

Marina Style S.p.A.

Nel febbraio del 20X1 i dirigenti della Marina Style S.p.A., piccola impresa di produzione di abbigliamento da spiaggia e tempo libero, si accingevano a varare la nuova collezione primavera-estate 20X2. La produzione e la presentazione delle singole linee di prodotto erano già state definite, restava da pianificare l'attività aziendale sotto il profilo finanziario.

Le previsioni di vendita per il periodo aprile-settembre 20X2 erano già state predisposte sulla base degli ordini pervenuti alla società e rilevavano, come ogni anno, una stagionalità nelle vendite, i cui picchi massimi erano concentrati nei mesi di maggio e giugno.

La completa saturazione della capacità produttiva, inoltre, aveva ormai reso improcrastinabile l'acquisto di una nuova unità produttiva per un importo dell'ordine di € 500.000 + IVA, da acquisire entro metà anno (ammortizzabile in 10 anni)

Il responsabile finanziario della società voleva accertarsi della compatibilità di tale investimento con le risorse finanziarie della società, tenuto anche conto del fatto che le banche avevano già risposto positivamente alla richiesta di un ampliamento della linea di fido concessa (sino a € 375.000).

Le informazioni a disposizione del responsabile finanziario per la valutazione della compatibilità finanziaria dei piani di ampliamento della capacità produttiva erano le seguenti:

Vendite: ricavi di vendita previsti nel periodo aprile-settembre 20X2 € 3.500.000 + IVA (aprile € 300.000, maggio € 625.000, giugno € 1.000.000, luglio € 700.000, agosto € 575.000, settembre € 300.000). Le vendite negli altri mesi dell'anno sono invece costanti, e si riferiscono perlopiù a costumi per sportivi. Il 20% delle vendite di ogni mese avviene per contanti, il resto con regolamento a 60 giorni.

Costi di produzione: poiché la produzione rimane pressoché costante nel corso dell'anno (per sfruttare al meglio la capacità produttiva), i costi mensili restano costanti:

- Acquisti di materie: € 188.000 + IVA al mese, pagamento a 30 giorni.
- Lavorazioni presso terzi: a € 50.000 + IVA mensili (liquidabili in 60 giorni);
- Stipendi e contributi: 90.000 € + TFR (/13,5);
- Il margine sul venduto (esclusi gli ammortamenti) risulta, in media, pari al 30%.

Altri costi operativi (mensili):

- Consulenze fiscali e amministrative, premi assicurativi, utenze...): € 44.000 + IVA.
- Compensi amministratori: 10.000 €
- L'ammortamento annuo viene stimato in 120.000 €.

La situazione patrimoniale al 31 marzo 20X2 è riportata qui di seguito:

Attivo		Passivo e Netto	
Liquidità	25.000	Banche passive	225.000
Crediti vs. Clienti	480.000	Debiti vs. Fornit.	288.000
Altri crediti	50.000	Debiti vs. Erario	80.000
Rimanenze	1.200.000	Mutui passivi	290.000
Immobil. materiali	574.000	Fondi rischi	50.000
		Capital sociale	950.000
		Riserve di utili	446.000
Totale	2.329.000	Totale	2.329.000

Allegato 1: Stato patrimoniale al 31/3/20X2

Crediti diversi: si prevede di incassarli a novembre 20X2;

Mutui passivi: a giugno 20X2 verrà pagata una rata di € 10.000, di cui € 6.500 per interessi.

Debiti verso l'Erario: saranno pagati a maggio del 20X2.

L'assemblea ha deliberato, inoltre, la distribuzione di dividendi ai soci nel mese di giugno per € 14.000.

Il tasso di interesse passivo sui c/c bancari ammonta al 6% annuo, mentre quello attivo è pari all'1 %.

- 1) Sulla base delle informazioni fornite, si predisponga il budget mensile dei flussi di cassa e il conto economico previsionale per il periodo aprile-settembre 20X2.
- 2) La società è in grado di fare fronte all'investimento programmato per il mese di giugno, tenuto conto anche della disponibilità delle banche ad ampliare il credito concesso?
- 3) Quali possibilità si presentano alla società per migliorare il proprio equilibrio finanziario, tenendo conto che sono esclusi nuovi apporti di capitale da parte degli azionisti?