

CONTRINO RAG. GASPARE

Seregno via Santuario n. 70

Tel. (0362) 220.979

Fax (0362) 328.187

Spettabile

Alfa Beta srl

Viale Santuario 70

20038 - Seregno (Mi)

Seregno li, 28 febbraio 2010

OGGETTO: Analisi bilancio al 31-12-2009

La società Alfa Beta srl presenta al 31-12-2009 i seguenti dati di sintesi ancora provvisori e senza la valutazione della società partecipata svizzera.

	2009	%	2008	%
Fatturato + altri ricavi	1.485		327	
Margine lordo (ricavi - costo venduto)	583	36%	112	34%
Valore aggiunto (Ricavi - costi e servizi)	223	15%	22	7%
MOL (Margine Industriale - Ammortamenti)	-89	-6%	-39	-12%
ROL (Margine industriale)	-123	-8%	-56	-17%
Perdita esercizio	-75	-8%	-54	-17%

La società ha iniziato l'attività nel corso dell'anno 2008 e già alla fine del 2009 ha mostrato un buon dinamismo avviando n. 5 punti di vendita nel campo dell'abbigliamento sportivo - caschi per motociclisti ed acquisendo una partecipazione in una società controllata svizzera nello stesso campo.

Alla data del 31-12-2009 l'azienda deteneva cinque unità locali oltre la sede amministrativa di Milano:

<u>Unità locale</u>	<u>Apertura dal</u>
Mondovì	15-04-2008
Roma	05-12-2008
Mantova	16-03-2009
Palmanova	29-05-2009
Pescara	03-11-2009

La società è ancora in un periodo di start-up ed il fatturato di vendita nonché il risultato negativo di esercizio risente di questo fatto. Si segnala l'insufficiente percentuale di ricarico delle merci che determina un risultato negativo di gestione.

Il rapporto acquisti vendite (senza considerare le giacenze di scorte) nei trimestri 2009 ha avuto la seguente evoluzione:

	1° trim 2009		1° trim 2009		1° trim 2009		1° trim 2009		totale	
Vendite	204		413		480		373		1470	
Acquisti	290	142%	360	87%	380	79%	234	63%	1264	86%

	2009	%	2008	%
Posizione Finanziaria netta	129		122	
Debiti a breve	910		369	
Magazzino finale	597		223	
Margine di tesoreria	-706		-192	
Fabbisogno finanziario	176		1	
Variazione Capitale circolante	-197			
Oneri finanziari	-1		-1	
Immobilizzazioni	197		66	
Copertura Immobilizzazioni	19		134	

Sotto l'aspetto finanziario si segnala che alla posizione finanziaria positiva (E. 129) fa da contraltare un incremento dei debiti (totale debiti al 2009 E. 910). Il capitale circolante netto è diminuito rispetto al 2008 (E. -197) per l'incremento dei debiti.

	2009	%	2008	%
Durata delle scorte	94			
Durata pagamento debiti	114			
Capitale investito	51		115	
Rotazione capitale investito	29		3	
Rotazione rimanenze	2,7		1,5	

Per quanto riguarda il capitale circolate si osserva che la Redpassion presenta un lento rigiro delle rimanenze. La tensione finanziaria nasce in quanto il ritorno finanziario degli acquisti è di 94 giorni, mentre il pagamento medio dei fornitori è a 114 giorni.

	2009	%	2008	%
ROI	-14%		-11%	
ROE	-309%		-48%	
Break Even Point - Fatturato per pareggio	1.824		487	
Giorni B.E.P.	453		543	

Il ROI in quanto rapporto fra reddito operativo e capitale investito, esprime in modo sintetico l'efficienza in chiave finanziaria quale forma di impiego di capitale onde ricavarne un sovrareddito rispetto al costo di acquisizione dei mezzi finanziari. I dati reddituali negativi rendono l'indice penalizzante.

Il ROE in quanto rapporto tra il risultato d'esercizio e Patrimonio Netto esprime la creazione di valore da parte dell'impresa a favore dei soci. Il risultato esposto non necessita di ulteriori commenti.

Il B.E.P. misura l'ipotetico fatturato che doveva essere realizzato per raggiungere il pareggio di bilancio in base alla ripartizione dei costi fissi e variabili. Effettivamente la meta è ancora lontana. Trasformando in giorni questo traguardo si può notare che un leggero ed impercettibile miglioramento c'è stato nel 2009 rispetto al 2008

CONCLUSIONI

Aspetti positivi

La società ha rafforzato il valore del proprio marchio conquistando nuove quote di mercato in conseguenza dell'apertura di quattro nuovi punti di vendita.

Aspetti negativi

Lo scenario congiunturale si conferma decisamente complicato e il percorso di uscita dalla recessione resta ancora incerto sull'andamento dei consumi.

La percentuale di ricarico appare insufficiente a coprire i costi fissi di gestione.

La generazione di cassa risente di questo fatto e dalla necessità di investimenti per l'apertura dei nuovi punti di vendita. La generazione di cash-flow è stata determinata da versamenti dei soci e da un dilazione dei pagamenti da parte dei fornitori.

E' necessario intervenire su costi ed efficienza per migliorare il reddito operativo ed ottimizzare gli acquisti di merce in modo da aumentare la rotazione del magazzino merce nei punti vendita.

Distinti saluti.

Contrino Rag. Gaspare

Allegati

- Ripartizione ricavi-costi per centro
- Riclassificazione bilancio
- Report Analitico
- Rendiconto finanziario cassa e capitale circolante
- Autovalutazione aziendale Basilea2
- Analisi Break even point