



BUSINESS PLAN

Startup innovativa Emily Solutions



Indice degli argomenti

1. Sintesi del progetto

- 1.1 Panoramica generale
- 1.2 Nome del progetto
- 1.3 Responsabile del progetto
- 1.4 Passaggi Pre-Seed

2. Descrizione dell'azienda

- 2.1 Struttura Legale
- 2.2 Modelli di business
- 2.3 Evoluzione Aziendale
- 2.4 Risorse Umane e competenze

3. Analisi di mercato

- 3.1 Concorrenza
- 3.2 Trend di mercato

4. Strategia operativa

- 4.1 Strumenti Finanziari
- 4.2 Strumenti operativi
- 4.3 Gestione della liquidità. Riferimenti MiFID, MiFID II, reg. CONSOB n. 20307/2018

5. Stima di Costi e Ricavi

- 5.1 Costi e gestione amministrativa
- 5.2 Costi e ricavi stimati (0-36 mesi)
- 5.3 Costi e ricavi stimati nella fase Early Growth (oltre i 36 mesi)

6. Strategie di marketing, comunicazione esterna e comunicazione ai soci

- 6.1 Promozione attività aziendali
- 6.2 Comunicazione ai Soci

7. Formazione Interna

8. Valutazione dei rischi

- 8.1 Sviluppo e commercializzazione del software
- 8.2 Investimento della liquidità
- 8.3 Rischio "Key Man"

9. Scenari di Avvio

- 9.1 Scenario di raccolta capitale Sufficiente
- 9.2 Scenario di raccolta capitale Buono
- 9.3 Scenario di raccolta capitale Ottimale

10. Dettagli

- 10.1 Dettagli Quote sociali, categorie di soci, cessione quote
- 10.2 Clausola di Cessione Quota Concordata
- 10.3 Politica di gestione degli utili e pianificazione fiscale
- 10.4 Oggetto Sociale e codici ATECO
- 10.5 Analisi del Flusso Cassa
- 10.6 Vantaggi Fiscali dei soci giuridici
- 10.7 Requisiti Start-up Innovativa (Decreto-Legge n. 179/2012)

11. Conclusione



Q Q Q A

QUICK QUESTIONS QUICK ANSWERS

Alt! Chi siete?

Mi chiamo Davide Roso, abito in provincia di Vicenza. Specializzato nel Trading online ed in particolare gli aspetti psicologico emotivi che governano le dinamiche operative.

Cosa fate?

Voglio creare un software che integri i dati del portafoglio d'investimento con rilevazioni psicologiche, emotive e biometriche del trader, offrendogli indicatori, formazione, analisi ed elementi di riflessione completamente personalizzati da una singola dashboard.

Sì ma quanti siete?

Nella fase di lancio saremo solamente io e uno sviluppatore software, così da lavorare subito sul cuore del progetto con bassi costi fissi e processi snelli.

Un fiorino!

L'obiettivo sarà portare l'azienda a guadagnare il suo primo fiorino (raggiungere il punto di pareggio) entro 12-18 mesi dall'avvio, nonostante si tratti di una startup innovativa.

Qual è la dimensione del mercato target?

A livello globale, i Traders Retail (privati) sono stimanti in 17-18 milioni di utenti, in costante crescita. I Traders istituzionali (all'interno di banche e fondi) si stimano essere qualche centinaio di migliaia.

Come vengono generati ricavi in modo sostenibile?

Commercializzando un software da distribuire a livello internazionale tramite abbonamenti mensili e operando sui mercati per raccogliere dati e generare plusvalenze così da aumentare la redditività aziendale e raccogliere dati dalle negoziazioni interne all'azienda.

Qual è il vantaggio competitivo chiave di Emily Solutions rispetto ai concorrenti?

Poter sfruttare due modelli di business indipendenti ma integrabili per diversificare e massimizzare la marginalità aziendale.

E' un business scalabile?

Il business è altamente scalabile grazie al modello SaaS per il software, che consente di ampliare la base utenti con costi marginali contenuti, e all'attività d'investimento sui mercati finanziari, in grado di assorbire senza difficoltà volumi fino a 15-20 milioni di euro.

Quanto capitale serve?

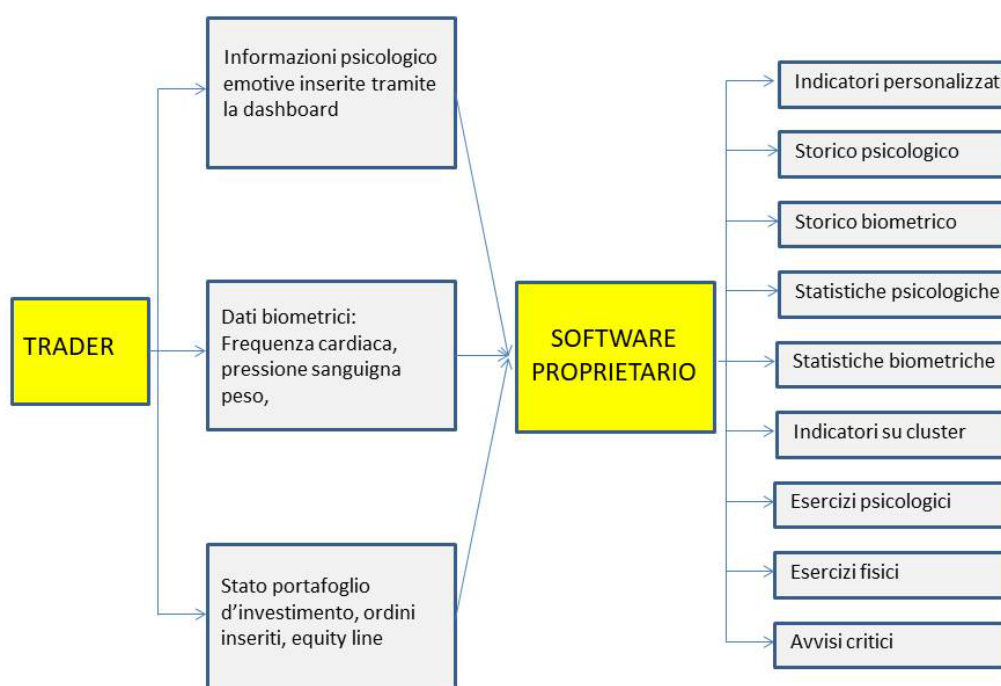
Almeno 500.000 euro. Ottimale sarebbe iniziare con 1.000.000 – 1.500.000



1. Sintesi del progetto

1.1 Panoramica generale

Emily Solutions Srl sarà una startup innovativa focalizzata nella ricerca psicologico-cognitiva e lo sviluppo e la commercializzazione di una dashboard di proprietaria per la gestione dei portafogli d'investimento, integrando l'analisi di mercati e ordini con un flusso di dati psico-emotivi e biometrici dei trader. Uno degli obiettivi iniziali sarà quello di brevettare e registrare codici sorgente, documenti e analisi aziendali per poter accedere ad agevolazioni statali ed accrescere il valore intrinseco aziendale.



Durante lo sviluppo dell'applicativo, l'azienda sfrutterà specifiche teorie e strategie operative per investire concretamente nei mercati finanziari, così da raccogliere dati, informazioni e metriche, oltre che perseguire l'obiettivo di diventare profittevole nel minor tempo possibile, a prescindere dal ritmo di sviluppo del software proprietario. L'acquisizione di informazioni basate sull'osservazione diretta dal trading desk con funzioni di laboratorio interno all'azienda (EmilyLab), permetterà di configurare e testare in live trading il software durante tutte le fasi di sviluppo.

Il duplice obiettivo sarà quindi quello di sviluppare un applicativo tecnologicamente avanzato per la gestione integrata tra il portafoglio e lo stato psico-fisico dell'investitore, mentre l'attività operativa nei mercati finanziari consentirà di generare plusvalenze al fine di raggiungere il breakeven point entro 12-18 mesi, ed amplificare successivamente la redditività aziendale, in modo indipendente e parallelo rispetto lo sviluppo del software e le attività di formazione.

E' importante evidenziare e ribadire che, a differenza della maggior parte dei progetti di startup innovative, questa configurazione di business concretizza la concreta possibilità di raggiungere il punto di breakeven in 12/18 mesi. Ciò rappresenta un vantaggio enorme in termini di redditività e scalabilità, considerando anche le numerose agevolazioni fiscali previste.

Soci Privati

Emily Solutions Srl è la chiave per diventare socio di una startup innovativa e altamente specializzata nel settore finanziario, **sfruttando importanti sgravi fiscali IRPEF**, grazie alle agevolazioni previste specificamente per le startup classificate come innovative.

L'azienda svilupperà il proprio software proprietario, ed al contempo investirà sui mercati adottando strategie avanzate e un approccio rigoroso alla gestione del rischio.

Per agevolare l'ingresso più flessibile dei soci, si prevede una modalità di partecipazione combinata tra quota sociale e prestito convertibile.

Soci Aziendali

Investire in Emily Solutions Srl offre alla tua azienda vantaggi strategici, fiscali e operativi. In un contesto di mercato sempre più complesso, diversificare il business è essenziale per garantire stabilità e crescita. Con Emily Solutions, hai l'opportunità di entrare in un settore finanziario altamente redditizio, scalabile, sfruttando la capacità della startup di perseguire obiettivi di redditività paralleli e indipendenti, aumentando la sostenibilità e redditività del progetto.

Per conoscere nel dettaglio i **vantaggi fiscali** che puoi sfruttare per la tua azienda, consulta la sezione "Dettagli 10.7".

1.2 Nome della società

Il nome Emily, oltre ad essere dedicato a mia figlia, rappresenta l'acronimo E.M.I.L.Y. di "Efficient Management of Investment and Liquidity Yield" (Gestione efficiente degli investimenti e rendimento della liquidità). Questo nome sintetizza la mission della società: sviluppare una dashboard tecnologicamente avanzata, progettata per fornire un controllo completo e personalizzato delle posizioni operative, integrando dati psico-emotivi e biometrici del trader.

1.3 Responsabile del progetto

Mi chiamo Davide Roso, vivo a Piovene Rocchette, in provincia di Vicenza.

Mi sono affacciato al mondo della speculazione finanziaria fin dall'età di sedici anni, appoggiandomi al conto bancario dei miei genitori. Dal 2002 ho aperto un conto personale con Fineco Bank, broker con cui ho operato diversi anni da autodidatta, inizialmente seguendo i principi dell'Analisi Tecnica.

Per circa sei anni ho provato a gestire posizioni con e senza leva, sia Long che Short, prevalentemente sul paniere azionario Italiano. Nel 2003 Ho seguito un corso intensivo sullo Spread Trading tenuto dal docente Bruno Moltrasio. Questa operatività mi colpì molto per la capacità di copertura dal rischio di mercato, ma non avendo accesso a sufficiente capitale, doveti proseguire con strategie differenti.

Nel 2008 mi sono preso una pausa di riflessione, non avendo ottenuto i risultati sperati. Ho seguito i mercati e nel contempo mi sono concentrato sulla lettura di alcuni saggi di settore.

Nel 2019 ho iniziato ad approfondire le dinamiche psicologiche che coinvolgono i trader, in particolare se concentrati in posizioni speculative a bassi timeframe.

Sempre più consapevole dell'importanza del controllo emotivo, ho partecipato a due corsi online di psicologia nel Trading erogati dal dott. Van Tharp ed ho iniziato a studiare metodologie di

hedging e money management al fine di ridurre il rischio operativo, in particolare nei momenti di esplosione della volatilità.

Pur in veste di osservatore non operativo, ho analizzato approfonditamente le dinamiche legate alle distorsioni di mercato dovute al COVID nel corso del 2020, e l'anno successivo ho deciso di tornare ad operare. Inizialmente ho concentrato la mia attenzione su ETF aventi come sottostante S&P500 ed il NASDAQ, operando con una strategia Trend Following.

A seguito della correzione del mercato azionario nel 2022, ho rivolto la mia ricerca prevalentemente sulle commodities, in particolare Crude Oil, Silver, Natural Gas e Copper, investendo con una logica di copertura che mi permettesse di essere quasi market neutral.

Dopo attente analisi test e riflessioni, ho deciso di operare con una strategia Mean Reversion utilizzando ETC a leva, ricercando un vantaggio di mercato basandomi su un'operatività Swing, sia Long che Short con un'accorta strategia di Money Management, al fine di minimizzare il rischio in rapporto al rendimento ottenibile dall'oscillazione degli strumenti in Watchlist, con i quali opero su un conto personale a sei figure.

Nel 2024 ho scritto il saggio finanziario *"Deep Dive nel Trading Modulare"*, un testo tecnico, che descrive nel dettaglio la strategia d'investimento che utilizzo. Questo libro, diventerà il manuale operativo su cui si baserà l'intera operatività finanziaria condotta dalla società.

Ciò che mi ha spinto a lavorare sul progetto Emily Solutions è la volontà di andare oltre l'investimento individuale e, seguendo la mia indole imprenditoriale, lavorare su una visione strutturata, con un capitale da gestire dal volume più incisivo ed una traiettoria di ampio respiro in termini di organizzazione e scalabilità.

1.4 Passaggi Pre-Seed

Fase L-1 di Costituzione - Round Informale

Presentazione di questo documento ad un ampio spettro di potenziali investitori (Business Angels, Venture Capital, Club Deals, Aziende e Privati), al fine di verificare l'interesse di un pubblico eterogeneo di soggetti. Identificazione senza impegno dei potenziali soci e stima del range di capitale che ognuno intende allocare nella startup innovativa.

★ L'obiettivo è raccogliere un interesse di almeno 500.000 - 1.000.000 euro.

Fase L-2 di Costituzione - Round Formale

Redazione e presentazione ai soggetti che hanno manifestato interesse nella fase 1.1 di un Business Plan definitivo. Nel documento sarà anche inserita una copia dell'atto costitutivo, dello statuto societario ed un prospetto personalizzato per ogni investitore.

Contestualmente il socio consegna un assegno circolare non trasferibile intestato alla futura società per un importo di 5.000 euro come garanzia.

Fase L-3 di Costituzione - Apertura Società

In questa fase si procede alla stesura dello statuto sociale, dell'atto costitutivo, appoggiandosi alla consulenza di professionisti quali commercialista, notaio ed eventuali legali. Eventuali soci che facciano parte di ordini professionali saranno direttamente interpellati per controllare nel dettaglio la documentazione prodotta. In questa fase vengono raccolti tutti gli assegni circolari delle quote sociali come da accordi presi nella fase L-1.3 di costituzione (Round Formale) con ogni singolo socio. Infine si procede all'apertura vera e propria dell'azienda.



2. Descrizione dell'azienda

2.1 Struttura Legale

La startup adotterà la forma giuridica di Società a Responsabilità Limitata, con sede legale in Italia. L'azienda sarà avviata come **startup innovativa** al fine di accedere agli incentivi previsti dalla normativa italiana. Sarà perciò necessario soddisfare i requisiti definiti dal Decreto-Legge n. 179/2012 (Art. 25 e seguenti). Vedi Sezione "Dettagli 10.8".

La struttura di Srl è un modello che garantisce un'efficace combinazione di protezione patrimoniale, flessibilità operativa e trasparenza gestionale.

La struttura organizzativa di Emily Solutions Srl prevede che Davide Roso, in qualità di amministratore unico, svolga attività strategiche e decisionali, come la pianificazione delle politiche aziendali, l'approvazione dei piani di investimento, oltre che mansioni operative, tra cui la supervisione dello sviluppo del software proprietario, l'implementazione delle strategie di negoziazione, il monitoraggio delle performance, la gestione delle piattaforme digitali.

2.2 Modelli di Business

Mission aziendale: Sviluppo, commercializzazione e utilizzo di un software innovativo per la gestione di Trading desk, integrando dati psico-emotivi e biometrici dei trader per ottimizzare le loro performance operative.

Emily Solutions si focalizza inoltre sull'investimento attivo in strumenti finanziari per raccogliere dati di negoziazione e supportare la sostenibilità economica dell'azienda e sviluppare ulteriormente la propria offerta tecnologica.

Attività aziendali:

Sviluppo Software proprietario

La società è impegnata nello sviluppo e nella commercializzazione di una dashboard innovativa per la gestione dei portafogli, integrando analisi avanzate basate su dati psico-emotivi e biometrici.

Investimenti Finanziari e raccolta dati empirici

Emily Solutions Srl utilizza strategie avanzate per gestire la propria liquidità aziendale, operando sia in posizione Long che Short su strumenti finanziari, con l'obiettivo di ottenere plusvalenze e set di dati a sostegno delle attività di sviluppo e innovazione.

Formazione

Sviluppo ed erogazione di percorsi formativi rivolti ad aspiranti trader, investitori e operatori finanziari, con particolare attenzione a: psicologia del trading e gestione delle emozioni, interpretazione dei dati emozionali nel processo d'investimento.

Attività di Ricerca e Innovazione

Collaborazione con altre società, enti o istituzioni per progetti di ricerca e sviluppo legati ai mercati finanziari. Partecipazione a bandi e iniziative pubbliche o private.

EmilyLAB:

Sviluppare internamente un laboratorio innovativo e altamente specializzato, basato sull'Intelligenza Artificiale, che analizzi le emozioni e le risposte istintivo-fisiologiche dei trader attraverso set di dati, sia biometrici che raccolti tramite osservazioni dirette e questionari somministrati durante le sessioni operative. Questo tipo di studio rappresenta un know-how avanzato, da integrare nel software proprietario, e che potrà essere di alto valore in una futura exit aziendale.

Obiettivi principali:

- Analizzare le risposte fisiologiche dei trader durante l'attività di trading.
- Identificare pattern che influenzano decisioni impulsive o razionali.
- Migliorare le performance attraverso feedback personalizzati.

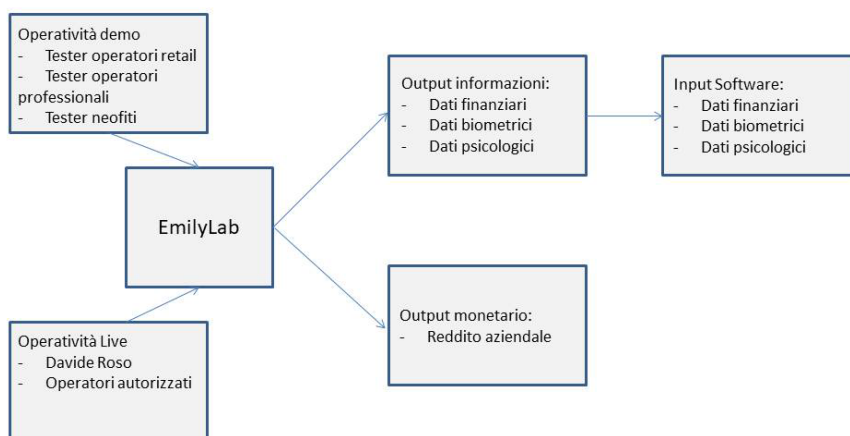
Utenti target:

- Trader professionisti e amatoriali interessati a migliorare il controllo emotivo.
- Istituti di formazione per trader e team aziendali.

Per analizzare i dati biometrici, il laboratorio sarà dotato di:

- Sensori di frequenza cardiaca: Per rilevare variazioni nello stress e nell'emozione.
- Elettroencefalogrammi (EEG): Per monitorare l'attività cerebrale.
- Monitoraggio della conduttanza cutanea: Per analizzare i livelli di sudorazione da stress.
- Piattaforme di elaborazione dati biometrici integrate con strumenti di machine learning per rilevare pattern comportamentali.
- Applicazioni di intelligenza artificiale per correlare i dati biometrici con le azioni di trading.

L'attività di trading condotta internamente da Emily Solutions nel laboratorio EmilyLab non si limita alla generazione di plusvalenze, ma svolge un ruolo fondamentale nello sviluppo e nell'ottimizzazione del software proprietario. Grazie alla raccolta di dati operativi e biometrici in tempo reale, il software migliora continuamente, rendendolo più accurato e utile per gli utenti finali fornirrendo insights personalizzati.



2.3 Evoluzione Aziendale

Seed. In una fase iniziale (Seed, 0-24 mesi), Emily Solutions sarà concentrata sulla prototipazione del software, un'intensa raccolta dati e sull'attività di negoziazione, mantenendo una struttura snella, dai costi fissi ridotti al minimo, con l'obiettivo principale di raggiungere il punto di pareggio nel minor tempo possibile.

Early Stage. Nella seconda fase (Early Stage, 24-36 mesi), in aggiunta alle precedenti attività, il software entrerà in una fase di sviluppo avanzato. Inoltre l'azienda inizierà a proporre percorsi formativi high ticket.

Early Growth. In una fase matura (oltre i 36 mesi), il software sarà già commercializzato, l'attività di negoziazione lavorerà con più liquidità, lo sviluppo del software sarà consolidate.

2.4 Risorse Umane e competenze

Emily Solutions inizierà con una struttura snella, guidata da Davide Roso, affiancato da un programmatore con contratto co.co.co come unica risorsa operativa per lo sviluppo software, nella fase iniziale (Seed, 0-24 mesi). In qualità di amministratore unico, Davide assumerà diverse responsabilità strategiche e operative, tra cui:

- Prototipazione del software: coordinamento attività di programmazione da parte di programmatori interni ed esterni.
- Sviluppo commerciale: definire il piano marketing per il lancio del software proprietario.
- Attività di negoziazione: inserimento ordini nei mercati finanziari.
- Compilazione del track record: rendicontazione dei dati raccolti ed i risultati di negoziazione.
- Creazione e gestione delle piattaforme digitali: Progettazione del sito aziendale e delle pagine social, con l'obiettivo di promuovere la società e interagire con potenziali investitori.
- Aspetti amministrativi: Gestione della contabilità e altre funzioni operative fondamentali.
- Ricerca e selezione di risorse umane: Pianificazione dell'espansione del team per rispondere alle future esigenze aziendali.

Questo approccio iniziale consente di ottimizzare i costi operativi e garantisce una gestione centralizzata, snella ed efficiente, ponendo le basi per un'espansione graduale e sostenibile.



3. Analisi di mercato

3.1 Concorrenza

Attualmente, non esistono sul mercato software di trading che integrino specificamente l'analisi psico-emotiva e biometrica dei trader. Le piattaforme esistenti, offrono strumenti avanzati per l'analisi tecnica e il trading automatizzato, ma non includono funzionalità dedicate al monitoraggio dello stato emotivo o biometrico dell'utente.

Numerosi trader utilizzano strumenti esterni, come diari di trading o applicazioni per la gestione dello stress, per monitorare le proprie emozioni durante l'attività di trading. Tuttavia, queste soluzioni non sono integrate direttamente nelle piattaforme di trading e richiedono un approccio manuale da parte dell'utente.

E' nota solamente l'esistenza di studi di analisi biometrica e psicologica collegata all'attività di trading condotti in alcuni laboratori universitari oppure all'interno di banche d'affari ed Hedge Fund, comunque senza alcuno sbocco commerciale.

Le piattaforme di analisi dei mercati non rappresentano una forma di concorrenza, quanto piuttosto una base di integrazione per la gestione del singolo portafoglio.

3.2 Trend di Mercato

Negli ultimi anni, l'attività di trading ha conosciuto una crescita esponenziale a livello globale, trainata da diversi fattori tecnologici, economici e sociali. La diffusione delle piattaforme di trading online, unita alla maggiore accessibilità degli strumenti finanziari, ha contribuito ad abbassare le barriere di ingresso, attirando sia investitori retail che istituzionali. L'adozione di tecnologie avanzate, come intelligenza artificiale e machine learning, ha reso il trading più efficiente e personalizzato.

Nel 2020 la pandemia di COVID-19 ha accelerato l'ingresso di investitori retail nei mercati finanziari, grazie a una combinazione di maggior tempo disponibile, liquidità accumulata e l'uso massiccio di applicazioni mobili per il trading. Questo fenomeno ha trasformato i mercati in un ambiente più dinamico, con volumi di scambio crescenti. Inoltre, la disponibilità di nuovi strumenti finanziari, ha ampliato le opzioni per gli operatori di mercato. Si prevede che l'attività di trading continuerà a crescere nei prossimi anni, supportata da una maggiore consapevolezza finanziaria, dall'evoluzione tecnologica e dall'espansione dei mercati emergenti. In questo contesto, operatori capaci di integrare tecnologia avanzata e un'analisi dei dati comportamentali, come Emily Solutions, si posizionano in modo strategico per sfruttare questi trend globali. Il focus sullo sviluppo di una dashboard tecnologica avanzata risponde perfettamente alle esigenze degli operatori di mercato, sia privati che istituzionali.



4. Strategia operativa

4.1 Strumenti Finanziari

L'operatività che apporterà la prima capacità di generare reddito dell'azienda sarà sviluppata investendo con logiche a rialzo e vendite allo scoperto, seguendo le tecniche descritte in quello che sarà il manuale operativo aziendale "Deep Dive nel Trading Modulare". Gli investimenti saranno concentrati su strumenti derivati aventi prevalentemente i seguenti sottostanti:

Petrolio:

WTI (CL - Futures), quotato al NYMEX, acronimo di New York Mercantile Exchange, uno dei più grandi mercati a livello globale per i contratti sulle commodity, principalmente prodotti energetici, metalli preziosi e metalli industriali.

BRENT (BRN - Futures), quotato al ICE Futures Europe, sezione europea dell'Intercontinental Exchange (ICE), è il più importante mercato di futures e opzioni sull'energia in Europa.

Oro e Argento:

GC e SI - Futures quotati al COMEX (New York Commodities Exchange) posseduto e gestito dal CME Group di Chicago, uno dei più importanti mercati di derivati al mondo.

Gas Naturale:

NG – Futures, quotato al NYMEX

Rame:

HG – Futures, quotato al NYMEX

Indice S&P500:

Aggregato delle quotazioni delle 500 maggiori aziende Statunitensi. Quotato al NYSE acronimo di New York Stock Exchange, mercato azionario statunitense, il più antico ed il più grande al mondo per volume di scambi.

Indice NASDAQ:

Aggregato delle quotazioni delle 100 maggiori aziende Tecnologiche Statunitensi. Quotato al NYSE

Indice FTSE MIB, DAX, FTSE 100, Hang Seng:

Indice azionario delle principali aziende Italiane, Tedesche, Britanniche e Cinesi.

Indice EURO STOXX BANKS:

Gli indici STOXX Supersector tracciano i supersettori dell'indice di riferimento pertinente. Ci sono 20 supersettori secondo l'Industry Classification Benchmark (ICB). In questo caso il supersettore è quello bancario Europeo

Cambi valutari:

EUR/USD (Euro rapportato al Dollaro Statunitense)

EUR/GBP (Euro rapportato la Sterlina Britannica)

4.2 Strumenti operativi

All'avvio della società, verranno aperti molteplici conti aziendali presso le poche SIM che rendono questo servizio disponibile. Nelle prime settimane l'operatività sarà concentrata nel testare i conti aziendali, le piattaforme di negoziazione e la rapidità di accesso al mercato messe a disposizione dai singoli broker.

Questa attività non può essere svolta in anticipo perché tali servizi possono essere attivati solamente dopo che il broker ha autorizzato l'apertura del conto a fronte della verifica dello statuto societario, in particolare per l'accesso al mercato dei derivati.

Sarà inoltre necessario attivare uno o più abbonamenti a software di Intelligenza Artificiale sviluppati da OpenAi, Anthropic, Google o altri player del mercato, al fine di analizzare basi di dati raccolte da EmilyLab, controllare il codice sorgente del software proprietario, elaborare il materiale per i percorsi formativi, valutare scenari di mercato, notizie e paper finanziari.

4.3 Gestione della liquidità. Riferimenti MiFID, MiFID II, regolamento CONSOB n. 20307/2018

La gestione del rischio nella gestione della liquidità disponibile si baserà sui principi cardine del FRM (Financial Risk Management) e poggerà principalmente su un rigoroso money management, una costante valutazione delle condizioni di mercato e l'implementazione di strategie di mitigazione del rischio. Questo approccio includerà:

- Diversificazione delle operazioni: Limitare l'esposizione a singoli strumenti o mercati per ridurre la concentrazione del rischio.
- Controllo del leverage: Utilizzo prudente della leva finanziaria, garantendo che le operazioni siano sempre bilanciate.
- Strumenti di protezione: Applicazione di tecniche di hedging attraverso derivati di copertura.
- Track Record: Ogni operazione a mercato verrà formalizzata su un modulo che riepilogherà tutti i principali dati relativi all'ordine, informazioni sullo stato psico-fisico del trader, un commento sintetico dell'analisi che ha portato a giustificare l'operazione.
- Stress testing regolare: Simulazione di scenari di mercato estremi per valutare la resilienza del portafoglio e individuare eventuali vulnerabilità.

Questi elementi consentiranno a Emily Solutions di operare con un approccio disciplinato, minimizzando i rischi potenziali.

Pur non essendo tenuta a seguire MiFID II, come neppure le normative MiFIR ed il regolamento CONSOB n. 20307/2018, che disciplinano principalmente la trasparenza e l'integrità del mercato, Emily Solutions si impegna a perseguire tali standard istituzionali.

Si tratta pertanto di una scelta volta a rafforzare credibilità e trasparenza, non di un obbligo regolamentare.



5. Stima di Costi e Ricavi

5.1 Costi e gestione amministrativa

Come già specificato in precedenza, Emily Solutions inizierà con una struttura snella, guidata da Davide Roso, che ricoprirà il ruolo di principale risorsa amministrativa oltre che operativa. Sarà inoltre necessario inserire nel processo di sviluppo una serie di consulenze di un programmatore esperto. Al fine ottimizzare la marginalità aziendale, tale supporto verrà richiesto in base all'andamento delle sessioni di negoziazione, avvicinando così il punto di pareggio.

Dettaglio costo aziendale per la posizione di amministratore:

Voce	Importo
Compenso amministrativo lordo annuale	5.000
Contributi INPS a carico azienda	1.167
Costo totale annuale per l'azienda	6.167

Oltre le spese nell'esercizio della funzione.

Bonus performance

Il principale compenso dell'amministratore sarà legato ai risultati aziendali. E' previsto quindi un bonus legato alla performance aziendale, erogato annualmente sotto forma di royalties (per ridurre il carico fiscale) legate al saggio finanziario "Deep Dive nel Trading Modulare" scritto da Davide Roso. Il documento, che sarà utilizzato come manuale aziendale, è protetto con marcatura temporale, verificabile nella sua forma originale da questo link: <https://www.patamu.com/certificate/240910-6e2> - In data 2024-12-22 14:22:33 UTC, l'utente "Davide Roso" ha depositato nel Patamu Registry l'opera "Deep Dive nel Trading Modulare", con nr. di deposito 240910

Il bonus sarà pari al 15%, calcolato sul saldo lordo tra plusvalenze e minusvalenze capitalizzate nel periodo d'esercizio (1/1 – 31/12)

Nel contratto tra la società e l'amministratore, andrà specificato che quest'ultimo ha la facoltà di operare nei mercati finanziari con il proprio conto personale.

- ★ Nel caso risulti un saldo annuale tra plusvalenze e minusvalenze minore di 50.000 Euro, tale da coprire il doppio dei costi aziendali, non sarà previsto alcun bonus performance.

5.2 Costi e ricavi stimati (0-36 mesi)

Stima dei Costi di Avvio (una tantum):

Voce	Costo Stimato in €
Costituzione Srl	3.000
Hardware e software	2.000
Consulenze Professionali	2.000
Altri costi iniziali	1.000
Totale	8.000

Stima Costi Operativi Mensili (0-36 mesi):

STIMA COSTI 0-12 Mesi	
Voce	Costo Stimato in €
Commercialista	300
Costo amministratore	431
Costo Collaboratore co.co.co	800
Costi bancari	200
Acquisti corsi di formazione interna	200
Totale Mensile	1.931
Totale (arrotondato)	2.000

STIMA COSTI 12-36 Mesi	
Voce	Costo Stimato in €
Commercialista	350
Costo amministratore	431
Costo Collaboratore co.co.co	900
Costi bancari	200
Acquisti corsi di formazione interna	300
Totale Mensile	2.181
Totale (arrotondato)	2.200

RICAVI (0-36 mesi)

I ricavi, inizialmente derivanti dalle plusvalenze dell'attività di Negoziazione, si basano su risultati ed analisi ottenute applicando la strategia sviluppata da Davide negli anni 2023 – 2024 e 2025 in itinere. E' lecito attendersi una redditività aziendale legata alle plusvalenze nette (plusvalenze meno minusvalenze) del 20-25% della liquidità disponibile, al netto delle commissioni dei broker.

Considerando una liquidità aziendale di partenza destinabile per attività di negoziazione (stima 500.000 Euro) ed un periodo della durata di circa quattro mesi, necessario per costruire le posizioni a mercato, durante il quale non verranno generate plusvalenze otteniamo:

Stima bilancio d'esercizio 0-12 mesi	
Voce	Stimato in €
Capitale sociale	500.000
Plusvalenze (plusvalenze – minusvalenze) lorde*	85.000
Nel primo anno un quadrimestre viene tolto per la fase di costruzione delle posizioni	
Costi di avvio	8.000
Costi di gestione	24.000
Utile lordo pre bonus	53.000
Bonus Performance	12.750
Utile Lordo	40.250

Stima bilancio d'esercizio 12-24 mesi	
Voce	Stimato in €
Capitale sociale 500k + Utile esercizio precedente	529.382
Plusvalenze (plusvalenze – minusvalenze) lorde	132.345
Costi di gestione	24.000
Utile lordo pre bonus	108.345
Bonus Performance	19.851
Utile Lordo	88.494

Stima bilancio d'esercizio 24-36 mesi	
Voce	Stimato in €
Capitale movimentato 500k + Utili precedenti	593.982
Plusvalenze (plusvalenze – minusvalenze) lorde	148.495
Costi di gestione	24.000
Utile lordo pre bonus	124.495
Bonus Performance	22.274
Utile Lordo	102.221

5.3 Costi e ricavi stimati nella fase Early Growth (oltre i 36 mesi)

Con il consolidamento della commercializzazione del software e il rafforzamento delle attività principali, la società sarà caratterizzata da una significativa espansione operativa e commerciale. In questa fase, sarà necessario pianificare l'inserimento di investimenti pubblicitari calibrati e sostenibili, con l'obiettivo di ampliare la base di utenti retail e attrarre clienti istituzionali per la piattaforma software.

L'obiettivo strategico sarà quello di aumentare ulteriormente la liquidità disponibile attraverso nuovi round di investimento per compensare l'aumento di costi legato alla commercializzazione del software e l'espansione della sede aziendale.

COSTI (oltre i 36 mesi)

Viene considerato l'utilizzo di un ufficio di più ampia metratura, per consentire attività di formazione più strutturata, ricerca e sviluppo che coinvolga piccoli gruppi di esperti, creazione di contenuti multimediali e altre attività al fine di conseguire l'oggetto sociale.

STIMA COSTI oltre i 36 Mesi	
Voce	Costo Stimato mensile in €
Affitto locale (80-100mq) in zona periferica	800
Utenze (energia, internet)	400
Commercialista e consulenza fiscale	350
Costo amministratore	431
Costo collaboratori co.co.co	1.000
Costi bancari	200
Acquisti corsi di formazione interna	200
Altri costi di varia natura	500
Costi di marketing per promozione del software	3.000
Totale Mensile	6.881
Totale (arrotondato)	6.900

Stima bilancio d'esercizio oltre i 36 mesi	
Voce	Stimato in €
Capitale movimentato 500k + Utili precedenti*	668.603
Senza considerare eventuali altri soci	
Plusvalenze (plusvalenze – minusvalenze) lorde	167.150
Costi di gestione	82.800
Utile lordo pre bonus	84.350
Bonus Performance	25.072
Utile Lordo	59.278



6. Strategie di marketing e comunicazione

6.1 Promozione delle attività aziendali

Dopo un periodo iniziale di sviluppo interno, attorno ai 24-36 mesi di attività, l'azienda investirà in modo mirato nella promozione delle attività di formazione, in particolare con offerte high ticket, destinate ad un numero limitato di partecipanti ad alto budget, con l'obiettivo di valorizzare il know-how interno e generare ricavi complementari alle plusvalenze operative.

La strategia promozionale sarà orientata a:

- Campagne di comunicazione digitale: per raggiungere aspiranti trader, investitori e operatori finanziari interessati a percorsi di formazione personalizzati.
- Collaborazioni con enti e associazioni: Partnership con enti accademici e organizzazioni del settore finanziario per promuovere corsi e consulenze mirate.

Questi investimenti saranno calibrati in base all'andamento dei ricavi e finalizzati a costruire un'audience qualificata per le successive attività aziendali. La promozione dell'applicativo proprietario inizierà una volta completata la validazione delle funzionalità principali.

6.2 Comunicazione ai Soci

Per mantenere massimo il livello di trasparenza e coinvolgimento, i soci verranno periodicamente aggiornati per mezzo di:

- Report mensili: Con aggiornamento regolari sui progressi, elementi aziendali positivi e negativi.
- Piani di emergenza: Comunicazione tempestiva di situazioni impreviste e straordinarie.

7. Formazione Interna

Un elemento chiave per il successo di Emily Solutions sarà l'impegno continuo nella crescita professionale e nella formazione, che rappresentano anche un pilastro fondamentale per le startup innovative. Le spese in Ricerca e Sviluppo (R&S), infatti, non solo costituiscono un requisito essenziale per l'ottenimento dello status di startup innovativa, ma sono anche determinanti per creare vantaggi competitivi sostenibili nel tempo.

Davide Roso, che giocherà un ruolo cruciale in questo processo di sviluppo aziendale, si dedicherà a consolidare e ampliare le sue competenze. Tale percorso potrà comprendere:

- Financial Risk Management (FRM): Certificazione che attesta competenze avanzate nella gestione del rischio finanziario.
- Certificazione CFA (Chartered Financial Analyst): Riconosciuta come una delle più prestigiose qualifiche in ambito finanziario, con focus su investimenti, analisi e gestione del portafoglio.

Questo sforzo formativo non solo garantirà un costante aggiornamento delle competenze tecniche, ma rafforzerà anche la credibilità della società agli occhi di investitori, collaboratori e partecipanti ai programmi di educazione finanziaria proposti da Emily Solutions. La formazione continua sarà un pilastro fondamentale per sostenere la mission aziendale di eccellenza e professionalità.



8. Valutazione dei rischi

8.1 Sviluppo e commercializzazione del software

Rischi Legati allo Sviluppo del Software

Mancato rispetto delle tempistiche: Ritardi nello sviluppo possono posticipare il lancio sul mercato, con impatti negativi sui ricavi e sulla percezione del progetto da parte degli investitori.

Mitigazione: Definire una roadmap chiara e adottare metodologie agili (es. Scrum) per migliorare la gestione del progetto.

Complessità tecnica sottovalutata: Problemi tecnici legati all'implementazione di funzionalità avanzate (es. analisi psico-emotiva e biometrica) potrebbero compromettere la qualità del software o richiedere risorse aggiuntive.

Mitigazione: Effettuare studi di fattibilità tecnica dettagliati e test regolari durante lo sviluppo.

Rischi Legati alla Commercializzazione del Software

Mancato Product-Market Fit: Il software potrebbe non soddisfare le aspettative del target di riferimento (trader retail e istituzionali), portando a una scarsa adozione.

Mitigazione: Effettuare ricerche di mercato e validare il prodotto prima del lancio ufficiale.

Concorrenza Aggressiva: Altri competitor potrebbero offrire software con funzionalità simili a costi inferiori o con un'esperienza utente più avanzata.

Mitigazione: Differenziarsi puntando su funzionalità uniche.

Strategie di pricing inefficaci: Un modello di pricing non competitivo (troppo alto o troppo basso) potrebbe ostacolare la scalabilità del business.

Mitigazione: Testare modelli di abbonamento e raccogliere feedback dagli utenti.

Insufficienti investimenti pubblicitari: Una promozione insufficiente potrebbe impedire al software di raggiungere un pubblico ampio e diversificato.

Mitigazione: Allocare budget adeguati per campagne di marketing digitale mirate e collaborazioni strategiche con partner del settore.

8.2 Investimento della liquidità

I mercati finanziari sono intrinsecamente soggetti a volatilità e incertezza, fattori che rappresentano sia opportunità che rischi significativi per gli operatori. La volatilità, intesa come l'ampiezza e la frequenza delle oscillazioni nei prezzi degli strumenti finanziari, può essere amplificata da eventi macroeconomici o cambiamenti normativi. Sebbene tali fluttuazioni possano offrire opportunità di rendimento, rappresentano anche una fonte di rischio per la stabilità del portafoglio.

Per mitigare questi rischi, Emily Solutions adotterà un approccio sistematico, basato su:

Tecnologie avanzate: Utilizzo di piattaforme di trading affidabili, leader nel settore.

Formazione continua: Aggiornamento regolare sulle migliori pratiche di gestione del rischio e utilizzo efficiente degli strumenti di trading.

Pianificazione strategica: Definizione chiara delle regole operative e dei limiti di rischio per garantire che ogni decisione sia coerente con gli obiettivi aziendali.

8.3 Rischio Key Man

Valutazione del rischio "Key Man" ossia la gestione del rischio operativo in caso di inabilità dell'amministratore. L'azienda adotterà un piano strutturato per ridurre il rischio operativo legato alla centralità dell'unica risorsa attiva. Saranno quindi implementate diverse soluzioni.

1) Manuale Operativo d'emergenza

Creazione di un manuale operativo dettagliato, contenente tutte le credenziali di accesso alle piattaforme di negoziazione e sistemi informatici aziendali, che descriva le procedure di emergenza per la chiusura ordinata delle posizioni a mercato. Questo documento verrà conservato da uno o più soci oppure un consulente di fiducia oltre che dal collaboratore aziendale.

2) Assicurazione Specifica Polizza Key Man ed RC Azienda .

Verrà stipulata una polizza assicurativa "Key Man" che copra i costi operativi in caso di inabilità al lavoro di Davide. Questo tipo di polizza può fornire liquidità immediata per affrontare situazioni critiche.

3) Formazione di una persona di fiducia con cui si instaurerà un contratto di Collaborazione Coordinata Continuativa (Co.co.co) che venga istruita per l'esecuzione degli ordini ed il monitoraggio delle piattaforme di negoziazione, comunicazione con i soci, in coordinamento con l'amministratore, così da poter gestire le situazioni più eterogenee.

9. Scenari di Avvio

Per offrire flessibilità nella struttura dell'investimento, Emily Solutions Srl può valutare una modalità di partecipazione combinata tra quota sociale e prestito convertibile.

9.1 Scenario di raccolta capitale Sufficiente

Grazie ad una raccolta di capitali limitata, compresa tra 500.000 e 1.000.000 euro, Emily Solutions potrà avviarsi con una struttura operativa razionalizzata. In questo caso il raggiungimento del punto di breakeven sarà verosimilmente proiettato in avanti di 6 mesi, a causa del minor contributo derivante dalle plusvalenze operative. Si dovrà dedicare energie nella ricerca di nuovi investitori al fine di sostenere il futuro lancio sul mercato del software proprietario.

9.2 Scenario di raccolta capitale Buono

Con una raccolta fondi compresa tra 1.000.000 e 1.500.000 euro, Emily Solutions Srl sarà in grado di avviarsi con una struttura operativa su più fronti e sostenibile sin dal principio.

Grazie a un capitale iniziale adeguato, sarà possibile concentrarsi su una gestione dinamica della liquidità. Questo scenario permette di costruire una base solida per la crescita futura, accelerando il raggiungimento degli obiettivi strategici della società.

9.3 Scenario di raccolta capitale Ottimale

Con un round iniziale superiore a 1.500.000, Emily Solutions sarà in grado di avviare l'attività con la capacità operativa fin dall'inizio. Questa dotazione di capitale garantirà una sufficiente sostenibilità economica della società, consentendo di sfruttare appieno le potenzialità e le sinergie insite nel modello di business.

In questo scenario, l'incidenza dei costi fissi (come personale, logistica e tecnologia) sarà significativamente ridotta rispetto al capitale disponibile, favorendo una maggiore efficienza.



10. Dettagli

10.1 Dettagli: Quote sociali, tipologie di soci

Sono state definite varie categorie di socio, divise per peso in termini di quote possedute, competenze e stato giuridico.

★ La quota sociale minima è stata stabilita in:

- 20.000 € per persone fisiche
- 40.000 € per persone giuridiche

Il capitale sociale minimo viene stabilito in 500.000 € interamente versati.

Tutti i rapporti tra i soci in ordine al diritto di voto e in ordine alle distribuzioni degli utili saranno altresì regolati in appositi patti parasociali.

Socio "A"

Fondatore, socio attivo, detentore del know-how d'investimento: Davide Roso

Capitale sociale 20.000 € per una quota pari al 10% della società, +1% di equity all'anno (fino al 5° anno), così da raggiungere il 15%. L'assegnazione è legata al ruolo strategico come direttore degli investimenti, il ruolo amministrativo e al suo contributo alla crescita della società. Versamento del 25% della quota (5.000 €) all'avvio, il restante entro il quarto anno di attività.

Socio "B"

Persona fisica, con diritti di voto e partecipazione agli utili ordinari.

/ Il capitale iniziale deve essere interamente versato.

Socio "C"

Socio avente status di persona giuridica.

+ Privilegio sugli utili: percentuale maggiore (+10% rispetto la quota detenuta) degli utili distribuiti.

/ Il capitale iniziale deve essere interamente versato.

10.2 Clausola di Cessione Quota Concordata

Cessione a Terzi

Il socio potrà proporre la cessione della propria quota a un terzo, previa approvazione dell'assemblea e nel rispetto delle eventuali clausole di prelazione previste nel regolamento societario.

Notifica del Recesso

Il socio che intende cedere la propria quota è tenuto a inviare una comunicazione scritta all'amministratore con un preavviso minimo di 90 giorni. La comunicazione deve essere effettuata tramite raccomandata con ricevuta di ritorno o PEC e deve contenere:

- L'intenzione esplicita di cedere la propria quota.
- La motivazione del recesso.

10.3 Politica di gestione degli utili e pianificazione fiscale

Distribuzione utili

Gli utili non saranno distribuiti nei primi 5 anni (normativa delle Startup Innovative).

Le riserve accantonate verranno utilizzate per coprire costi futuri o come base per aumentare l'operatività. Gli utili netti generati dall'attività aziendale saranno destinati principalmente al reinvestimento, per favorire la crescita della società.

Primi cinque anni. Specifiche allocazione degli utili netti.

1) Accantonamento alla riserva legale:

Conformemente all'articolo 2430 del Codice Civile, il 5% degli utili netti annuali viene accantonato alla riserva legale fino al raggiungimento del 20% del capitale soc. Una volta esauriti gli accantonamenti in riserva legale, si continuerà in riserva volontaria ad almeno il 5%.

2) Reinvestimento strategico:

Il 95% degli utili residui, dopo l'accantonamento alla riserva legale, sarà reinvestito prioritariamente in:

- Ampliamento del capitale operativo nell'attività di negoziazione.
- Sviluppo di nuovi progetti aziendali.

3) Riserva straordinaria:

Il restante 5% degli utili residui sarà accantonato in una riserva straordinaria per coprire eventuali future esigenze di liquidità o eventi straordinari.

Dal sesto anno. Specifiche allocazione degli utili netti.

La gestione degli utili netti sarà suddivisa come segue:

1) Accantonamento alla riserva legale:

Continuare con l'accantonamento del 5% degli utili netti fino al raggiungimento del 20% del capitale sociale. Se già completato, si proseguirà in riserva volontaria pari ad almeno il 5%.

2) Reinvestimento strategico:

Almeno il 20% degli utili residui sarà destinato al reinvestimento per sostenere la crescita aziendale.

3) Distribuzione ai soci:

Fino al 70% degli utili residui potrà essere distribuito ai soci proporzionalmente alle quote possedute ed i privilegi previsti. La distribuzione sarà deliberata dall'assemblea dei soci, tenendo conto della situazione economico-finanziaria aziendale.

4) Riserva straordinaria:

Il rimanente 5% degli utili residui sarà accantonato nella riserva straordinaria.

Pianificazione fiscale

Dal momento in cui si inizierà a distribuire gli utili, si adotteranno strategie per ridurre legalmente il carico fiscale per i soci, così da abbattere l'utile imponibile prima della distribuzione degli utili.

Verrà costituito in CdA e successivamente potranno essere attribuiti incarichi reali e documentati ai soci non operativi, che contribuiranno con ruoli strategici o consulenziali (anche se saltuari), quali a titolo d'esempio: Investor Relations (cura i rapporti con potenziali investitori, partner o stakeholder), Responsabile Relazioni Istituzionali (interfaccia con enti pubblici, associazioni di categoria, consorzi), Responsabile Comunicazione e Brand (segue l'identità visiva, comunicati, social media e sito web) ecc.

In questo modo, in coordinamento con il consulente fiscale, si potranno utilizzare strumenti quali: compenso amministratore, Trattamento di fine mandato, rimborsi spese e benefit (se giustificati), richiesta di consulenze (ai soci con specifiche competenze), piani di welfare, e progettare un piano gestione marchi e royalties.

10.4 Oggetto Sociale

La società ha per oggetto lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti e servizi innovativi ad alto valore tecnologico, e più specificamente: software proprietari, con particolare riferimento a piattaforme tecnologiche avanzate integrate con sistemi di raccolta ed elaborazione dei dati psico-emotivi e biometrici per supportare operatori del settore finanziario.

La società si propone altresì di effettuare investimenti in strumenti finanziari, esclusivamente con liquidità propria e in via accessoria rispetto alle attività principali. Tali strumenti includono:

- Azioni e obbligazioni quotate su mercati regolamentati o non regolamentati;
- Strumenti derivati, quali futures, opzioni e contratti a termine, utilizzati per finalità speculative o di copertura;
- ETF (Exchange-Traded Funds), ETC (Exchange-Traded Commodities), ETN (Exchange-Traded Notes) e fondi di investimento;
- Altri strumenti finanziari ammessi alla negoziazione su mercati regolamentati.

Nell'ambito delle sue finalità, la società svolgerà attività di ricerca, sviluppo e innovazione tecnologica, con focus su intelligenza artificiale, machine learning e sistemi algoritmici avanzati. Potrà inoltre erogare servizi di formazione e consulenza destinati a operatori finanziari, aziende, enti pubblici e privati e studenti con l'obiettivo di diffondere competenze in ambito tecnologico e finanziario.

La società potrà:

- Acquisire, gestire e valorizzare diritti di proprietà intellettuale relativi a software, algoritmi e tecnologie innovative.
- Effettuare analisi e studi di mercato per uso interno o destinati alla vendita.
- Partecipare a progetti di educazione finanziaria e programmi di innovazione, anche in collaborazione con enti pubblici, privati o accademici.

Per il conseguimento dello scopo sociale, la società potrà compiere tutte le operazioni commerciali, industriali, mobiliari, immobiliari e finanziarie necessarie o utili, nonché assumere partecipazioni in altre società o enti con scopi analoghi, complementari o connessi con le proprie finalità, purché tali operazioni siano conformi alle normative vigenti.

Possibili Codici ATECO (l'ampia gamma dei codici mira a dare flessibilità operativa all'azienda):

62.10.0 Attività di programmazione informatica

72.20.09 Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle altre scienze sociali e umanistiche (psicologia e scienze cognitive, istruzione, sociologia)

64.99.00 Altre attività di servizi finanziari, ad esclusione di assicurazioni e fondi pensione n.c.a.

85.59.99 Tutti gli altri servizi vari di istruzione e formazione n.c.a.

73.20.00 Ricerche di mercato e sondaggi di opinione (in ambito finanziario)

10.5 Analisi del Flusso Cassa

La liquidità del capitale sociale ed eventuali altre fonti sarà depositata su un conto bancario di uno dei principali istituti di credito italiani (Intesa Sanpaolo, Unicredit ecc.).

Nel momento in cui sarà necessario immettere ordini a mercato, verrà trasferita la somma necessaria verso il broker che permette l'attività di trading a supporto della redditività aziendale.

Un volta liquidate delle posizioni, la liquidità verrà nuovamente dirottata verso il conto bancario principale.

10.6 Vantaggi Fiscali dei soci giuridici

Riportiamo di seguito i possibili vantaggi fiscali per aziende che vogliano investire nella startup:

1) Participation Exemption (PEX)

Descrizione: Esenzione del 95% delle plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni qualificate (se detenute per almeno 12 mesi).

Vantaggi: Le società investitrici possono ridurre drasticamente l'imposizione fiscale sulle future cessioni delle quote di Emily Solutions, ottimizzando i rendimenti.

Riferimento Normativo: Art. 87 del TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi).

Condizioni:

- Detenzione della partecipazione per almeno 12 mesi.
- Partecipazione iscritta tra le immobilizzazioni finanziarie.
- La società partecipata non deve essere residente in un paradiso fiscale e deve esercitare un'attività commerciale.

2) Deduzione degli Interessi Passivi

Descrizione: Gli interessi passivi possono essere dedotti nei limiti del 30% del ROL (Risultato Operativo Lordo).

Vantaggi: Le aziende che finanziano l'investimento tramite capitale di debito possono dedurre una parte degli interessi, riducendo la base imponibile.

Riferimento Normativo: Art. 96 del TUIR.

Condizioni:

- Gli interessi passivi sono deducibili fino al limite del 30% del ROL.
- Eventuali eccedenze possono essere riportate agli esercizi successivi.

3) Tassazione agevolata sugli utili distribuiti

Descrizione: Gli utili percepiti da società italiane partecipanti a Emily Solutions sono tassati solo sul 5% del loro ammontare.

Vantaggi: La tassazione effettiva è molto ridotta, garantendo un'ottima efficienza fiscale sui ritorni periodici dall'investimento.

Riferimento Normativo: Art. 89 del TUIR.

Condizioni:

Gli utili percepiti da società di capitali sono imponibili solo per il 5% del loro ammontare.

4) Incentivi per Start-Up Innovative

Descrizione: Emily Solutions sarà registrata come start-up innovativa, ei soci con status di persona giuridica potranno beneficiare di deduzioni fiscali sugli investimenti effettuati (fino al 30% del capitale investito).

Vantaggi: Ulteriore riduzione dell'imposta sul reddito delle società investitrici.

Riferimenti Normativi:

Decreto Legge n. 179/2012, Art. 25-31 (Disciplina delle start-up innovative).

Decreto Ministeriale 25 febbraio 2016 (incentivi fiscali per investimenti in start-up innovative).

Condizioni:

- La società deve essere registrata come "start-up innovativa".
- Deduzione fino al 30% dell'importo investito da società o privati.

5) Ammortamento dell'investimento

Descrizione: La partecipazione può essere contabilizzata come immobilizzazione finanziaria e ammortizzata in caso di svalutazione permanente o perdite definitive/durevoli.

Vantaggi: In caso di un calo temporaneo del valore della quota, le aziende possono dedurre la svalutazione dal reddito imponibile.

Riferimento Normativo: Art. 101 del TUIR.

Condizioni:

Ammortamenti possibili per partecipazioni che hanno perso valore in modo durevole.

6) Fondo per l'Aiuto alla Ricapitalizzazione delle Imprese

Descrizione: Le aziende che investono in altre società possono accedere a incentivi (previsti da alcuni fondi pubblici) mirati a stimolare la crescita del capitale sociale di aziende italiane.

Vantaggi: Potenziale accesso a crediti d'imposta o contributi a fondo perduto.

Riferimento Normativo: Decreto-Legge n. 34/2020 (Decreto Rilancio), Art. 26.

Condizioni:

Applicabile solo a determinati settori o investimenti promossi da incentivi statali.

7) Credito d'Imposta Ricerca e Sviluppo

Descrizione: Gli investimenti in attività correlate a ricerca e sviluppo possono generare crediti d'imposta per le aziende investitrici.

Vantaggi: Le aziende potrebbero beneficiare indirettamente degli incentivi legati a progetti di innovazione.

Riferimento Normativo: Decreto-Legge n. 145/2013, convertito con modificazioni dalla Legge n. 9/2014. Art. 1, commi 198-209, Legge n. 160/2019 (Legge di Bilancio 2020).

Condizioni:

Spese sostenute per attività di ricerca, sviluppo, innovazione tecnologica o design.

8) Neutralità Fiscale in Operazioni di Conferimento

Descrizione: Le aziende possono conferire beni o asset in Emily Solutions senza subire tassazione immediata, sfruttando la neutralità fiscale (art. 176 TUIR).

Vantaggi: Trasferimento di beni o liquidità senza impatto fiscale immediato.

Riferimento Normativo: Art. 176 del TUIR.

Condizioni: Le operazioni di conferimento di beni o partecipazioni non generano plusvalenze o minusvalenze tassabili.

9) Deduzione dei costi di investimento

Descrizione: I costi sostenuti per l'acquisto delle quote, comprese spese legali o notarili, sono deducibili dal reddito imponibile in quanto si sommano al costo della partecipazione.

Vantaggi: Riduzione della pressione fiscale per l'azienda investitrice.

Riferimento Normativo: Art. 109 del TUIR.

Condizioni: Le spese inerenti all'acquisizione di partecipazioni, comprese quelle legali e notarili, sono deducibili se funzionali all'attività.

Riferimenti normativi delle agevolazioni fiscali legate al regime di Start-up Innovativa:

- Decreto Crescita 2.0 (DL n. 179/2012): Agevolazioni fiscali per startup innovative.
- Decreto-Legge n. 34/2020 (Decreto Rilancio): Incentivi fiscali per investitori in startup innovative (deduzioni IRPEF e detrazioni IRES).
- Art. 73 del TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi): Tassazione delle società di capitali.

10.7 Requisiti Start-up Innovativa (Decreto-Legge n. 179/2012)

Per registrare Emily Solutions Srl come una startup innovativa e accedere agli incentivi previsti dalla normativa italiana, è necessario soddisfare i seguenti requisiti definiti dal Decreto-Legge n. 179/2012 (Art. 25 e seguenti):

1) Forma giuridica (REQUISITO SODDISFATTO)

La startup deve essere costituita come società di capitali (S.r.l., S.p.A.).

2) Sede legale (REQUISITO SODDISFATTO)

La startup deve avere la sede legale, amministrativa o operativa in Italia.

3) Data di costituzione (REQUISITO SODDISFATTO)

Deve essere costituita e operativa da meno di 5 anni. Superati i 5 anni, perde lo status di startup innovativa.

4) Fatturato e capitale (REQUISITO SODDISFATTO)

Fatturato annuo inferiore a 5 milioni di euro. Inoltre non deve distribuire utili.

5) Oggetto sociale (REQUISITO SODDISFATTO)

La startup deve avere come oggetto esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico.

6) Divieto di fusione/scissione (REQUISITO SODDISFATTO)

Non deve essere nata da una fusione, scissione o cessione di azienda o ramo d'azienda.

7) Iscrizione al Registro delle Imprese (REQUISITO SODDISFATTO)

Deve essere iscritta nella sezione speciale del Registro delle Imprese dedicata alle startup innovative.

Nota: Emily Solutions sarà registrata presso il Registro delle Imprese. Dovrà essere iscritta nella sezione speciale per startup innovative una volta soddisfatti i requisiti.

8) Assenza di obblighi di altra natura (REQUISITO SODDISFATTO)

Non deve svolgere attività riservate alle sole società regolamentate (es. servizi bancari o assicurativi).

Nota: Il trading online, quando effettuato per conto proprio, non è considerato un'attività riservata alle sole società regolamentate.

9) Innovazione (REQUISITO SODDISFATTO)

Deve soddisfare almeno uno dei seguenti tre criteri:

- Spese in R&S: Le spese in ricerca e sviluppo devono essere pari ad almeno il 15% del maggior valore tra costo totale e valore della produzione annua.

Sono incluse le spese per sviluppo sperimentale, innovazione tecnologica, personale altamente qualificato, consulenze specialistiche e strumenti di laboratorio.

- Personale qualificato: Almeno un terzo dei dipendenti deve essere in possesso di: Laurea magistrale;
- Brevetti o software registrati: La startup deve essere titolare, depositaria o licenziataria di almeno: un brevetto registrato; oppure un software registrato.

Nota R&S: Una parte significativa delle risorse sarà investita in formazione come descritto nella sezione "Dettagli 7 – Formazione Interna".

Conclusione: I vantaggi fiscali saranno sfruttabili solo dopo che Emily Solutions soddisfa uno dei tre criteri di innovazione e completa l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese come startup innovativa. Focalizzarsi sullo sviluppo e la registrazione del software rappresenta il percorso più veloce per accedere a questi benefici.

11. Conclusione

Emily Solutions Srl rappresenta un'opportunità unica per investitori interessati a partecipare alla creazione di una startup innovativa nel settore finanziario. Questo Business Plan ha delineato la visione, gli obiettivi e le strategie operative della società, offrendo una panoramica completa del progetto.

Se interessato alla proposta, ti invito a compilare senza impegno il **Modulo di Manifestazione di Interesse Informale**, disponibile in allegato al presente documento oppure online sul sito:

www.emilysolutions.it

per esprimere il tuo interesse nella fase iniziale di finanziamento. Questo passaggio iniziale ci consentirà di comprendere meglio quale sia l'interesse, i punti di forza e di debolezza di un progetto di questo tipo.

Per ulteriori dettagli, curiosità o suggerimenti, invitiamo gli interessati a contattarci direttamente tramite e-mail scrivendo a:

info@emilysolutions.it



Redatto con passione da: Davide Roso



Modulo di Manifestazione di Interesse Informale

Emily Solutions Srl – Fase L-1 di Costituzione - Round Informale

Dati del potenziale investitore

Nome e Cognome: _____

Ragione Sociale: _____
(se si investe come persona giuridica)

Indirizzo: _____

Codice Fiscale/Partita IVA: _____

Cellulare: _____

E-mail: _____

Dichiarazione di Interesse

Con la presente, il sottoscritto/a, in qualità di **potenziale socio investitore**, manifesta il proprio interesse informale a partecipare al round di finanziamento denominato **"Round Informale"** promosso da Emily Solutions Srl, nei termini indicati di seguito:

Importo previsto dell'investimento:

Importo orientativo che si intende investire: € _____,00
(quota minima persona fisica 20.000 €, quota minima persona giuridica 40.000 €)

Tempistica dell'investimento:

Disponibilità a formalizzare l'investimento entro: _____

Eventuali annotazioni particolari: _____

Clausole

La presente manifestazione di interesse ha carattere informale e non vincolante per entrambe le parti. Ogni dettaglio relativo alla partecipazione sarà successivamente definito attraverso specifici accordi contrattuali, previa condivisione e approvazione da parte di entrambe le parti.

Luogo e Data: _____

Firma del potenziale investitore: _____