inFinance

innexta

Webinar

Strumenti FinTech e sistemi di prevenzione della Crisi d'Impresa



Relatore: Ivan Fogliata

20 maggio 2020

Le sfide per le imprese: il worst case scenario

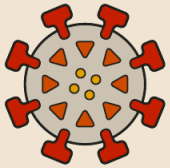
Il tema della continuità aziendale…

Martedì 21 Aprile 2020 **Il Sole 24 Ore**

I manager sul contro

EMERGENZA COVID-19

BILANCIO



La Fondazione nazionale dei commercialisti esamina le regole del Dl Liquidità

Ai fini dell'impairment test nessun effetto sui valori di bilancio dell'esercizio 2019

Nicola Cavalluzzo
Franco Roscini Vitali

La continuità aziendale, all'epoca del Covid-19, è un tema che merita particolare attenzione nei bilanci in approvazione entro giugno, con un possibile interessamento anche per i bilanci dell'esercizio in corso. La Fondazione nazionale dei commercialisti, con Sidrea, la Società italiana dei docenti di ragioneria ed economia aziendale, ha diffuso il documento sull'impatto dell'emergenza sulla continuità aziendale e sull'applica nazionа

L'arti de il prir bilancio bis del C prospett le. La dis zare gli e causati consegu per le in presenta va di co braio 20 varla nel esercizi

Inoltr direttam cio di ese 2020, si 31 dice provati. ne conti primo te corso ne perché r nuità ne 23 febbr chiuso a re evide lanci a cu re l'acce bilancio provato dicembr quello p

Chance della presunzione retrospettiva

L'INTERPRETAZIONE

Dall'articolo 7 del Dl 23 forse una ciambella di salvataggio anche nel 2019

Andrea Vasapolli

L'articolo 7 del decreto legge 23, disposizione che merita di essere riformulata in sede di conversione, al comma 1 prevede che «Nella redazione del bilancio di esercizio in corso al 31 dicembre 2020, la valutazione delle voci nella prospettiva della continuazione dell'attività di cui all'articolo 2423-bis, comma primo, n. 1), del Codice civile può comunque essere operata se risulta sussistente nell'ultimo bilancio di esercizio chiuso in data anteriore al 23 febbraio 2020». Il comma 2 di questo articolo estende tale facoltà anche ai bilanci chiusi entro (da intendersi, relativi ad esercizi chiusi entro) il 23 febbraio 2020. La norma prevede espressamente che tale valutazione della continuità aziendale in deroga agli ordinari criteri è formulata mediante richiamo delle risultanze del bilancio precedente.

Le società con esercizio coincidente con l'anno solare possono beneficiare di tale disposizione per due bilanci (2019 e 2020) mentre quelle con esercizio infrannuale spesso ne potranno beneficiare solo per uno. In caso di chiusura dell'esercizio al 30 giugno, ad esempio, troverà applicazione solo per il bilancio al 30 giugno 2021, mentre non potrà applicarsi per il bilancio al 30 giugno 2020 (in quanto chiuso dopo il 23 febbraio 2020 e non in corso al 31 dicembre 2020).

Per potersi avvalere della sussistenza del requisito della continuità aziendale risultante nel bilancio dell'esercizio precedente non è necessario che nel precedente bilancio la sussistenza di tale requisito sia stata argomentata con modalità speciali o comunque diverse da come ordinariamente viene attestata in sede di redazione del bilancio.

Il principio della continuità aziendale è posto dall'articolo 2423 bis, comma 1, n. 1), del Codice civile, come un postulato del bilancio, ed è interpretato nel principio di revisione Isa Italia 570 (paragrafo 2) e dal principio contabile Oic 11 (paragrafi 21-24) nel senso della valutazione prospettica della capacità dell'azienda di continuare a costituire un complesso economico funzionante destinato alla produzione di reddito per un periodo di almeno 12 mesi dalla data di riferimento del bilancio.

La deroga al principio di continuità aziendale prevista all'articolo 7 del decreto legge 23/20 è facoltativa; alla stessa ricorreranno solo quelle imprese che temporaneamente hanno perso (o ritengono che perderanno) quell'equilibrio economico-finanziario che caratterizza la condizione della continuità aziendale. Ricorrere a tale deroga implica, infatti, l'ammissione che non sussistono le condizioni che ordinariamente consentirebbero di attestare il requisito della continuità aziendale.

In precedenti articoli pubblicati su «Il Sole 24 Ore» è stato sostenuto che, con riferimento al bilancio dell'esercizio al 31 dicembre 2019, lo spirito della norma porta a ritenere che il requisito della continuità doveva sussistere alla data del 23 febbraio 2020 e che quindi per tale bilancio non si deve fare riferimento al precedente bilancio 2018. A nostro parere è possibile però osservare che sia l'articolo 6 del decreto legge 23/20 che disattiva le disposizioni in tema di copertura perdite sia l'articolo 7 non subordinano la loro applicabilità ad eventi correlati alla crisi susseguente alla pandemia da Covid-19 e che il comma 1 dell'articolo 7 impone, nell'applicare la deroga al criterio della continuità, di richiamare le risultanze dell'esercizio precedente (ciò, si ritiene, rende possibile in sede di bilancio 2019 attestare la continuità in deroga sulla base del fatto che la stessa sussisteva nel bilancio 2018).

Una interpretazione sistematica della norma in commento, unitamente alla disciplina della responsabilità degli amministratori, porta tuttavia a ritenere che il ricorso alla deroga disposta dall'articolo 7 non sia sempre legittimo, ma lo sia nei soli casi in cui si ritenga che la condizione di difficoltà in cui versa l'impresa e che impedisce di attestare in via ordinaria la sussistenza del going concern (qualunque ne sia la causa) sarà recuperata attraverso i risultati futuri della gestione ordinaria o prevedibili interventi straordinari (ad esempio una ricapitalizzazione), mentre alla stessa non si dovrebbe fare ricorso nel caso in cui gli amministratori considerino la situazione di crisi in ogni caso irreversibile.

Si pensi al caso di una società i cui amministratori, in sede di redazione del bilancio al 31 dicembre 2019, prevedano che la perdita che maturerà nel corso del 2020 quale conseguenza della pandemia da COVID-19 porterà la società in una condizione di deficit patrimoniale, non ripianabile dai soci, ma che tale perdita troverà compensazione nell'utile dell'esercizio 2020.

In un simile caso gli amministratori potranno avvalersi della deroga disposta dall'articolo 7 in sede di redazione sia del bilancio al 31 dicembre 2019 (richiamando le risultanze del bilancio 2018, come espressamente previsto dalla norma con riferimento alle indicazioni da fornire nella nota informativa) sia di quello al 31 dicembre 2020.

La norma prevede, inoltre, che del ricorso a tale deroga debba farsi riferimento nella «nota informativa». L'utilizzo del termine «nota informativa» invece che nota integrativa induce a ritenere che si sia inteso imporre tale obbligo anche alle microimprese, che sono esonerate dall'obbligo di redigere la nota integrativa. Questo riferimento dovrà essere quindi formulata nelle note in calce allo stato patrimoniale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I contingency plans

- I piani di emergenza sono tipicamente realizzati in 5 step:
  1. Prioritizzazione delle risorse:
     - Le spese e gli impegni in corso vanno divisi in:
       - Vitali – non eliminabili (es. ottenimento certificazione di prodotto)
       - Importanti – eliminabili con danno ma limitato (es. lavori di ultimazione nuovo macchinario)
       - Potenzianti – eliminabili (es. cambio software gestionale)
  2. Studio degli impatti negativi e di un piano di intervento:
     - Simulazione calo fatturato, simulazione insoluti.
     - Valutazione del costo di eliminazione rispetto al risparmio ottenibile
     - Studio delle soluzioni offerte dallo Stato (CIG, contributi per affitti, garanzie)
     - Congelamento di tutti i costi fissi non vitali
  3. Finanziamento del piano di intervento:
     - Studio di operazioni finanziarie ponte con valutazione della sostenibilità successiva dei nuovi impegni finanziari.
  4. Condivisione con la struttura e gli stakeholders del piano
  5. Analisi e rivisitazione del piano

Break even point

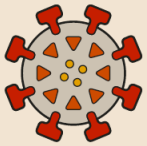
Lo consigliano anche gli esperti!

Il Sole 24 Ore Venerdì 3 Aprile 2020

Con la diminuzione dei ricavi focus sul punto di pareggio

EMERGENZA COVID-19

BILANCI



Il calcolo: si parte dalla distinzione tra oneri fissi e variabili

Il risultato operativo deve riuscire a coprire la gestione

Franco Roscini Vitali

Imprese obbligate a confrontarsi con la determinazione del punto di pareggio aziendale: è questo l'effetto della contrazione dei ricavi che, inevitabilmente, impone agli amministratori la verifica e il ridimensionamento di alcuni costi.

I costi che un'impresa sostiene si dividono in fissi e variabili: i primi si mantengono stabili, quantomeno entro determinati limiti, in caso di aumento o diminuzione dei ricavi, mentre quelli variabili sono legati all'andamento dei ricavi stessi.

In via generale, esempi di costi fissi sono lavoro indiretto, ammortamenti, costi generali e costi industriali: questi restano fissi, entro certi limiti, indipendentemente dal volume dei ricavi.

I costi variabili, invece, sono quelli relativi a materiali, lavoro diretto, lavorazioni di terzi, trasporti, provvigioni: questi costi dipendono direttamente dall'ammontare dei ricavi.

Ogni impresa ha una composizione di costi diversa da un'altra: in alcune prevalgono i costi fissi, mentre in altre quelli variabili, con effetti diversi nel caso di incremento/diminuzione dei ricavi.

Infatti, un'impresa con una composizione di costi nella quale prevalgono quelli variabili risponde in modo differente alla variazione dei ricavi rispetto a un'altra nella quale prevalgono i costi fissi: quest'ultima è avvantaggiata maggiormente all'aumentare dei ricavi, perché riesce a spalmare meglio i suoi costi fissi, mentre è penalizzata in caso di diminuzione degli stessi, perché non riesce a ridurre parimenti i costi (fissi).

Pertanto, la contrazione dei ricavi incide sui costi fissi ed è, in particolare, su alcuni di questi che gli amministratori possono intervenire (non sugli ammortamenti che non sono comprimibili).

Il punto di pareggio

Il limite entro il quale la contrazione dei ricavi non genera perdite è determinato dal punto di pareggio, che ciascuna azienda dovrebbe conoscere, la cui determinazione comporta un calcolo piuttosto semplice.

Il primo passaggio che deve essere fatto consiste nell'individuazione dei costi e nella loro separazione tra fissi e variabili e, fatti cento i ricavi, la loro incidenza percentuale sugli stessi.

La distinzione in questione non è operazione banale, perché può accadere che taluni costi per un'impresa siano fissi, mentre per un'altra no: per esempio, gli ammortamenti generalmente sono costi fissi, ma può anche non essere così se calcolati in base alle unità prodotte (principio contabile Oic 16, paragrafo 66), oppure perché calcolati in precedenza su turni di produzione diversi.

In proposito ciascuna impresa deve fare alcune considerazioni in base alle specifiche, particolari, situazioni.

Dopo aver effettuato la suddivisione dei costi tra fissi e variabili, si determina il margine unitario di contribuzione dato da cento meno la percentuale dei costi variabili.

La formula

Il punto di pareggio è dato dal totale dei costi fissi, moltiplicato cento, fratto il margine di contribuzione.

Ovviamente, il punto di pareggio riguarda il risultato operativo: pertanto, sono escluse componenti finanziarie, non ricorrenti e imposte.

Con riferimento a queste ultime, qualche ragionamento potrebbe essere fatto con riferimento all'Irap che è sostanzialmente un costo aziendale, in quanto può accadere che si debba pagare anche con bilanci in perdita: anche questa è una riflessione che ogni impresa potrà fare al proprio interno.

Il calcolo del punto di pareggio può essere molto utile anche per predisporre i budget.

Per concludere si veda a lato l'esempio tratto da un caso reale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CASO

- Costi fissi euro **945.895 (16,3%)**
- Costi variabili euro **4.580.398 (78,5%)**
- Reddito operativo euro **302.915 (5,2%)**
- Totale Ricavi **5.829.208 (100%)**
- Margine unitario di contribuzione: **21,5%**
  (100 – costi variabili 78,5)
- Punto di pareggio operativo = **(945.895 x 100)/21,5 = 4.400.000**
- Di conseguenza in percentuale si trova il limite entro il quale i ricavi possono variare pareggiando il reddito operativo, che costituisce il margine di sicurezza:
  (5.829.208 – 4.400.000) x 100/5.829.208= 24,52 %
  5.829.208 x 24,52 % = 1.429.321
- Controprova:
  5.829.208 – 1.429.321 = 4.400.000 arrotondato
- Da cui, incidenza dei costi:
- Costi fissi **945.895 (21,5 %)**
- Costi variabili **3.454.000/4.400.000 (78,5 %)**
- Reddito operativo = **zero**

Il Fin-tech e l'attuale contingenza – Quali soluzioni?

Fintech e banche «tradizionali»

QUANDO FINTECH E BANCHE COLLABORANO: ACCORDO CREDIMI-BANCA SELLA PER I PRESTITI GRANATITI ALLE PMI

CROWDFUNDING BUZZ 04/05/2020 IN EVIDENZA, LENDING PEER TO PEER

L'accordo tra la fintech Credimi e Banca Sella rende più efficiente l'erogazione dei prestiti alle PMI fino a €25 mila garantiti dallo Stato



Le imprese individuali clienti di Banca Sella potranno richiedere questo finanziamento direttamente dall'internet banking della banca, senza passaggi in filiale e senza presentare alcun modulo o documento cartaceo. La domanda sarà presa in carico dai sistemi di Credimi, che processerà la richiesta in maniera quasi automatica, interfacciandosi digitalmente con il fondo centrale di garanzia, senza alcun aggravio per il cliente, escluse le firme (tutte digitali) richieste dalla legge. La risposta arriverà in pochi giorni e l'erogazione avverrà immediatamente dopo il rilascio della garanzia.

Il Fin.Tech e le garanzie statali

- Purtroppo molte Fin.Tech non sono «tecnicamente» intermediari finanziari assimilabili a banche e quindi **non sono ammesse a presentare pratiche al fondo di garanzia.**
- Al momento l'unica che è attiva in tale segmento è Credimi in quanto intermediario ex art. 106 TUB.



Il finanziamento del capitale circolante

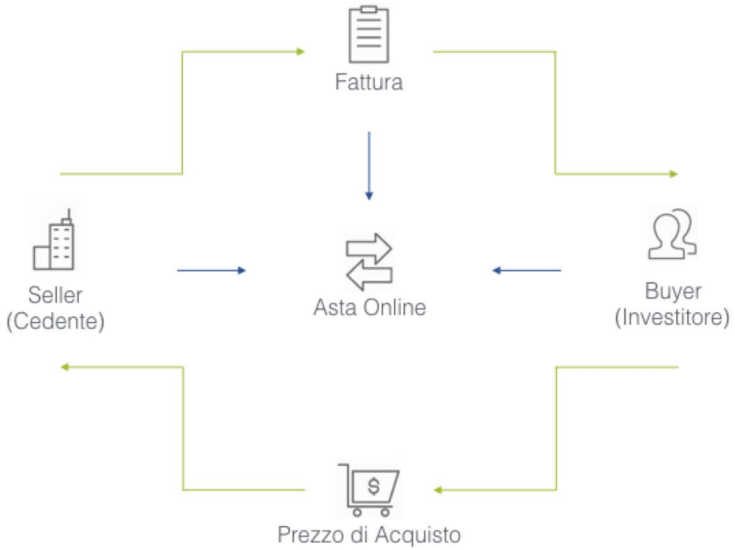
Un esempio

Carichi la tua fattura sulla piattaforma Workinvoice

La fattura viene ceduta agli investitori

In 48 ore ricevi la liquidità





Workinvoice ti offre la possibilità di cedere le tue fatture al prezzo più competitivo sul mercato, in quanto molteplici compratori competono per aggiudicarsi i tuoi crediti commerciali. Non è richiesto un volume minimo e decidi tu quante e quali fatture cedere ed il prezzo minimo che sei disposto a ricevere da parte degli investitori istituzionali.

Tramite la cessione del credito la tua fattura è anticipata pro soluto, ovvero l'acquirente si assume in carico l'onere del pagamento e l'eventuale recupero del credito del debitore.

In un'unica soluzione hai due servizi: l'anticipo delle fatture e l'assicurazione del credito commerciale.

Tutto molto bello ma…

Codice civile, Libro IV, Titolo I

Art. 1260.

Cedibilità dei crediti.

Il creditore può trasferire a titolo oneroso o gratuito il suo credito, anche senza il consenso del debitore, purché il credito non abbia carattere strettamente personale o il trasferimento non sia vietato dalla legge.

Le parti possono escludere la cedibilità del credito; ma il patto non è opponibile al cessionario, se non si prova che egli lo conosceva al tempo della cessione.

Si può fare di più?

- Il tema del capitale circolante per le imprese è delicatissimo.
- Esistono tantissime piccole imprese fornitrici di grande aziende ma spesso è loro vietata la possibilità di cedere i crediti che vantano verso le grandi imprese.
- Tale limite è particolarmente vincolante in quanto impone alle piccole imprese di accedere al solo canale bancario, limita la concorrenza, aumenta i costi di funding e limita l'accesso al credito medesimo a causa dei spesso imposti «limiti di concentrazione su single name»

La legislazione inglese…

Title: Measure to nullify ban on assignment clauses in a debtor's terms of sale. **IA No:** RPC15-BIS-3174 **Lead department or agency:** Department for Business, Energy and Industrial Strategy **Other departments or agencies:**	Impact Assessment (IA) **Date:** 24/02/2015 **Stage:** Final **Source of intervention:** Domestic **Type of measure:** Secondary Legislation **Contact for enquiries:** Jonathan Gershlick E: jonathan.gershlick@beis.gov.uk Tel: 0207 215 6330
Summary: Intervention and Options	**RPC Opinion:** fit for purpose

Cost of Preferred (or more likely) Option

Total Net Present Value	**Business Net Present Value**	**Net cost to business per year** (EANCB on 2014 prices)	**In scope of BIT?**	**Measure qualifies as**
£966.0m	£966.0m	- £44.9m	Yes	IN

What is the problem under consideration? Why is government intervention necessary?

Many firms supplying goods and services to other firms are contractually banned from using invoice finance by their customers. These contractual clauses ban suppliers from assigning what is owed to them by customers (their trade receivables) and they are also prohibited from selling the debts from an invoice onto third-party financers. These bans, through custom and practice, are relatively common in contracts, often as a by-product of wider bans on subcontracting which will not be affected by this measure. They are not actively sought or enforced by customers (the debtors) in practice. Nonetheless, customers have little incentive to change the arrangements of their own volition, and disparities in negotiating power can often make smaller suppliers reluctant to raise the issue. Consequently, government intervention is necessary to nullify ban on assignment (BoA) clauses where they exist. This will give firms, especially SMEs, the freedom and flexibility to make best use of invoice financing in a way that benefits them. The measure is not retrospective – it only nullifies bans on contracts commencing after the legislation date.