

Conti aziendali da monitorare per andare incontro alla fase 2

VERSO LA RIAPERTURA

BILANCIO



Oltre i dati contabili vanno valutati anche i parametri qualitativi di rischio

L'aiuto del Dl Liquidità è temporaneo: solo un'analisi a 360 gradi tutela l'impresa

A cura di
Laura Braga
Alice Galimberti
Francesco Nobili

I riflessi dell'emergenza Covid-19 sulla continuità aziendale non termineranno con l'approvazione dei bilanci. Avranno ancora rilevanza per amministratori, sindaci e revisori; e si estenderanno ai rapporti con le banche, che dovranno gestire la concessione di nuovo credito e/o gli interventi sui prestiti già in essere. Senza dimenticare gli obblighi dell'imprenditore previsti dall'articolo 2086 del Codice civile (così modificato dal nuovo Codice della crisi): «Istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevanza tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale».

Oltre gli aiuti del decreto

L'articolo 7 del decreto Liquidità prevede - per i bilanci 2019 non ancora approvati e per i bilanci 2020 - il mantenimento della prospettiva della continuazione dell'attività, se sussistente nell'ultimo bilancio di esercizio chiuso prima del 23 febbraio 2020. C'è però il rischio che gli imprenditori si sentano legittimati a ritardare o posporre scelte strategiche cruciali, nella speranza che alla fine della pandemia tutto torni come prima. Ma se così non fosse? In caso di ulteriori difficoltà, si creerebbe un cortocircuito: da una parte, la possibilità di fruire della norma che congela la continuità aziendale "ante coronavirus" e la mantiene sino al 2021; dall'altra, il pericolo di trascurare eventuali stati di crisi.

Al momento non sono previste deroghe alle responsabilità degli organi amministrativi e di controllo. Anche con le nuove disposizioni, rimarrà in vigore il citato articolo 2086 del Codice civile e la valutazione dell'esistenza del *going concern* resterà di competenza all'organo amministrativo; il revisore conti-

nuerà a dover fornire il proprio giudizio nell'ambito delle procedure previste dall'Isa Italia 570; al collegio sindacale resterà la verifica su tutto il processo delineato e sull'esistenza di una adeguata informativa, ex articolo 2403 del Codice civile. Il decreto Liquidità non prevede eccezioni neppure all'applicazione delle "ordinarie" metodologie contabili (come l'ammortamento dei cespiti) e dei principi di revisione "standard" (come l'Isa Italia 570), adeguati a contesti di stabilità.

I percorsi di indagine

L'imprenditore deve perciò dotarsi di validi strumenti di indagine, per una rilevazione continua e ragionata della situazione patrimoniale, economica e finanziaria aziendale: utile ad amministratori, sindaci, revisori e istituti finanziari.

Dal punto di vista tecnico, un percorso logico di indagine può consistere nell'osservare gli indicatori reddituali, patrimoniali e finanziari, e valutare anche i parametri qualitativi di rischio che un mero sistema dei valori del bilancio non sarebbe in grado di cogliere. A tal fine, riferimenti adeguati sono gli indici contenuti nel principio di revisione Isa Italia 570, gli indicatori di perdite durevoli di valore sugli asset suggeriti nei principi contabili Oic 9 e las 36, nonché gli «indici di allerta» varati dal Cndcec nell'ottobre 2019 in attuazione dell'articolo 13 del Codice della crisi.

Con queste fonti si può delineare un percorso logico di indagine sullo "stato di salute" dell'impresa a 360 gradi (si veda la scheda in pagina). La verifica di un patrimonio netto positivo e di un *debt ratio* contenuto non può essere sufficiente, se la risposta agli altri quesiti denota incertezze significative o rischi elevati: cogliere per tempo le circostanze che possono minare altri equilibri (diversi da quelli economico e finanziario) è dunque fondamentale.

Interrogarsi costantemente su tali valori e tematiche può aiutare ad anticipare eventuali situazioni di crisi e porvi tempestivo rimedio anche ripensando i modelli di business, oltre a fornire prontamente agli organi di controllo informazioni e aggiornamenti richiesti. In tal modo si potrebbero rilevare per tempo e fronteggiare difficoltà finanziarie e di liquidità. Infatti, disporre di un quadro chiaro e *rolling* dei fabbisogni di cassa potenziali può evidenziare con anticipo i problemi e guidare a una gestione "ragionata" della crisi, anche nelle negoziazioni con gli istituti di credito e nella valutazione di scelte strategiche.

In sintesi, le imprese non dovranno distogliere l'attenzione da tale principio cardine, né dai propri parametri vitali, per affrontare al meglio la delicata fase-2 appena iniziata.

GLI INDICATORI DA OSSERVARE

Gli aspetti da riscontrare per un percorso logico di indagine sullo "stato di salute" dell'impresa

1. Struttura patrimoniale
Deficit patrimoniale o capitale circolante netto negativo

2. Prestiti a scadenza
Prestiti a scadenza fissa e prospettive verosimili di rinnovo o rimborso; o eccessiva dipendenza da prestiti a breve termine per finanziare attività a lungo termine

3. Creditori
Indizi di cessazione del sostegno finanziario da parte dei creditori

4. Cassa
Bilanci storici o prospettici che mostrano flussi di cassa negativi

5. Indici economici
Principali indici economico-finanziari negativi

6. Perdite
Consistenti perdite operative o perdite di valore delle attività usate per generare i flussi di cassa

7. Dividendi
Difficoltà nel pagamento di dividendi arretrati o discontinuità nella distribuzione di dividendi

8. Debiti
Incapacità di pagare i debiti alla scadenza

9. Clausole
Incapacità di rispettare le clausole contrattuali dei prestiti

10. Acquisti
Cambio delle forme di pagamento concesse dai fornitori da "a credito" a "pagamento alla consegna"

11. Finanziamenti
Incapacità di avere finanziamenti per lo sviluppo di nuovi prodotti o per altri investimenti necessari

12. Liquidazione
Intenzione della direzione di liquidare o cessare le attività

13. Funzioni direttive
Perdita di membri della direzione con responsabilità strategiche senza una loro sostituzione (Cfo, direttore di funzione, eccetera)

14. Mercati e clienti
Perdita di mercati fondamentali, clienti chiave, contratti di distribuzione, concessioni o fornitori importanti

15. Personale
Difficoltà con il personale (di comunicazione, o organizzazione e suddivisione dei compiti, ecc.)

16. Forniture
Scarsità nell'approvvigionamento di forniture importanti

17. Concorrenti
Comparsa di concorrenti di grande successo

18. Capitale
Capitale ridotto al di sotto dei limiti legali o non conformità ad altre norme di legge (o altre cause di scioglimento ex art. 2484 Cc.)

19. Risarcimenti
Procedimenti regolamentari o legali in corso che, in caso negativo, possono comportare richieste di risarcimento cui l'impresa non potrebbe far fronte

20. Politiche e regole
Modifiche di leggi o regolamenti o delle politiche governative che si presume possano influenzare negativamente l'impresa

21. Polizze assicurative
Eventi catastrofici contro i quali non è stata stipulata una polizza assicurativa, o ne è stata stipulata una con massimali insufficienti

22. Valore di mercato
Il valore di mercato di una o più attività è diminuito molto, più di quanto previsto con il tempo o l'uso normale

23. Variazioni di mercato
Variazioni negative per la società nell'ambiente di mercato, tecnologico, economico o normativo in cui si opera o nel mercato cui un'attività è rivolta

24. Tassi
Sono saliti i tassi di interesse di mercato o altri tassi di rendimento degli investimenti, ed è probabile che ciò condizioni il tasso di attualizzazione usato nel calcolo del valore d'uso di qualche attività e ne riduca il valore recuperabile

25. Valore contabile e fair value
Il valore contabile delle attività nette è superiore al loro fair value stimato dalla società

26. Obsolescenza
L'obsolescenza o deterioramento fisico delle attività è evidente

27. Utilizzo delle attività
Significativi cambiamenti con effetto negativo nella misura o nel modo in cui un'attività viene utilizzata

28. Flussi finanziari/1
I flussi finanziari connessi all'acquisto di una o più attività, o le disponibilità liquide per renderle operative o conservarle, sono molto superiori a quelli originariamente preventivati

29. Flussi finanziari/2
Flussi finanziari netti effettivi o utili o perdite operative sull'uso di qualche attività si rivelano assai peggiori di quelli preventivati

30. Flussi finanziari/3
Significativo peggioramento dei flussi finanziari netti o del reddito operativo preventivati, o aumento della perdita preventivata relativa all'utilizzo dell'attività

31. Flussi finanziari/4
Perdite operative o flussi finanziari netti in uscita connessi all'attività, quando gli importi del periodo in corso sono aggregati a quelli preventivati per il futuro

32. Patrimonio netto
Patrimonio netto negativo

33. Debt service cover ratio
Esprime il rapporto tra i flussi di cassa disponibili previsti nei 6 mesi successivi e i debiti oltre oneri finanziari da rimborsare nel periodo. Un valore superiore a 1 dimostra la sostenibilità dei debiti

34. Indice di sostenibilità degli oneri finanziari
Rapporto tra oneri finanziari e ricavi di vendite e prestazioni*

35. Indice di adeguatezza patrimoniale
Rapporto tra patrimonio netto e debiti totali*

36. Indice di ritorno liquido dell'attivo
Rapporto tra cash flow e attivo*

37. Indice di liquidità
Rapporto tra attività a breve e passività a breve*

38. Indice di indebitamento previdenziale e tributario
Rapporto tra indebitamento previdenziale e tributario e attivo*

(* Verificare i valori soglia in base agli indici di settore del Cndcec