

Il nuovo codice della crisi: gli alert e le altre indicazioni desumibili dal bilancio e dalla contabilità della piccola impresa

Normativa

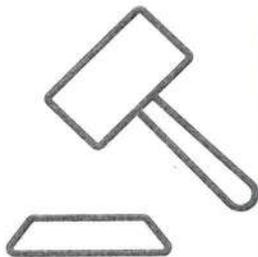
Il 14.02.2019 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il D.Lgs. 12.01.2019 n. 14 il “Codice della Crisi d’impresa e dell’insolvenza” che ha l’obiettivo dichiarato di riformare in modo organico la disciplina delle procedure concorsuali, con due principali finalità:

- consentire una diagnosi precoce dello stato di difficoltà delle imprese;
- e salvaguardare la capacità imprenditoriale di coloro che vanno incontro a un fallimento di impresa dovuto a particolari contingenze.

Tralasciando in questa sede tutte le importanti implicazioni, anche di carattere penale, previste dalla nuova disciplina, si evidenzia che il nuovo “Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza” impone all’imprenditore di dotarsi di strumenti adeguati alla tempestiva rilevazione dello stato di crisi e all’assunzione di idonee iniziative.

In particolare la norma prevede, testualmente, che:

- **«l'imprenditore individuale deve adottare misure idonee a rilevare tempestivamente lo stato di crisi e assumere senza indugio le iniziative necessarie a farvi fronte;**



- **l'imprenditore collettivo deve adottare un assetto organizzativo adeguato ai sensi dell'articolo 2086 del codice**

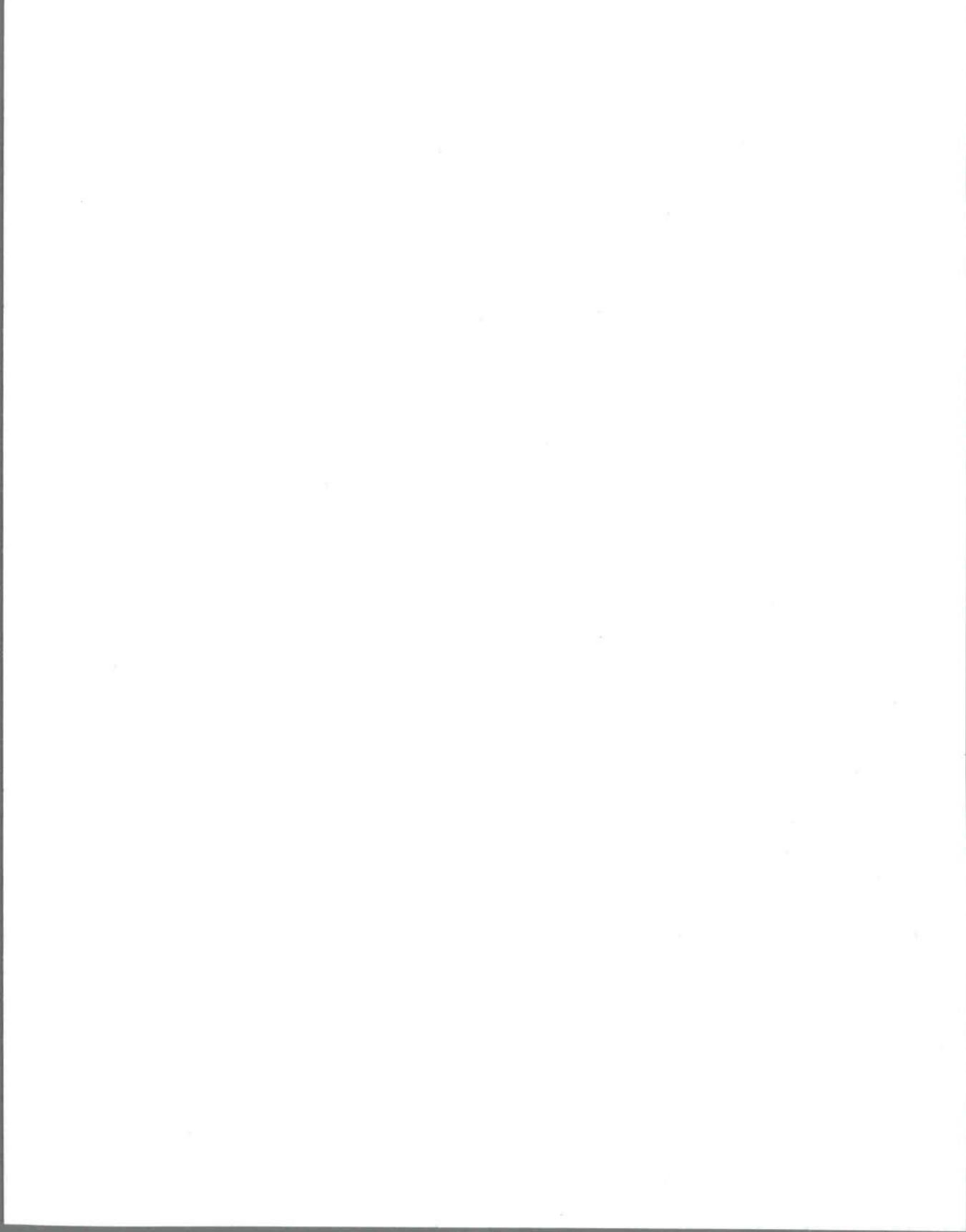
civile, ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi e dell'assunzione di idonee iniziative».

La rilevazione deve essere preventiva e coinvolge, con responsabilità solidale, sia l'imprenditore, e quindi il suo consulente, che gli eventuali organi di controllo presenti.

Gli assetti organizzativi devono essere monitorati e, **almeno ogni sei mesi**, ne deve essere valutata l'adeguatezza. Il termine di 6 mesi non è espressamente indicato dalla legge ma, con riferimento alle società di capitali, lo si può evincere dalla lettura combinata degli articoli:

- art. 2381, c. 3, C.C.: *«Il consiglio di amministrazione determina il contenuto, i limiti e le eventuali modalità di esercizio della delega; può sempre impartire direttive agli organi delegati e avocare a sé operazioni rientranti nella delega. Sulla base delle informazioni ricevute valuta l'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile della società; quando elaborati, esamina i piani strategici, industriali e finanziari della società; valuta, sulla base della relazione degli organi delegati, il generale andamento della gestione»;*

- art. 2381, c. 5, C.C.: *«Gli organi delegati curano che l'assetto organizzativo, amministrativo e contabile sia adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa e riferiscono al consiglio di amministrazione e al collegio sindacale, con la periodicità fissata dallo statuto e in ogni caso **almeno ogni sei mesi**, sul generale andamento della gestione e sulla sua prevedibile*



evoluzione nonché sulle operazioni di maggior rilievo, per le loro dimensioni o caratteristiche, effettuate dalla società e dalle sue controllate».

La nomina dell'organo di controllo

Una delle novità che ha avuto maggior impatto sulle PMI è quella prevista dall'art 379 del D.Lgs. che, andando a modificare l'articolo 2477 C.C., ha variato i limiti per la nomina dell'organo di controllo.

In prima battuta il Codice della Crisi aveva previsto l'obbligo di nomina di un organo di controllo, «*se la società:*

- *è tenuta alla redazione del bilancio consolidato;*
- *controlla una società obbligata alla revisione legale dei conti;*
- *ha superato per due esercizi consecutivi almeno uno dei seguenti limiti:*
 - . *totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 2 milioni di euro;*
 - . *ricavi delle vendite e delle prestazioni: 2 milioni di euro;*
 - . *dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 10 unità».*

Successivamente, la conversione in legge del Decreto sblocca cantieri (D.L. 32/2019), ha ampliato i predetti limiti.

Rimaste confermate le prime due ipotesi (obbligo di redazione del bilancio consolidato e controllo di una società obbligata alla revisione legale dei conti), le soglie relative alla terza fattispecie risultano raddoppiate.

Pertanto, ad oggi, l'obbligo di nomina dell'organo di controllo o del revisore sussiste per le Srl che per due esercizi consecutivi hanno superato almeno uno dei seguenti limiti:

- **totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 4 milioni di euro;**
- **ricavi delle vendite e delle prestazioni: 4 milioni di euro;**
- **dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 20 unità.**

È stato fissato il termine di 9 mesi (dal 16.03.2019) per permettere alle società di adeguare statuto e atto costitutivo e costituire l'or-

gano di controllo.

L'entrata in vigore

Il decreto prevede che le disposizioni in esso contenute abbiano tempi di entrata in vigore differenziati:

- in vigore dal 16.03.2019:
 - . istituzione dell'albo nazionale dei curatori, dei commissari e dei liquidatori;
 - . **responsabilità degli amministratori in caso di mancata capienza del patrimonio sociale;**
 - . **obbligo dell'imprenditore di istituire un assetto organizzativo adeguato alle dimensioni dell'azienda;**
- in vigore dal 16.12.2019:
 - . adeguamento statuti e nomina revisori
- in vigore dal 14.08.2020:
 - . procedure di allerta per l'emersione della crisi attraverso la previsione di specifici indici;
 - . tutte le disposizioni che innovano le procedure di gestione della crisi: Concordato preventivo, Transazione fiscale, Sovraindebitamento, Concordato minore, Liquidazione giudiziale, ecc.

Le principali disposizioni che hanno un impatto sull'analisi degli aspetti economici finanziari entrano quindi in vigore soltanto dal 14.08.2020. **Ma nel frattempo, come si possono coordinare le nuove responsabilità, già in vigore (istituzione di un adeguato assetto organizzativo e rilevazione tempestiva della crisi e della perdita di continuità aziendale), con le procedure che partiranno soltanto ad agosto 2020?**

L'obbligo di vigilanza

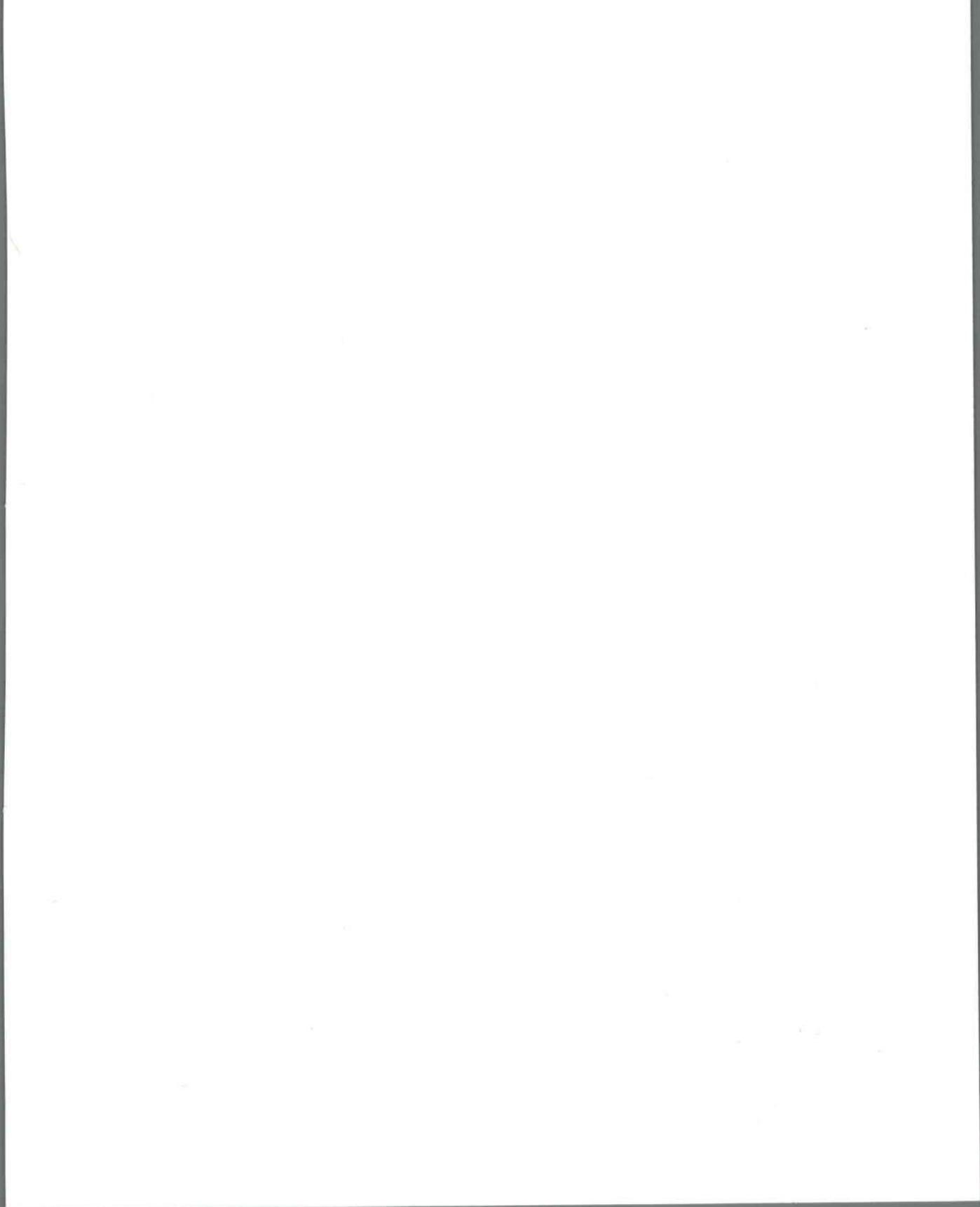
Il Codice della Crisi d'impresa e dell'insolvenza (D.Lgs. n. 14/2019) ha previsto uno specifico obbligo di vigilanza, e la conseguente possibilità di attivare gli strumenti di allerta interni, per gli organi di controllo societario, al fine di verificare che gli amministratori prevedano sistemi di controllo efficaci, nonché procedure periodiche per la verifica del buon andamento economico-finanziario dell'impresa. Nel caso

o di

in-
ren-
ren-

oni-
sse-
nesi
ma,
può
oli:
stra-
tuali
im-
a sé
delle
l'as-
della
egici,
sulla
erale

rano
abile
rpre-
e al
sta-
el ge-
libile



di comprovati indizi di crisi, e della conseguente inerzia degli amministratori nella risoluzione delle difficoltà economiche, sarà loro compito informare della situazione rilevata l'Organismo di composizione della crisi d'impresa costituito presso le Camere di commercio territorialmente competenti.

Gli obblighi di verifica e controllo non riguardano solo le società obbligate alla nomina del revisore. Si applicano anche per tutti gli altri soggetti: in quei casi, in ipotesi di riscontrata inadempienza, la responsabilità sarà attribuita agli amministratori/legale rappresentante.

In tema di "indicatori" il Codice della Crisi individua precisi limiti all'art. 15 c. 2 lett. a), b) e c) e art 24 c. 1 lett. a) e b):

Art. 15 c. 2 lett. a)	Debito IVA scaduto e non versato risultante dalla liquidazione periodica trimestrale pari ad almeno il 30% del volume d'affari del medesimo periodo e non inferiore a euro 25.000 per volume d'affari risultante dalla dichiarazione IVA relativa all'anno precedente fino a 2.000.000 di euro, non inferiore a euro 50.000 per volume d'affari risultante dalla dichiarazione IVA relativa all'anno precedente fino a 10.000.000 di euro, non inferiore a euro 100.000, per volume d'affari risultante dalla dichiarazione IVA relativa all'anno precedente oltre 10.000.000 di euro.
Art. 15 c. 2 lett. b)	Ritardo di oltre sei mesi nel versamento di contributi previdenziali di ammontare superiore alla metà di quelli dovuti nell'anno precedente e superiore alla soglia di euro 50.000.
Art. 15 c. 2 lett. c)	Somatoria dei crediti affidati all'agente della riscossione, autodichiarati o definitivamente accertati e scaduti da oltre novanta giorni superiore, per le imprese individuali a euro 500.000 e per le imprese collettive a euro 1.000.000.
Art. 24 c. 1 lett. a)	Esistenza di debiti per retribuzioni scaduti da almeno sessanta giorni per un ammontare pari ad oltre la metà dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni.
Art. 24 c. 1 lett. b)	Esistenza di debiti verso fornitori scaduti da almeno centoventi giorni per un ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti.

L'art. 13 del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza prevede che costituiscano inoltre indicatori di crisi gli squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività imprenditoriale svolta dal debitore, tenuto conto della data di costituzione e di inizio dell'attività, rilevabili **attraverso appositi indici che diano evidenza della sostenibilità dei debiti per almeno i sei mesi**

successivi e delle prospettive di continuità aziendale per l'esercizio in corso o, quando la durata residua dell'esercizio al momento della valutazione è inferiore a sei mesi, per i sei mesi successivi.

A questi fini, lo stesso articolo 13 specifica che sarà il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili che, tenuto conto delle migliori prassi nazionali ed internazionali, elaborerà con cadenza almeno trien-



nale, in riferimento ad ogni tipologia di attività economica secondo le classificazioni ISTAT, gli indici significativi che, valutati unitariamente, faranno ragionevolmente presumere la sussistenza di uno stato di crisi dell'impresa.

Con Informativa del 15.05.2019 il CNDCEC ha reso noto di aver sottoscritto un Protocollo d'Intesa con la società Cerved per la realizzazione degli indicatori della crisi.

Per testare gli indicatori su dati campionari sono state svolte diverse analisi e studi/simulazioni sulle imprese.

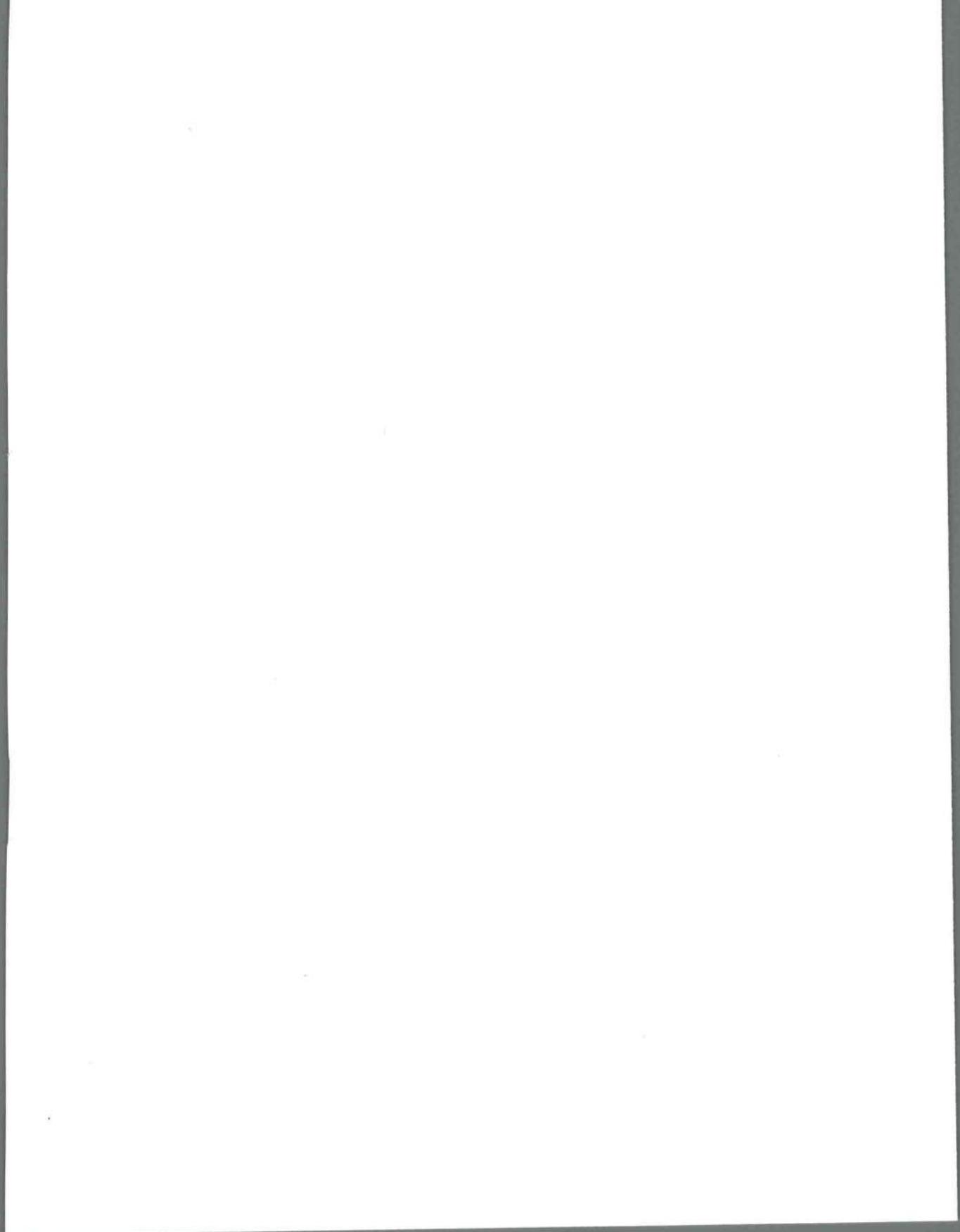
Cerved ha selezionato l'intera base di imprese presenti nei propri database negli anni 2011-2016, per coprire un arco temporale sufficientemente ampio ed ottenere evidenze strutturali e non influenzate dalla congiuntura economica. Sono state selezionate le società di capitale

con bilanci che hanno manifestato situazioni di insolvenza nel periodo considerato ed è stato costruito un campione rappresentativo dell'economia italiana, abbinando ad ogni impresa insolvente una gemella in normali condizioni operative (campione bilanciato).

Ai fini dell'individuazione degli indicatori più predittivi per la riforma della legge fallimentare, sono stati considerati indici caratterizzati da facilità di calcolo, semplicità interpretativa e significativi delle rispettive aree di valutazione:

- cashflow/attivo nell'area di redditività;
- patrimonio netto su passivo per la struttura finanziaria;
- oneri finanziari su ricavi per la sostenibilità dei debiti;
- e l'indice di liquidità per l'equilibrio finanziario.

Indicatore	Area di Valutazione	Calcolo
Cash Flow / Attivo	Redditività	Capacità dell'impresa di produrre flussi di cassa in rapporto alle attività investite. Valori elevati sono indice di elevata redditività.
Patrimonio netto / Passivo	Struttura finanziaria	Confronta l'apporto degli azionisti con quello degli altri portatori di interesse (finanziatori, fornitori, dipendenti, Stato). Aziende strutturalmente indebitate presentano valori ridotti, non raramente anche negativi.
Oneri finanziari / Ricavi	Sostenibilità dei debiti	Valuta il peso degli oneri finanziari sui ricavi dell'esercizio. Valori elevati sono indice di possibili difficoltà nel sostenere l'indebitamento finanziario.
Current Ratio o liquidità corrente	Equilibrio finanziario	La solvibilità aziendale viene esaminata valutando la correlazione temporale tra attività e passività aventi stessa scadenza. Normalmente si considera equilibrata la situazione in cui le attività sono superiori alle passività e quindi il rapporto è positivo.



La ricerca condotta da Cerved sui bilanci relativi agli esercizi 2016 e 2017 di 936.999 imprese ha individuato dei valori soglia fissando tre diversi tassi di probabilità di default delle aziende:

Probabilità di default	Cash flow/ Attivo	Patrimonio netto/ Passivo	Oneri finanziari/ Ricavi	Attivo corrente/ Passivo corrente
70%	2.7	6.0	1.8	93
80%	0.3	1.5	10,3	40.2
90%	- 10,7	- 6.3		

I valori soglia derivati dalla ricerca del Cerved possono essere presi a riferimento dalle società per una prima forma di autovalutazione.

Cerved ha comunque messo in evidenza che utilizzando singoli e specifici indici di bilancio, il numero di segnalazioni rischia di essere molto elevato, traducendosi in un carico di lavoro non gestibile per gli organismi di composizione della crisi. Una combinazione di due o più indici potrebbe essere una soluzione.

Z score di Altman

Tra gli indicatori di crisi viene spesso citato l'**indice di Altman** che in alcune realtà viene considerato uno **strumento cardine in materia di previsione e prevenzione della crisi di impresa**. Il suo principale punto di forza riguarda la semplicità d'uso: è sufficiente, infatti, risolvere un calcolo matematico ed ottenere un valore (il cd. "Z score") da comparare con altri parametri per determinare se la società in esame possa essere considerata con una probabilità di *default* molto alta, oppure un'impresa finanziariamente solida, oppure da collocarsi nella cd. *grey area*, in relazione alla quale risulta difficile esprimere un giudizio definitivo, ma la cui appartenenza denota un precario stato di salute economico-finanziario.

Il test fu sviluppato analizzando i dati di bilancio di 66 società industriali quotate, metà delle quali in *default*.

Le variabili utilizzate per il calcolo dello Z-Sco-

re sono:

- vendite nette;
- risultato operativo;
- capitale investito;
- capitale circolante netto;
- passività totali;
- utili non distribuiti;
- patrimonio netto.

L'equazione di primo grado per calcolare lo Z-Score è la seguente:

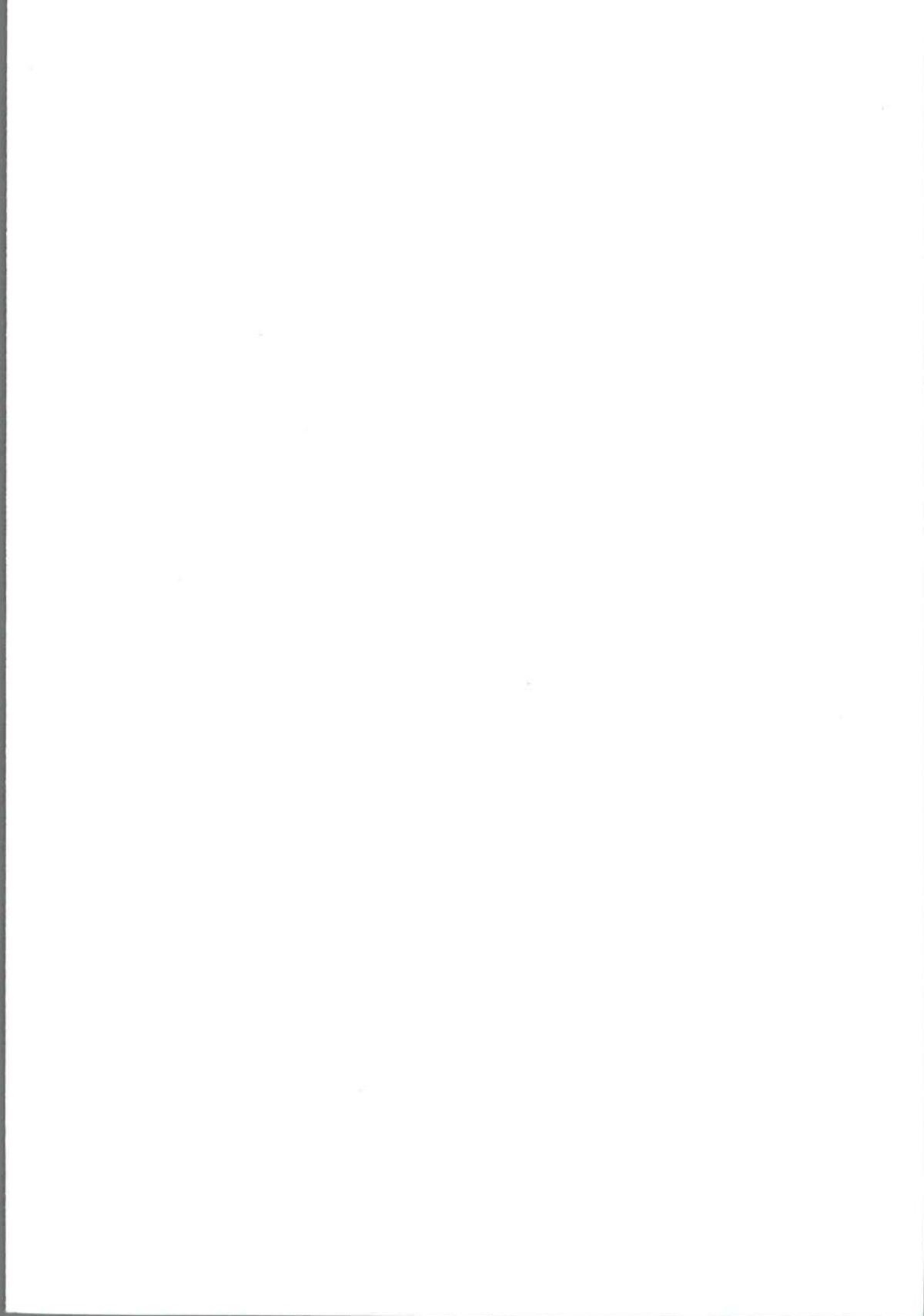
$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 0,99 X_5$$

dove:

- X_1 = (Capitale Circolante Netto) / (Capitale Investito)
- X_2 = (Utili non distribuiti) / (Capitale Investito)
- X_3 = (Risultato operativo) / (Capitale Investito)
- X_4 = (Patrimonio netto) / (Passività totali)
- X_5 = (Vendite nette) / (Capitale Investito)

Più specificatamente:

- X_1 = tale variabile esprime il valore delle attività liquide dell'azienda rispetto alla capitalizzazione totale;
- X_2 = tale indice esprime la capacità che un'azienda ha avuto di reinvestire i propri utili: ne



consegue che un'azienda neo-costituita avrà certamente un indice minore rispetto ad un'azienda di più antica costituzione. Ciò rappresenta proprio la situazione reale nella quale le società neo costituite hanno una probabilità di fallimento maggiore nei primi anni della loro vita;

- X_3 = questo indice misura la vera produttività delle attività di un'impresa, depurate da qualsiasi fattore di leva finanziaria o fiscale. Per tale motivo detto indice risulta particolarmente appropriato nella definizione della probabilità di insolvenza e successivo fallimento;
- X_4 = mostra di quanto le attività di un'azienda si possono ridurre prima che le passività totali eccedano le attività e si creino le condizioni per il fallimento;
- X_5 = tale indice misura la capacità imprenditoriale di rapportarsi con la competitività del mercato di riferimento dell'azienda.

Se $Z < 1,8$ Alto rischio di insolvenza Se $1,8 < Z < 3$ Posizione incerta Se $Z > 3$ Solidità
--

La funzione, pertanto, classifica le variabili in cinque indici di bilancio relativi all'analisi della liquidità, della redditività, della leva finanziaria, della solvibilità e dell'attività.

L'indice di Altman è molto utilizzato dai curatori, acriticamente, per esaminare l'origine temporale della crisi.

In dottrina aziendalistica è molto criticato perché si basa sull'osservazione di un mercato (americano) molto diverso da quello delle PMI italiane e perché non considera adeguatamente dimensione, settore di attività e posizionamento geografico.

Analizzando infatti le PMI italiano in moltissimi casi le società evidenziano un indice critico costante (per 5 anni o più). Questo riscontro dimostra la poca attendibilità dell'indice in fase previsionale:

- tutte (o quasi) le imprese che vanno in default

si caratterizzano per avere uno Z-score critico già negli anni precedenti,

- ma tra quelle che evidenziano uno Z-score negativo anche per più anni consecutivi, sono solo una minoranza quelle che poi vanno in default.

Il rischio che si corre adottando per le piccole e micro imprese italiane i valori di riferimento deducibili dalla letteratura accademica è quello di ricadere nella "sindrome del calabrone". Un aforisma attribuito ad Albert Einstein recita che "La struttura alare del calabrone, in relazione al suo peso, non è adatta al volo, ma lui non lo sa e vola lo stesso". Analizzare i dati di una PMI italiana applicando lo Z-score o altri riferimenti accademici potrebbe portare spesso alle stesse conclusioni: dagli indici risulta un evidente stato di insolvenza, ma l'impresa continua la sua attività per decenni.

Il ruolo del consulente

Nei fatti, le imprese, aiutate dal proprio consulente, devono attivarsi immediatamente per istituire, laddove non fosse già esistente, un adeguato assetto organizzativo che consenta di misurare e valutare il proprio equilibrio economico-finanziario e quindi la continuità aziendale. La redazione di *budget*, *business plan*, piani aziendali e bilanci infrannuali è fondamentale per analizzare il prevedibile andamento della gestione e per giustificare, eventualmente, in futuro il proprio operato.

Un *business plan* è un documento che illustra le intenzioni del *management*, le azioni che saranno realizzate per il raggiungimento degli obiettivi e l'evoluzione dei risultati attesi.

Il piano che può essere mosso da motivazioni esterne, ad esempio per accedere a finanziamenti, trova una perfetta applicazione anche nell'uso interno dell'impresa, alla luce soprattutto delle nuove disposizioni dettate dal Codice della Crisi. L'imprenditore, partendo dalla redazione di un piano, può valutare l'impatto delle diverse strategie di crescita, definire e verificare il proprio tasso di crescita, valutare l'impatto di determinati investimenti sotto il punto

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100.

di vista reddituale.

Non esiste un modello tipo di *business plan* ma vi sono sicuramente degli elementi che debbono emergere tra cui:

- l'identificazione delle opzioni strategiche e

delle azioni;

- una stima dei flussi di cassa futuri;
- le indicazioni sul grado di rischiosità della propria strategia.

Per le medie imprese, dotate di una propria organizzazione contabile e di controllo interno, il consulente può quindi rappresentare una figura di riferimento importante per impostare o ristrutturare l'assetto organizzativo, attivando le procedure più adatte per analizzare il prevedibile andamento della gestione e per far emergere tempestivamente i segnali di una eventuale crisi.

Potrà offrire consulenza e servizi in ambito strategico, per impostare al meglio l'assetto organizzativo e verificarne il funzionamento, e supportare l'impresa nella redazione di budget economico/finanziari o *business plan* sul medio periodo.

Per le piccole o micro imprese (anch'esse soggette alla disciplina prevista dal Codice della crisi) il consulente contabile diventa ancor più importante e, pur con qualche forzatura, si potrebbe arrivare a sostenere che con i suoi servizi, rappresenti l'assetto organizzativo preposto alla tempestiva rilevazione dello stato di crisi. Ecco allora che diventa importante dotarsi di processi e procedure contabili, il più possibile standardizzate, per offrire ai clienti questi nuovi servizi a condizioni economiche vantaggiose.

Un'attività che il consulente contabile potrebbe potenzialmente offrire riguarda il monitoraggio del rischio di insolvenza.

Oltre ad agevolare i clienti nell'adempimento dell'obbligo normativo, il consulente può offrire una consulenza utile ed apprezzata da indirizzare anche al miglioramento del rating creditizio per il mantenimento o l'ottenimento del credito.

Si possono sviluppare diversi modelli che combinino aspetti quantitativi (deducibili dalla contabilità) ad altri qualitativi.

In quest'ambito, già il Quaderno 71, predisposto dalla Commissione controllo societario dell'ODCEC di Milano nel 2017, può rappresentare una guida. Il Quaderno, con l'obiettivo di supportare le decisioni degli organi di con-

trollo societario nella loro attività di monitoraggio e diagnosi precoce del rischio di insolvenza: illustra una vera e propria "procedura operativa ordinaria" per le imprese di medie dimensioni per predisporre un sistema di allerta preventiva a salvaguardia della continuità aziendale. In particolare, individua "elementi segnaletici premonitori e anomalie rilevanti" che, insieme a dati contabili e di bilancio, possono provenire da fonti esterne o interne, utili per la verifica del presupposto della continuità aziendale:

- anomalie nei pagamenti verso le controparti commerciali - ritardi nei pagamenti superiori a 90 giorni
- pagamenti parziali e richieste di riscadenzamento nei pagamenti;
- sconti o promozioni in misura superiore al 50% dei prezzi di listino;



- anomalie nei rapporti con le banche e altri soggetti finanziari - anomalo aumento delle richieste di garanzie e anomale richieste di fido; progressivo peggioramento delle condizioni negoziali sui crediti;
- anomalie contrattuali nei confronti di controparti negoziali - mancato rispetto delle clausole contrattuali;
- anomalie gestionali - perdita di membri della direzione, senza sostituzione.
- anomalie erariali - mancato pagamento delle imposte per oltre un semestre e mancato pagamento di contributi previdenziali per oltre un semestre;
- anomalie da eventi pregiudizievoli - iscrizioni di ipoteche giudiziarie, pegni e forme di prelazione su beni aziendali.

Analizziamo un esempio di come il consulente contabile può supportare anche le piccole aziende meno organizzate in questa attività di monitoraggio.

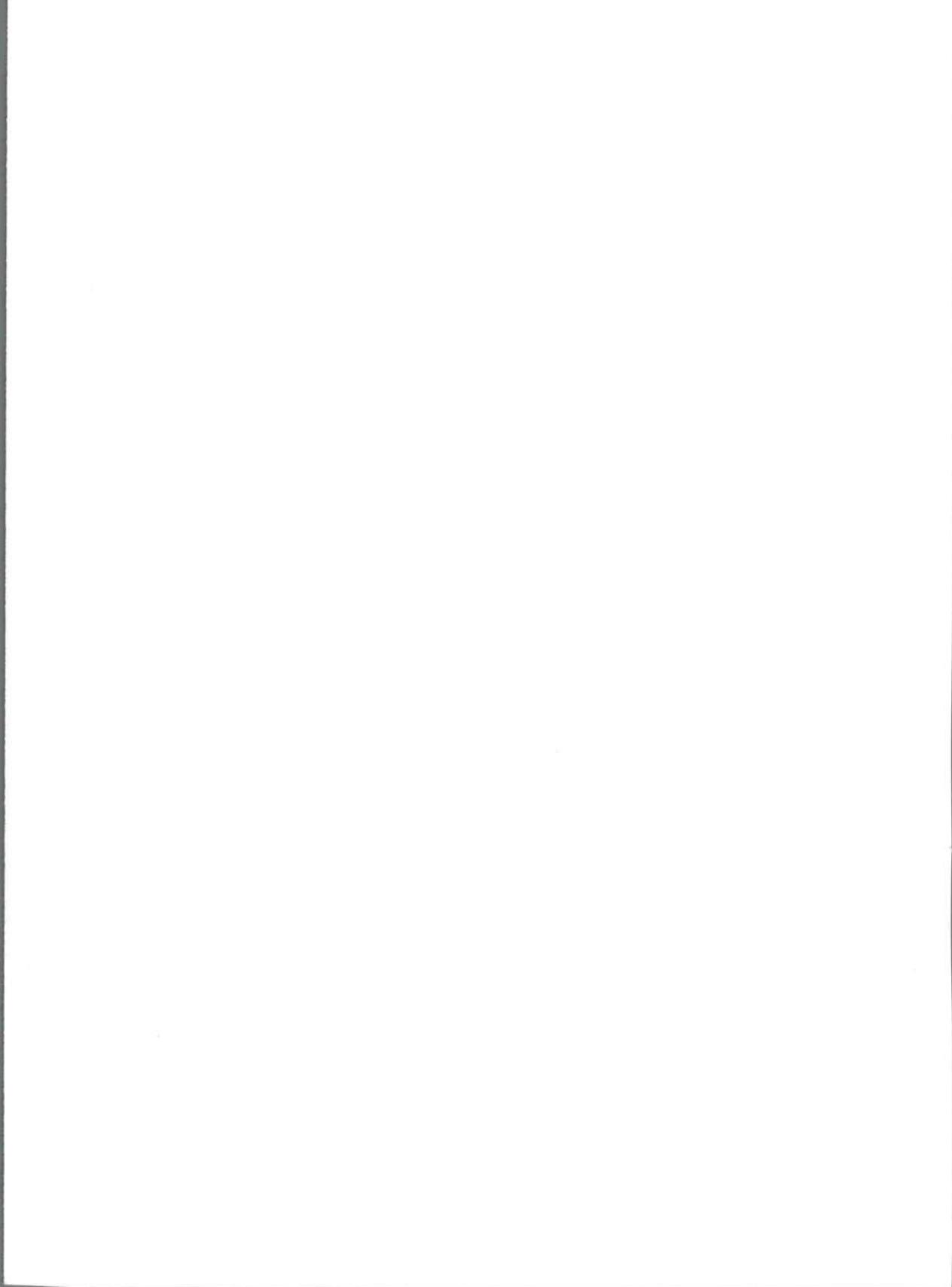
La situazione contabile di fine anno (precedente) e quella infrannuale possono rappresentare un valido punto di partenza.

Bilancio riclassificato - Stato Patrimoniale

| Stato Patrimoniale Metodo Finanziario | 30/06/2019 | 31/12/2018 |
|--|-------------------|-------------------|
| Attivo | | |
| Immobilizzazioni | | |
| Immobilizzazioni Immateriali | 2.500,00 | 0,00 |
| Immobilizzazioni Materiali | 150.000,00 | 160.000,00 |
| Crediti a Medio / Lungo Termine | 0,00 | 0,00 |
| Altre Immobilizzazioni Finanziarie | 0,00 | 0,00 |
| Totale Immobilizzazioni | 152.500,00 | 160.000,00 |
| Attivo Circolante | | |
| Rimanenze | 80.000,00 | 75.000,00 |
| Attività Finanziarie non Immobilizzate | 0,00 | 0,00 |
| Crediti a Breve Termine | 135.000,00 | 125.000,00 |
| Liquidità | 1.500,00 | 2.000,00 |
| Ratei / Risconti Attivi | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Totale Attivo Circolante | 218.500,00 | 204.000,00 |
| Totale Attivo | 371.000,00 | 364.000,00 |
| Passivo | | |
| Patrimonio Netto | | |
| Capitale e Riserve | 18.000,00 | 15.000,00 |
| Utile (perdita) D'esercizio | 4.500,00 | 3.000,00 |
| Totale Patrimonio Netto | 22.500,00 | 18.000,00 |
| Accantonamenti | 0,00 | 0,00 |
| Debiti a Medio / Lungo Termine | 152.000,00 | 157.500,00 |
| Debiti a Breve Termine | 195.500,00 | 187.000,00 |
| Ratei / risconti Passivi | 1.000,00 | 1.500,00 |
| Totale Passivo | 371.000,00 | 364.000,00 |

Bilancio riclassificato - Conto economico

| Conto Economico a Valore Aggiunto | 30/06/2019 | 31/12/2018 |
|---|-------------------|-------------------|
| + Ricavi delle Vendite e Prestazioni | 170.000,00 | 310.000,00 |
| + Variazione Rimanenze Prodotti | 5.000,00 | 2.000,00 |
| + Incrementi Immob. per Lavori Interni | 0,00 | 0,00 |
| = Valore della Produzione | 175.000,00 | 312.000,00 |
| - Consumi | 80.000,00 | 150.000,00 |
| - Servizi e Godimento Beni di Terzi | 76.000,00 | 142.000,00 |
| = Valore Aggiunto | 19.000,00 | 20.000,00 |
| - Costo del Lavoro | 0,00 | 0,00 |
| = Margine Operativo Lordo (EBITDA / MOL) | 19.000,00 | 20.000,00 |
| - Ammortamenti | 3.000,00 | 5.000,00 |
| - Sval. Immob. e Crediti dell'attivo C. | 0,00 | 0,00 |
| - Altri Accantonamenti | 0,00 | 0,00 |
| = Margine Operativo Netto (MON) | 16.000,00 | 15.000,00 |
| + Altri Ricavi e Proventi | 1.500,00 | 5.000,00 |
| - Altri Oneri Diversi di Gestione | 5.000,00 | 8.000,00 |
| = Risultato Operativo (EBIT/RO) | 12.500,00 | 12.000,00 |
| +/- Proventi/oneri Finanziari | -3.500,00 | -6.000,00 |
| = Utile Ordinario | 9.000,00 | 6.000,00 |
| +/- Proventi/Oneri Straordinari | 0,00 | 0,00 |
| +/- Rett di Valore Attività Finanz. | 0,00 | 0,00 |
| = Utile Prima delle Imposte (EBT) | 9.000,00 | 6.000,00 |
| - Imposte | 4.500,00 | 3.000,00 |
| = Utile Netto di Esercizio | 4.500,00 | 3.000,00 |



Esempio di modello rating quantitativo

Dopo la riclassificazione possono essere facilmente ottenuti indici e rating.

| RATING DATI CONTABILI SETTORE INDUSTRIA | | | | | |
|---|-----------------------------------|------------|----|------------|----|
| Variabile | Indice | 30.06.2019 | | 31.12.2018 | |
| A | Debiti a breve / Fatturato | 0,5703 | MB | 0,6032 | MB |
| B | Oneri finanziari / MOL | 0,1842 | M | 0,3000 | MB |
| C | Oneri finanziari / Totale debiti | 0,0203 | M | 0,0174 | M |
| D | Disponibilità liquide / Fatturato | 0,0044 | B | 0,0065 | B |
| E | Fatturato / Rimanenze | 4,2852 | MB | 4,1333 | MB |
| F | Patrimonio netto / Totale attivo | 0,0606 | B | 0,0495 | B |
| G | Variazione / Fatturato | 0,1059 | A | | |
| Rating Economico Finanziario (EF classi da 1 a 11) | | ↘ 9 | | ↓ 10 | |

Legenda giudizi

A = Alto

MA = Medio Alto

M = Medio

MB = Medio Basso

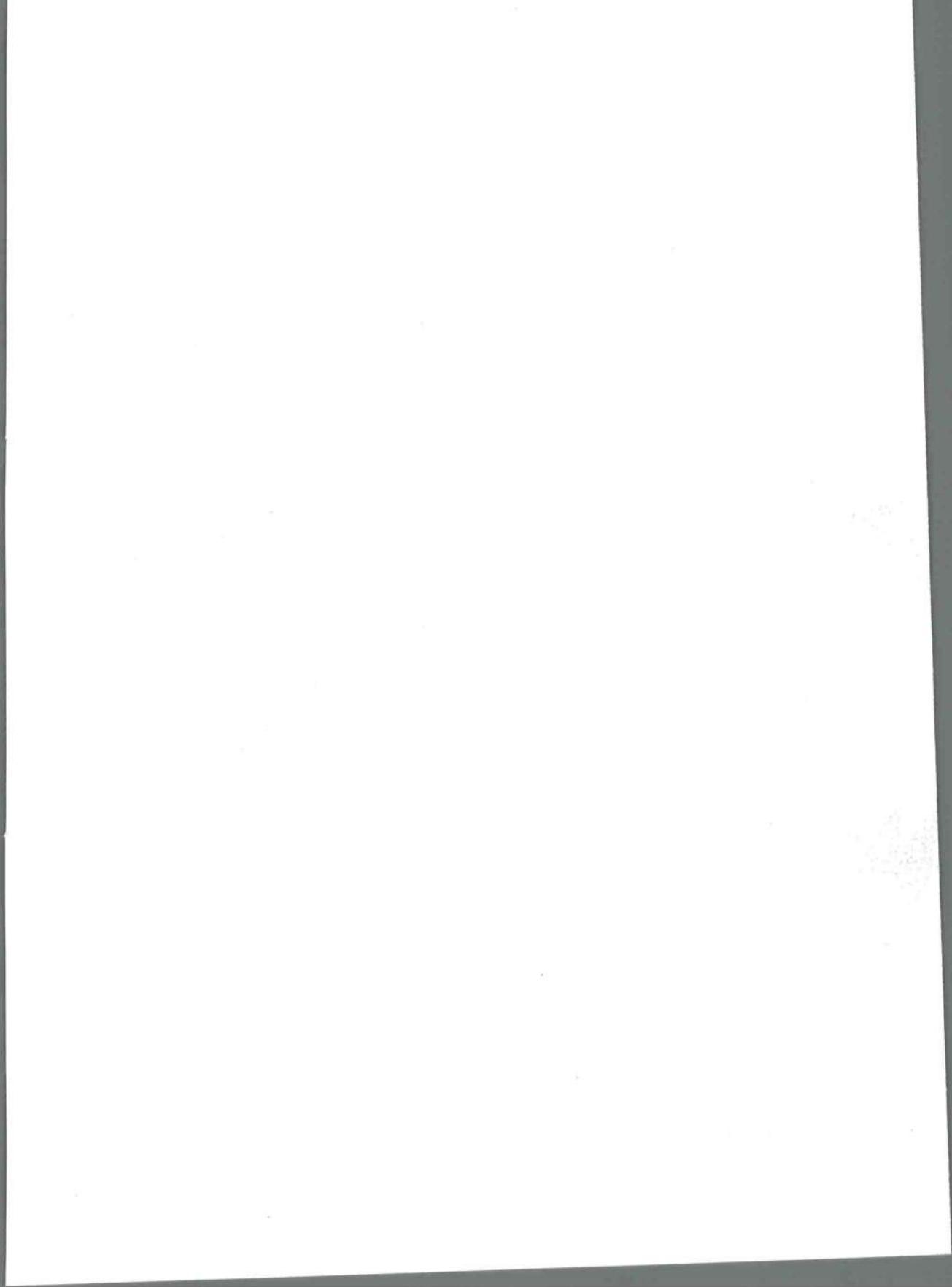
B = Basso

Questi risultati saranno da coordinare successivamente con indicatori di carattere qualitativo che, pur non trovando una rappresentazione contabile, forniscono utili informazioni sullo stato dell'impresa.

Gli indicatori qualitativi possono variare in base all'attività svolta, alle dimensioni ed alle caratteristiche dell'azienda.

In questo caso il calcolo del rating quantitativo è effettuato utilizzando il modulo economico-finanziario previsto dalle Disposizioni operative del Fondo di Garanzia per le Pmi.

Il modello che prevede l'attribuzione di una valutazione a cui corrisponde un giudizio di solvibilità e solo un esempio tra quelli che è possibile utilizzare.



Esempio

| ELEMENTI PER INDIVIDUARE E STIMARE IL RISCHIO DI INSOLVENZA | | | | | | |
|---|-----------|-----|---|------------|---------|------------|
| AREE | PESO AREA | | DESCRIZIONE | PESO TOPIC | SI / NO | INDICATORE |
| Rapporti con le controparti commerciali | 10,00% | 1.1 | Frequenti insoluti | 13,33% | SI | 1,33% |
| | | 1.2 | Presenza di ritardi nei pagamenti superiore a 90 giorni | 13,33% | NO | 0,00% |
| | | 1.3 | Richiesta di piani di rientro ai fornitori | 13,33% | NO | 0,00% |
| | | 1.4 | Mancato pagamento di imposte alla scadenza | 30,00% | SI | 3,00% |
| | | 1.5 | Mancato pagamento di contributi previdenziali alla scadenza | 30,00% | NO | 0,00% |
| Rapporti con il sistema creditizio | 35,00% | 2.1 | Sconfinamenti significativi segnalati in Centrale Rischi | 20,00% | NO | 0,00% |
| | | 2.2 | Anomalo peggioramento delle condizioni applicate dalle banche | 20,00% | NO | 0,00% |
| | | 2.3 | Ricorso a finanziamenti straordinari per consolidamento dell'indebitamento a breve in assenza di precisi piani finanziari | 20,00% | NO | 0,00% |
| | | 2.4 | Mancato pagamento di rate di finanziamenti a ML termine | 20,00% | NO | 0,00% |
| | | 2.5 | Mancato rispetto di covenant che rischiano di compromettere il buon esito di finanziamenti | 20,00% | NO | 0,00% |
| Eventi gestionali | 15,00% | 3.1 | Frequenti ritardi nelle consegne ai clienti rispetto ai termini convenuti | 20,00% | SI | 3,00% |
| | | 3.2 | Mancato rispetto di clausole contrattuali commerciali che comportano addebiti significativi a carico dell'impresa | 20,00% | NO | 0,00% |
| | | 3.3 | Perdita (senza sostituzione) di figure chiave con responsabilità strategiche | 20,00% | NO | 0,00% |
| | | 3.4 | Significative difficoltà negli approvvigionamenti | 20,00% | SI | 3,00% |
| | | 3.5 | Eventi straordinari significativi tali da compromettere il modello di business | 20,00% | NO | 0,00% |
| Dati contabili | 40,00% | 4 | Rating analisi contabile | da 1 a 11 | 9 | 32,00% |
| INDICATORE RISCHIO DI INSOLVENZA (min. 0% - max 100%) | | | | 42,33% | | |

In questo caso l'analisi qualitativa è stata effettuata attribuendo determinati pesi agli eventi gestionali dell'impresa.

Un'analisi come quella qui rappresentata può fornire al cliente dello studio contabile una visione diversa della propria attività e del servizio ricevuto.

La situazione contabile trimestrale prodotta dal consulente che cura la contabilità della PMI non può più essere un semplice resoconto fiscale per determinare la liquidazione IVA periodica o, nei casi più virtuosi, una previsione del carico fiscale dell'esercizio ma deve diventare un momento di confronto per monitorare l'andamento dell'impresa e programmare il suo futuro.

