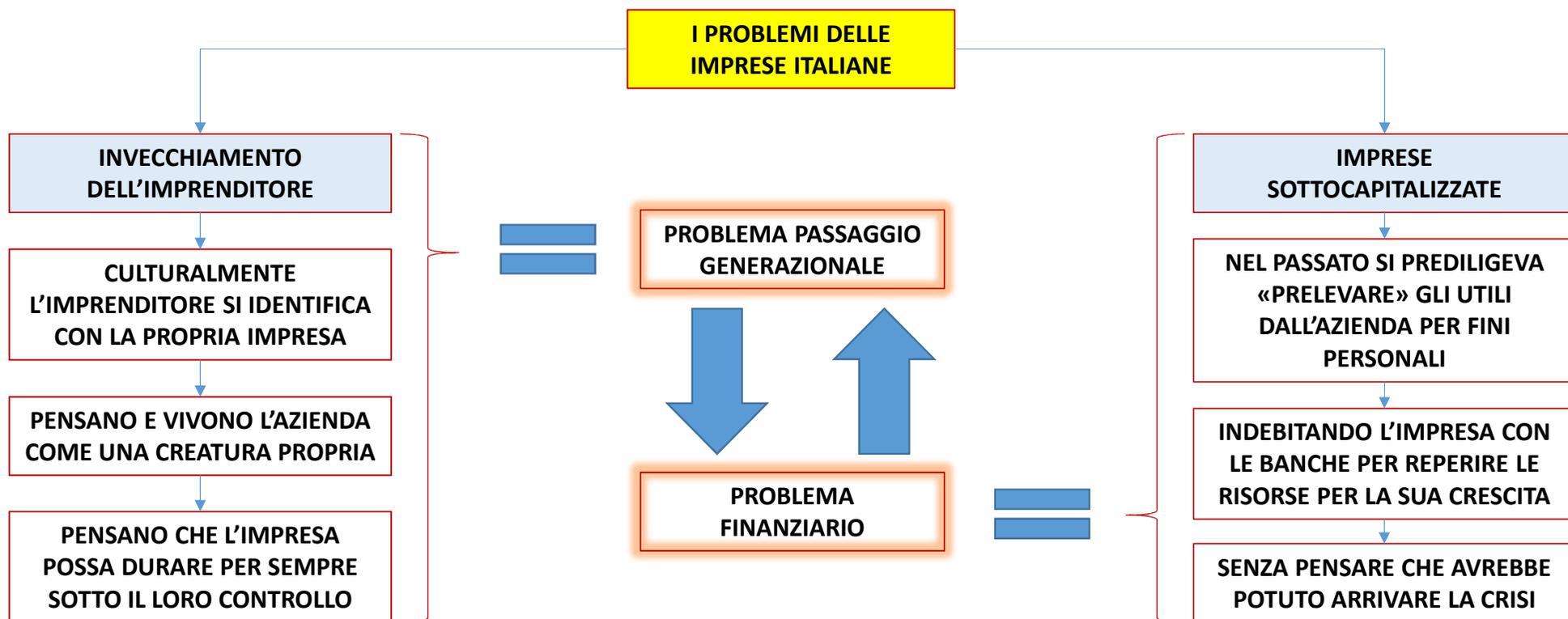


# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa

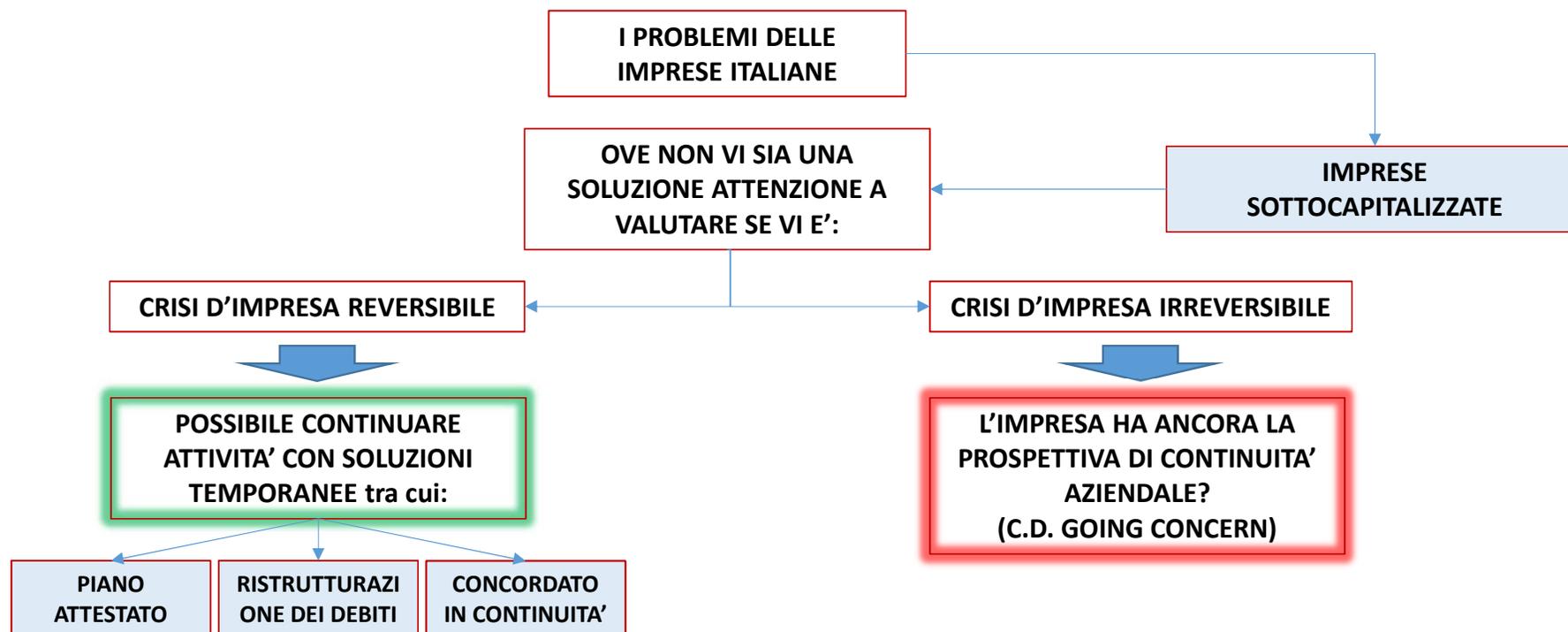


brusaterra & partners

# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa

I PROBLEMI DELLE  
IMPRESE ITALIANE

COS'E' LA CONTINUITA'  
AZIENDALE?

IMPRESE  
SOTTOCAPITALIZZATE

IAS 1:

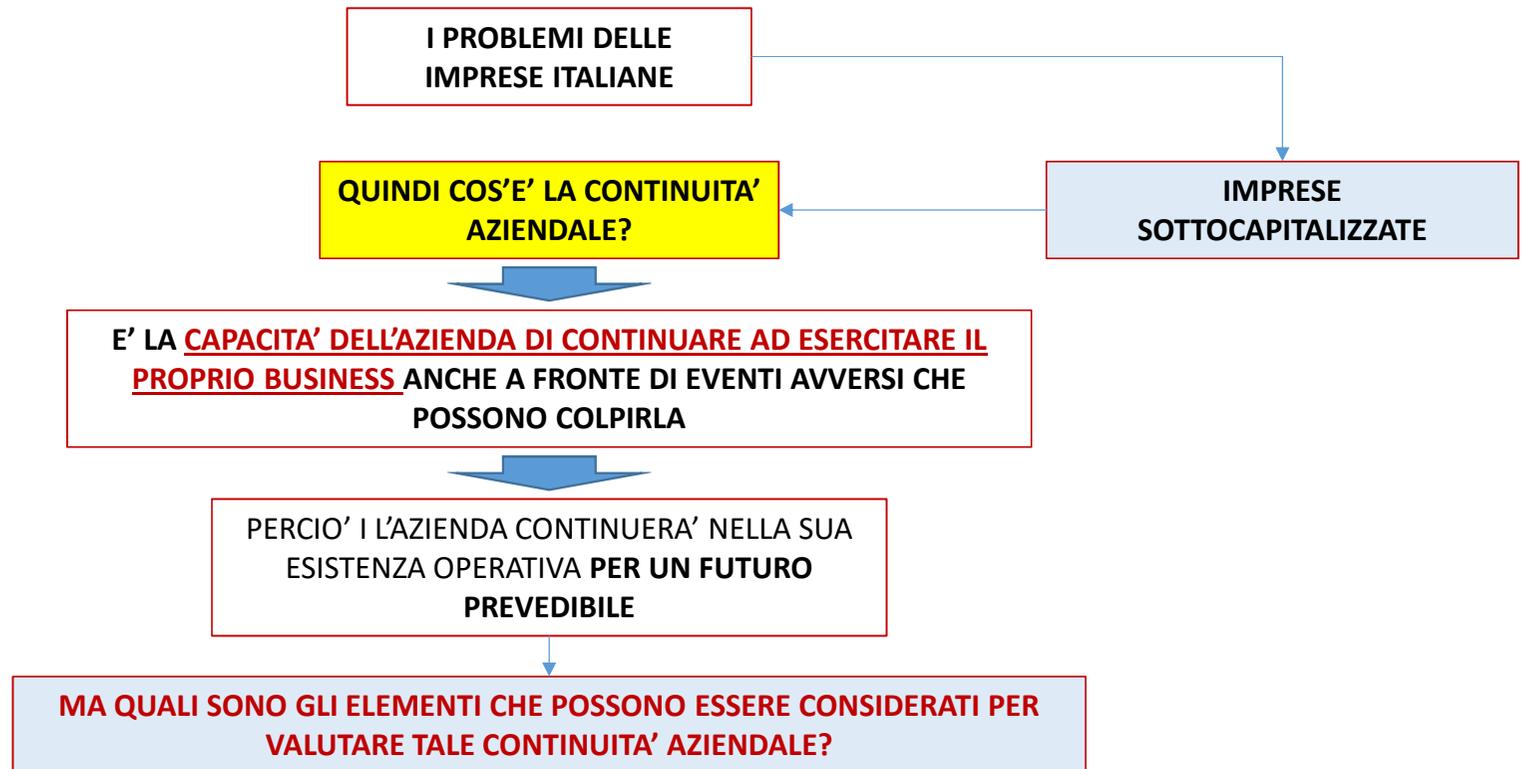
“Nel determinare se il presupposto della **prospettiva della continuazione** dell'attività è **applicabile**, la direzione aziendale tiene conto di tutte le informazioni disponibili sul futuro che è relativo **almeno**, ma non limitato, a **dodici mesi** dopo la data di riferimento del bilancio”

SE L'ENTITA' HA UN **PREGRESSO DI ATTIVITA' REDDITIZIA** E DISPONE DI **FACILE ACCESSO ALLE RISORSE FINANZIARIE**

**SI PUO' CONCLUDERE CHE VI SARA' CONTINUITA' AZIENDALE**

**ALTRIMENTI LA DIREZIONE AZIENDALE PUO' AVER BISOGNO DI CONSIDERARE UNA VASTA GAMMA DI FATTORI** (ad es: redditività attesa, piani di rimborso debiti, fonti di finanziamento alternative, ecc)

# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



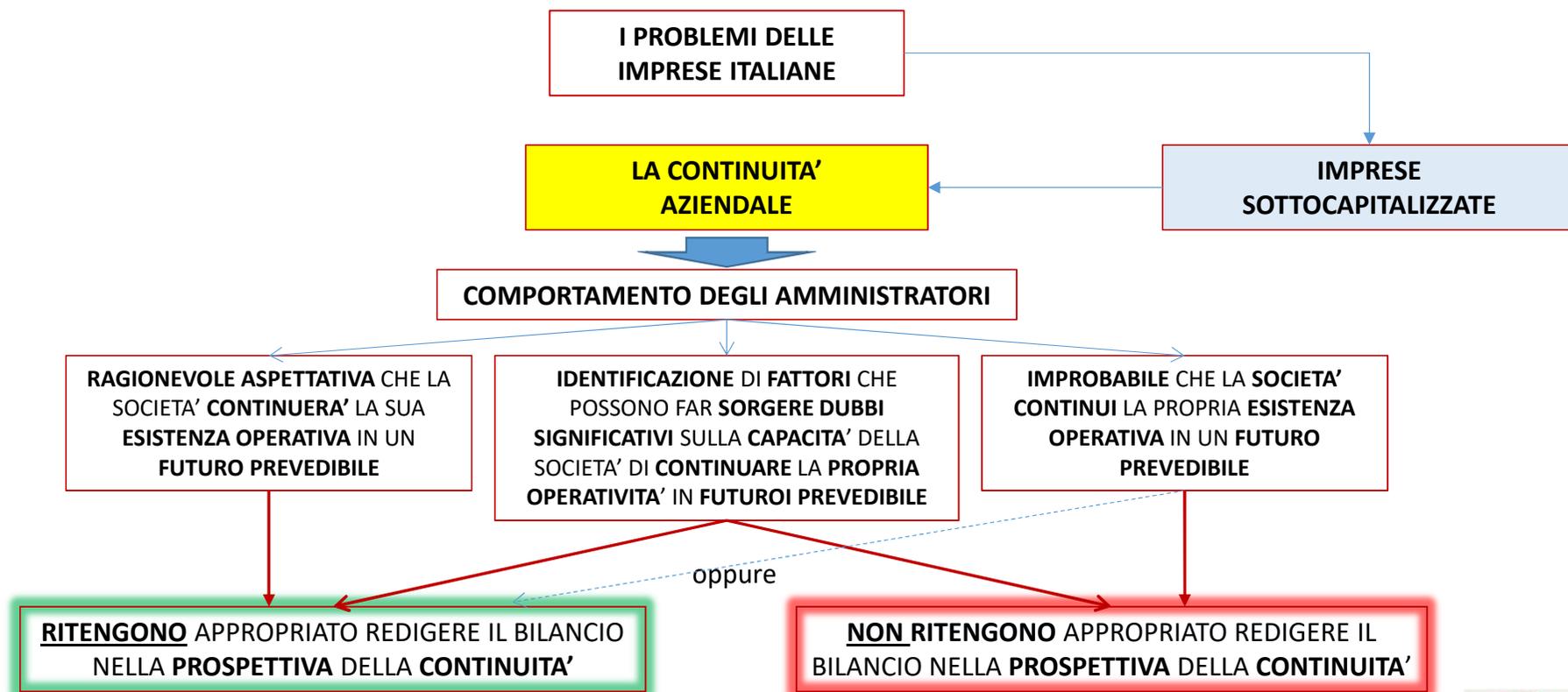
# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa

**EVENTI O CIRCOSTANZE CHE POSSONO FAR SORGERE  
DUBBI SULLA CONTINUITA' AZIENDALE  
(principio di revisione 570, OIC 5)**

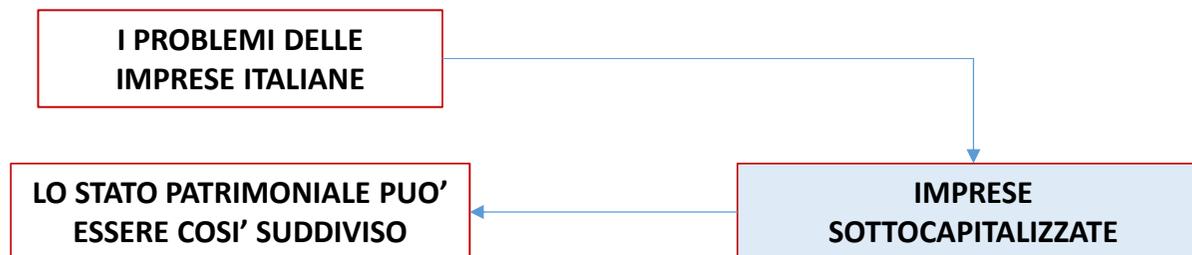


ALCUNI INDICATORI FINANZIARI	ALCUNI INDICATORI GESTIONALI
Situazione di <b>deficit patrimoniale</b> o di <b>CCN negativo</b> (attivo circolante – passività correnti)	<b>Perdita di amministratori</b> e/o di <b>dirigenti</b> chiave <b>senza</b> riuscire a <b>sostituirli</b>
<b>Prestiti a scadenza fissa</b> e prossimi alla scadenza <b>senza</b> che vi sino <b>prospettive</b> di <b>rinnovo</b> o <b>rimborso</b>	<b>Perdita di mercati fondamentali</b> , di <b>contratti</b> di distribuzione, di <b>concessioni</b> o di <b>fornitori</b> importanti
<b>Eccessiva dipendenza da prestiti a breve</b> per finanziare <b>attività a lungo termine</b>	<b>Difficoltà nell'organico del personale</b> o difficoltà nel mantenere il normale flusso di approvvigionamento da importanti fornitori
<b>Indicazioni di cessazione del sostegno finanziario</b> da parte dei finanziatori e altri creditori	ALCUNI ALTRI INDICATORI
<b>Bilanci storici</b> o <b>prospettici</b> che mostrano <b>cash flow negativi</b>	<b>Capitale ridotto</b> al di sotto dei limiti legali
Principali <b>indici finanziari</b> ed <b>economici negativi</b>	<b>Contenziosi legali</b> e <b>fiscali</b> che, in caso di soccombenza, potrebbero comportare obblighi di <b>risarcimento</b> che l'impresa <b>non è in grado di rispettare</b>
<b>Incapacità di saldare i debiti alla scadenza</b> e/o di <b>rispettare clausole</b> contrattuali dei prestiti	<b>Modifiche legislative</b> o <b>politiche governative</b> dalle quali si attendono <b>effetti sfavorevoli</b> all'impresa
<b>Cambiamento</b> forma di <b>pagamento</b> concesse dai fornitori: da <b>"a credito"</b> a <b>"pagamento alla consegna"</b>	

# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICAZIONE CRITERIO FUNZIONALE	
ATTIVO IMMOBILIZZATO	PATRIMONIO NETTO
ATTIVO COMMERCIALE [crediti commerciali + RF + ratei e risconti]	PASSIVO COMMERCIALE [debiti commerciali + ratei e risconti]
LIQUIDITA' [cassa + banche + titoli + altre attività finanziarie]	PASSIVO FINANZIARIO [banche + altri finanziamenti finanziari]

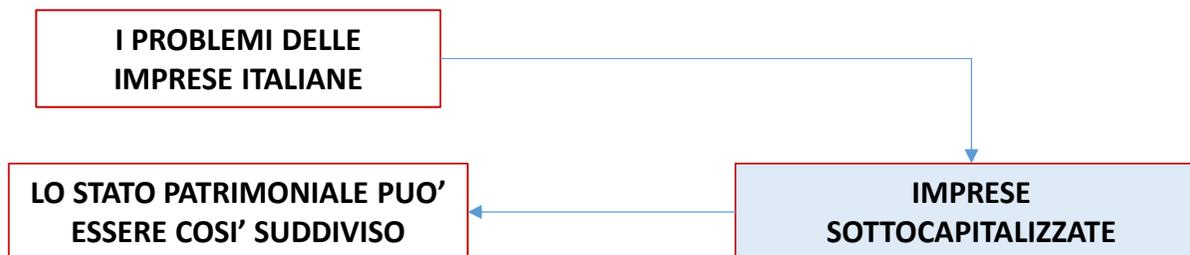


STATO PATRIMONIALE	
ATTIVO IMMOBILIZZATO	PATRIMONIO NETTO
ATTIVO COMMERCIALE – PASS COMMERCIALE = <u>CCNC (NET WORKING CAPITAL)</u>	PASSIVO FINANZIARIO – ATTIVO FINANZIARIO = <u>PFN</u>

michele brusaterra



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICAZIONE CRITERIO FUNZIONALE	
A.IMM. = 1.000.000	P.N. = 200.000
ATT.COMM. = 700.000	PASS.COMM. = 400.000
LIQUIDITA' = 300.000	PASS.FINAN.= 1.400.000



STATO PATRIMONIALE	
A.IMM. = 1.000.000	P.N. = 200.000
<b>CCNC = 300.000</b>	<b>PFN = 1.100.000</b>

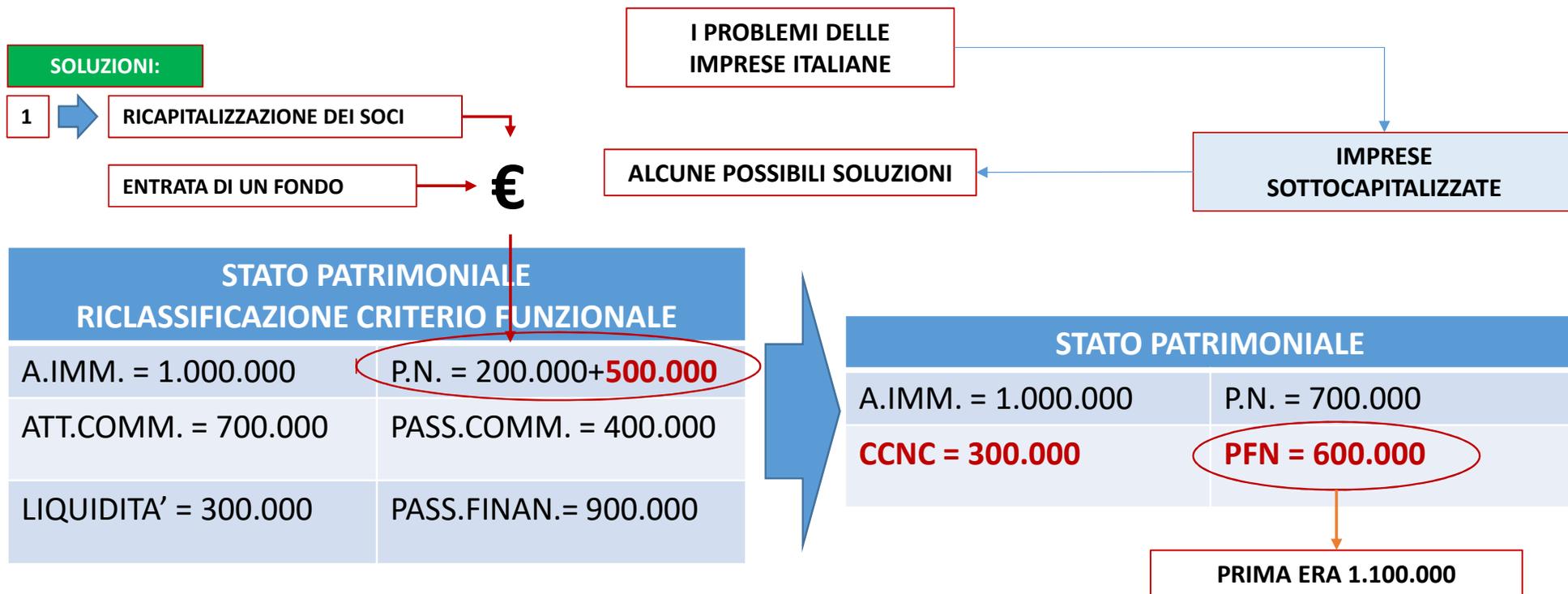
## PROBLEMI:

POCO P.N.

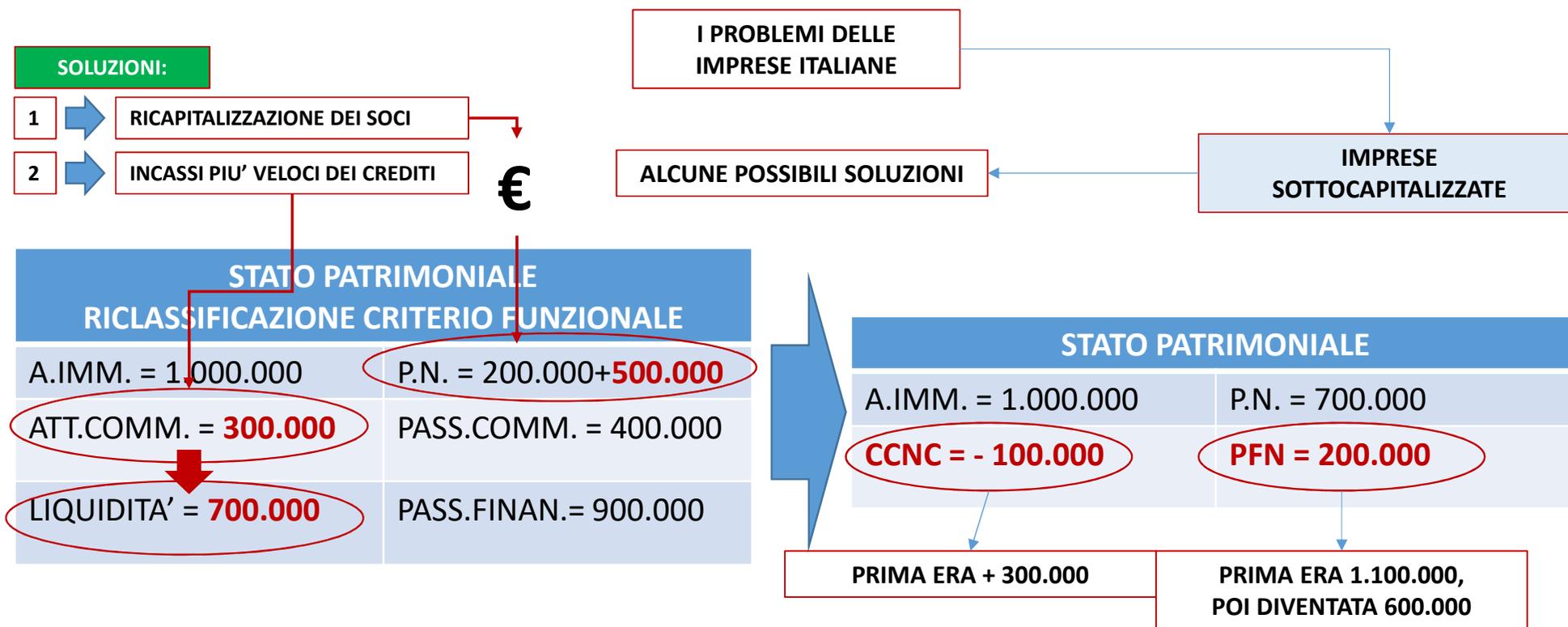
L'AZIENDA FINANZIA I CLIENTI

PFN TROPPO ELEVATA

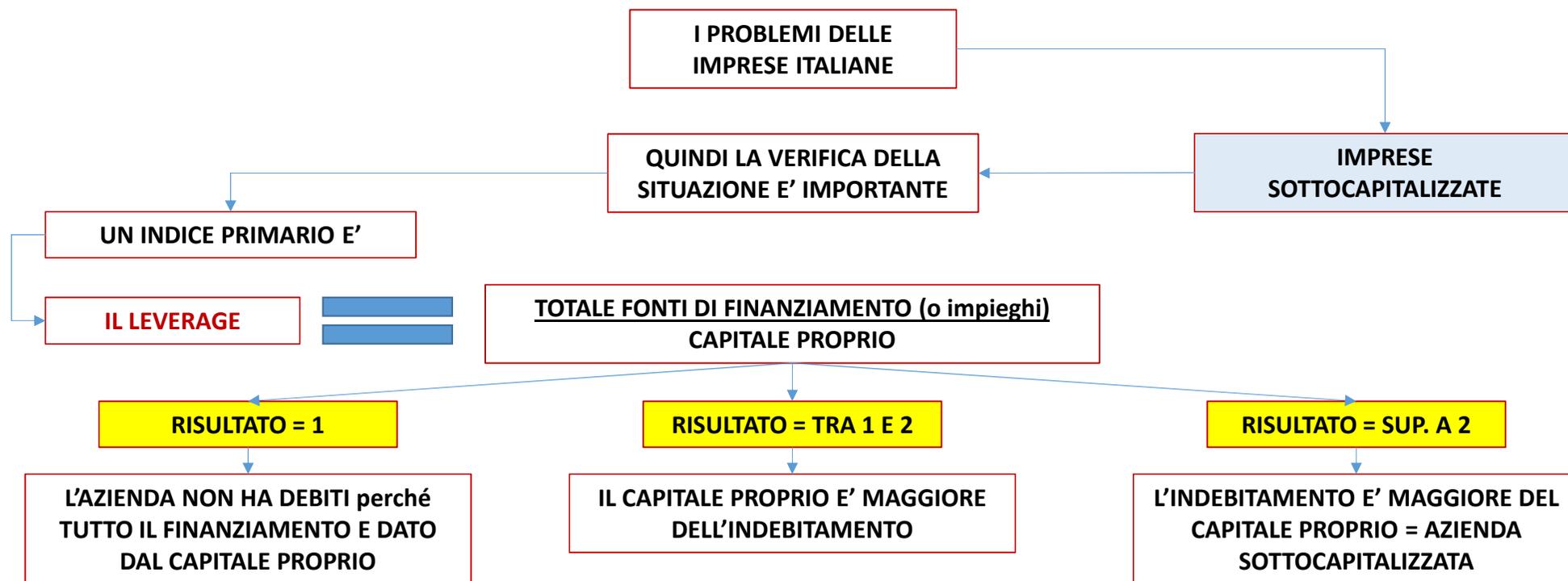
# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



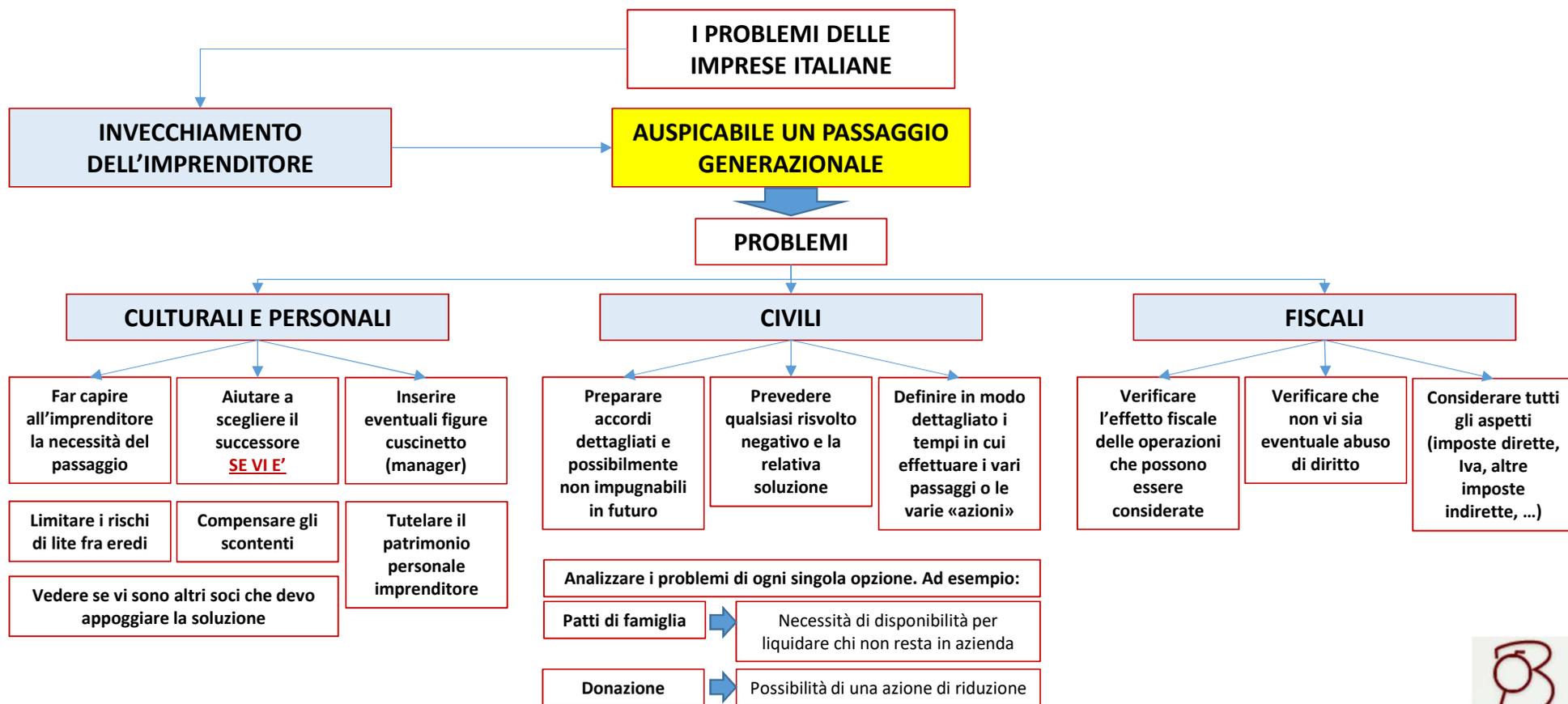
# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa

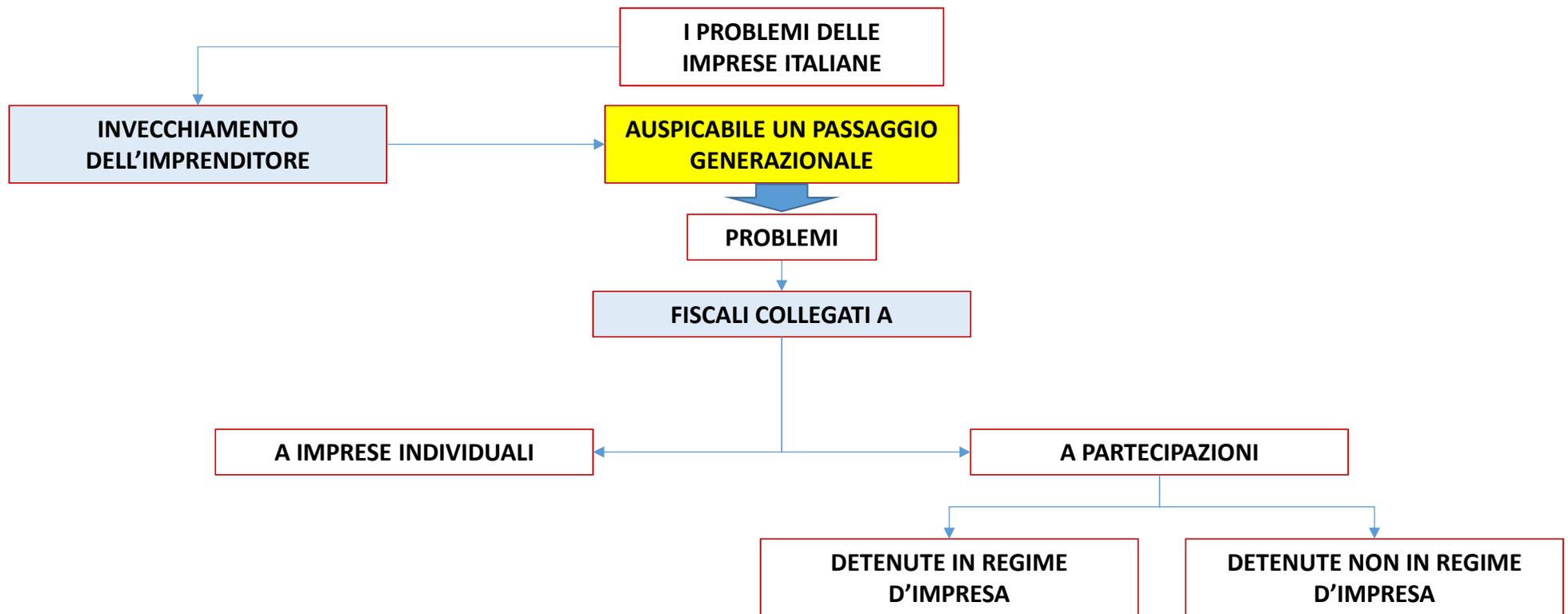


# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa

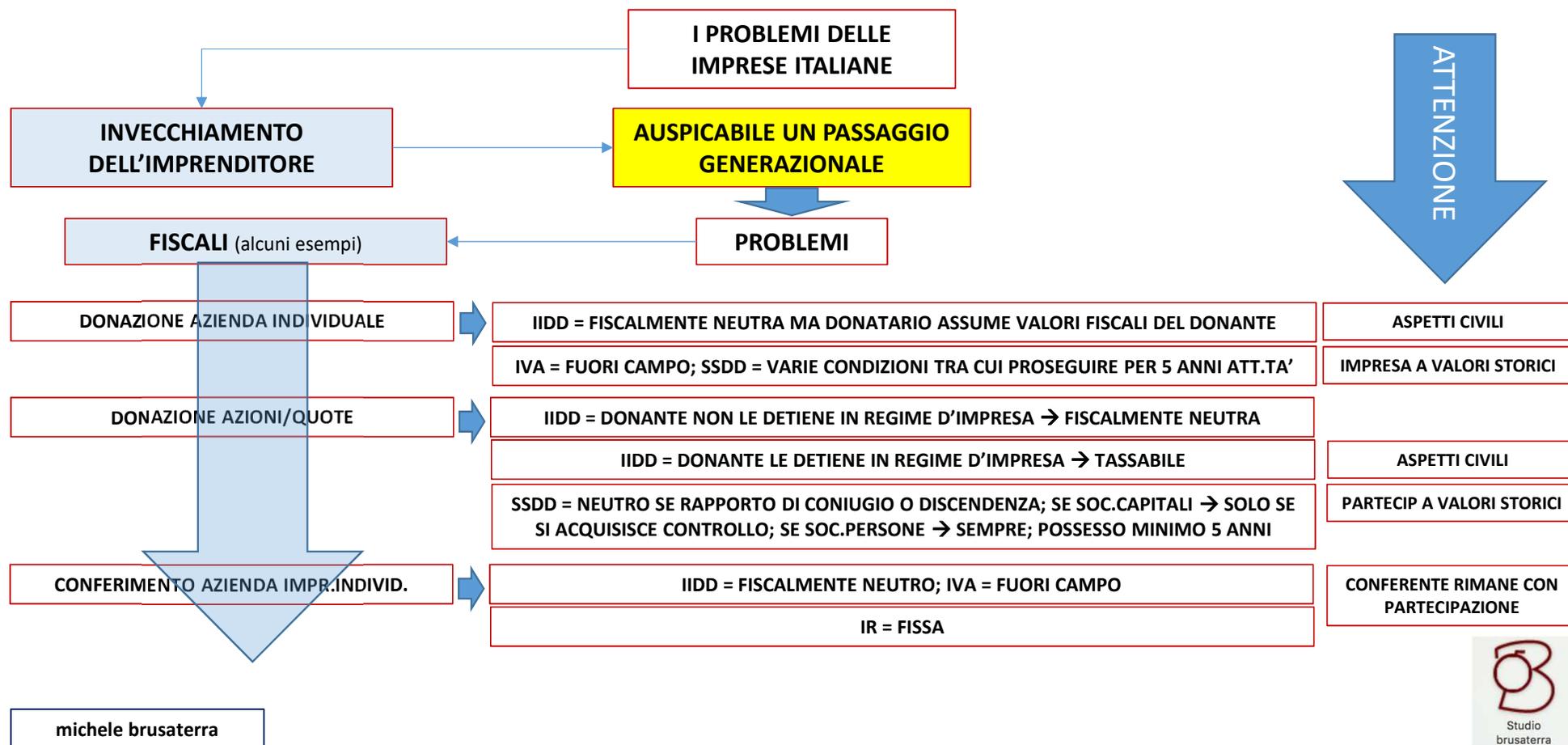


michele brusaterra

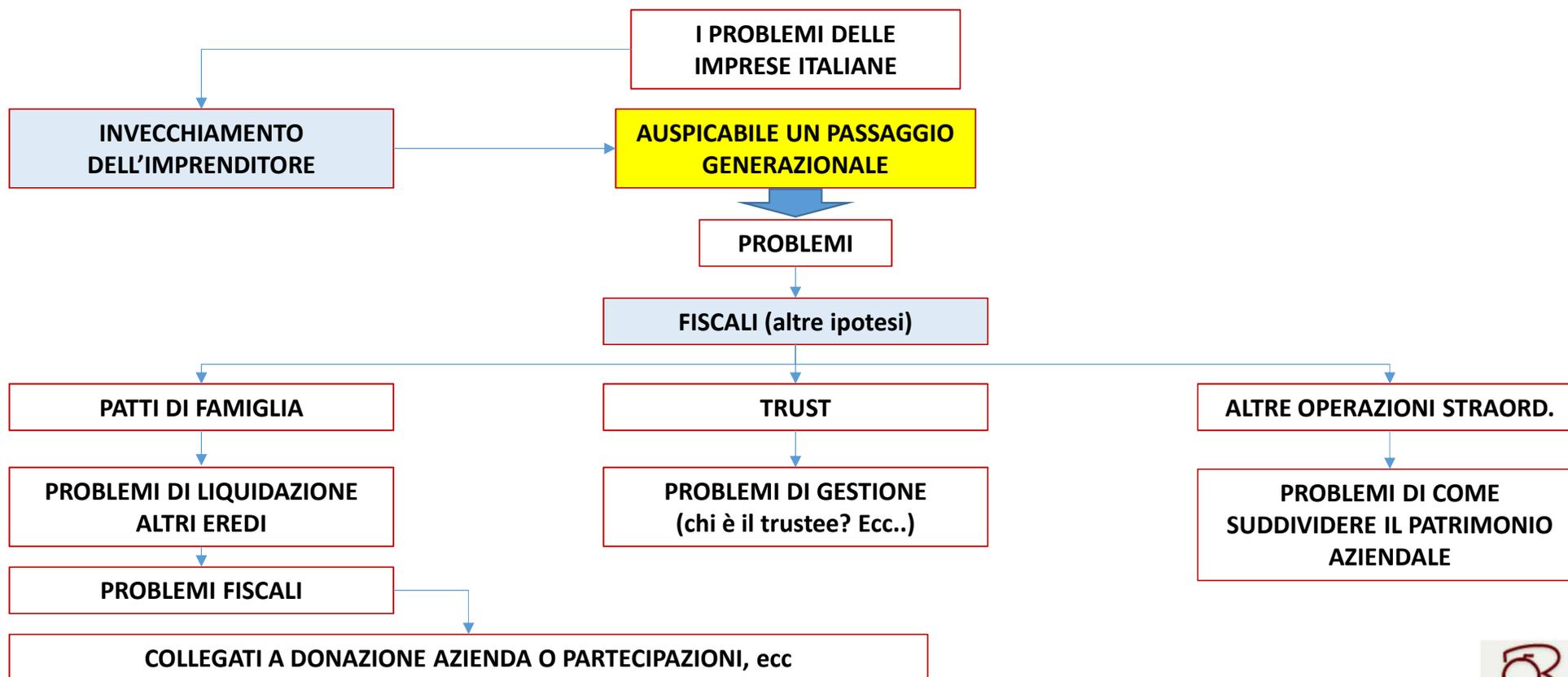
# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



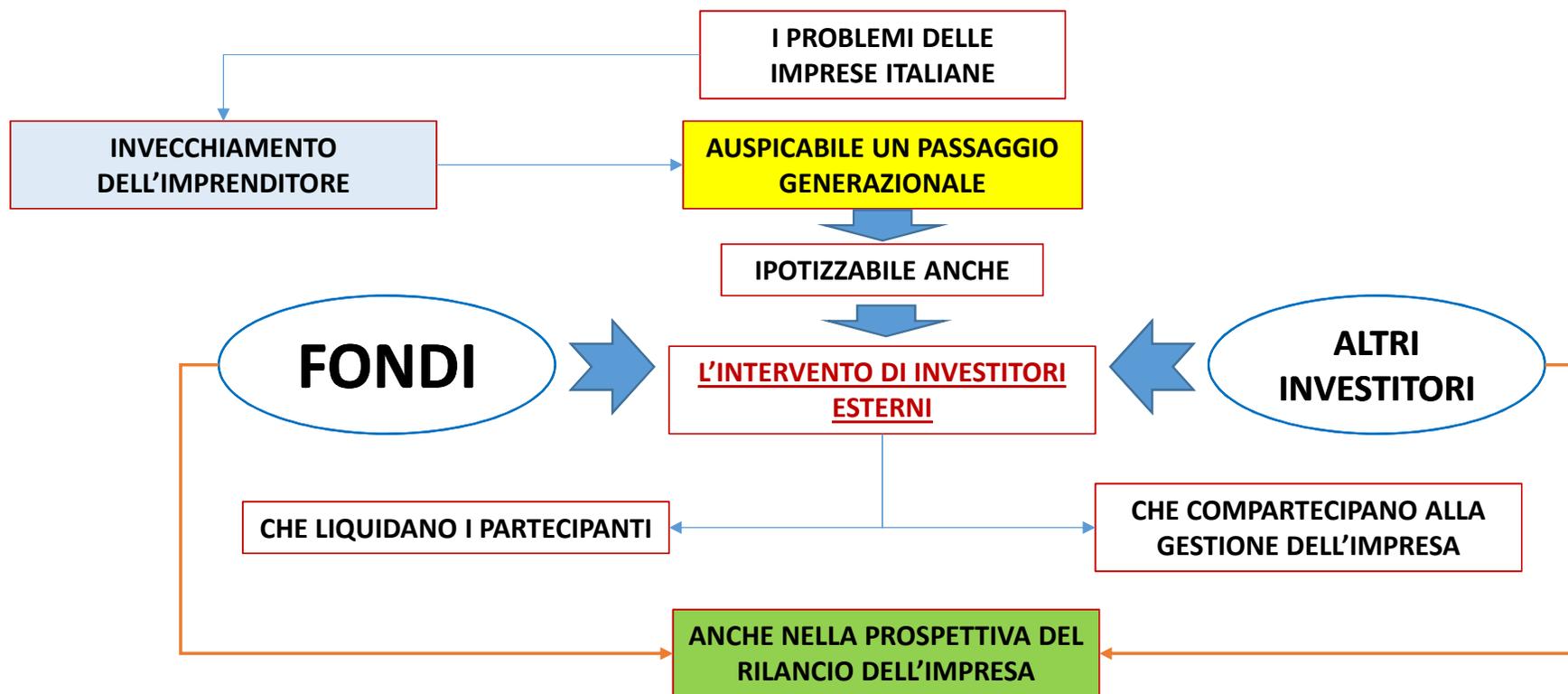
# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



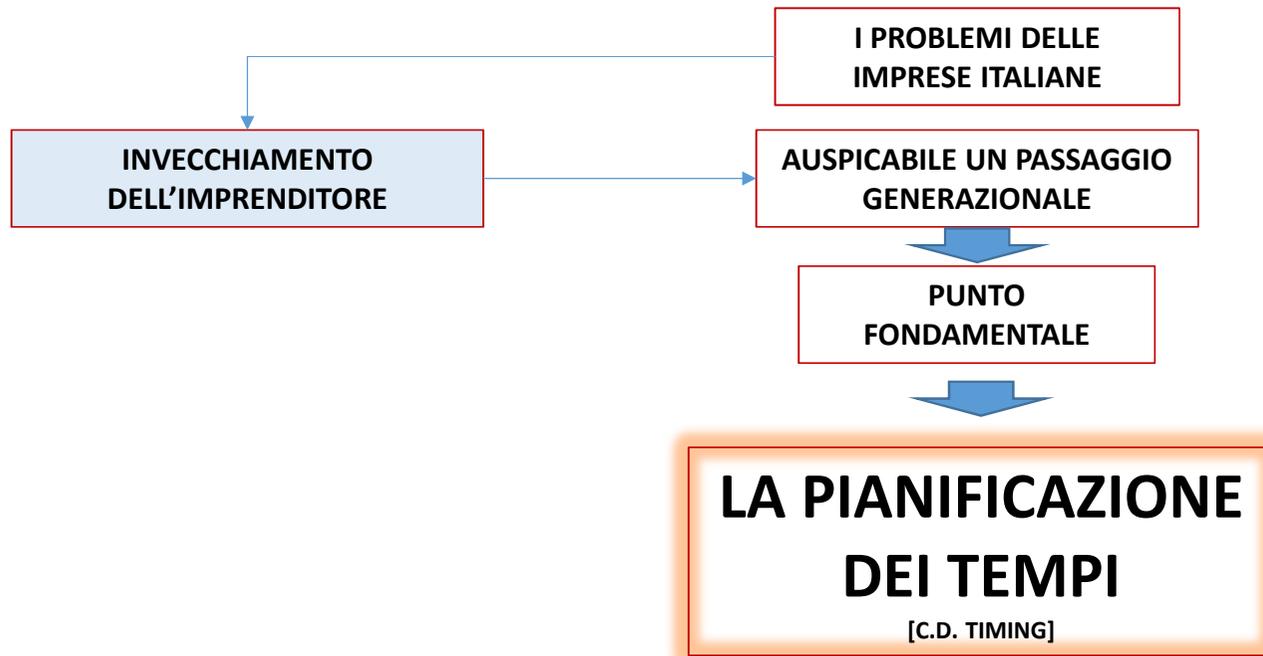
# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa



# Il Commercialista e il rilancio dell'impresa

I PROBLEMI DELLE  
IMPRESSE ITALIANE

INVECCHIAMENTO  
DELL'IMPRENDITORE

AUSPICABILE UN PASSAGGIO  
GENERAZIONALE

**IL DECALOGO DELL'ASCRI (associazione prevenzione crisi d'impresa)**

Costituzione per tempo di un patto legale della famiglia scritto che stabilisca le regole legali di potenziali conflitti, retribuzioni dei membri della famiglia impegnati nell'impresa

Il patto della famiglia dovrà stabilire anche le regole fiscali: erogazione dividendi; creazione Holding familiari; istituzione Trust, fondazioni, ecc

Non utilizzare i denari dell'azienda "a leva" per eventuali liquidazioni ai soci o familiari

Complementare al patto: strumenti assicurativi che garantiscano un sostegno finanziario al momento del passaggio generazionale in caso di liquidazione, vendita quote societarie, ecc

La nomina di un manager che accompagni la transizione: possibilmente una figura non aziendale, che sia competente e con visione strategica

Per le piccole imprese il commercialista storico può avere un ruolo rilevante

Evitare indebitamento dell'azienda per liquidare i soci

Salvaguardare i posti di lavoro dei dipendenti strategici

Le banche devono saper ideare forme di finanziamento che non pregiudichino l'attività aziendale

Non scartare aprioristicamente l'idea di appoggiarsi ad un Fondo