inFinance
Training & Advisory

innexta

DAL SOVRAINDEBITAMENTO AL RISCHIO DI USURA.
COME PREVENIRE E QUALI STRUMENTI A SUPPORTO DELLE IMPRESE

SETTIMANA EUROPEA PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE
20.-26.SETTEMBRE

Relatore | Michele Moglia
m.moglia@infinance.it

Web | 20 settembre 2022

Uno sguardo agli insegnamenti del «nuovo» Codice per la Crisi d'Impresa (CCI)

Cosa si intende per sovraindebitamento?

Art. 2 CCI

Sovraindebitamento: lo stato di **crisi** o di **insolvenza** del consumatore, del professionista, dell'imprenditore minore, dell'imprenditore agricolo, delle start-up innovative e di ogni altro debitore non assoggettabile alla liquidazione giudiziale ovvero a liquidazione coatta amministrativa o ad altre procedure liquidatorie previste dal codice civile o da leggi speciali per il caso di crisi o insolvenza.

CRISI

lo stato del debitore che rende probabile l'insolvenza e che si manifesta con l'inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte alle obbligazioni nei successivi dodici mesi.

INSOLVENZA

Lo stato del debitore che si manifesta con inadempimenti od altri fatti esteriori, i quali dimostrino che il debitore non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni

Chi sono i debitori non assoggettabili alla liquidazione giudiziale?

Art. 121 CCI → Non sono soggetti alle disposizioni sulla liquidazione giudiziale e sul concordato preventivo gli imprenditori:

- Agricoli
- Enti pubblici
- Le imprese minori che presentano congiuntamente i seguenti requisiti:

1. Attivo patrimoniale di ammontare complessivo annuo < 300.000€ nei tre esercizi antecedenti la data di deposito della istanza di apertura della liquidazione giudiziale o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore;
2. Ricavi, in qualunque modo essi risultino, per un ammontare complessivo annuo < 200.000€ nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di apertura della liquidazione giudiziale o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore;
3. Debiti anche non scaduti < 500.000€;

Art. 49 CCI → «*Non si fa luogo all'apertura della liquidazione giudiziale se l'ammontare dei debiti scaduti e non pagati risultanti dagli atti dell'istruttoria è complessivamente inferiore a euro trentamila.*»

I nuovi obblighi per gli imprenditori: la rilevazione tempestiva della crisi

Art. 2086 c.c. Gestione dell'impresa.

L'imprenditore è il capo dell'impresa e da lui dipendono gerarchicamente i suoi collaboratori.

L'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, ha il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale.

Come rilevare tempestivamente la (possibile) crisi d'impresa?

Art. 3 CCI

Comma 1. *L'imprenditore individuale deve adottare **misure** idonee a rilevare tempestivamente lo stato di crisi e assumere senza indugio le iniziative necessarie a farvi fronte.*

Comma 2. *L'imprenditore collettivo deve istituire un **assetto organizzativo**, **amministrativo** e **contabile** adeguato ai sensi dell'articolo 2086 del codice civile, ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi e dell'assunzione di idonee iniziative.*

Come rilevare tempestivamente la (possibile) crisi d'impresa?

Comma 3. *Ai fini della rilevazione tempestiva della crisi d'impresa, le misure di cui al comma 1 e gli assetti di cui al comma 2 devono consentire di:*

a) rilevare eventuali squilibri di carattere patrimoniale o economico-finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività imprenditoriale svolta dal debitore;

b) verificare la sostenibilità dei debiti e l'assenza di prospettive di continuità aziendale per i dodici mesi successivi e i segnali di allarme di cui al comma 4;

= NECESSITA' DI PIANIFICARE MEDIANTE LA PREDISPOSIZIONE DI BUDGET, BUSINESS PLAN E PIANI DI TESORERIA E VERIFICARE LA SOSTENIBILITA' DEI DEBITI NEL PROSSIMO FUTURO!

Art. 3 CCI (continua)

Comma 4. *Costituiscono segnali di allarme per la previsione di cui al comma 3:*

a) l'esistenza di debiti per retribuzioni scaduti da almeno trenta giorni pari a oltre la metà dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni;

b) l'esistenza di debiti verso fornitori scaduti da almeno novanta giorni di ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti;

c) l'esistenza di esposizioni nei confronti delle banche e degli altri intermediari finanziari che siano scadute da più di sessanta giorni o che abbiano superato da almeno sessanta giorni il limite degli affidamenti ottenuti in qualunque forma purché rappresentino complessivamente almeno il cinque per cento del totale delle esposizioni;

d) ritardi per versamenti di contributi previdenziali, premi INAIL, versamenti dell'IVA e carichi affidati per la riscossione.

Per l'INPS, il ritardo di oltre 90gg nel versamento dei contributi previdenziali eccedenti:

- Se sono presenti dipendenti il 30% di quelli dell'anno precedente ed a 15.000€
- Se NON sono presenti dipendenti l'importo di 5.000€ se non sono presenti dipendenti.

(decorrenza dai debiti accertati dal 1° gennaio 2022)

Per l'INAIL, l'esistenza di un debito per premi assicurativi scaduti da oltre 90 giorni e non versati > di € 5.000;

Per l'Agenzia delle Entrate, il debito IVA derivante dalle LIPE se superiore ad € 5.000 e comunque non inferiore al 10% del volume d'affari della dichiarazione IVA dell'anno precedente.
La segnalazione è comunque inviata se il debito risulta > di € 20.000
(decorrenza dalle LIPE del I trimestre 2022)

Per l'Agenzia della Riscossione, debiti erariali scaduti da oltre 90gg superiori a:

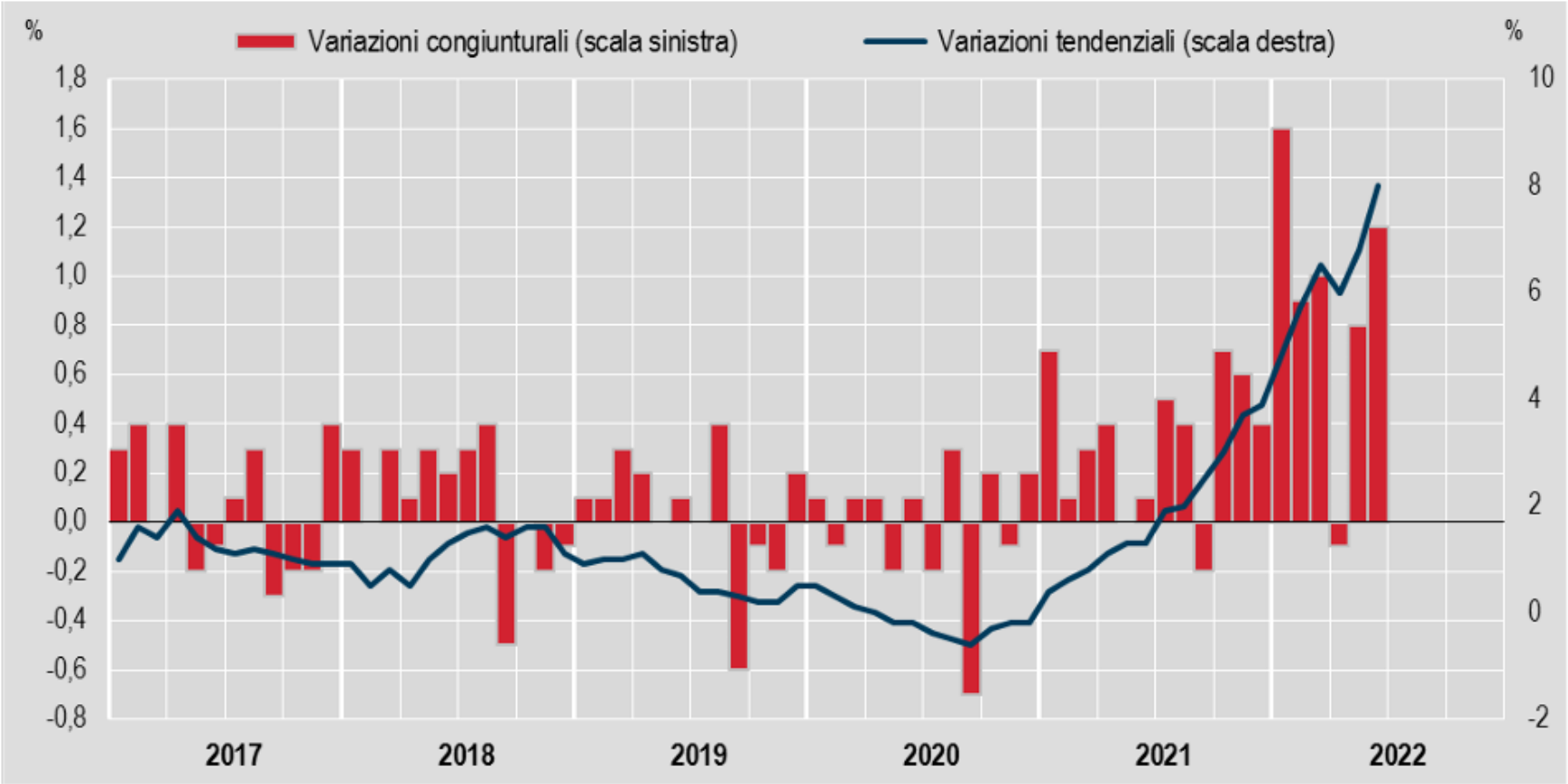
- 100.000€ per le ditte individuali;
- 200.000€ per le società di persone;
- 500.000€ per le altre società.

(decorrenza dai carichi affidati dal 1° luglio 2022)

Quali elementi famiglie ed imprese devono tenere in considerazione?

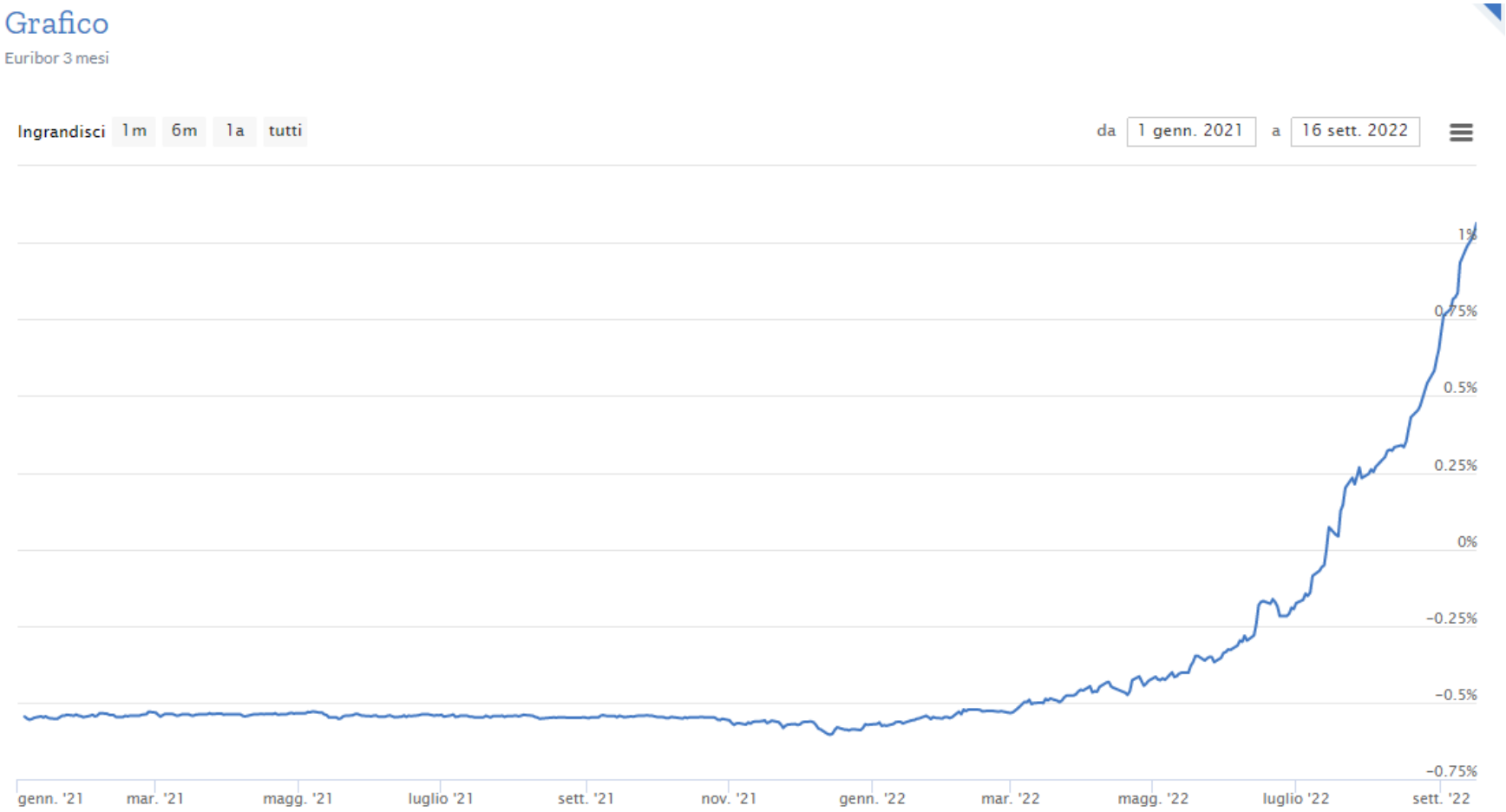
L'inflazione?

Gennaio 2017 - giugno 2022, variazioni percentuali congiunturali e tendenziali (base 2015=100)



inFinance

Un aumento dei tassi d'interesse?



inFinance

Una soluzione per le imprese: la pianificazione

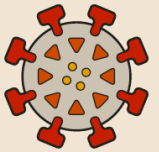
Break even point

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 Conto Economico a Margine di Contribuzione

Costi Variabili

Un costo è variabile quando al crescere od al calare del valore della produzione tale costo in maniera direttamente proporzionale cresce o cala.

Sono un esempio di costo variabile per il produttore di succo di mela:

- Le mele
- Il vetro della confezione
- Il tappo in alluminio
- L'etichetta di carta

Se analizzando il CONTO ECONOMICO di quest'impresa isolassi tutti i costi variabili operativi (cioè che impattano sul reddito operativo - EBIT) potrei determinare un primo margine facendo la differenza fra Fatturato e tutti i costi Variabili che viene normalmente indicato come **MARGINE DI CONTRIBUZIONE**.

Il Conto Economico a Margine di Contribuzione

Il **margine di contribuzione** rappresenta un concetto molto utile e di vitale importanza; si veda l'esempio che segue:

Valore della produzione (a):	**100.000**
Costi Variabili: Mele	- 35.000
Vetro	- 20.000
Tappi	- 9.000
Etichette	- 6.000
Costi Variabili (b)	**- 70.000**
Margine di Contribuzione	**+30.000 (a-b)**

- Il margine di contribuzione in rapporto al valore della produzione è: $\frac{30.000}{100.000} = 30\%$
- Ciò significa che "per ogni euro di prodotto venduto «ho 70 centesimi di costi variabili e residuano 30 centesimi di margine di contribuzione».

inFinance

Il Conto Economico a Margine di Contribuzione

Costi Fissi

I costi fissi sono quella parte di costi operativi che per loro natura sono scollegati rispetto al calare o crescere del fatturato (ovviamente entro certi range).
Per il nostro produttore di succhi di mela quali sono i costi fissi?

il costo del personale:	- 15.000
i canoni di leasing:	- 5.000
gli ammortamenti:	- 3.000
le manutenzioni:	- 1.000
le assicurazioni:	- 1.000
TOTALE COSTI FISSI	**- 25.000**

Ora che abbiamo ri-suddiviso i costi. Quant'è il **reddito operativo**?

Il Conto Economico a Margine di Contribuzione

Il reddito operativo è pari al margine di contribuzione al netto dei costi fissi:

Valore della produzione (a):		100.000	
Costi Variabili:	Mele	- 35.000	
	Vetro	- 20.000	
	Tappi	- 9.000	
	Etichette	- 6.000	
TOTALE C.V. (b)		**- 70.000**	
Margine di Contribuzione		**30.000 (a-b)**	**30% del fatturato**
Costi Fissi:	Costo del personale	- 15.000	
	Canoni di leasing	- 5.000	
	Ammortamenti	- 3.000	
	Manutenzioni	- 1.000	
	Assicurazioni	- 1.000	
TOTALE C.F. (c)		**- 25.000**	
REDDITO OPERATIVO		**5.000 (a-b-c)**	

inFinance

E se…

L'imprenditore volesse introdurre un costo fisso in più; ad esempio **un dipendente ed un nuovo leasing per un totale di 15.000 Euro in termini di costi fissi in più?**

Ovviamente lo farebbe per incrementare il fatturato ma **partendo dalla situazione attuale il reddito operativo diverrebbe:**

Margine di Contribuzione		**30.000 (a-b)**	**30% del fatturato**
Costi Fissi:	Costo del personale	- 25.000	
	Canoni di leasing	- 10.000	
	Ammortamenti	- 3.000	
	Manutenzioni	- 1.000	
	Assicurazioni	- 1.000	
	TOTALE C.F. (c)	**- 40.000**	

REDDITO OPERATIVO -10.000 (a-b-c)

Quale è il fatturato che devo realizzare per coprire i nuovi costi fissi?

Break Even Point Analysis

L'analisi di Break Even è una metodologia che partendo dai dati di bilancio consente di determinare il punto di pareggio operativo (break even point) sulla base del mix fra costi variabili e fissi; ovvero **il FATTURATO minimo di pareggio che consenta di coprire i costi fissi.**

- Come si calcola?

$$BEP = \frac{Costi\ Fissi}{Mdc\%}$$

- Per la nostra azienda sarà:

$$\text{B.E.P.} = \frac{40.000}{0,3} = 133.333,33$$

Facciamo la controprova…

Break Even Point Analysis

Se fatturato fosse = 133.333,33

I costi variabili saranno sempre il 70% dello stesso quindi 133.333,33*0,70% =93.333,33

Il Margine di contribuzione diverrà:

Fatturato	+133.333,33
Costi Variabili	- 93.333,33
Margine di contribuzione	**= 40.000**

Esattamente tanto quanto i "nuovi" costi fissi!

La ratio

- Il ragionamento è molto semplice: qualsiasi sia il livello di fatturato **per ogni euro che l'azienda vende tolti i costi variabili residuano 30 centesimi di euro** per coprire i costi fissi.

- La formula che abbiamo visto risponde alla seguente domanda: **Quante volte devo produrre 30 centesimi di euro di Margine per coprire 40.000 euro di costi fissi?**

Abbiamo finito?

- No, non abbiamo concluso con le analisi break even.
- Ciò che abbiamo studiato sinora è noto come **Break Even Point di primo livello**; esso misura la mera capacità di coprire i costi fissi operativi.
- Un'analisi di questo tipo **è però troppo semplicistica.** Pensate ad un cliente che chiedesse un nuovo mutuo e **volessimo chiederci se sarà in grado col suo fatturato di far fronte ad una ulteriore rata.**
- I flussi finanziari non passano nel conto economico; abbiamo dovuto ricorrere al rendiconto finanziario per esplicitarli ed analizzarli. **Non potremmo verificare nulla…**

E' sufficiente un break even economico?

- Ora che abbiamo appreso cosa è il break even proviamo ad immaginare questo scenario:
- I costi fissi sono 50.000 € ma le «uscite finanziarie fisse» dell'impresa sono 80.000 €.

Come mai?

- Stiamo rimborsando la quota capitale di un mutuo e ciò ha creato 30.000 € di <u>uscite finanziarie che non transitano da conto economico.</u>

L'impresa sopravvivrebbe col mero break even economico?

No!

Occorre seguire il <u>Break Even FINANZIARIO</u> che nel nostro esempio è pari a

80.000/30%= 266.666

Break Even Finanziario di II° Livello

- Il calcolo del break even di 2° livello prevede **una semplice sostituzione logica.**
- Muoviamo dal concetto di **COSTI FISSI verso il concetto di USCITE FISSE.**
- Sono uscite fisse:
  - **Rate di mutui** (solo la quota interessi passa in conto economico e comunque "sotto" il reddito operativo).
  - **Interessi passivi** e commissioni disponibilità fondi sui fidi di cassa e smobilizzo mediamente utilizzati.
  - **Casi particolari** quali: Piani di rientro con fornitori, fisco o banche.

Un Break Even "Finanziario"

- Per determinare quindi **il fatturato minimo necessario a soddisfare tutti gli impegni finanziari fissi** dell'impresa cambieremo logica di calcolo.
- La prima domanda che dobbiamo porci è: **i costi fissi da conto economico sono anche uscite finanziarie fisse?**

Dati iniziali

DATI PRESTITO

Ammontare del prestito:	€ 100.000,00
Tasso di interesse annuale:	6,000%
Durata in anni:	5
Pagamenti per anno:	12
Primo pagamento:	01/01/2007

Aliquota di ammortamento	10%
Ammortamento di esercizio	€ 10.000,00

PAGAMENTO PERIODICO

Pagamento registrato:	
Pagamento calcolato:	€ 1.933,28

Tabella

No.	Data del pagamento	Bilancio iniziale	Interesse	Capitale	Bilancio finale	Interesse composto
1	01/01/2007	100.000,00	500,00	1.433,28	98.566,72	500,00
2	01/02/2007	98.566,72	492,83	1.440,45	97.126,27	992,83
3	01/03/2007	97.126,27	485,63	1.447,65	95.678,62	1.478,46
4	01/04/2007	95.678,62	478,39	1.454,89	94.223,74	1.956,86
5	01/05/2007	94.223,74	471,12	1.462,16	92.761,58	2.427,98
6	01/06/2007	92.761,58	463,81	1.469,47	91.292,10	2.891,78
7	01/07/2007	91.292,10	456,46	1.476,82	89.815,28	3.348,25
8	01/08/2007	89.815,28	449,08	1.484,20	88.331,08	3.797,32
9	01/09/2007	88.331,08	441,66	1.491,62	86.839,46	4.238,98
10	01/10/2007	86.839,46	434,20	1.499,08	85.340,37	4.673,17
11	01/11/2007	85.340,37	426,70	1.506,58	83.833,79	5.099,88
12	01/12/2007	83.833,79	419,17	1.514,11	82.319,68	5.519,05
	Totale Rate 2007	**23.199,36**	**5.519,05**	**17.680,32**		

inFinance

Ricapitoliamo: Break even economico operativo

	Valore della produzione (a):	**100.000**	**(a)**
Costi Variabili:	Materie Prime	-35.000	
	Lavorazioni esterne	-25.000	
	Trasporti su vendite	-9.000	
	Provvigioni	-6.000	
	TOTALE C.V.	**-75.000**	**(b)**
	Margine di Contribuzione	**25.000**	**c = (a-b)**
	Margine di Contribuzione %	**25%**	**d = (c/a)**
Costi fissi operativi:	Servizi	-2.500	
	Costo del lavoro	-5.000	
	Ammortamenti	-5.000	
	Totale C.F.	**-12.500**	**(e)**
	Reddito operativo	**12.500**	**f = (c-e)**
	Break Even Point economico operativo	**50.000**	**g = (-e/d)**

Break even economico globale

	Valore della produzione (a):	**100.000**	**(a)**
Costi Variabili:	Materie Prime	-35.000	
	Lavorazioni esterne	-25.000	
	Trasporti su vendite	-9.000	
	Provvigioni	-6.000	
	TOTALE C.V.	**-75.000**	**(b)**
	Margine di Contribuzione	**25.000**	**c = (a-b)**
	Margine di Contribuzione %	**25%**	**d = (c/a)**
Costi fissi operativi:	Servizi	-2.500	
	Costo del lavoro	-5.000	
	Ammortamenti	-5.000	
	Totale C.F.	**-12.500**	**(e)**
	Reddito operativo	**12.500**	**f = (c-e)**
	Break Even Point economico operativo	**50.000**	**g = (-e/d)**
Costi fissi non operativi:	Oneri finanziari	-5.000	
	Imposte	-2.500	
	Totale C.F. non operativi	**-7.500**	**(h)**
	Totale C.F. complessivi	**-20.000**	**i = (e+h)**
	Utile netto	**5.000**	**l = (f-h)**
	Break Even Point economico globale	**80.000**	**m = (-i/d)**

Break even finanziario

	Valore della produzione (a):	**100.000**	**(a)**
Costi Variabili:	Materie Prime	-35.000	
	Lavorazioni esterne	-25.000	
	Trasporti su vendite	-9.000	
	Provvigioni	-6.000	
	TOTALE C.V.	**-75.000**	**(b)**
	Margine di Contribuzione	**25.000**	**c = (a-b)**
	Margine di Contribuzione %	**25%**	**d = (c/a)**
Costi fissi operativi:	Servizi	-2.500	
	Costo del lavoro	-5.000	
	Ammortamenti	-5.000	
	Totale C.F.	**-12.500**	**(e)**
	Reddito operativo	**12.500**	**f = (c-e)**
	Break Even Point economico operativo	**50.000**	**g = (-e/d)**
Costi fissi non operativi:	Oneri finanziari	-5.000	
	Imposte	-2.500	
	Totale C.F. non operativi	**-7.500**	**(h)**
	Totale C.F. complessivi	**-20.000**	**i = (e+h)**
	Utile netto	**5.000**	**l = (f-h)**
	Break Even Point economico globale	**80.000**	**m = (-i/d)**
Uscite Finanziarie fisse	Quote capitale rimborso mutui	-10.000	
	(in sostituzione degli ammortamenti)	5.000	
	Flusso di cassa fiscale effettivo	-5.000	
	(in sostituzione delle imposte)	2.500	
	Totale Uscite finanziarie nette differenziali	**-7.500**	**(n)**
	Totale Uscite finanziarie fisse	**-27.500**	**o = (i+n)**
	Break Even Point finanziario	**110.000**	**p = (-o/d)**
	Delta al Break Even Finanziario	**-10.000**	**q = (a-p)**
	Esigenze di liquidità scoperte	**-2.500**	**r = (q*d)**

inFinance

FORMAZIONE E CONSULENZA SPECIALIZZATA IN
FINANZA AZIENDALE, **CONTROLLO DI GESTIONE** E **BANKING**.

inFinance S.r.l.
Via Massena 4 20145 Milano
P. IVA 09220050968

t. +39 02 8689 1763
info@infinance.it
www.infinance.it

Seguici anche su

Il sistema interno di gestione per la qualità è certificato secondo la norma UNI EN ISO 9001:2015 per i settori EA 35 e EA 37