

**BNI ITALIA S.r.l.**

Sede Legale: Via Monte Rosa n. 51 - 20149 Milano

Capitale Sociale: Euro 30.000,00 Interamente Versato

Codice Fiscale e Partita IVA: 04113790960

Iscritta presso il Registro delle Imprese di Milano - REA 1727837

**BILANCIO AL 31 DICEMBRE 2014**

**NOTA INTEGRATIVA**

**PREMESSA: ANDAMENTO GESTIONALE E RISULTATI DELL'ESERCIZIO**

BNI Italia S.r.l. svolge l'attività di organizzazione e gestione di gruppi di imprenditori, società commerciali e professionisti finalizzati alla generazione di relazioni d'affari sia all'interno dei gruppi stessi che verso l'esterno, ampliando il potere commerciale di ciascun componente.

La gestione delle attività aziendali nel corso dell'esercizio ha avuto un andamento continuo e regolare e non si sono verificati accadimenti di carattere straordinario tali da alterare in modo significativo l'andamento gestionale.

Le previsioni e i budget elaborati dalla Società hanno trovato pieno riscontro nelle risultanze del bilancio al 31 Dicembre 2014. Il fatturato annuale ha raggiunto un nuovo record storico: passando da euro 942.099 del 2013 a euro 1.194.312 i ricavi delle vendite e delle prestazioni annuali sono cresciuti di complessivi euro 252.213 facendo segnare un ulteriore incremento prossimo al 27% su base annua.

In parallelo, sono stati realizzati con grande soddisfazione i pianificati investimenti in risorse umane qualificate e motivate, in stabili collaborazioni con professionisti ed imprese entusiasti del progetto BNI Italia, nonché in perfezionamento organizzativo, manageriale e gestionale. Il conseguente aumento dei costi della produzione è stato controllato con razionalità ed equilibrio ottenendo un nuovo importante miglioramento anche in termini di efficienza produttiva generale: passando da euro 917.518 del 2013 a euro 1.138.084 la spesa corrente ordinaria annuale è caratterizzata da un appesantimento contenuto al 24% che ha consentito di generare un risultato della gestione caratteristica positivo di euro 72.419.

Valutando tale risultato in rapporto al fatturato annuale si rileva come l'indice di redditività della gestione tipica sia passato dal 2,74% del 2013, anno già ricco di successi, al 6,06% alla fine del 2014, mostrando con chiarezza come il trend di crescita continua che caratterizza BNI Italia sia gestito con grande capacità manageriale e stia producendo risultati brillanti a tutti i livelli gestionali.

Consapevole del proprio enorme potenziale, BNI Italia ha aggiornato i propri programmi di sviluppo: coordinando e indirizzando i Regional Directors e i Directors attraverso la formazione continua ed il supporto costante e perseverando nella ricerca di nuovi partner affidabili e motivati che penetrino le aree geografiche nazionali non ancora raggiunte dai capitoli BNI, è ragionevole aspettarsi che nei prossimi anni non si incontreranno ostacoli degni di nota e che i risultati annuali saranno costantemente segnati da livelli di crescita più che soddisfacenti.

Inoltre, la redditività delle attività aziendali è costantemente accompagnata da un'invidiabile gestione finanziaria: il sistema BNI porta per sua natura a evitare il rischio di incasso dei crediti commerciali maturati, garantendo un flusso di capitale circolante fluido e continuo che porta a un livello di indebitamento fortemente sottodimensionato. Il saldo di proventi e oneri finanziari mostra ancora una volta un risultato a valore positivo, confermando la conservazione di una totale indipendenza dagli istituti di credito e libertà da onerosi capitali di terzi.

Constatando la presenza di un sopravvenienza attiva straordinaria di euro 2.100, in accordo con quanto descritto, il bilancio al 31 dicembre 2014 chiude con un risultato prima delle imposte positivo di euro 76.503 e, a fronte di un onere fiscale di competenza di euro 27.944, con un utile netto di euro 48.559.

In conclusione, il progetto imprenditoriale di BNI Italia è una realtà che sta portando grandi risultati e che possiede un altissimo potenziale di crescita ancora inespresso che prenderà corpo nel prossimo futuro, conquistando nuove aree, nuove città, altri imprenditori e professionisti, ma anche coltivando i capitoli storici, aiutandoli a crescere e a consolidarsi rendendo il servizio offerto da BNI sempre più vantaggioso e sempre più protagonista nelle attività di sviluppo e di marketing di ogni singolo cliente. Proprio in questo aspetto risiede la forza del sistema di marketing referenziale più diffuso al mondo: la soddisfazione di tutti i membri allineati con la filosofia del "givers-gain" attrae l'attenzione e l'interesse di ogni imprenditore e di ogni professionista votato allo sviluppo e alla cooperazione, generando crescita nei capitoli consolidati e generando la necessità di aprirne sempre di nuovi.