

L'EFFETTO DELLA PANDEMIA SULL'E-COMMERCE: IL CASO AMAZON



GIULIA LUMIA JUNIOR CONSULTANT (0754588)

PREMESSA

Nel 2020 l'economia globale è stata colpita da un grave shock di natura eccezionale per effetto della pandemia di coronavirus (COVID-19).

Nella sola area euro il PIL è diminuito complessivamente del 6,6 per cento (fonte: rapporto annuale BCE). Le misure di contenimento del virus, quali lockdown e restrizioni sulle attività e sugli spostamenti, hanno determinato una rapida contrazione dell'attività economica, indirizzando al tempo stesso l'attenzione dei consumatori nei confronti delle attività indoor, da svolgere in sicurezza entro le mura domestiche.

L'obiettivo di questa analisi è quello di valutare l'effetto della pandemia sulla performance di uno dei principali colossi del commercio elettronico a livello mondiale: Amazon.com .

IPOTESI DI ANALISI

- Situazione economica sfavorevole per le attività outdoor;
- Situazione economica favorevole per le attività indoor, domestiche;

OBIETTIVI DELL'ANALISI

- Valutazione della performance economico-finanziaria;
- Valutazione sulla dinamica della performance tra gli anni 2019-2020 (effetto pandemia).

INDICE DEI CONTENUTI

Premessa	pag. 1
Ipotesi e obiettivi dell'analisi	pag. 1
Introduzione	pag. 2
Metodologia	pag. 3
Analisi patrimoniale	pag. 4
Analisi finanziaria	pag. 5
Analisi reddituale	pag. 7
Conclusioni	pag. 9
Highlights dei risultati	pag. 9
Approfondimenti metodologici e tavole	pag. 10

INTRODUZIONE

Amazon.com Inc. è una delle più grandi imprese di commercio elettronico operanti a livello mondiale. L'impresa esercita la propria attività tramite negozi sia fisici sia virtuali, nel nord America, a livello internazionale e tramite dei servizi web (Amazon Web Services). La propria offerta deriva da:

- Merce acquistata per la rivendita;
- Merce offerta da terze parti;
- Dispositivi elettronici sviluppati dall'azienda stessa (Kindle, Fire tablets, Fire TVs, Rings, Blink, eero, Echo);
- Subscription services (Amazon prime, Prime student, Prime Video, Prime music, Kindle, Audible).

Per effetto della pandemia la proporzione di ricavi provenienti dai negozi fisici sul totale si è ridotta, passando dal 6,1% al 4,2% (TABELLA 0.1). La quota di ricavi proveniente dal mercato del Nord America e da quello internazionale è aumentata mentre si è ridotta la quota relativa agli Amazon Web services (TABELLA 0.2).

FATTURATO: + 38%

ONLINE STORES: + 40%

PHYSICAL STORES: - 6%

(ricavi rispetto al 2019)

TABELLA 0.1: Composizione dei ricavi netti per gruppo di prodotti e servizi (confronto temporale, mln \$)

	2020		2019	
Online stores	197.346	51,1%	141.247	50,4%
Physical stores	16.227	4,2%	17.192	6,1%
Third-party seller services	80.461	20,8%	53.762	19,2%
Subscription services	25.207	6,5%	19.210	6,8%
AWS	45.370	11,8%	35.026	12,5%
Altro	21.453	5,6%	14.085	5,0%
RICAVI NETTI	386.064	100,0%	280.522	100,0%

Fonte: Amazon 2020 annual report

TABELLA 0.2: Composizione dei ricavi netti per gruppo di prodotti e servizi (confronto temporale, mln \$)

	2020		2019	
North America	236.282	61,2%	170.773	60,9%
Interational	104.412	27,0%	74.723	26,6%
AWS	45.370	11,8%	35.026	12,5%
RICAVI NETTI	386.064	100,0%	280.522	100,0%

Fonte: Amazon 2020 annual report

IL PROFILO DELL'IMPRESA Amazon.com Inc

SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA: Internet Retail

FORMA GIURIDICA: Società pubblica (incorporation)

FONDAZIONE: 1994

SEDE PRINCIPALE: Seattle, Stati Uniti

NUMERO DI DIPENDENTI: 1.541.000 (2022)

FATTURATO: 513,98 miliardi \$ (2022)

METODOLOGIA

Lo scopo principale dell'analisi è quello di determinare l'effetto della pandemia sulla performance economica e finanziaria dell'impresa Amazon.com.

Alla luce dell'obiettivo prefissato, il focus è stato posto sul confronto temporale della performance valutata in due periodi:

- 2019, anno caratterizzato dall'assenza della pandemia (casi isolati in Cina);
- 2020, anno caratterizzato da diffuse misure contenitive del virus a livello mondiale.

Per ogni periodo considerato le caratteristiche della gestione aziendale sono state messe in evidenza tramite un'**analisi di bilancio per indici**: questo approccio consiste nel calcolare, partendo dai prospetti del bilancio opportunamente riclassificati, degli indici assoluti o relativi, che permettano di fornire un giudizio data-driven degli aspetti patrimoniali, finanziari e reddituali dell'impresa.

Il confronto orizzontale degli indici ottenuti, ossia il confronto di quantità riferite alla stessa azienda valutata in periodi differenti, rispetto alla semplice lettura dei prospetti di bilancio permette non soltanto di ottenere informazioni di maggiore interesse e immediatezza di comprensione, tenendo simultaneamente in considerazione le molteplici relazioni esistenti tra le voci, ma anche di superare la staticità intrinseca del bilancio, valutandolo in un'ottica dinamica.

I paragrafi a seguire si focalizzano non tanto sul calcolo degli indici sopra menzionati, ma più sulla loro interpretazione, al fine di estrapolare informazioni statistiche d'interesse strategico per l'azienda.

Ulteriori approfondimenti riguardo la metodologia adottata e il calcolo degli indici sono stati riportati nell'appendice "APPROFONDIMENTI METODOLOGICI E TAVOLE".

1. ANALISI PATRIMONIALE

L'analisi patrimoniale mira ad esaminare la struttura del patrimonio aziendale, valutando le condizioni di equilibrio nella composizione degli impieghi e delle fonti di finanziamento.

Il GRAFICO 1.1 evidenzia la composizione patrimoniale nonché la sua variazione tra gli anni 2019 e 2020. Nel periodo considerato la struttura degli impieghi è diventata più rigida, a seguito di una riduzione del peso delle classi di investimento con maggiore liquidabilità, che riescono cioè a trasformarsi rapidamente in forma liquida (rimanenze, crediti a breve termine...).

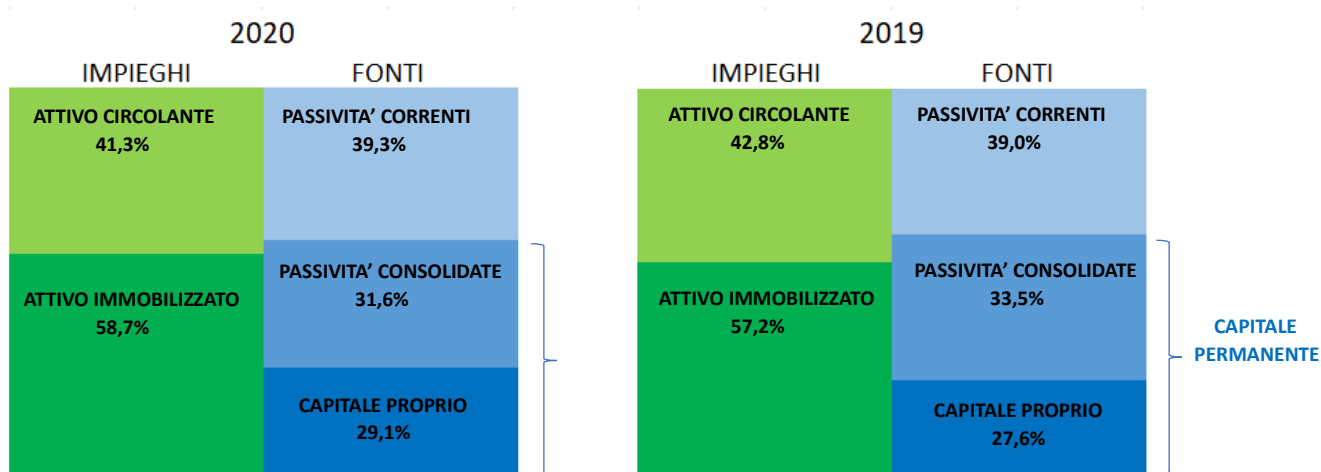
Tale variazione potrebbe essere legata alla necessità di aver dovuto effettuare degli investimenti a medio/lungo termine relativi alla messa in sicurezza dei locali di lavoro a causa dell'emergenza sanitaria.

La struttura delle fonti di finanziamento esterne subisce una variazione in termini di composizione (GRAFICO 1.1): si riduce l'incidenza dei debiti a media/lunga scadenza nei confronti di terzi mentre aumenta quella dei debiti con scadenza entro i 12 mesi.

Il peso del capitale proprio, misurato dall'indice di autonomia finanziaria, è aumentato del 1,5%, con conseguente riduzione del peso assunto dal capitale di debito, sebbene il ricorso ad esso rimanga comunque elevato.

Il grado di capitalizzazione dell'azienda, determinato considerando congiuntamente capitale di debito e capitale proprio, è aumentato nei due anni considerati, ma permane comunque una rilevante e pericolosa dipendenza dal capitale di debito: nel 2020 per ogni 10\$ di finanziamento, 8\$ provengono da fonti esterne all'impresa.

GRAFICO 1.1: Composizione del patrimonio aziendale (confronto temporale)



Fonte: Amazon 2020 annual report

2. ANALISI FINANZIARIA

L'analisi finanziaria esamina l'attitudine dell'azienda a fronteggiare i fabbisogni finanziari di breve, medio e lungo periodo.

Osservando il GRAFICO 1.1 è possibile notare che, in entrambi gli anni considerati, il fabbisogno finanziario derivante dall'attivo immobilizzato viene completamente coperto dal capitale permanente, costituito da capitale proprio e passività consolidate (indice di copertura globale delle immobilizzazioni).

CAPITALE PERMANENTE > ATTIVO IMMOBILIZZATO

Data la rilevante dipendenza dal capitale di debito, il capitale proprio non riesce, da solo, a coprire le immobilizzazioni (autocopertura delle immobilizzazioni).

A seguito dell'aumento di capitale proprio, la copertura migliora, ma rimanendo tuttavia insufficiente.

CAPITALE PROPRIO < ATTIVO IMMOBILIZZATO

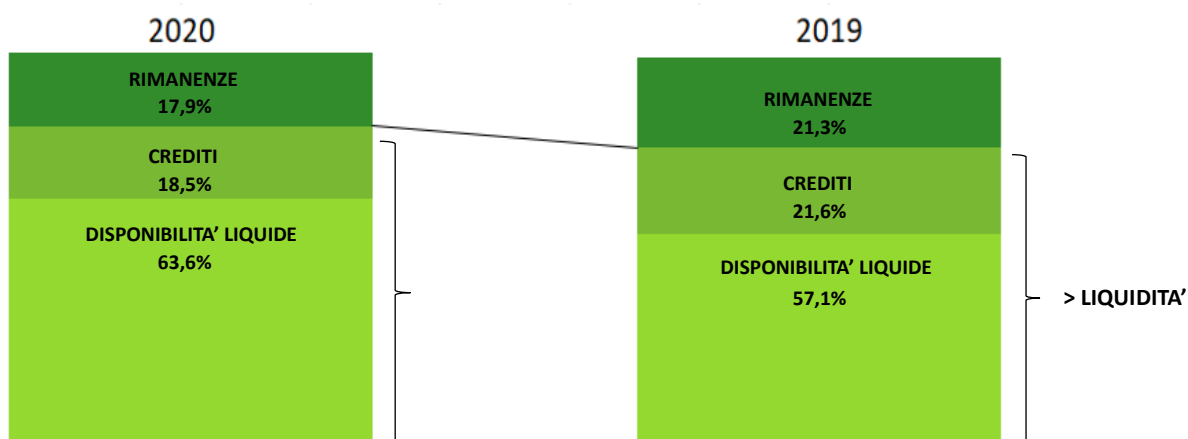
L'impresa presenta una solvibilità sufficiente a far fronte agli impegni finanziari di prossima scadenza (passività correnti) con le proprie risorse liquide o prontamente liquidabili (current ratio). Tale capacità migliora nel corso dei due anni considerati, ma dipende fortemente dalla presenza di scorte di magazzino, non sempre facilmente liquidabili. Nell'eventualità di un rimborso integrale dei debiti a breve scadenza l'impresa sarebbe in grado di far fronte agli impegni assunti soltanto potendo immediatamente trasformare in moneta le proprie scorte; in caso contrario l'impresa si ritroverebbe nell'incapacità di rispettare i propri impegni finanziari.

ATTIVO CORRENTE > PASSIVITA' CORRENTI

DISPONIBILITA' LIQUIDE E FINANZIARIE < PASSIVITA' CORRENTI

Per ovviare a questo problema l'impresa, nel 2020, ha ridotto il peso percentuale delle rimanenze sul totale dell'attivo corrente, aumentando d'altra parte quello delle disponibilità aventi maggiori liquidabilità (GRAFICO 2.1).

GRAFICO 2.1: Composizione dell'attivo corrente (confronto temporale)



Fonte: Amazon 2020 annual report

La capacità delle scorte di magazzino di trasformarsi in moneta dipende non soltanto dalla domanda dei prodotti, ma anche dall'efficienza nella loro gestione. Dal 2019 al 2020 il numero di volte in cui mediamente le rimanenze si rinnovano nel magazzino, trasformandosi in denaro liquido è aumentato (indice di rotazione delle scorte). Ciò significa che l'impresa non solo ha ridotto il peso assunto da questa componente dell'attivo corrente (passando dal 21,3% al 17,9%), ma ne ha anche aumentato la liquidità.

Il miglioramento nella gestione delle scorte di magazzino non è stato però accompagnato da un miglioramento nell'efficienza di utilizzo del capitale investito (indice di rotazione del capitale investito). Il numero di volte in cui gli impieghi, nel loro complesso, ritornano in forma liquida per effetto delle vendite durante l'esercizio si è infatti ridotto: ciò significa che, nel 2020, una stessa quantità d'impieghi genera meno ricavi rispetto all'esercizio precedente.

Questo risultato deriva dalla diversa variazione negli investimenti e nei ricavi: a fronte di un incremento negli investimenti del 43% si è verificato un incremento nei ricavi di vendita inferiore, pari al 38%.

INVESTIMENTI: + 43%

FATTURATO: + 38%

(rispetto al 2019)

Tale risultato necessita di essere contestualizzato rispetto al periodo di riferimento: la pandemia ha portato con sé diverse sfide e costi per l'azienda (messa in sicurezza degli ambienti di lavoro, dispositivi di prevenzione...). Pur di continuare con l'esercizio della propria attività, Amazon.com ha dovuto affrontare un aumento del 54% delle sole immobilizzazioni materiali, ben sapendo che soltanto una parte di questo aumento si sarebbe potuto tradurre in effettivo guadagno.

3. ANALISI REDDITUALE

L'analisi della redditività si propone di individuare l'entità e l'origine del reddito prodotto dall'impresa, valutandone la struttura economica.

Nel 2020, rispetto al 2019, la redditività aziendale, ossia la capacità di produrre nuova ricchezza, è decisamente migliorata:

- La remunerazione complessiva degli investimenti effettuati con capitale sia proprio sia di terzi, misurata dal ROA, tramite il risultato di tutte le gestioni aziendali, è aumentata, principalmente a causa del sostanziale incremento nell'utile netto di esercizio (+84% rispetto al 2019).
- Il grado di remunerazione del rischio affrontato dall'imprenditore e dai soci, misurato dal ROE, è migliorato, passando dal 18,7% al 22,8%. Il ROE, tuttavia, tiene conto dei risultati di diverse gestioni; pertanto, è necessario tenere conto degli elementi che compongono il risultato netto d'esercizio:

$$\text{UTILE NETTO D'ESERCIZIO} = \text{RISULTATO GESTIONE OPERATIVA} + \text{RISULTATO GESTIONE NON CARATTERISTICA} - \text{IMPOSTE}$$

La capacità del risultato della gestione operativa di remunerare il capitale di rischio aumenta, passando dal 23,4% al 24,5%.

Il carico fiscale ha un effetto negativo sulla redditività globale netta, che tuttavia si affievolisce nei due anni considerati: il peso delle imposte sul risultato economico di tutte le gestioni passa dal 17% del 2019 al 12% del 2020 mentre la gestione non caratteristica (imposte escluse) passa dal far ridurre il reddito operativo del 4% nel 2019 al farlo aumentare del 5,3% nel 2020.

La remunerazione degli investimenti tramite il risultato della sola gestione operativa migliora di 0,6 punti percentuali di differenza (indice ROI).

L'onerosità del capitale di debito (indice ROD) mostra un leggero calo, dal 1% allo 0,7%. A seguito di un aumento nel capitale di debito del 40% rispetto al 2019, si verifica un incremento di soli 3 punti percentuali sull'ammontare di interessi passivi pagati dall'azienda.

INTERESSI PASSIVI: + 3%
CAPITALE DI DEBITO: + 40%
(rispetto al 2019)

Dal confronto tra la redditività del capitale investito e il costo del denaro si osserva la presenza di un ampio margine d'investimento, che aumenta nel 2020.

$$\text{REDDITIVITA' CAPITALE INVESTITO} > \text{COSTO CAPITALE DI DEBITO}$$

In entrambi gli anni l'impresa ha convenienza a finanziare gli investimenti incrementando i finanziamenti a titolo di capitale di debito perché ciò significa che le risorse investite nelle attività caratteristiche producono un reddito sufficiente a garantire il pagamento degli interessi passivi che costituiscono la remunerazione del capitale di debito.

La convenienza a finanziare gli investimenti tramite capitale di terzi aumenta tra il 2019 e il 2020 e ha un effetto positivo sulla redditività del capitale di rischio. Questo effetto viene amplificato in maniera moltiplicativa (effetto leva) dal ricorso al capitale di debito, quantificato tramite il quoziente d'indebitamento.

> CONVENIENZA ALL' INDEBITAMENTO > INDEBITAMENTO > REDDITIVITA' DEL CAPITALE DI RISCHIO

Questo risultato spiega il notevole ricorso all'indebitamento evidenziato dall'analisi patrimoniale: l'azienda ha convenienza ad indebitarsi perché in questo modo, per effetto della leva finanziaria, riesce ad ottenere una migliore redditività.

La redditività delle vendite, ossia la percentuale di guadagno lordo in termini di risultato operativo su un'unità di vendite nette è aumentata (indice ROS): nel 2020 per ogni unità di ricavi, il reddito operativo che residua dopo la copertura dei costi della gestione caratteristica è pari al 5,9% (5,2% nel 2019).

CONCLUSIONI

La pandemia ha portato con sé diverse sfide e costi, ma anche notevoli opportunità, che l'azienda ha saputo sfruttare a proprio vantaggio: da un lato amazon.com ha dovuto far fronte a degli investimenti importanti, che hanno determinato un irrigidimento del patrimonio aziendale; dall'altro, il potenziamento delle fonti di ricavo diverse dagli store fisici ha determinato un incremento della redditività, portando (quasi) ad un raddoppiamento del fatturato in un solo anno.

L'azienda presenta alcuni problemi dal punto di vista della liquidità a breve termine cui però sta cercando di porre rimedio agendo sul peso e sulla liquidabilità delle scorte di magazzino.

Il notevole ricorso all'indebitamento porta con sé lo svantaggio di ridurre l'autonomia finanziaria aziendale, ma anche il vantaggio di aumentare la redditività del capitale proprio per effetto di una leva finanziaria favorevole.

Il coronavirus ha dato, in sintesi, l'opportunità di dimostrare all'azienda di essere un colosso non soltanto nel settore dell' Internet Retail, ma anche nella gestione degli imprevisti.

HIGHLIGHTS DEI RISULTATI

- maggiore rigidità degli investimenti;
- maggiore autonomia finanziaria;
- notevole ricorso al capitale di terzi;
- effetto leva favorevole;
- maggiore efficienza nella gestione delle scorte;
- liquidità in bilico, dipendente dalle scorte.

APPROFONDIMENTI METODOLOGICI E TAVOLE

1. Riclassificazione del bilancio

L'analisi per indici si basa sul confronto tra voci già presenti nel prospetto di bilancio civilistico o raggruppate secondo determinati criteri logici.

Per tale motivo, l'analisi per indici presuppone la **riclassificazione del bilancio**: si tratta di un'operazione in cui le voci del bilancio vengono rielaborate e riaggregate in maniera tale da agevolare e rendere possibile l'analisi per indici.

1.1 Riclassificazione dello stato patrimoniale

Lo stato patrimoniale è stato riclassificato secondo criteri finanziari, al fine di evidenziare la struttura degli impieghi e la composizione delle fonti di finanziamento.

- Gli impieghi (attivo) sono stati esposti in ordine decrescente di liquidabilità, ossia in relazione al tempo necessario per trasformarsi in moneta. A tal fine nella sezione dell'attivo troviamo l'attivo corrente, composto dagli elementi patrimoniali che possono essere convertiti in moneta nel breve termine (rimanenze, crediti a breve termine, disponibilità liquide), seguito dall'attivo immobilizzato, composto da elementi che costituiscono la struttura fissa dell'azienda (immobilizzazioni materiali e immateriali) e i crediti esigibili nel medio/lungo termine (immobilizzazioni finanziarie).
- Le fonti di finanziamento (passivo) sono state esposte in ordine crescente di esigibilità, ossia in relazione all'intervallo di tempo che precede il rimborso. Le passività correnti sono costituite dai debiti rimborsabili entro 12 mesi (incluse le quote di utile da distribuire ai soci), dai ratei e dai risconti passivi, le passività consolidate dai debiti con scadenza superiore ai 12 mesi mentre il patrimonio netto comprende non soltanto capitale sociale e riserve, ma anche la quota di utile non destinata alla distribuzione tra i soci.

TABELLA 1.1: Stato patrimoniale riclassificato secondo criteri finanziari (anni 2019, 2020)

STATO PATRIMONIALE RIELABORATO SECONDO CRITERI FINANZIARI					
IMPIEGHI			FONTI DI FINANZIAMENTO		
	2020	2019		2020	2019
ATTIVO CORRENTE	132.733.000.000	96.334.000.000	PASSIVITA' CORRENTI	126.385.000.000	87.812.000.000
Rimanenze	23.795.000.000	20.497.000.000			
Crediti entro l'esercizio	24.542.000.000	20.816.000.000			
Disponibilità liquide	84.396.000.000	55.021.000.000			
ATTIVO IMMOBILIZZATO	188.462.000.000	128.914.000.000	PASSIVITA' CONSOLIDATE	101.406.000.000	75.376.000.000
Immobilizzazioni immateriali	15.017.000.000	14.754.000.000			
Immobilizzazioni materiali	150.667.000.000	97.846.000.000			
Immobilizzazioni finanziarie	22.778.000.000	16.314.000.000			
			PATRIMONIO NETTO	93.404.000.000	62.060.000.000
TOTALE ATTIVO	321.195.000.000	225.248.000.000	TOTALE PASSIVO	321.195.000.000	225.248.000.000

Fonte: Amazon 2020 annual report

1.2 Riclassificazione del conto economico

L'obiettivo della riclassificazione del conto economico è quello di evidenziare i diversi contributi delle diverse gestioni presenti nell'impresa (operativa, finanziaria, straordinaria e accessoria).

Il conto economico in esame è stato riclassificato secondo la configurazione a ricavi e costo del venduto, considerandone la destinazione produttiva (i dati vengono desunti dalla contabilità industriale), ossia la funzione aziendale cui si riferiscono.

TABELLA 1.2: Conto economico riclassificato a ricavi e costo del venduto (anni 2019, 2020)

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO A RICAVI E COSTO DEL VENDUTO		
	2020	2019
Ricavi di vendita	386.064.000.000	280.522.000.000
Costo del venduto	233.307.000.000	165.536.000.000
MARGINE LORDO INDUSTRIALE	152.757.000.000	114.986.000.000
Spese gestione operativa	129.858.000.000	100.445.000.000
REDDITO OPERATIVO (EBIT)	22.899.000.000	14.541.000.000
Risultato della gestione finanziaria	- 1.092.000.000	- 768.000.000
Interessi attivi	555.000.000	832.000.000
Interessi passivi	- 1.647.000.000	- 1.600.000.000
Risultato della gestione accessoria	2.371.000.000	203.000.000
RISULTATO ECONOMICO DELLA GESTIONE ORDINARIA	24.178.000.000	13.976.000.000
Risultato della gestione straordinaria	-	-
RISULTATO ECONOMICO AL LORDO DELLE IMPOSTE	24.178.000.000	13.976.000.000
Imposte dell'esercizio	2.847.000.000	2.388.000.000
UTILE D'ESERCIZIO	21.331.000.000	11.588.000.000

Fonte: Amazon 2020 annual report

2.1 Analisi patrimoniale

TABELLA 2.1: Indici per l'analisi patrimoniale (anni 2019, 2020)

	2020	2019
RIGIDITA' DEGLI IMPIEGHI = $\text{ATTIVO IMMOBILIZZATO} / \text{TOTALE IMPIEGHI}$	58,7%	57,2%
ELASTICITA' DEGLI IMPIEGHI = $\text{ATTIVO CORRENTE} / \text{TOTALE IMPIEGHI}$	41,3%	42,8%
INDICE DI ELASTICITA' = $\text{ATTIVO CORRENTE} / \text{ATTIVO IMMOBILIZZATO}$	70,4%	74,7%
INCIDENZA DELLE PASSIVITA' CORRENTI = $\text{PASSIVITA' CORRENTI} / \text{TOT. FONTI}$	39,3%	39,0%
INCIDENZA DELLE PASSIVITA' CONSOLIDATE = $\text{PASSIVITA' CONSOLIDATE} / \text{TOT. FONTI}$	31,6%	33,5%
INCIDENZA DEL CAPITALE PROPRIO (AUTONOMIA FINANZIARIA) = $\text{CAP. PROPRIO} / \text{TOT. FONTI}$	29,1%	27,6%
LEVERAGE = $\text{TOT. IMPIEGHI} / \text{CAPITALE PROPRIO}$	3,44	3,63
INCIDENZA DEL CAPITALE DI DEBITO (DIPENDENZA FINANZIARIA) = $\text{CAP. DI DEBITO} / \text{TOT. FONTI}$	70,9%	72,4%
QUOZIENTE D'INDEBITAMENTO = $\text{CAPITALE DI DEBITO} / \text{CAPITALE PROPRIO}$	2,44	2,63

Fonte: Rielaborazione sui dati dell'Amazon 2020 annual report

2.2 Analisi finanziaria

TABELLA 2.2: Indici per l'analisi finanziaria (anni 2019, 2020)

	2020	2019
SOLIDITA'	AUTOCOPERTURA DELLE IMMOBILIZZAZIONI = CAPITALE PROPRIO / ATTIVO IMMOBILIZZATO	
	0,50	0,48
LIQUIDITA'	COPERTURA GLOBALE DELLE IMMOBILIZZAZIONI = CAPITALE PERMANENTE / ATTIVO IMMOBILIZZATO	
	1,03	1,07
	INDICE DI DISPONIBILITA' (CURRENT RATIO) = ATTIVO CORRENTE / PASSIVITA' CORRENTI	
	1,05	1,10
ROTAZIONE	INDICE DI LIQUIDITA' 2 (QUICK RATIO) = DISP. FINANZIARIE + DISP. LIQUIDE / PASSIVITA' CORRENTI	
	0,86	0,86
	INDICE DI LIQUIDITA' 1 = DISP. LIQUIDE / PASSIVITA' CORRENTI	
	0,67	0,63
	INDICE DI ROTAZIONE DEL CAPITALE INVESTITO = RICAVI DI VENDITA / TOT. IMPIEGHI	
	1,20	1,25
	INDICE DI ROTAZIONE DELL'ATTIVO CORRENTE = RICAVI DI VENDITA / ATTIVO CORRENTE	
	2,91	2,91
	INDICE DI ROTAZIONE DELLE SCORTE = COSTO DEL VENDUTO / RIMANENZE	
	9,80	8,08

Fonte: Rielaborazione sui dati dell'Amazon 2020 annual report

2.3 Analisi reddituale

TABELLA 2.3: Indici per l'analisi reddituale (anni 2019, 2020)

	2020	2019
REDDITIVITA' GLOBALE (ROA) = UTILE NETTO D'ESERCIZIO / TOTALE IMPIEGHI	6,6%	5,1%
REDDITIVITA' GLOBALE DEL CAPITALE PROPRIO (ROE) = UTILE NETTO D'ESERCIZIO / CAPITALE PROPRIO	22,8%	18,7%
REDDITIVITA' OPERATIVA DEL CAPITALE INVESTITO (ROI) = REDDITO OPERATIVO / TOTALE IMPIEGHI	7,1%	6,5%
REMUNERAZIONE DEL CAPITALE DI DEBITO (ROD) = ONERI FINANZIARI / CAPITALE DI DEBITO	0,7%	1,0%
REDDITIVITA' DELLE VENDITE (ROS) = REDDITO OPERATIVO / RICAVI DI VENDITA	5,9%	5,2%
INCIDENZA DELLA GESTIONE NON CARATTERISTICA = UTILE NETTO D'ESERCIZIO / REDDITO OPERATIVO	93,2%	79,7%

Fonte: Rielaborazione sui dati dell'Amazon 2020 annual report

TABELLA 2: Scomposizione del ROE secondo l'approccio additivo di Modigliani-Miller (anni 2019, 2020)

	2020	2019
REDDITO OPERATIVO / CAPITALE PROPRIO	24,5%	23,4%
RISULTATO GESTIONE NON CARATTERISTICA / CAPITALE PROPRIO	1,4%	-0,9%
IMPOSTE / CAPITALE PROPRIO	3,0%	3,8%

Fonte: Rielaborazione sui dati dell'Amazon 2020 annual report

TABELLA 3: Composizione dell'attivo corrente (anni 2019, 2020)

	2020		2019	
ATTIVO CORRENTE	132.733.000.000	100,0%	96.334.000.000	100,0%
Rimanenze	23.795.000.000	17,9%	20.497.000.000	21,3%
Crediti entro l'esercizio	24.542.000.000	18,5%	20.816.000.000	21,6%
Disponibilità liquide	84.396.000.000	63,6%	55.021.000.000	57,1%

Fonte: Amazon 2020 annual report