelateria presenta la scelta fatta dall'imprenditore nel turno, in merito all'importo da destinare all'acquisto dell'allestimento del laboratorio per la produzione del gelato.

Spesa per la dotazione iniziale della parte pasticceria

Unità: *Euro*



Spesa per la dotazione iniziale della parte pasticceria presenta la scelta fatta dall'imprenditore nel turno, in merito all'importo da destinare all'acquisto dell'allestimento del laboratorio per la produzione dei prodotti di pasticceria.

Spesa totale per la dotazione iniziale

Unità: Euro

La spesa per la dotazione iniziale è la somma delle dotazioni iniziali definite dall'imprenditore nei primi due turni di gioco per l'allestimento del bar (bancone e mobilio, arredamento,...), del laboratorio di pasticceria (forno, sfogliatrice, abbattitore,...) e del laboratorio per la produzione di gelato (pastorizzatore, mantecatore, mixer,...).

Feedback sulla spesa per la dotazione iniziale dell'esercizio

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"

Questo messaggio fornisce un feedback sulla scelta di investimento iniziale per la dotazione dei due laboratori (pasticceria e gelateria) e del bar.

I messaggi possibili sono tre:

- "buona scelta per la spesa per la dotazione iniziale!": la scelta di investimento iniziale è stata ottimale, in relazione a ciò che il mercato offre (vedi allegato 2);
- "hai speso troppo per la dotazione iniziale!!": la scelta di investimento iniziale per la dotazione ha superato il budget ottimale;
- "hai speso troppo poco per la dotazione iniziale": la scelta di investimento iniziale è considerata insufficiente.

Numero di posti a sedere all'aperto

Valore minimo: 0

Valore massimo: 40

Il numero visualizzato è il numero di posti dell'esercizio commerciale che l'imprenditore ha deciso di allestire all'aperto.

Il numero di posti a sedere all'esterno influisce sull'importo che l'imprenditore deve corrispondere all'amministrazione comunale a titolo di tassa sull'occupazione del suolo pubblico.

Numero di posti all'interno

Valore minimo: 0

Valore massimo: 40

Il numero visualizzato è il numero di posti che l'imprenditore ha deciso di allestire all'interno.

Attenzione! Nel caso in cui la somma di posti interni e posti all'aperto risulti maggiore di 40 (massimo numero di posti a sedere che possiede l'esercizio



commerciale), si considera valido il numero di posti inseriti all'aperto e i posti interni saranno calcolati per differenza tra 40 e il numero di posti all'aperto indicato.

Orario di apertura

Valori possibili: "turno spezzato" "turno continuato 12 ore" "turno continuato 14 ore"

Presenta la scelta dell'imprenditore in merito all'orario di apertura dell'attività.

Periodo di apertura

Valori possibili: "tutto l'anno" "stagionale 9 mesi"

Presenta la scelta che l'imprenditore ha effettuato in merito ai mesi di apertura dell'attività (lungo tutto l'arco dell'anno piuttosto che durante i 9 mesi di stagione turistica gennaio - settembre).

Parametri di funzionamento

Costo per attività di promozione

Unità: *Euro*

Valore: 1.000

È il costo mensile che si deve sostenere nei turni in cui si sceglie di fare attività di promozione del proprio esercizio.

Costo per attività di pubblicità

Unità: *Euro*

Valore: 200

È il costo mensile che si deve sostenere nei turni in cui si sceglie di attuare una attività di pubblicità dell'esercizio.

Costo per partecipazione ad associazioni

Unità: *Euro*

Valore: 400

È il costo annuale che si deve sostenere se si sceglie di iscriversi ad un'associazione.

Numero massimo di posti a sedere dell'esercizio

Valore: 40

È il numero massimo di posti a sedere (tra quelli interni e quelli esterni) che possiede l'esercizio.



Gestione delle vendite

Decisioni

Assunzione camerieri

Unità: *Numero di persone*

Valore minimo: 0

Valore massimo: 3

Valore di default: 0

Assunzione di camerieri per la vendita diretta al pubblico.

Indicando "0", non si assume alcun nuovo cameriere.

Indicando un numero diverso da zero, compreso tra 1 e 3, nel turno si assumono i camerieri indicati da quel numero.

Si ricorda che:

- un cameriere può lavorare un massimo di 40 ore settimanali;
- in caso di scelta di apertura stagionale, l'attività del cameriere/dei camerieri si protrae solo fino al mese di settembre (turno 9, turno 15, turno 19), per poi riprendere la stagione successiva. L'imprenditore dovrà ricordarsi di assumere e licenziare il collaboratore/i nei giusti momenti dell'anno.

Licenziamento camerieri

Valore di default: 0

Licenziamento di uno o più camerieri.

Il numero indicato dall'imprenditore corrisponde al numero di camerieri da licenziare.

Prezzo di vendita del gelato artigianale

Unità: *Euro/kg*

Valore minimo: 13

Valore massimo: 16

Valore di default: 14

Prezzo di vendita al pubblico del gelato artigianale.

Il prezzo di vendita proposto inizialmente è pari a 14€, in media con le gelaterie concorrenti. L'imprenditore ha la libertà di scegliere se modificarlo, ma facendo attenzione che i clienti sono disposti a pagare di più solo se la qualità del prodotto è maggiore!!

Prezzo di vendita della pasticceria

Unità: *Euro/kg*

Valore minimo: 24

Valore massimo: 27

Valore di default: 24



Prezzo di vendita al pubblico dei prodotti di pasticceria.

L'imprenditore ha la facoltà di poter decidere il prezzo al quale vendere i suoi prodotti di pasticceria, restando all'interno della ragionevole fascia compresa tra i 24 e i 27 €/kg.

Il prezzo di vendita proposto all'avvio del gioco è pari a 24€/kg.

I clienti sono disposti ad accettare aumenti di prezzo solo se percepiscono la miglior qualità del prodotto e dei servizi offerti dall'imprenditore, rispetto ai suoi concorrenti! Un aumento di prezzo verrà quindi accettato dai clienti solo se la bravura dell'imprenditore, misurata con l'indice di gradimento, sarà maggiore della media degli indici di gradimento dei concorrenti!! Altrimenti, all'imprenditore non rimarrà altro che vendere al prezzo precedente la decisione di aumentarlo.

Risultati

Clienti insoddisfatti

Valori possibili: "attenzione!! Ci sono più del 25% di clienti non soddisfatti!!"

Questo messaggio fornisce un feedback sul numero di clienti insoddisfatti.

Se il servizio non è in grado di soddisfare almeno 3 clienti su 4, viene visualizzato il messaggio "attenzione!! Ci sono più del 25% di clienti non soddisfatti!!".

L'insoddisfazione dei clienti influisce negativamente sull'indice di gradimento e aumenta lo stress dell'imprenditore.

Numero di camerieri

Valore minimo: 0

Numero di camerieri totale che collaborano alla gestione della parte bar dell'esercizio commerciale.

Ricavi da vendita di pasticceria

Unità: Euro

Sono i ricavi mensili/trimestrali da vendita di pasticceria. Sono dati dalla moltiplicazione dei chilogrammi venduti di pasticceria per il prezzo di vendita, dato dal parametro "Prezzo di vendita della pasticceria".

Invenduto di pasticceria

Valori possibili: "invenduto superiore al 20% della produzione!"

Questo messaggio fornisce un feedback sulla quantità (in chilogrammi) di pasticceria che rimane invenduta.

Il messaggio viene visualizzato se la quantità di invenduto eccede continuamente il 20% della quantità prodotta; in questo caso l'imprenditore deve fare molta attenzione a come ha deciso di gestire la produzione del laboratorio: potrebbe



darsi che ci sia del personale in esubero che non porta a maggiori guadagni, rispetto al giro d'affari della zona in cui opera!

Prezzo di vendita del gelato

Unità: *Euro/kg*

Prezzo di vendita al pubblico del gelato artigianale.

Si ricorda che se l'aumento del prezzo di vendita non è giustificato da un aumento della qualità del prodotto offerto, la domanda di gelato ne risente negativamente e l'imprenditore perde circa il 20% dei clienti!!!

Kg di gelato venduti

Unità: *kg*

I chilogrammi di gelato venduti nel mese/trimestre sono determinati dal confronto tra "kg di gelato che si intendono produrre" e "Capacità produttiva totale laboratorio di gelateria", per poi essere confrontati con "Domanda di gelato".

Ricavi da vendita di gelato

Unità: *Euro*

Sono i ricavi mensili/trimestrali da vendita di gelato artigianale. Sono dati dalla moltiplicazione dei kg venduti di gelato per il prezzo di vendita stabilito dall'imprenditore.

Invenduto di gelato

Valori possibili: "invenduto superiore al 20% della produzione!"

Questo messaggio fornisce un feedback sulla quantità (in kg) di gelato artigianale che rimane invenduta.

Il messaggio viene visualizzato se la quantità di invenduto eccede continuamente il 20% della quantità prodotta; in questo caso l'imprenditore deve fare molta attenzione a come ha deciso di gestire il rapporto qualità prezzo!!

Spesa per stipendio camerieri

Unità: *Euro*

Indica la spesa mensile/trimestrale che viene sostenuta per il compenso dei camerieri.

La spesa è calcolata come:

Numero totale dei camerieri attivi * Costo orario di un cameriere * Numero di ore che il cameriere lavora al mese/trimestre

Pagamento inutile di stipendio camerieri

Valori possibili: "l'attività è chiusa e stai continuando a pagare lo stipendio ai camerieri!!"



In caso di scelta di apertura stagionale (gennaio - settembre), questo messaggio fornisce un feedback sulla gestione del personale, a stagione finita.

Il messaggio viene visualizzato se l'imprenditore continua a pagare gli stipendi ai camerieri, pur essendo chiuso l'esercizio commerciale (periodo ottobre - dicembre).

Capacità di soddisfazione del servizio bar

Unità: *Numero di persone*

La capacità di soddisfazione del servizio bar è definita dal numero di clienti che i camerieri sono in grado di servire nell'arco delle giornate di lavoro.

Il dato esprime la capacità di soddisfazione del servizio bar mensile/trimestrale.

Per il primo mese, con un cameriere a disposizione, è stimata essere sui 1.920 clienti.

Numero di clienti potenziali del bar

Numero di clienti potenziali del bar.

A seconda delle scelte strategiche in merito a stagione e orario di apertura, l'imprenditore ha accesso a diverse fasce di clienti potenziali.

Le fasce hanno un intervallo di valori che va da un indicativo valore minimo di passaggio clienti a un indicativo valore massimo. Il valore del flusso di clienti iniziale corrisponderà al valore medio della fascia attribuita. Successivamente, il flusso potrà aumentare o diminuire in relazione alla bontà di gestione dell'imprenditore. Sarà, dunque, l'indice di gradimento a influenzare direttamente il flusso.

Clienti serviti al bar

Clienti effettivamente serviti al bar.

Il numero di clienti effettivamente serviti al bar, dipende direttamente dal numero di camerieri che lavorano al bar.

La differenza tra i clienti che potenzialmente possono entrare al bar e quelli effettivamente serviti dipende dall'equilibrio "numero clienti - numero camerieri", in relazione anche al "Numero di persone servite all'ora da un cameriere".

Attenzione: difficilmente si soddisferanno tutti i clienti che si presentano al bar! Si ricorda che il numero di clienti che viene presentato nel gioco è indicativo di una fascia di clienti potenziali. Il successo dell'imprenditore nel gestire il bar è tanto maggiore, quanto i clienti serviti si avvicinano ai clienti potenziali!!

Ricavi bar

Unità: *Euro*

Sono i ricavi mensili/trimestrali del bar.

I ricavi sono generati dalle consumazioni dei clienti la cui spesa media è stimata essere di 3,00 €.



Prezzo al quale si è venduta la pasticceria

Unità: *Euro/kg*

Prezzo al quale si è venduta la pasticceria.

Quantità di pasticceria venduta

Unità: *kg*

Valore minimo: 0

Rappresenta i chilogrammi di pasticceria venduti.

I chilogrammi venduti corrispondono a una percentuale dei chilogrammi di pasticceria prodotti. Questa percentuale è variabile, in dipendenza da quanto l'imprenditore è abile nel gestire la sua attività. È, dunque, direttamente dipendente dall'indice di gradimento.

Parametri di funzionamento

Consumazione media al bar

Unità: *Euro/cliente*

Valore: 3

Presenta il dato medio di una consumazione al bar.

Persone servite all'ora da un cameriere

Valore: 12

Presenta il numero di persone servite all'ora da un cameriere.

Prezzo di vendita iniziale della pasticceria

Unità: *Euro/kg*

Valore: 24

Prezzo di vendita iniziale della pasticceria.

Questo prezzo è inizialmente fissato a 24€/kg per tutti i concorrenti. Dal quarto turno in poi, l'imprenditore ha la facoltà di aumentarlo, fino ad arrivare a 27€/kg.

Ricorda: gli aumenti del prezzo di vendita non sempre saranno accettati dai clienti (vedi variabile decisionale "Prezzo di vendita della pasticceria").

Gestione del laboratorio - pasticceria

Decisioni

Ordine di materia prima di base per la pasticceria

Unità: *kg*

Valore di default: 100



Quantità di materia prima di base da ordinare per la pasticceria.

La materia prima che viene ordinata e stoccata consiste nei componenti essenziali che si utilizzano per realizzare le basi dei prodotti di pasticceria: farina, zucchero e lievito.

Le restanti, e fondamentali, componenti dei prodotti finiti, fanno parte delle materie prime fresche (uova, latte, panna, frutta) e vengono computate a parte, come percentuale delle materie prime di base.

Si ipotizza che con 1 kg di materia prima base si produca 1 kg di pasticceria.

Attenzione! Dal turno 13 l'imprenditore deve decidere per un trimestre!!!

Quantità di pasticceria che si intende produrre

Unità: *kg*

Valore minimo: 0

Valore di default: 600

Quantità di pasticceria che l'imprenditore intende produrre.

Le lavorazioni dipendono dalle giacenze nel magazzino della materia prima base, e sono al massimo pari alla capacità produttiva, che a sua volta è determinata dalla somma delle capacità produttive dei pasticceri e degli apprendisti che lavorano in laboratorio.

Attenzione! Al fine di gestire al meglio la produzione della pasticceria è necessario prestare molta attenzione alla quantità di materia prima giacente a magazzino.

Assunzione di un apprendista pasticciere

Valori possibili: "no" "si"

Assunzione di un apprendista pasticciere.

Indicando "si", si decide di assumere un nuovo apprendista pasticciere.

Indicando "no", non si opera alcuna assunzione.

Si ricorda che in caso di scelta di apertura stagionale, l'attività dell'apprendista si protrae solo fino al mese di settembre (turno 9, turno 15, turno 19), per poi riprendere la stagione successiva. L'imprenditore dovrà ricordarsi di assumere e licenziare l'apprendista/i nei giusti momenti dell'anno.

Licenziamento apprendisti pasticciere

Valore di default: 0

Licenziamento di uno o più apprendisti pasticciere.

Il numero indicato dall'imprenditore corrisponde al numero di apprendisti da licenziare.



Risultati

Numero di apprendisti pasticceri

Valore minimo: 0

Numero di pasticceri apprendisti che lavorano in laboratorio.

Inizialmente c'è un solo apprendista pasticcere che collabora con l'imprenditore.

Quantità di pasticceria prodotta

Unità: *kg*

La quantità di materia prima effettivamente lavorata (ovvero la produzione mensile di pasticceria, in termini di kg) dipende dalla giacenza a magazzino della materia prima base e dalla capacità produttiva.

L'attività di lavorazione produce i prodotti finiti che sono pronti per la vendita diretta al pubblico.

Viene ipotizzato che ogni chilogrammo di materia prima lavorata produce un kg di prodotto finito di pasticceria. Infatti, alcuni tipi di lavorazione riducono il rendimento della materia prima (dispersione composto, evaporazione per il calore, scarti di materia prima fresca come la frutta, ecc...), ma altri tipi di lavorazione (aggiunta creme o frutta) aumentano il peso del prodotto finito.

Attenzione! Se il magazzino della materia prima di base non è abbastanza fornito, non serve avere un'alta capacità produttiva del laboratorio!! La produzione potrà al massimo essere pari alla quantità di materia prima disponibile.

Spesa per stipendio apprendisti

Unità: *Euro*

Rappresenta il costo mensile/trimestrale che l'imprenditore sostiene per il pagamento dello stipendio agli apprendisti.

Si ricorda che mensilmente un apprendista costa all'imprenditore circa 2.200€.

Pagamento inutile di stipendio apprendisti

Valori possibili: "l'attività è chiusa e stai continuando a pagare lo stipendio agli apprendisti!!"

In caso di scelta di apertura stagionale (gennaio - settembre), questo messaggio fornisce un feedback sulla gestione del personale, a stagione finita.

Il messaggio viene visualizzato se l'imprenditore continua a pagare gli stipendi agli apprendisti, pur essendo chiuso l'esercizio commerciale (periodo ottobre - dicembre).

Giacenza del magazzino della materia prima di base per la pasticceria

Unità: *kg*

Valore minimo: 0



Giacenza di materia prima base per la pasticceria nel relativo magazzino.

La materia prima consegnata dai fornitori viene stoccata in questo magazzino, prima di essere lavorata e trasformata in prodotti finiti.

Quantità acquistata di materia prima di base

Unità: *kg*

Quantità di materia prima base per la pasticceria consegnata dai fornitori.

La quantità acquistata di materia prima di base è pari alla decisione "Ordine di materia prima di base per la pasticceria" presa dall'imprenditore.

Spesa per l'acquisto della materia prima di base

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per l'acquisto della materia prima di base.

È calcolata come:

"Quantità acquistata di materia prima di base" * "Costo di acquisto della materia prima base per la pasticceria"

La spesa sostenuta per l'acquisto della materia prima di base per la pasticceria alimenta la voce "Costi Variabili dell'esercizio commerciale chiuso" nel bilancio di fine anno.

Quantità acquistata di materie prime fresche

Unità: *kg*

Quantità acquistata di materie prime fresche per la realizzazione di prodotti di pasticceria.

Data la natura di questo tipo di materia prima, non esiste un magazzino. L'acquisto di frutta, latte, panna, uova viene effettuato quasi quotidianamente dall'imprenditore stesso, che sceglie con minuzia fornitori e qualità della merce.

Il rapporto tra la materia prima di base e la materia prima fresca è di 1 a 1; questo significa che per un certo numero di chilogrammi di materia prima di base acquistata, ne servono altrettanti di materia prima fresca.

Spesa per l'acquisto delle materie prime fresche

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per l'acquisto delle materie prime fresche, per la produzione di pasticceria.

È calcolata come:

"Quantità acquistata di materie prime fresche" * "Costo di acquisto della materie prime fresche per la pasticceria"

La spesa sostenuta per l'acquisto delle materie prime fresche per la pasticceria alimenta la voce "Costi Variabili dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.



Capacità produttiva totale del laboratorio di pasticceria

Unità: *kg/mese*

Quantità di materia prima, che il laboratorio è in grado di trasformare in un mese/trimestre di attività.

Questo dato è la risultante della sommatoria delle capacità produttive di un pasticciere esperto (l'imprenditore) e del suo/dei suoi apprendisti pasticceri.

È importante sapere che:

- ogni mese che passa, l'apprendista riesce ad accumulare l'esperienza necessaria a rendere l'un per cento in più il mese successivo, sebbene dopo un anno di lavoro, gli incrementi della sua produttività iniziano a ridursi;
- se l'apprendista partecipa a corsi di formazione, la sua produttività ne risente positivamente;
- la capacità produttiva del pasticciere esperto cresce con il passare dei mesi, ma di un decimo rispetto agli incrementi di crescita che ha un apprendista, poiché i margini di miglioramento di un lavoratore esperto sono più bassi.

Il pasticciere esperto partecipa ai corsi di formazione, ma la sua formazione non porta significativi incrementi di produzione.

Parametri di funzionamento

Costo di acquisto della materia prima base per la pasticceria

Unità: *Euro*

Valore: 3

Costo di un kg di materie prime per la produzione di pasticceria di buona qualità.

Costo di acquisto delle materie prime fresche per la pasticceria

Unità: *Euro*

Valore: 7

Prezzo di acquisto delle materie prime fresche per la produzione di pasticceria.

Il prezzo si intende come una media tra i prezzi delle varie materie prime: uova, latte, panna, frutta.

Magazzino iniziale di materia prima di base per la pasticceria

Unità: *kg*

Valore: 500

Presenta i kg di materia prima di base che sono stoccati in magazzino per garantire la produzione iniziale di pasticceria.

Stipendio di un apprendista

Unità: *Euro*

Valore: 2.200



Rappresenta il costo effettivo sostenuto mensilmente dall'imprenditore per il pagamento dello stipendio di un apprendista.

Un apprendista pasticciere costa 20€ lordi all'ora.

Si suppone che la sua prestazione sia di 4 ore di lavoro al giorno, per 25 giorni lavorativi al mese, più un forfait di ore extra al mese; il suo stipendio è, dunque, stimato sui 2.200€ lordi al mese.

Gestione del laboratorio - gelateria

Decisioni

Quantità di gelato che si intende produrre

Unità: *kg*

Valore minimo: 0

Valore di default: 1.500

Quantità di gelato che l'imprenditore intende produrre.

La scelta deve tener conto della capacità produttiva del laboratorio di gelateria e della domanda di gelato del turno!

Se la quantità che si intende produrre supera la capacità produttiva del laboratorio il valore considerato dal sistema è pari alla capacità produttiva.

Nota bene: dal turno 13 l'imprenditore deve decidere per un trimestre!!!

Materie prime fresche da agricoltura biologica

Valori possibili: "no" "si"

Utilizzo di materie prime fresche di origine biologica per la produzione di gelato artigianale.

Scegliendo "no", l'imprenditore acquista materie prime fresche di alta qualità, ma non derivanti da coltivazioni biologiche.

Scegliendo "si", l'imprenditore si premura di comprare materie fresche che provengono da coltivazioni biologiche, per garantire ai suoi clienti il miglior gelato artigianale. La scelta di acquistare materie prime bio comporta un aumento del costo di produzione del 50%.

Risultati

Spesa per l'acquisto delle materie prime fresche

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per l'acquisto delle materie prime fresche, per la produzione di gelato artigianale.



Si considera che per un kg di gelato prodotto, sia stato utilizzato un kg di materia prima fresca.

La spesa sostenuta per l'acquisto delle materie prime fresche è calcolata sulla voce "Produzione di gelato" e varia in relazione alla scelta dell'imprenditore di utilizzare ingredienti provenienti da agricoltura biologica o meno.

L'acquisto di materie prime di origine biologica comporta una spesa al kg superiore di circa il 50% rispetto al parametro "Prezzo di acquisto delle materie prime fresche per il gelato artigianale".

La spesa sostenuta per l'acquisto delle materie prime fresche alimenta la voce "Costi Variabili dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Spesa per l'acquisto delle materie prime non fresche

Unità: *Euro*

Spesa sostenuta per l'acquisto delle materie prime non fresche, per la produzione di gelato artigianale (zuccheri di vario tipo, stabilizzanti, concentrati).

La spesa si aggira attorno al 20% di quella sostenuta per l'acquisto delle materie prime fresche.

La spesa sostenuta per l'acquisto delle materie prime non fresche alimenta la voce "Costi Variabili dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Domanda di gelato

Unità: *kg*

Questa voce presenta la domanda di gelato mensile/trimestrale.

La domanda di gelato dipende principalmente dalla stagionalità. Le stagioni del gelato è considerata:

- bassa in gennaio, febbraio, marzo, ottobre, novembre, dicembre;
- media in aprile, maggio, giugno;
- alta in luglio, agosto, settembre.

Durante la bassa stagione, la domanda media è di 1.500 kg/mese; in media stagione, la domanda media è di 2.500 kg/mese; in alta stagione, la domanda media è di 3.500 kg/mese.

Capacità produttiva del laboratorio di gelateria

Unità: *kg*

La capacità produttiva del laboratorio di gelateria indica la produzione potenziale di gelato artigianale che il laboratorio può portare a termine in un mese/trimestre.

Il gelato viene prodotto dall'imprenditore in persona: essendo un esperto del settore, si occupa sia del laboratorio di pasticceria, sia del laboratorio di gelateria.



La capacità produttiva del laboratorio di gelateria non è la stessa ad ogni turno, ma varia leggermente, in relazione agli impegni di gestione dell'attività dell'imprenditore; la sua esperienza, però, lo ha portato a stabilizzarsi su livelli di produzione vicini alla media della domanda nelle diverse stagioni dell'anno. La produzione del suo laboratorio si aggira quindi sui:

- 1.500 kg/mese, in periodi di bassa stagione,
- 2.500 kg/mese, in periodi di media stagione,
- 3.500 kg/mese, in periodi di alta stagione.

Il gelataio esperto partecipa ai corsi di formazione, ma la sua formazione non porta significativi incrementi di produzione.

Produzione di gelato

Unità: *kg*

Indica la produzione di gelato nel turno. La produzione è definita dal confronto con la decisione dell'imprenditore in merito a "quantità di gelato che si intende produrre" e la "capacità produttiva del laboratorio di gelateria".

Parametri di funzionamento

Domanda di gelato in alta stagione

Unità: *kg*

Valore: 3.500

La domanda di gelato in alta stagione si aggira attorno ai 3.500 kg/mese.

L'alta stagione interessa i mesi di luglio, agosto, settembre.

Domanda di gelato in bassa stagione

Unità: *kg*

Valore: 1.500

La domanda di gelato in bassa stagione si aggira attorno ai 1.500 kg/mese.

La bassa stagione interessa i mesi di gennaio, febbraio, marzo, ottobre, novembre, dicembre.

Domanda di gelato in media stagione

Unità: *kg*

Valore: 2.500

La domanda di gelato in media stagione si aggira attorno ai 2.500 kg/mese.

La media stagione interessa i mesi di aprile, maggio, giugno.

Prezzo di acquisto delle materie prime fresche per il gelato artigianale

Unità: *Euro/kg*

Valore: 3



Prezzo di acquisto delle materie prime fresche per la produzione del gelato artigianale.

Il prezzo si intende come una media tra i prezzi delle varie materie prime: latte fresco, panna, frutta fresca.

Prezzo di acquisto delle materie prime non fresche per il gelato artigianale

Unità: *Euro/kg*

Valore: 1

Prezzo di acquisto delle materie prime non fresche per la produzione di gelato artigianale.

Il prezzo si intende come una media tra i prezzi delle varie materie prime: zuccheri di vario tipo, stabilizzanti, concentrati.

Personale amministrativo

Decisioni

Assunzione di una segretaria part-time

Valori possibili: "no" "si"

Possibilità di assumere una segretaria part-time che supporti l'imprenditore nella gestione degli ordini ai fornitori, della fatture, della cassa, della contabilità di base, ecc...

Indicando "no", non si assume alcuna segretaria o, in caso di previa assunzione, la si licenzia.

Indicando "si", dal turno successivo la segretaria inizierà a prestare servizio part-time presso l'esercizio.

L'assunzione di una segretaria riduce il livello di stress dell'imprenditore.

Risultati

Segretaria

Valori possibili: "nessuna segretaria" "segretaria part-time"

Presenta l'attuale rapporto di lavoro che intercorre tra l'imprenditore e una segretaria.

Spesa per stipendio segretaria

Unità: *Euro*

Rappresenta il costo mensile/trimestrale che l'imprenditore sostiene per il pagamento dello stipendio alla segretaria.



Si ricorda che mensilmente, una segretaria che presta servizio part-time, costa all'incirca 800€.

Pagamento inutile di stipendio segretaria

Valori possibili: "l'attività è chiusa e stai continuando a pagare lo stipendio alla segretaria!!"

In caso di scelta di apertura stagionale (gennaio - settembre), questo messaggio fornisce un feedback sulla gestione del personale, a stagione finita.

Il messaggio viene visualizzato se l'imprenditore continua a pagare lo stipendio alla segretaria, pur essendo chiuso l'esercizio commerciale (periodo ottobre - dicembre).

Parametri di funzionamento

Stipendio segretaria part-time

Unità: *Euro*

Valore: 800

Rappresenta il costo effettivo sostenuto mensilmente dall'imprenditore per l'assunzione di una segretaria part-time.

Costi e scadenze

Risultati

Addizionale IRPEF

Unità: *Euro*

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.

Altri costi per il personale

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali dovute alle visite mediche del personale, alle divise, ecc... Per il primo anno di attività, si stima che le spese ammontino a circa 25€ al mese, per il secondo anno a circa 100€ al trimestre e per il terzo anno a circa 110€ al trimestre.



Gli altri costi per il personale alimentano la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Ammortamenti dell'anno

Unità: *Euro*

Totale annuo degli ammortamenti.

L'importo si compone delle quote di ammortamento dei beni di dotazione iniziale.

I beni di dotazione iniziale vengono ammortizzati in:

- 10 anni, dunque ad una quota del 10% annua, per quanto riguarda gli arredi della parte bar;
- 8 anni, dunque con una quota del 12,5% annua, per quanto riguarda le attrezzature dei laboratori di pasticceria e gelateria.

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

Cassa

Unità: *Euro*

La Cassa del bar pasticceria gelateria presenta la situazione finanziaria, mese per mese/trimestre per trimestre. Il suo valore iniziale è pari a 400.000€. Questo importo deriva in parte dal finanziamento concesso da un istituto di credito (250.000€), in parte da un apporto personale dell'imprenditore (150.000€).

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/trimestrali delle vendite dei prodotti di pasticceria e gelateria e del bar.

I movimenti in uscita sono dati da tutti i pagamenti delle spese dovuti agli investimenti iniziali, ai compensi per le collaborazioni e gli stipendi, a costi e scadenze mensili (bollette, rata finanziamento, rate delle tasse, ecc...) e alle varie spese correnti.

Cassa in rosso

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 che sono state necessarie per l'avvio dell'attività imprenditoriale.

Le voce comprende: costi di allacciamento alle utenze, di apertura Partita IVA, per compenso commercialista e per licenze e autorizzazioni.



I costi di start-up vengono sostenuti ancor prima che l'attività venga avviata. Sono dunque visualizzati nella situazione iniziale del mese di inizio attività.

Costi per assicurazioni

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per le assicurazioni. Le scadenze di pagamento sono semestrali. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 600€ al semestre, per il secondo anno di attività ammontano a circa 650€ al semestre e per il terzo anno a circa 700€ al semestre. Le scadenze sono a metà anno e a fine anno.

Costi per assicurazioni alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costi per cancelleria

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per l'acquisto di materiale di cancelleria. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 20€ al mese, per il secondo anno a circa 70€ al trimestre e per il terzo anno a circa 100€ al trimestre.

Costi per cancelleria alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costi postali

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese postali mensili/trimestrali. Si stima che per il primo anno di attività, le spese ammontino a circa 20€ al mese, per il secondo anno e per il terzo anno a circa 60€ al trimestre.

Costi postali alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per HACCP e per la sicurezza

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per HACCP e per la sicurezza.

La spesa per la definizione della struttura del manuale HACCP e le spese per la sicurezza dei locali dove si svolge l'attività è di 1.000€.

Nota bene: l'HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) è un sistema di autocontrollo igienico che ogni operatore nel settore della produzione di alimenti deve mettere in atto al fine di valutare e stimare pericoli e rischi e stabilire misure di controllo per prevenire l'insorgere di problemi igienici e sanitari e tutelare così la salute dei consumatori.

Il costo per HACCP e per la sicurezza alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.



Costo per abbonamenti a quotidiani e riviste

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per abbonamenti a quotidiani e riviste mensili/trimestrali.

Si stima che per i tre anni di attività, le spese ammontino a circa 30€ al mese, ovvero circa 90€ al trimestre.

Il costo per abbonamenti a quotidiani e riviste alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per acquisto prodotti per la pulizia

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per l'acquisto di prodotti specifici per la pulizia dei locali e delle macchine che si trovano all'interno dei laboratori, mensili/trimestrali.

Le spese ammontano a circa 200€ al mese, dunque 600€ al trimestre.

Il costo per spese acquisto prodotti per la pulizia alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per consumi energetici

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per il consumo di energia elettrica. Il consumo di energia è stimato in circa 1.130€ al mese per il primo anno, 3.580€ al trimestre per il secondo anno di attività e circa 3.750€ per il terzo anno.

Il costo per consumi energetici alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per contabilità paghe

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per il compenso che il bar pasticceria gelateria versa ad uno studio specializzato nella tenuta della contabilità paghe. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 190€ al mese, per il secondo anno a circa 600€ al trimestre e per il terzo anno a circa 640€ al trimestre.

Il Costo per contabilità paghe alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per la contabilità fiscale

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali dovute al compenso di un commercialista che tenga la contabilità fiscale del bar pasticceria gelateria. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 560€ al mese, per il secondo anno a circa 1.800€ al trimestre e per il terzo anno a circa 1.875€ al trimestre.



Il costo per la contabilità fiscale alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per piccola attrezzatura e vettovaglie

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per l'acquisto di piccola attrezzatura e vettovaglie. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 125€ al mese, per il secondo anno a circa 450€ al trimestre e per il terzo anno a circa 500€ al trimestre.

Il costo per piccola attrezzatura e vettovaglie alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per spese condominiali

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese condominiali mensili/trimestrali. Le spese di condominio di competenza dei locali dell'esercizio commerciale sono minime.

Si stima che per i tre anni di attività, le spese ammontino a circa 25€ al mese, dunque 75€ al trimestre.

Il costo per spese condominiali alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio commerciale chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo per tassa rifiuti

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per il pagamento della tassa rifiuti. La tassa rifiuti è annuale e corrisponde a circa 1.000€.

La tassa deve essere corrisposta al Comune in due rate semestrali, che vengono pagate a marzo e a settembre di ogni anno.

Il costo per la tassa rifiuti alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Costo telefono/internet

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per l'allacciamento alla linea telefonica/internet ed i consumi mensili/trimestrali. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 80€ al mese, per il secondo anno e per il terzo anno a circa 240 € al trimestre.

Il costo telefono/internet alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

INPS

Unità: *Euro*

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.

IRAP

Unità: *Euro*

La voce presenta l'importo totale dovuto per IRAP.

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.

L'importo deriva dal seguente calcolo contabile:

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

dove:

- 2,98% rappresenta l'aliquota praticata in Trentino;
- 9.500€ rappresenta la franchigia applicata in provincia di Trento (per i primi 9.500€ non viene applicata alcuna aliquota IRAP).

IRPEF

Unità: *Euro*

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.

Imposte indeducibili

Unità: *Euro*

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

Rata INPS

Unità: *Euro*

Pagamento rata INPS.

Rata IRAP

Unità: *Euro*

Pagamento rata IRAP.

Rata IRPEF

Unità: *Euro*



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

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 250.000€. 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).

Spesa annuale per i rimborsi per corsi di formazione

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa annuale dovuta ai rimborsi ai dipendenti che hanno partecipato a corsi di formazione offerti dai fornitori di materie prime o macchinari per la pasticceria e la gelateria. È data dalla somma delle spese mensili/trimestrali.

Spesa annuale per il packaging dei prodotti da asporto

Unità: *Euro*

Rappresenta l'importo speso in un anno per il packaging da l'asporto (vaschette, coppette, coni, scatole, vassoi, ecc...).

Spesa annuale per il personale

Unità: *Euro*

Spesa annuale per il personale rappresenta la spesa sostenuta nell'anno di attività per il pagamento degli stipendi agli apprendisti che prestano servizio nel laboratorio pasticceria, ai camerieri ed alla segretaria.

Si ricorda che il costo del personale rappresenta il costo sostenuto dall'imprenditore per il pagamento degli stipendi. Comprende, dunque, tutti gli oneri sociali.

Spesa annuale per partecipazione ad associazioni

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa annuale dovuta per la partecipazione ad associazioni. È il risultato della somma delle spese mensili/trimestrali.

Spesa annuale per promozioni

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa annuale dovuta alle attività promozionali effettuate. È il risultato della somma delle spese per le promozioni mensili/trimestrali.



Spesa annuale per pubblicità

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa annuale dovuta all'attività pubblicitaria effettuata. È il risultato della somma delle spese in pubblicità mensili/trimestrali.

Spesa per manutenzioni

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per le manutenzioni (degli impianti del bar, dei macchinari del laboratorio, degli immobili, ecc...). Si stima che, per il primo anno di attività, le spese ammontino a circa 300€ al mese, per il secondo anno a circa 950€ al trimestre e per il terzo anno a circa 1.000€ al trimestre.

La spesa per manutenzioni alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Spesa per materiali di consumo

Unità: *Euro*

La spesa per i materiali di consumo (tovaglioli, detersivi, tazze, bicchieri, ecc...) è proporzionale al numero di clienti potenziali del bar.

La spesa per materiali di consumo alimenta la voce "Costi Variabili dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Spesa per materiali per asporto

Unità: *Euro*

La spesa mensile/trimestrale per materiali per l'asporto comprende i costi che si sostengono per l'acquisto di vaschette, coppette, coni, scatole, vassoi, ecc...

La spesa è proporzionale alla quantità, espressa in kg, di pasticceria e di gelato che viene venduta.

La spesa per materiali per l'asporto alimenta la voce "Costi Variabili dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

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. Si stima che per il primo anno, le spese ammontino a circa 40€ al mese, per il secondo anno e per il terzo anno a circa 120€ al trimestre.

Spese bancarie alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

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 2.625€ al mese, per il secondo anno, circa 8.030€ al trimestre e per il terzo anno, circa 8.190€ al trimestre.

Spese per l'affitto alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Spese varie

Unità: *Euro*

Spese varie comprende:

- abbellimenti ambiente (piante, fiori, suppellettili, ecc...);
- addobbi legati a particolari festività dell'anno;
- piccoli omaggi e gadget legati a particolari momenti dell'anno (uova di Pasqua, panettone natalizio,...).

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.

Spese varie alimenta la voce "Costi Fissi dell'esercizio chiuso" nel bilancio di fine anno.

Tassa per l'occupazione del suolo pubblico

Unità: Euro

Rappresenta l'importo da corrispondere al Comune che ospita l'attività a titolo di tassa per occupazione del suolo pubblico.

La tassa per occupazione del suolo pubblico viene pagata una volta all'anno, nel mese di febbraio.

L'allestimento di posti a sedere all'esterno costa all'imprenditore 0,42€ al mq al giorno (si intendono i metri quadrati dedicati ai posti esterni e i giorni all'anno di apertura dell'attività).

Si stima che ogni posto a sedere esterno occupi uno spazio pari ad un metro quadrato.

Parametri di funzionamento

Tassa per l'occupazione del suolo pubblico

Unità: *Euro*

Valore: 0,42

Per quel che concerne le attività assimilabili a quella del bar pasticceria gelateria, l'allestimento di posti a sedere all'esterno costa all'imprenditore 0,42€ al mq al giorno (si intendono i metri quadrati dedicati ai posti esterni e i giorni all'anno di apertura dell'attività), a titolo di tassa di occupazione del suolo pubblico.



Si stima che ogni posto a sedere esterno occupi uno spazio pari a un metro quadrato.

La tassa è da corrispondere al Comune che ospita l'esercizio.

Costo per apertura partita IVA

Unità: *Euro*
Valore: 200

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

Costo per allacciamenti utenze

Unità: *Euro*
Valore: 300

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

Costo per licenze e autorizzazioni

Unità: *Euro*
Valore: 100

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

Onorario commercialista per operazioni di start-up

Unità: *Euro*
Valore: 250

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

Investimenti (gestione patrimoniale)

Risultati

Costo medio ponderato unitario della materia prima per la pasticceria

Unità: *Euro/kg*

Costo medio ponderato unitario della materia prima per la pasticceria.

Calcolato in base alla giacenza a magazzino e al suo prezzo di acquisto, è utilizzato per la valutazione di tale giacenza.

Valore del magazzino di materia prima per la pasticceria

Unità: *Euro*



Valore del magazzino di materia prima per la pasticceria.

Il valore è calcolato moltiplicando i kg di materia prima di base presenti a magazzino per il relativo costo medio ponderato unitario.

Bilancio dell'anno

Risultati

Ricavi dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

Indica i ricavi dell'anno dovuti alla vendita diretta al pubblico di prodotti di pasticceria, gelati e consumazioni al bar.

Costi Variabili dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

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 di produzione di beni o servizi (esempio: merci, costo del personale, etc.).

La voce è determinata dalla somma degli importi annuali di: spesa per materiali di consumo, spesa per i materiali per l'asporto dei prodotti venduti, spesa per gli stipendi del personale dipendente (apprendisti pasticceri, camerieri, segretaria), spesa per i costi variabili legati alla produzione dei prodotti di pasticceria e di gelateria.

Costi Fissi dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

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 di spese per: affitto immobile e registrazione atto, assicurazioni, cancelleria, contabilità fiscale e contabilità paghe, tassa rifiuti, HACCP e sicurezza, manutenzioni, servizi postali, servizi bancari, servizio linea telefonica/internet, spese varie, pagamento tassa di occupazione del suolo pubblico, ammortamenti dei beni durevoli, imposte indeducibili (iscrizione Camera di Commercio), prodotti per la pulizia, abbonamenti a riviste, spese condominiali, consumi energetici. È, inoltre, composta di eventuali spese per: rimborso corsi di formazione del personale, pubblicità e promozione, iscrizione ad associazioni.



Margine operativo dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

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

Unità: *Euro*

Tassazione e contribuzione relativa ai redditi dell'esercizio commerciale chiuso.

Utile netto dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

Utile dell'esercizio.

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

Indicatori generali di gestione

Risultati

Indice di gradimento

L'indice di gradimento è un indicatore generale di gestione che dà informazioni sul gradimento del bar pasticceria gelateria da parte dei clienti.

Inizialmente l'indicatore è pari a 1 e durante le fasi di gioco subisce incrementi o decrementi, a seconda delle scelte dell'imprenditore.

L'indice di gradimento aumenta:

1) lievemente, se:

- viene fatta formazione agli apprendisti pasticceri;
- viene fatta pubblicità all'esercizio;

2) mediamente, se:

- vengono avviate attività di promozione dell'esercizio;

3) fortemente, se:

- l'imprenditore decide di aderire ad associazioni.

L'indice si riduce:

1) mediamente, se:

- c'è stata una dotazione iniziale dei locali non adeguata (sotto dotazione);



2) fortemente, se:

- il 25% o più dei clienti potenziali del bar non è soddisfatto dal servizio.

L'indice di gradimento influenza i clienti potenziali del bar: più l'imprenditore è in grado di aumentare il suo indice di gradimento rispetto al turno precedente, più i clienti sono invogliati a scegliere il suo esercizio.

L'indice di gradimento influenza, inoltre, la percentuale di venduto della pasticceria: più l'imprenditore è in grado di aumentare il suo indice di gradimento rispetto al turno precedente, più i clienti sono invogliati a comprare prodotti di pasticceria presso il suo esercizio.

Livello di stress dell'imprenditore

Livello di stress dell'imprenditore è un indicatore generale di gestione che dà informazioni sullo stato di stress dell'imprenditore.

Inizialmente l'indicatore è pari a 1 e durante le fasi di gioco può subire incrementi o decrementi, in relazione alle scelte che vengono fatte.

Livelli di stress dell'imprenditore che superano la sua soglia massima di stress provocano fino al 10% di riduzione della sua capacità produttiva all'interno del laboratorio di pasticceria.

Il livello di stress dell'imprenditore aumenta se:

- c'è troppo invenduto di pasticceria;
- c'è troppo invenduto di gelato;
- il 25% o più dei clienti potenziali del bar non è soddisfatto dal servizio;
- vengono pagati inutilmente gli stipendi dei dipendenti (in caso di apertura stagionale);
- la cassa va in negativo;
- è stato speso troppo per la dotazione iniziale;
- si è iscritti a più di due associazioni di categoria.

Si riduce se:

- viene assunta una segretaria part-time;
- l'aumento del prezzo di vendita della pasticceria viene accettato dai clienti.

Parametri di funzionamento

Soglia massima di stress dell'imprenditore

Valore: 1.7

Soglia massima di stress dell'imprenditore.

Rappresenta la soglia di stress sopra la quale l'imprenditore riduce la sua capacità produttiva all'interno del laboratorio di pasticceria per i troppi impegni che la gestione dell'esercizio richiede e ha richiesto lungo i mesi di attività.

All.1: piano d'ammortamento del finanziamento per la dotazione iniziale

Ammortamento a rata costante			
Capitale finanziato	C	250.000,00	euro
Tasso d'interesse	I	3,50%	annuo
Durata del finanziamento	N	15 (180)	anni (mesi)
Rata	R	1.780,00	euro

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
1	€ 1.780,47	€ 1.062,75	€ 717,72	€ 248.937,25	€ 1.062,75
2	€ 1.780,47	€ 1.065,80	€ 714,67	€ 247.871,46	€ 2.128,54
3	€ 1.780,47	€ 1.068,86	€ 711,61	€ 246.802,60	€ 3.197,40
4	€ 1.780,47	€ 1.071,93	€ 708,55	€ 245.730,67	€ 4.269,33
5	€ 1.780,47	€ 1.075,00	€ 705,47	€ 244.655,67	€ 5.344,33
6	€ 1.780,47	€ 1.078,09	€ 702,38	€ 243.577,58	€ 6.422,42
7	€ 1.780,47	€ 1.081,18	€ 699,29	€ 242.496,39	€ 7.503,61
8	€ 1.780,47	€ 1.084,29	€ 696,18	€ 241.412,11	€ 8.587,89
9	€ 1.780,47	€ 1.087,40	€ 693,07	€ 240.324,70	€ 9.675,30
10	€ 1.780,47	€ 1.090,52	€ 689,95	€ 239.234,18	€ 10.765,82
11	€ 1.780,47	€ 1.093,65	€ 686,82	€ 238.140,53	€ 11.859,47
12	€ 1.780,47	€ 1.096,79	€ 683,68	€ 237.043,73	€ 12.956,27
13	€ 1.780,47	€ 1.099,94	€ 680,53	€ 235.943,79	€ 14.056,21
14	€ 1.780,47	€ 1.103,10	€ 677,37	€ 234.840,69	€ 15.159,31
15	€ 1.780,47	€ 1.106,27	€ 674,20	€ 233.734,42	€ 16.265,58

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
16	€ 1.780,47	€ 1.109,44	€ 671,03	€ 232.624,98	€ 17.375,02
17	€ 1.780,47	€ 1.112,63	€ 667,84	€ 231.512,35	€ 18.487,65
18	€ 1.780,47	€ 1.115,82	€ 664,65	€ 230.396,53	€ 19.603,47
19	€ 1.780,47	€ 1.119,03	€ 661,45	€ 229.277,50	€ 20.722,50
20	€ 1.780,47	€ 1.122,24	€ 658,23	€ 228.155,26	€ 21.844,74
21	€ 1.780,47	€ 1.125,46	€ 655,01	€ 227.029,80	€ 22.970,20
22	€ 1.780,47	€ 1.128,69	€ 651,78	€ 225.901,11	€ 24.098,89
23	€ 1.780,47	€ 1.131,93	€ 648,54	€ 224.769,18	€ 25.230,82
24	€ 1.780,47	€ 1.135,18	€ 645,29	€ 223.634,00	€ 26.366,00
25	€ 1.780,47	€ 1.138,44	€ 642,03	€ 222.495,56	€ 27.504,44
26	€ 1.780,47	€ 1.141,71	€ 638,76	€ 221.353,85	€ 28.646,15
27	€ 1.780,47	€ 1.144,99	€ 635,48	€ 220.208,86	€ 29.791,14
28	€ 1.780,47	€ 1.148,27	€ 632,20	€ 219.060,59	€ 30.939,41
29	€ 1.780,47	€ 1.151,57	€ 628,90	€ 217.909,01	€ 32.090,99
30	€ 1.780,47	€ 1.154,88	€ 625,59	€ 216.754,14	€ 33.245,86
31	€ 1.780,47	€ 1.158,19	€ 622,28	€ 215.595,95	€ 34.404,05
32	€ 1.780,47	€ 1.161,52	€ 618,95	€ 214.434,43	€ 35.565,57
33	€ 1.780,47	€ 1.164,85	€ 615,62	€ 213.269,58	€ 36.730,42
34	€ 1.780,47	€ 1.168,20	€ 612,28	€ 212.101,38	€ 37.898,62
35	€ 1.780,47	€ 1.171,55	€ 608,92	€ 210.929,83	€ 39.070,17
36	€ 1.780,47	€ 1.174,91	€ 605,56	€ 209.754,92	€ 40.245,08
37	€ 1.780,47	€ 1.178,29	€ 602,19	€ 208.576,63	€ 41.423,37
38	€ 1.780,47	€ 1.181,67	€ 598,80	€ 207.394,96	€ 42.605,04
39	€ 1.780,47	€ 1.185,06	€ 595,41	€ 206.209,90	€ 43.790,10
40	€ 1.780,47	€ 1.188,46	€ 592,01	€ 205.021,44	€ 44.978,56
41	€ 1.780,47	€ 1.191,88	€ 588,60	€ 203.829,56	€ 46.170,44
42	€ 1.780,47	€ 1.195,30	€ 585,17	€ 202.634,27	€ 47.365,73
43	€ 1.780,47	€ 1.198,73	€ 581,74	€ 201.435,54	€ 48.564,46
44	€ 1.780,47	€ 1.202,17	€ 578,30	€ 200.233,37	€ 49.766,63

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
45	€ 1.780,47	€ 1.205,62	€ 574,85	€ 199.027,75	€ 50.972,25
46	€ 1.780,47	€ 1.209,08	€ 571,39	€ 197.818,66	€ 52.181,34
47	€ 1.780,47	€ 1.212,55	€ 567,92	€ 196.606,11	€ 53.393,89
48	€ 1.780,47	€ 1.216,04	€ 564,44	€ 195.390,07	€ 54.609,93
49	€ 1.780,47	€ 1.219,53	€ 560,95	€ 194.170,55	€ 55.829,45
50	€ 1.780,47	€ 1.223,03	€ 557,44	€ 192.947,52	€ 57.052,48
51	€ 1.780,47	€ 1.226,54	€ 553,93	€ 191.720,98	€ 58.279,02
52	€ 1.780,47	€ 1.230,06	€ 550,41	€ 190.490,92	€ 59.509,08
53	€ 1.780,47	€ 1.233,59	€ 546,88	€ 189.257,33	€ 60.742,67
54	€ 1.780,47	€ 1.237,13	€ 543,34	€ 188.020,20	€ 61.979,80
55	€ 1.780,47	€ 1.240,68	€ 539,79	€ 186.779,51	€ 63.220,49
56	€ 1.780,47	€ 1.244,25	€ 536,23	€ 185.535,27	€ 64.464,73
57	€ 1.780,47	€ 1.247,82	€ 532,65	€ 184.287,45	€ 65.712,55
58	€ 1.780,47	€ 1.251,40	€ 529,07	€ 183.036,05	€ 66.963,95
59	€ 1.780,47	€ 1.254,99	€ 525,48	€ 181.781,05	€ 68.218,95
60	€ 1.780,47	€ 1.258,60	€ 521,87	€ 180.522,46	€ 69.477,54
61	€ 1.780,47	€ 1.262,21	€ 518,26	€ 179.260,25	€ 70.739,75
62	€ 1.780,47	€ 1.265,83	€ 514,64	€ 177.994,42	€ 72.005,58
63	€ 1.780,47	€ 1.269,47	€ 511,00	€ 176.724,95	€ 73.275,05
64	€ 1.780,47	€ 1.273,11	€ 507,36	€ 175.451,84	€ 74.548,16
65	€ 1.780,47	€ 1.276,77	€ 503,70	€ 174.175,07	€ 75.824,93
66	€ 1.780,47	€ 1.280,43	€ 500,04	€ 172.894,64	€ 77.105,36
67	€ 1.780,47	€ 1.284,11	€ 496,36	€ 171.610,53	€ 78.389,47
68	€ 1.780,47	€ 1.287,79	€ 492,68	€ 170.322,73	€ 79.677,27
69	€ 1.780,47	€ 1.291,49	€ 488,98	€ 169.031,24	€ 80.968,76
70	€ 1.780,47	€ 1.295,20	€ 485,27	€ 167.736,04	€ 82.263,96
71	€ 1.780,47	€ 1.298,92	€ 481,55	€ 166.437,12	€ 83.562,88
72	€ 1.780,47	€ 1.302,65	€ 477,82	€ 165.134,48	€ 84.865,52
73	€ 1.780,47	€ 1.306,39	€ 474,08	€ 163.828,09	€ 86.171,91
74	€ 1.780,47	€ 1.310,14	€ 470,33	€ 162.517,95	€ 87.482,05
75	€ 1.780,47	€ 1.313,90	€ 466,57	€ 161.204,05	€ 88.795,95
76	€ 1.780,47	€ 1.317,67	€ 462,80	€ 159.886,38	€ 90.113,62
77	€ 1.780,47	€ 1.321,45	€ 459,02	€ 158.564,93	€ 91.435,07
78	€ 1.780,47	€ 1.325,25	€ 455,22	€ 157.239,68	€ 92.760,32
79	€ 1.780,47	€ 1.329,05	€ 451,42	€ 155.910,63	€ 94.089,37
80	€ 1.780,47	€ 1.332,87	€ 447,60	€ 154.577,76	€ 95.422,24

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
81	€ 1.780,47	€ 1.336,69	€ 443,78	€ 153.241,07	€ 96.758,93
82	€ 1.780,47	€ 1.340,53	€ 439,94	€ 151.900,54	€ 98.099,46
83	€ 1.780,47	€ 1.344,38	€ 436,09	€ 150.556,16	€ 99.443,84
84	€ 1.780,47	€ 1.348,24	€ 432,23	€ 149.207,92	€ 100.792,08
85	€ 1.780,47	€ 1.352,11	€ 428,36	€ 147.855,81	€ 102.144,19
86	€ 1.780,47	€ 1.355,99	€ 424,48	€ 146.499,81	€ 103.500,19
87	€ 1.780,47	€ 1.359,89	€ 420,59	€ 145.139,93	€ 104.860,07
88	€ 1.780,47	€ 1.363,79	€ 416,68	€ 143.776,14	€ 106.223,86
89	€ 1.780,47	€ 1.367,70	€ 412,77	€ 142.408,43	€ 107.591,57
90	€ 1.780,47	€ 1.371,63	€ 408,84	€ 141.036,80	€ 108.963,20
91	€ 1.780,47	€ 1.375,57	€ 404,90	€ 139.661,23	€ 110.338,77
92	€ 1.780,47	€ 1.379,52	€ 400,95	€ 138.281,72	€ 111.718,28
93	€ 1.780,47	€ 1.383,48	€ 396,99	€ 136.898,24	€ 113.101,76
94	€ 1.780,47	€ 1.387,45	€ 393,02	€ 135.510,79	€ 114.489,21
95	€ 1.780,47	€ 1.391,43	€ 389,04	€ 134.119,35	€ 115.880,65
96	€ 1.780,47	€ 1.395,43	€ 385,04	€ 132.723,93	€ 117.276,07
97	€ 1.780,47	€ 1.399,43	€ 381,04	€ 131.324,49	€ 118.675,51
98	€ 1.780,47	€ 1.403,45	€ 377,02	€ 129.921,04	€ 120.078,96
99	€ 1.780,47	€ 1.407,48	€ 372,99	€ 128.513,56	€ 121.486,44
100	€ 1.780,47	€ 1.411,52	€ 368,95	€ 127.102,04	€ 122.897,96
101	€ 1.780,47	€ 1.415,57	€ 364,90	€ 125.686,46	€ 124.313,54
102	€ 1.780,47	€ 1.419,64	€ 360,83	€ 124.266,82	€ 125.733,18
103	€ 1.780,47	€ 1.423,71	€ 356,76	€ 122.843,11	€ 127.156,89
104	€ 1.780,47	€ 1.427,80	€ 352,67	€ 121.415,31	€ 128.584,69
105	€ 1.780,47	€ 1.431,90	€ 348,57	€ 119.983,41	€ 130.016,59
106	€ 1.780,47	€ 1.436,01	€ 344,46	€ 118.547,40	€ 131.452,60
107	€ 1.780,47	€ 1.440,13	€ 340,34	€ 117.107,26	€ 132.892,74
108	€ 1.780,47	€ 1.444,27	€ 336,20	€ 115.663,00	€ 134.337,00
109	€ 1.780,47	€ 1.448,41	€ 332,06	€ 114.214,58	€ 135.785,42
110	€ 1.780,47	€ 1.452,57	€ 327,90	€ 112.762,01	€ 137.237,99
111	€ 1.780,47	€ 1.456,74	€ 323,73	€ 111.305,27	€ 138.694,73
112	€ 1.780,47	€ 1.460,93	€ 319,55	€ 109.844,34	€ 140.155,66
113	€ 1.780,47	€ 1.465,12	€ 315,35	€ 108.379,22	€ 141.620,78
114	€ 1.780,47	€ 1.469,33	€ 311,15	€ 106.909,90	€ 143.090,10
115	€ 1.780,47	€ 1.473,54	€ 306,93	€ 105.436,35	€ 144.563,65
116	€ 1.780,47	€ 1.477,77	€ 302,70	€ 103.958,58	€ 146.041,42

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
117	€ 1.780,47	€ 1.482,02	€ 298,45	€ 102.476,56	€ 147.523,44
118	€ 1.780,47	€ 1.486,27	€ 294,20	€ 100.990,29	€ 149.009,71
119	€ 1.780,47	€ 1.490,54	€ 289,93	€ 99.499,75	€ 150.500,25
120	€ 1.780,47	€ 1.494,82	€ 285,65	€ 98.004,93	€ 151.995,07
121	€ 1.780,47	€ 1.499,11	€ 281,36	€ 96.505,82	€ 153.494,18
122	€ 1.780,47	€ 1.503,41	€ 277,06	€ 95.002,41	€ 154.997,59
123	€ 1.780,47	€ 1.507,73	€ 272,74	€ 93.494,68	€ 156.505,32
124	€ 1.780,47	€ 1.512,06	€ 268,41	€ 91.982,63	€ 158.017,37
125	€ 1.780,47	€ 1.516,40	€ 264,07	€ 90.466,23	€ 159.533,77
126	€ 1.780,47	€ 1.520,75	€ 259,72	€ 88.945,48	€ 161.054,52
127	€ 1.780,47	€ 1.525,12	€ 255,35	€ 87.420,36	€ 162.579,64
128	€ 1.780,47	€ 1.529,50	€ 250,97	€ 85.890,86	€ 164.109,14
129	€ 1.780,47	€ 1.533,89	€ 246,58	€ 84.356,97	€ 165.643,03
130	€ 1.780,47	€ 1.538,29	€ 242,18	€ 82.818,68	€ 167.181,32
131	€ 1.780,47	€ 1.542,71	€ 237,76	€ 81.275,98	€ 168.724,02
132	€ 1.780,47	€ 1.547,14	€ 233,34	€ 79.728,84	€ 170.271,16
133	€ 1.780,47	€ 1.551,58	€ 228,89	€ 78.177,26	€ 171.822,74
134	€ 1.780,47	€ 1.556,03	€ 224,44	€ 76.621,23	€ 173.378,77
135	€ 1.780,47	€ 1.560,50	€ 219,97	€ 75.060,73	€ 174.939,27
136	€ 1.780,47	€ 1.564,98	€ 215,49	€ 73.495,75	€ 176.504,25
137	€ 1.780,47	€ 1.569,47	€ 211,00	€ 71.926,28	€ 178.073,72
138	€ 1.780,47	€ 1.573,98	€ 206,49	€ 70.352,30	€ 179.647,70
139	€ 1.780,47	€ 1.578,50	€ 201,97	€ 68.773,80	€ 181.226,20
140	€ 1.780,47	€ 1.583,03	€ 197,44	€ 67.190,77	€ 182.809,23
141	€ 1.780,47	€ 1.587,57	€ 192,90	€ 65.603,20	€ 184.396,80
142	€ 1.780,47	€ 1.592,13	€ 188,34	€ 64.011,07	€ 185.988,93
143	€ 1.780,47	€ 1.596,70	€ 183,77	€ 62.414,37	€ 187.585,63
144	€ 1.780,47	€ 1.601,29	€ 179,19	€ 60.813,08	€ 189.186,92
145	€ 1.780,47	€ 1.605,88	€ 174,59	€ 59.207,20	€ 190.792,80
146	€ 1.780,47	€ 1.610,49	€ 169,98	€ 57.596,70	€ 192.403,30
147	€ 1.780,47	€ 1.615,12	€ 165,35	€ 55.981,59	€ 194.018,41
148	€ 1.780,47	€ 1.619,75	€ 160,72	€ 54.361,83	€ 195.638,17
149	€ 1.780,47	€ 1.624,40	€ 156,07	€ 52.737,43	€ 197.262,57

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
150	€ 1.780,47	€ 1.629,07	€ 151,40	€ 51.108,36	€ 198.891,64
151	€ 1.780,47	€ 1.633,74	€ 146,73	€ 49.474,62	€ 200.525,38
152	€ 1.780,47	€ 1.638,43	€ 142,04	€ 47.836,18	€ 202.163,82
153	€ 1.780,47	€ 1.643,14	€ 137,33	€ 46.193,05	€ 203.806,95
154	€ 1.780,47	€ 1.647,86	€ 132,62	€ 44.545,19	€ 205.454,81
155	€ 1.780,47	€ 1.652,59	€ 127,88	€ 42.892,60	€ 207.107,40
156	€ 1.780,47	€ 1.657,33	€ 123,14	€ 41.235,27	€ 208.764,73
157	€ 1.780,47	€ 1.662,09	€ 118,38	€ 39.573,18	€ 210.426,82
158	€ 1.780,47	€ 1.666,86	€ 113,61	€ 37.906,32	€ 212.093,68
159	€ 1.780,47	€ 1.671,65	€ 108,83	€ 36.234,68	€ 213.765,32
160	€ 1.780,47	€ 1.676,45	€ 104,03	€ 34.558,23	€ 215.441,77
161	€ 1.780,47	€ 1.681,26	€ 99,21	€ 32.876,97	€ 217.123,03
162	€ 1.780,47	€ 1.686,08	€ 94,39	€ 31.190,89	€ 218.809,11
163	€ 1.780,47	€ 1.690,93	€ 89,55	€ 29.499,96	€ 220.500,04
164	€ 1.780,47	€ 1.695,78	€ 84,69	€ 27.804,18	€ 222.195,82
165	€ 1.780,47	€ 1.700,65	€ 79,82	€ 26.103,53	€ 223.896,47
166	€ 1.780,47	€ 1.705,53	€ 74,94	€ 24.398,00	€ 225.602,00
167	€ 1.780,47	€ 1.710,43	€ 70,04	€ 22.687,58	€ 227.312,42
168	€ 1.780,47	€ 1.715,34	€ 65,13	€ 20.972,24	€ 229.027,76
169	€ 1.780,47	€ 1.720,26	€ 60,21	€ 19.251,98	€ 230.748,02
170	€ 1.780,47	€ 1.725,20	€ 55,27	€ 17.526,78	€ 232.473,22
171	€ 1.780,47	€ 1.730,15	€ 50,32	€ 15.796,62	€ 234.203,38
172	€ 1.780,47	€ 1.735,12	€ 45,35	€ 14.061,50	€ 235.938,50
173	€ 1.780,47	€ 1.740,10	€ 40,37	€ 12.321,40	€ 237.678,60
174	€ 1.780,47	€ 1.745,10	€ 35,37	€ 10.576,30	€ 239.423,70
175	€ 1.780,47	€ 1.750,11	€ 30,36	€ 8.826,19	€ 241.173,81
176	€ 1.780,47	€ 1.755,13	€ 25,34	€ 7.071,06	€ 242.928,94
177	€ 1.780,47	€ 1.760,17	€ 20,30	€ 5.310,89	€ 244.689,11
178	€ 1.780,47	€ 1.765,22	€ 15,25	€ 3.545,67	€ 246.454,33
179	€ 1.780,47	€ 1.770,29	€ 10,18	€ 1.775,37	€ 248.224,63
180	€ 1.780,47	€ 1.775,37	€ 5,10	€ -	€ 250.000,00

All.2: dotazione iniziale pasticceria gelateria

Tra la dotazione iniziale della pasticceria gelateria sono previste alcune spese per l'avvio dell'attività che prevedono il costo dell'acquisto dell'attrezzatura per il laboratorio di pasticceria e il laboratorio di gelateria e le spese per l'arredamento e l'attrezzatura relativi al locale adibito alla vendita e al servizio bar.

Sono riportate di seguito delle brevi descrizioni delle varie voci di costo con l'indicazione di un range di spesa minima e massima.

Costo dell'attrezzatura per il laboratorio di gelateria: comprende il costo di pastorizzatore, mantecatore, mixer, centrifuga, fruste, secchi in acciaio, frigo, freezer, abbattitore, banco da lavoro, minuteria varia,...

Il costo varia in base alla qualità dell'attrezzatura e all'acquisto di strumentazione nuova o usata.

MINIMO	MASSIMO
50.000€	150.000€

Costo dell'attrezzatura per il laboratorio di pasticceria: comprende il costo di forno, sfogliatrice, abbattitore, raffinatrice, cella frigo, frigo, freezer, banchi da lavoro, pastorizzatore, planetarie di dimensioni diverse, secchi in acciaio, minuteria varia.

MINIMO	MASSIMO
80.000€	150.000€

Costo dell'arredamento della zona adibita alla vendita e al servizio bar: comprende il costo di bancone, banchi frigo, minuteria varia,...

MINIMO	MASSIMO
100.000€	250.000€