

Financial report

Balance sheet

Assets	1,734,826
Current assets	88,905
Non-current assets	1,645,921
Liabilities	166,630
Current liabilities	110,327
Non-current liabilities	56,303
Equity	74,393
Paid-in capital	72,921
Retained earnings	1,472

Equity statement

Current year	1,774,576
Comprehensive income	15,897
Issue of share capital	88,905
Dividends	23,853
Previous year	166,630
Comprehensive income	110,327
Issue of share capital	56,303
Dividends	67,676



Income statement

Revenues	12,978,516
Net sales	12,873,892
Investment	104,624
Expenses	6,372,535
Research and Development	1,385,395
Operating expenses	4,439,118
Marketing	548,022
Net income	6,505,981

Cash flow statement

Operations	12,978,516
Earnings	12,873,892
Depreciation	104,624
Investing	6,372,535
Real estate	1,385,395
Equipment	4,439,118
Financing	6,505,981
Dividends	6,505,981



Il Bilancio d'esercizio: uno, nessuno, centomila

Nella valutazione di un'impresa da parte di istituti di credito, società di factoring, assicurazioni, fornitori e clienti, il Bilancio d'esercizio rappresenta uno strumento basilare.

di Fulvio Marcandelli*



Interprendiamo un viaggio attraverso un terreno paludoso in cui sguazzano creature spaventevoli e mostri mitologici, che si nutrono della nostra avida curiosità di individuare al loro interno le più disparate fantasie contabili, volte a mostrarci "Bello ciò che è brutto" e "Brutto ciò che è bello": Il Bilancio d'esercizio.

Premetto che anche quest'anno Spa, Srl e Cooperative potranno approvare i bilanci relativi all'esercizio 2020 entro 180 giorni dalla chiusura dell'esercizio, rispetto al termine di 120 giorni previsti dal

Codice Civile che rappresenta la norma. La novità del termine di 180 giorni nasce lungo il cammino della legge di conversione del Decreto Milleproroghe (DL 183/2020) che ha nel 1° marzo 2021 la scadenza finale del processo di conversione ed estende anche al 2021 le disposizioni in origine previste per i bilanci e le assemblee di approvazione dell'esercizio 2019. Il termine straordinario di 180 giorni per l'approvazione del bilancio è pertanto una possibilità che si ripete anche quest'anno, dopo essere stata prevista dal decreto Cura Italia, costituito a seguito dell'emergenza sanitaria causata dal Coronavirus

iniziata lo scorso anno e che ancora coinvolge il nostro Paese. La conversione del "Milleproroghe" impatta anche le assemblee delegate all'approvazione dei rendiconti, anche nei casi in cui gli atti costitutivi o gli statuti delle società non lo prevedano, che potranno essere tenute in audio o video conferenza entro il 31 luglio 2021.

Bilanci 2020 e disallineamento informativo

Lo slittamento della data ultima per l'approvazione dei bilanci contribuisce alla percezione di un rischio più elevato nel rapporto tra Imprese, negando la possibilità di valutare l'andamento economico, finanziario e patrimoniale di uno dei periodi più difficili dal dopoguerra ad oggi. Anche quest'anno, laddove l'approvazione dovrebbe avvenire entro 120 giorni, per un totale di circa 16 mesi dalla pubblicazione dei dati dell'ultimo bilancio, potrà avvenire entro 180 giorni. Ciò comporta un totale di 18 mesi durante i quali un'azienda ha operato e richiesto forniture senza fornire dati finanziari ufficiali.

Per chi deve valutare le proprie controparti, ad esempio per effettuare forniture o erogare servizi, il Decreto, benché necessario, aumenta il disallineamento informativo tra due parti rappresentate dal fornitore e dal cliente, aumentando l'alea di rischio connessa al rischio del Credito. Infatti, per chi si occupa di valutare l'affidabilità, il bilancio resta il documento più atteso e significativo; quest'anno la "Nota Integrativa" avrà ancora maggior importanza, in quanto commenterà i risultati di una gestione particolare e potrà mettere in risalto la cautela adottata dall'azienda nella redazione del bilancio, o viceversa la presenza di tensioni in grado di evolvere negativamente. Ricordo che dal 2015 oltre al Conto Economico, allo Stato patrimoniale e alla Nota integrativa, è divenuta obbligatoria anche la stesura del Rendiconto Finanziario (almeno per quelle società che per due esercizi consecutivi superano due dei tre parametri seguenti: totale attivo di bilancio euro 4.400.000; totale ricavi euro 8.800.000; dipendenti medi 50, ndr).

Sarà perciò interessante un'analisi di alcuni elementi decisivi:

- **In che misura le restrizioni dovute al lockdown hanno influenzato l'attività commerciale del nostro cliente?**
- **Queste misure lo hanno penalizzato oppure lo hanno favorito?**

- **Qual è stato l'impatto sull'esposizione finanziaria verso gli Istituti di Credito? Che dato traspare dal bilancio?**
- **C'è stato un ricorso, e in che misura, a Finanziamenti straordinari (che saranno poi da rimborsare), ammortizzatori sociali ed altre forme di rateizzazione dei debiti?**

Uno strumento basilare

"Il profitto è un'opinione, la cassa è un fatto!" è il titolo di un libro di **Michele Giorni** e **Ivan Fogliata**, che ho da poco letto con avidità e che consiglio a chi vuole saperne di più sullo strumento basilare nella valutazione di un'impresa da parte di istituti di credito, società di factoring, assicurazioni, fornitori e clienti: il Bilancio d'esercizio. Mi rendo conto della difficoltà di "restringere" in poche righe i contenuti di un *manuale* così ricco di informazioni e di nozioni, ma cercherò di sintetizzare alcuni concetti chiave, cercando di non stravolgerne l'efficacia, senza far inorridire l'autore. Capita spesso che il successo di un'azienda venga interpretato limitandosi alla lettura dell'andamento delle vendite e dell'utile che ne deriva che, seppur elementi di una certa importanza, non danno la giusta dimensione delle capacità di un'azienda di produrre valore aggiunto e ricchezza tali da poterle garantire la sopravvivenza nel medio-lungo periodo.

Certo, il fatturato ha la sua validità per quel che riguarda la presenza e la visibilità sul mercato del proprio marchio, la market share e l'appeal che da questa ne deriva verso i propri fornitori, ma non è certo un buon parametro per "pesare" la capacità di un'azienda di poter rispettare gli impegni di pagamento futuri generando cash flow. Per quel che riguarda l'utile (o la perdita), questo dato va analizzato con molta cautela, facendo proprio l'assioma che le aziende tendono a mostrare in bilancio "*Bello ciò che è brutto*" e "*Brutto ciò che è bello*". Il conto Economico mostrerà comunque se è stato o meno prodotto valore nell'esercizio, mentre lo stato patrimoniale ci racconterà con quali mezzi l'impresa ha creato questo valore (attivo/impieghi) e chi ha messo a disposizione i denari per acquisire detti mezzi (passivo/fonti). Ciò però non è sufficiente per capire gli andamenti degli equilibri aziendali e l'andamento dell'impresa; sarà quindi necessario procedere con una riclassificazione, cioè ricollocando le voci sia del conto economico e che dello Stato patrimoniale, riordinandole schematicamente.


Innanzitutto, la riclassificazione del conto economico ci permetterà di ricavare il **Mol**, ovvero il *Margine operativo lordo*, che altro non è che la differenza tra il valore della produzione e i costi operativi, incluso il costo del lavoro. Il Mol è un indicatore di performance che mostra se l'impresa è stata in grado di generare valore a livello industriale. Il reddito operativo è il punto di "snodo" del conto economico: da questo punto in poi ciò che avviene non deriva più dalle cosiddette "operation", bensì iniziano le spartizioni (tra soci con gli utili, le banche con gli interessi e lo Stato con le imposte) e le correzioni straordinarie.

Questo Reddito operativo (in inglese **Ebit**, acronimo di *Earnings before interests and taxes*) è un risultato potenziale di indubbia utilità, ma che da solo non ci consente di stabilire la solidità finanziaria dell'azienda. Basti pensare che il Mol contiene al suo interno costi di ammortamenti e svalutazioni, che non necessariamente corrispondono a delle uscite di cassa, essendo costi che si suddividono per competenza ogni anno. Così come anche il fatturato, da cui il Mol deriva, non significa "cassa" in quanto, da solo, non ci racconta se i clienti sono stati puntuali nei pagamenti, o se è frutto di una stagionalità diversa da quella del calendario, o se è un fatturato infragruppo, tanto per fare qualche esempio. Diventa perciò necessario incrociare le voci patrimoniali dei vari esercizi per verificare, ad esempio, in che misura i crediti verso clienti hanno trasformato il fatturato in "cassa". Stesso principio vale per i debiti verso fornitori, ovviamente.

Anche le variazioni negli investimenti in scorte possono influenzare il Mol: se in aumento, possono dimostrare una maggior liquidità potenziale messa a disposizione dai fornitori; se in diminuzione, fanno beneficiare il Mol, ma possono nascondere una certa diffidenza da parte dei fornitori nel concedere "liquidità" sotto forma di merce.

I tecnicismi poi si moltiplicano e si complicano, ma più ci si addentra nell'analisi più si riesce meglio a interpretare l'attività e le volontà dell'imprenditore. È altrettanto vero, però, che nelle aziende (Pmi e Mid-Cap, a parte banche e assicurazioni) è molto raro che ci siano una o più figure preposte esclusivamente all'analisi di bilancio e che i risultati di quest'ultima possano influire sulle iniziative commerciali dell'impresa e nei rapporti con le controparti; tuttavia avere una professionale consapevolezza di come si sta muovendo l'azienda-cliente che ci troviamo di fronte, non può che essere un utilissimo ausilio anche per il business, ed è questo il supporto che deve dare

il Credit Manager, basando le proprie valutazioni su dati oggettivi e insindacabili.

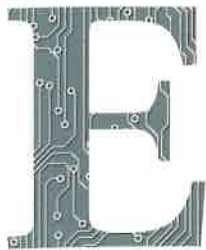
Mi rendo conto, tuttavia, di non essere in grado (e forse non è questa neanche la sede più adatta) di esporre in modo esaustivo i contenuti dell'intero saggio, ma il mio suggerimento è quello di procurarsi una copia del libro di Giorni e Fogliata e leggerlo con attenzione, approfittando della meritata pausa estiva che si sta approssimando, in attesa della ripresa autunnale; in tale momento avremo disponibili i bilanci 2020 e potremo cominciare a "divertirci". Ma non sarà troppo tardi? 

* **Fulvio Marcandelli** è Senior Credit Manager di Avnet EC Emea

IL PROFITTO È UN'OPINIONE, LA CASSA È UN FATTO

Perché la cassa ha assunto un ruolo così importante nel mondo dell'analisi delle performance aziendali? Perché i metodi di valutazione di azienda universalmente ritenuti più affidabili sono quelli che prevedono lo sconto dei flussi di cassa? Perché il cash flow operativo è diventato l'indice principe della salute di un'impresa? La risposta risiede nell'affidabilità della cassa quale valore insensibile alle politiche di bilancio, nonché nella concretezza di tale valore, come disponibilità effettivamente presenti, spendibili in azienda e distribuibili agli eventuali investitori. Seppure l'origine della rilevazione dei fatti di gestione fosse il controllo della cassa quale saldo fra entrate e uscite, a tutt'oggi lo studio delle dinamiche di liquidità si è evoluto in un prospetto completo e complesso quale il rendiconto finanziario dei flussi di cassa. Si noti: dei flussi di cassa, non del flusso di cassa... E voi, siete ancora convinti che il cash flow sia pari alla somma di utile e ammortamenti? Allora questo libro scritto da **Michele Giorni e Ivan Fogliata** fa decisamente per voi.





Periodico indipendente di informazioni e opinioni

ELETRONICA

mercati | imprese | innovazione

€ 10,00

IL COMMENTO

**Il paradosso
della favola delle api**

L'INCONTRO

**Per la ripresa
Anie c'è**

CONTROCORRENTE

**L'impatto dello shortage
sulla ripresa**

MERCATI

**Connettori in un mondo
industriale che cambia**



L'elettronica torna a correre

FW Communication



www.elettronica.cloud

ANNO II | NUMERO 8