

Assemblea dei Soci NIC 2017

I primi numeri del 2016 ed il Bilancio del 2015



Saverio Losito, PMP® , Prince2® - Vice Presidente Tesoriere


Maria Cristina Barbero, MBA, PMI-ACP®, CSM, PMP® - Vice Presidente Tesoriere Uscente

Il 2016 attraverso la lettura dei numeri

- Ricavi**

	2016	2015	2014
68% Ricavi da quote associative (in incremento con numero soci)	€ 66.000 	€ 57.226	€ 53.000
32% Ricavi da eventi/iniziative incluse sponsorizzazioni (-eventi pagam.)	€ 30.958	€ 21.066	€ 17.000
TOTALE	€ 96.958 	€ 78.292	€ 70.000

- Costi**

	2016	2015	2014
41% Costi indiretti (gen+cons.+mktg+MCs)	€ 32.500	€ 29.000	€ 27.500
43% Costi diretti su eventi/iniziative	€ 41.000	€ 31.500	€ 30.000
2% Altro: donazioni, oneri utilità sociale	€ 1.000	€ 3.000	€ 0
Altro non registrato	€ 3.000	€ 0	-
TOTALE	€ 76.500 	€ 63.500	€ 57.500

Il 2016 attraverso la lettura dei numeri

- In aumento le **quote associative** che stiamo sfruttando fortemente evitando ove possibile eventi a pagamento e sponsorizzazioni
- **Ricavi da Eventi allineati a Costi da Eventi**: i Ricavi coprono i Costi (eccetto rimborsi spese di evento) → significativa la spesa di relatori internazionali
- Proporzione tra **Costi Indiretti** e **Costi Diretti**: nel 2016 abbiamo effettuato alcuni investimenti per il ventennale e soprattutto per dotare i Branch di strumenti utili a gestire meglio il loro lavoro quotidiano e dare ai soci qualche servizio in più.
 - **Costi Indiretti**: **7K** Marketing (😊); **5K** consulenze fiscali (😞); **9,2K** eventi internazionali (😊); **21K** spese di gestione organizzativa (😊)
 - **Costi Diretti**: è stato un anno eccezionale dal punto di vista del numero di eventi organizzati; la presenza in alcune occasioni di relatori internazionali ha aumentato i costi.
- Diminuite **Donazioni e Interventi nel sociale** – quest'anno **0,4K** ENGIM e **1K** Ass. Farfalle di Luce

Linee guida

La gestione economico-finanziaria del Chapter opera secondo le seguenti linee guida:

- Assicurare di **non spendere più** di quanto si dispone
- Attenzione ad attenersi a **prezzi di mercato** ed il più possibile standardizzati
- Assicurare le risorse economiche necessarie per poter impostare una **gestione del Chapter per investimenti** (generare utile per reinvestirlo a favore dei soci e della crescita del Chapter)
- **Impostazione di un budget preventivo:** coinvolgimento Chapter e Branch

- Dotazione di software gestionali professionali per il funzionamento della macchina organizzativa
- Maggior controllo sulla copertura dei costi operativi degli eventi
- Assicurare un bilancio operativo in grado di sostenere progetti di investimento in misura maggiore rispetto al 2016

