

IMPRESE IN DIFFICOLTA'

NUBI DI CRISI ALL'ORIZZONTE Paolo Cesari, ingegnere gestionale, racconta i possibili interventi per scongiurare la crisi delle imprese

Strategie per prevenire ed affrontare la crisi d'impresa

Gestire l'imminente crisi delle imprese italiane in uno scenario di crollo del Pil, aumento dei costi delle materie prime, inflazione alle stelle e costi energetici fuori controllo

Roberto De Costa

Nonostante una ostentata fiducia dei mercati sono ormai moltissimi gli indicatori che presagiscono una imminente crisi del sistema imprenditoriale italiano e che avrà i suoi effetti più pesanti sulle PMI: le stime del PIC parlano di una crescita del 2,4% nel 2022 (-0,3% rispetto alle attese) e di un 1,3% nel 2023 (addirittura -1% rispetto a quanto atteso inizialmente).

A questo si deve aggiungere un'inflazione galoppante che sfiora il 10%, i prezzi delle materie prime alle stelle e, non ultimo, l'instabilità dei costi del gas e in generale dell'energia a causa della guerra in Ucraina.

Questo quadro critico va ad inserirsi in un contesto imprenditoriale reso già precario a seguito della pandemia da COVID-19 che ha impattato negativamente su molti settori produttivi.

Abbiamo rivolto alcune domande all'Ing. Paolo Cesari, titolare dello studio di consulenza *Financelab* ed esperto in crisi d'impresa, per capire quali possano essere le soluzioni per le aziende in difficoltà.



“Affidarsi a professionisti specializzati è il primo passo per affrontare la crisi”

Paolo Cesari
Studio di consulenza *Financelab*

Stando alla sua esperienza, quali sono gli elementi per valutare oggettivamente la crisi (o la buona salute) di un'azienda?

I primi passi per una corretta valutazione della "salute" di un'impresa sono lo studio approfondito del bilancio aziendale e dei suoi principali indicatori, la determinazione del rating (necessario per confrontarsi con gli istituti di credito) e l'analisi della Centrale dei Rischi. A questi elementi si deve aggiungere la verifica di eventuali debiti fiscali.

Questi in buona sostanza sono i fattori che concorrono alla valutazione dello stato dell'azienda e che, nella maggior parte delle PMI, vengono ignorati o trascurati.

Come si può intervenire per evitare che l'impresa in difficoltà diventi ingestibile?

Innanzitutto occorre premunirsi affinché l'azienda non vada in crisi: questo è possibile affidandosi a professionisti specializzati in finanza d'impresa.

A differenza di quanto avveniva qualche anno fa, al giorno d'oggi non si può pensare di ignorare anche il minimo campanello di allarme: l'insoluto di un salvo buon fine, la riduzione degli affidamenti bancari, un debito incagliato, un bilancio non equilibrato, etc.

I problemi vanno affrontati al più presto poiché, in caso contrario, si rischia che si accumulino in maniera indiscriminata andando a minare la stabilità dell'impresa: il fattore tempo, quindi, è determinante sia per prevenire situazioni di difficoltà, sia per risolvere rapidamente i problemi nel momento in cui si presentano.



Si stima siano ben 12.000 le imprese a rischio fallimento

Ma non vi dovrebbe pensare il commercialista?

Effettivamente ci sono studi di commercialisti - soprattutto quelli che seguono aziende con fatturati superiori a 15 milioni di euro - che svolgono questo tipo di attività, ma per esperienza osservo che il "classico" commercialista, professionista sempre molto occupato, si dedica prevalentemente alla fiscalità d'impresa (fatturazione, stesura dei bilanci e calcolo delle imposte).

Se si vuole avere un professionista dedicato allo specifico ambito della prevenzione e soluzione della crisi d'impresa occorre rivolgersi ad uno studio specializzato: volendo fare un parallelismo in campo medico, se si ha un serio

problema di salute ci si rivolge ad uno specialista e non al proprio medico di base.

Quali sono i principali problemi che si riscontrano nelle aziende e come si risolvono?

In ambito finanziario si possono presentare problemi di diversa natura: solo per citare qualche esempio, si va dagli sconfini per il mancato pagamento delle fatture da parte dei clienti che si possono risolvere con un allungamento dei tempi di incasso (a fronte di un aumento del valore fattura) o con l'ausilio di un factoring, ai crediti incagliati con le banche che si possono affrontare - e con un pizzico d'orgoglio questo è un ambito dove primeggiamo - con efficaci trattative stragiudiziali,

alle garanzie personali (fidejussioni) spropositate rispetto ai crediti concessi dall'azienda la cui soluzione resta sempre la trattativa diretta o l'eventuale cambio di istituto di credito.

Di recente è entrata in vigore la normativa sulla crisi d'impresa, cosa ne pensa?

La conversione in legge del D.Lgs 12/01/2019, n° 14 nasce con lo scopo di rendere quanto più certo e concreto il pagamento dei debiti tributari da parte delle imprese: da adesso in poi chi fa impresa non può pensare di non pagare l'IVA o i contributi, accumulando debiti verso lo Stato.

Nel caso in cui si dovesse presentare una situazione di criticità verrà imposto per la gestione dell'azienda una sorta di "commissario" che stabilirà dove dovranno essere canalizzate le entrate: prima l'erario poi, in ordine, banche, stipendi dipendenti, fornitori e - se residua qualcosa - soci.

In questo contesto di crisi conclamata è sempre opportuno per l'imprenditore rivolgersi ad un professionista che sappia gestire i rapporti con il "commissario" per evitare che la procedura si trasformi in liquidatoria, ossia che conduca all'inevitabile cessazione dell'attività.

Cosa consiglierebbe agli imprenditori per prevenire problemi futuri?

Il consiglio principale è quello di non attendere altro tempo e di affidarsi al più presto ad uno specialista che sappia valutare lo stato di salute dell'impresa, evitando di abbandonarsi al "tutto gratis", a soluzioni troppo fantastiche per essere vere ed operazioni al limite dell'impossibile.



L'ANALISI DEI BILANCI Uno studio spiega le variazioni di redditività delle imprese dovuto al lockdown imposto dall'emergenza da COVID-19

A seguito della pandemia il giro di affari è sceso del 7%

La riduzione del fatturato ha interessato il 67% delle imprese manifatturiere rispetto all'anno precedente

Stefano Tomasoni

Da 35 miliardi e mezzo a quasi 32. Questa la misura del calo di fatturato che le maggiori società di capitali con sede nella provincia di Vicenza hanno fatto registrare nel 2020, l'anno della pandemia. Un calo facilmente prevedibile, considerata appunto la tempesta scatenata dal Covid-19 in tutto il mondo, con il "grande lockdown" che ha pregiudicato inevitabilmente l'annata

per i risultati di gran parte delle aziende.

Le rilevazioni riferite appunto al 2020 arrivano a fotografare nei minimi dettagli questa situazione. Le aziende prese in esame hanno costituito un fatturato cumulato nel 2020 di 31,8 miliardi di euro, in calo del 7,26% rispetto all'anno precedente. Una contrazione rilevante che fa seguito a un anno, il 2019 appunto, in cui la crescita era stata debole (dall'inserito precedente il

2019 segnava un +1,98%). La riduzione del fatturato nel 2020 riguarda la maggioranza delle aziende, 336 su 500, ovvero il 67,2%, mentre nello scorso anno inserito soltanto il 41,4% era in calo.

Per il complesso di società di capitali la riduzione media del fatturato nel corso del 2020 è risultata maggiore delle "top 500" con migliori performance, ovvero pari all'8,24% e anche in questo caso segue a un anno di crescita molto limitata (+1,30% registrato

nel 2019). La riduzione del fatturato nel 2020 ha interessato il 60,46% dei bilanci, risultando quindi leggermente meno diffusa di quella delle top 500. Da ricordare che le top 500 costituiscono il 3,51% dei 14.240 bilanci complessivamente disponibili nel database Aida per la provincia di Vicenza per gli anni 2020 e 2019, ma ne rappresentano il 64,46% in termini di giro d'affari cumulato. Le top 500 hanno visto ridursi i margini in maniera

meno accentuata rispetto al calo rilevante e piuttosto diffuso del fatturato. Il margine operativo al lordo degli ammortamenti (EBITDA) risulta in media in calo dell'1,54%. Più intensa, ma comunque inferiore a quella del fatturato, è la riduzione del reddito operativo (EBIT), pari al 4,25%. Va in controtendenza il reddito netto, che nel 2020 è cresciuto del 3,93% in media. I cali si manifestano dopo un 2019 positivo sul fronte dei margini.