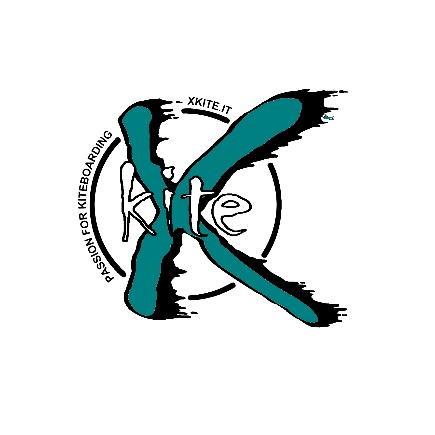
****

**Xkite associazione sportiva dilettantistica**

# **Bilancio Consuntivo 2024 – Relazione ai Soci**

## **1. Introduzione**

Cari Soci,  
con grande piacere vi presentiamo il resoconto economico delle attività svolte da **XKite ASD** durante l’anno 2024.

In questo documento trovate una **sintesi chiara e trasparente** delle **entrate** e delle **spese** dell’associazione, con un focus particolare sulle **principali attività svolte** e sulla loro incidenza economica.

Sono stati esclusi dalla presente analisi tutti i movimenti contabili interni (cosiddetti “giroconti”), concentrandoci **esclusivamente sui flussi finanziari reali**, ovvero ciò che è effettivamente entrato e uscito dalle casse associative.

## **2. Prospetto delle Entrate**

### **2.1 Totale Entrate dell’Esercizio**

Nel corso del 2024, XKite ha registrato **entrate complessive pari a €189.541,29**, derivanti da attività istituzionali, didattiche, logistiche, associative e accessorie. L’importo include anche i **residui attivi dell’anno precedente**, pari a **€8.390,00**, relativi a saldi ancora in essere.

### **2.2 Classificazione per Categoria Economica**

Immagine che contiene testo, linea, diagramma, schermata

Il contenuto generato dall'IA potrebbe non essere corretto.

| **Categoria Economica** | **Importo (€)** | **% sul Totale Entrate** |
| --- | --- | --- |
| Servizio Lift | 68.538,44 | 31,6% |
| Corsi e lezioni di Kite | 53.504,51 | 24,7% |
| Vendita attrezzatura | 24.903,32 | 11,5% |
| Uso attrezzatura | 10.620,00 | 4,9% |
| Residui attivi da esercizi precedenti | 8.390,00 | 3,9% |
| Sponsorizzazioni | 7.442,00 | 3,4% |
| Corsi e lezioni di Wing | 7.199,80 | 3,3% |
| Quote associative | 3.991,90 | 1,8% |
| Rimessaggio attrezzatura | 1.460,00 | 0,7% |
| Altre entrate minori | ~2.000,00 | 1,0% |

Le prime **tre voci (Lift, Kite e Vendite attrezzature)** rappresentano insieme **circa il 68% delle entrate totali**, consolidando la struttura economica dell’associazione.

### **2.3 Evoluzione Temporale delle Entrate**

Immagine che contiene testo, diagramma, linea, Diagramma

Il contenuto generato dall'IA potrebbe non essere corretto.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mese** | **Entrate (€)** | % |
| Gennaio | 1.143,13 | 1% |
| Febbraio | 262,47 | 0% |
| Marzo | 5.780,52 | 3% |
| Aprile | 17.142,66 | 9% |
| Maggio | 19.896,00 | 10% |
| Giugno | 25.731,00 | 14% |
| Luglio | 24.416,00 | 13% |
| Agosto | 41.551,00 | 22% |
| Settembre | 21.265,00 | 11% |
| Ottobre | 16.279,80 | 9% |
| Novembre | 6.677,71 | 4% |
| Dicembre | 9.640,00 | 5% |

L’andamento evidenzia una **forte stagionalità**, con **picchi in estate (Giugno–Agosto)** e cali fisiologici nei mesi invernali.

## **3. Focus Analitico sulle Attività Istituzionali**

### **3.1 Corsi e Lezioni di Kite**

**Ricavi totali**: **€53.504,51**  
**Periodo prevalente**: **Maggio–Ottobre**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mese** | **Entrate Kite (€)** | % |
| Maggio | 3.550,00 | 15% |
| Giugno | 5.805,00 | 25% |
| Luglio | 3.180,00 | 14% |
| Agosto | 5.872,00 | 25% |
| Settembre | 3.021,00 | 13% |
| Ottobre | 1.950,00 | 8% |

Questa attività ha garantito **flussi costanti e strategici**, affermandosi come **seconda fonte economica** dell’associazione.

### **3.2 Corsi e Lezioni di Wing**

**Ricavi totali**: **€7.199,80**  
**Periodo attivo**: **Luglio–Settembre**

Attività **in crescita** e con **buoni margini di sviluppo**, soprattutto se accompagnata da una strategia di comunicazione mirata.

### **3.3 Servizio Lift**

**Ricavi totali**: **€68.538,44**  
**Periodo attivo**: **Marzo–Ottobre**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mese** | **Entrate Lift (€)** | % |
| Marzo | 3.208,00 | 8% |
| Aprile | 7.770,00 | 19% |
| Maggio | 7.815,00 | 20% |
| Giugno | 4.576,00 | 11% |
| Luglio | 3.688,00 | 9% |
| Agosto | 4.670,00 | 12% |
| Settembre | 5.134,00 | 13% |
| Ottobre | 2.958,00 | 7% |
| Novembre | 148 | 0% |

Il Lift si conferma **pilastro fondamentale della logistica**, sostenendo l’efficienza operativa dei corsi e delle uscite.

## **4. Prospetto delle Spese**

### **4.1 Totale Spese dell’Esercizio**

Le spese totali sostenute nel 2024 sono pari a **€177.525,17**, tutte relative alla gestione operativa, didattica e logistica dell’associazione.

### **4.2 Classificazione delle Spese per Natura**

Immagine che contiene testo, linea, diagramma, Diagramma

Il contenuto generato dall'IA potrebbe non essere corretto.

| **Voce di Spesa** | **Importo (€)** | **% sul Totale Spese** |
| --- | --- | --- |
| Spese scuola e strutture | 96.795,34 | 54,5% |
| Compensi collaboratori | 61.409,35 | 34,6% |
| Amministrazione generale | 11.011,49 | 6,2% |
| Commissioni bancarie | 2.442,03 | 1,4% |
| Materiale kite e corsi | 2.649,00 | 1,5% |
| Servizio Lift (uscite) | 300,00 | 0,2% |
| Telefonia e SIM | 1.717,96 | 1,0% |
| Acquisto attrezzatura | 1.200,00 | 0,7% |

### **4.3 Andamento Mensile delle Spese**

Immagine che contiene linea, testo, diagramma, Diagramma

Il contenuto generato dall'IA potrebbe non essere corretto.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mese** | **Spese (€)** | % |
| Gennaio | 424,58 | 0% |
| Febbraio | 3.522,62 | 1% |
| Marzo | 28.882,26 | 11% |
| Aprile | 22.377,92 | 8% |
| Maggio | 11.743,25 | 4% |
| Giugno | 35.207,61 | 13% |
| Luglio | 54.333,72 | 21% |
| Agosto | 40.922,96 | 15% |
| Settembre | 38.852,52 | 15% |
| Ottobre | 16.459,07 | 6% |
| Novembre | 9.504,23 | 4% |
| Dicembre | 2.214,18 | 1% |

### **4.3 Dettaglio delle spese scuola**

Le **spese relative alla scuola** rappresentano la **voce principale del bilancio 2024**, con un impatto complessivo di **€96.795,34**, pari al **54,5% delle uscite totali**. Questi costi riflettono gli investimenti effettuati per garantire **sicurezza, efficienza operativa e qualità del servizio didattico**.

Di seguito il dettaglio delle principali voci:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Voce** | **Totale (€)** | % |
| Attrezzatura Kite 2024 | -46.340,28 | 48% |
| Acquisto Motori | -28.160,00 | 29% |
| Carburante | -13.522,50 | 14% |
| Rimessaggio Barche | -3.455,00 | 4% |
| Marketing | -2.979,24 | 3% |
| Manutenzione scuola | -1.043,90 | 1% |
| Manutenzione Barche | -973,76 | 1% |
| Acquisto attrezzatura | -170,66 | 0% |
| Carro attrezzi per spostamento carrelli | -130 | 0% |
| Manutenzione Furgone | -20 | 0% |

**Considerazioni**

L’associazione ha sostenuto **importanti investimenti in attrezzature tecniche** (motori e kite), che da soli rappresentano oltre **il 75% della spesa scuola**.  
Le spese di carburante e rimessaggio barche sono coerenti con l’intensità delle attività svolte, mentre gli interventi di manutenzione hanno garantito **continuità operativa** e **standard di sicurezza elevati**.  
Infine, la voce marketing testimonia la volontà dell’associazione di **rafforzare la visibilità** e la **comunicazione delle proprie attività**, in linea con gli obiettivi di sviluppo per i prossimi esercizi.

## **5. Considerazioni Finali e Prospettive Future**

L’esercizio 2024 si chiude con **un saldo positivo** e una gestione solida, grazie a una **buona capacità di autofinanziamento** e a una struttura dei costi ben proporzionata rispetto alle attività offerte. La gestione evidenzia un **elevato impegno nella dotazione tecnica e nell’efficienza della scuola**, con scelte coerenti rispetto alla crescita dei servizi. I costi relativi ai collaboratori e all’organizzazione logistica sono proporzionati ai volumi di attività sviluppati. Si segnala una gestione prudente delle spese generali e un buon presidio dei costi amministrativi.

Le **attività più redditizie** sono state:

* **Servizio Lift**, che ha garantito continuità e copertura dei costi logistici.
* **Corsi di Kite**, con stagionalità ben gestita.
* Una **buona risposta commerciale** anche per la **vendita e l’uso dell’attrezzatura**, che integra il bilancio con entrate accessorie strategiche.

L’attività di **Wing** mostra **ottime prospettive di crescita** se sostenuta da investimenti mirati e da una promozione più strutturata.

### **Outlook 2025**

Per il prossimo esercizio, opereremo per:

* Consolidare le attività principali (Lift, Kite) mantenendo alta la qualità del servizio.
* Incrementare la promozione del Wing e strutturare pacchetti di fidelizzazione.
* Ottimizzare i costi variabili nei mesi di bassa stagione.
* Introdurre sistemi di monitoraggio mensile per anticipare squilibri di cassa e migliorare la pianificazione finanziaria.

L’associazione si conferma **in salute**, resiliente anche di fronte a stagioni meteo complesse, con **buone fondamenta per crescere** nei prossimi anni.