

LO SCENARIO in Piemonte

La Crisi economico-finanziaria delle Imprese.

Questa deve ritenersi, alla luce di tutte le considerazioni, più una Crisi **STRUTTURALE** oltre che una Crisi Congiunturale.

Il quadro qui rappresentato, se i dati possono risultare verosimili, è drammatico. Se ogni Azienda incrementa il proprio indebitamento anche solo di € 10.000,00 annui, questi sono i risultati dell'Incremento generale, con le conseguenze che ognuno può immaginare.

		Saldo negativo Flussi ogni Anno Incremento Indebitamento	Saldo negativo Flussi Incremento Indebitamento Giorno Ognuna
BANCHE	31	151.209.677,42	414.273,09
SPORTELI	2.665	1.758.911,82	4.818,94
IMPRESE	468.750	4.687.500.000,00	12.842.465,75

Considerando che nel Passivo dello Stato Patrimoniale compaiono prevalentemente Banche e Fornitori, questi ultimi, a loro volta, Clienti di altre Aziende, il SISTEMA tende a peggiorare in modo esponenziale, con conseguenze gravissime.

Le generalizzazioni sono d'obbligo in situazioni come questa che si pongono l'obiettivo di "Costruire". Esistono fortunatamente realtà che non necessitano di queste osservazioni.

Le Aziende si trovano costantemente a fare i conti con questi due temi:

- Utile nel Conto Economico
- Flussi di Cassa positivi da produrre

Esse si trovano a confrontarsi con uno Stato Patrimoniale che dice che i Debiti vanno pagati. L'alleggerimento dell'indebitamento è strettamente legato alle Performances dell'Esercizio, cioè ai Flussi Positivi Generati.

Il più delle volte le Aziende strutturano Budget dimenticando di considerare che il ripianamento dei debiti è strettamente connesso alle Performances dell'Esercizio in corso e di quelli futuri.

Ora, senza dilungarci a chiamare in causa Docenti della Harvard Business School di Oxford, esistono Metodologie atte a ridefinire correttamente le Variabili in gioco.

Per fornire una iniziale traccia, cerchiamo di esemplificare questo Processo.

Lo sforzo fatto da chi scrive e dai suoi Partners è stato quello di collegare univocamente ogni Entrata / Uscita Finanziaria direttamente ed univocamente al Conto del Piano dei Conti economico che l'ha generato. Questo agevola enormemente la comprensione dei Fenomeni e della loro Generazione, con l'immediata percezione dei processi consequenziali e, di seguito, di come gestire il Business.

Nella norma i due fatti sono scollegati, con obiettivi e logiche diverse, gestiti da addetti con estrazione ed orientamenti diversi; i due sistemi si interfacciano unicamente al momento dell'inserimento dell'Utile o della Perdita di Esercizio nel Patrimonio netto.

Il vantaggio di preferire modelli strutturati in questi modi, consente all'Imprenditore, più uso ad agire e pensare in termini di COSTI / RICAVI che in termini finanziari, di focalizzare l'attenzione su termini a lui più usuali, praticati e praticabili, ottenendo però anche la visualizzazione dei dati Finanziari collegati.

Le Aziende posseggono quasi sempre i dati che consentano una oculata gestione, ma essi sono troppo sovente non allineati, finalizzati e strutturati: perciò difficilmente collegabili ed interpretabili.

L'utilizzo di metodologie collaudate, ma quasi mai in possesso delle suddette, che li aggregano e li normalizzano aiuta a prendere decisioni in tempo utile sia per raggiungere gli obiettivi prefissati, sia per allinearsi per tempo al Mercato.

Essere in grado di simulare eventi futuri permette di scegliere le Strategie adeguate prevedendo in anticipo quali possano essere i fattori congiunturali.

Sovente però, nella formulazione del Budget, vengono trascurati dati che sono vitali e di conseguenza danno luogo a visioni a dir poco imprecise della realtà.

Basti pensare che, dato l'attuale sistema Fiscale, un'Azienda che chiuda Esercizi in pareggio peggiora costantemente la propria posizione Finanziaria.

Un esempio valga per tutti: le variazioni di Magazzino, pur contribuendo alla determinazione dell'Utile di Esercizio, hanno un devastante impatto Finanziario.

Spesso ci si dimentica di dare risalto, nelle scadenze dei Debiti, alle poste Finanziarie non strettamente collegate al Conto Economico, oltre alle Scadenze delle Poste non collegate alle Fatture ai fini IVA (Dipendenti, Assicurazioni etc. che, in un'Impresa manifatturiera, rappresentano poco meno del 50% dei Flussi in uscita)

OBIETTIVO

Ricerca una Piattaforma comune di comprensione sulla cui base procedere lungo un percorso virtuoso che soddisfi entrambe le Parti in causa; produrre un nuovo corso nei Rapporti Banca Impresa

Un percorso possibile

Attori:

- Enti od Istituti Fornitori di Capitali
- Imprese
- Altri Enti interessati

I Soggetti al N. 1 ricevono da parte delle Imprese scarsa documentazione sulla loro operatività, se non, nel corso d'Esercizio, generici Bilancini di verifica e, con tempi biblici, Bilanci definitivi.

I Soggetti al N. 1, oltre all'osservazione costante del procedere delle Imprese su basi oggettive (movimenti dei Documenti di Credito Debito, richieste di denaro) non hanno altre informazioni, salvo contatti su argomenti specifici, spesso con risposte interlocutorie.

Lo strumento principe per la valutazione del merito di Credito delle Imprese (di investimento da parte dei Soggetti al N. 1) è la riclassificazione dei Bilanci su basi Ragionieristico-Contabili, da qualche tempo integrati dagli Accordi di Basilea.

I Soggetti al N. 2 difettano di Strumenti atti a valutare la loro Strategia Finanziaria ed Economico e, di conseguenza, rischiano di essere interlocutori approssimativi.

IL PROGETTO

Il Processo è:

- Complesso, ma logico e lineare (non complicato)
- Trasversale (adattabile ad ogni tipologia di Impresa)
- Standardizzato (in grado cioè di soddisfare ogni tipologia di Report necessari alla corretta visualizzazione del fenomeno "IMPRESA")

I Soggetti al N. 1 certificano un Processo Standard che, partendo da Dati inconfutabili (a meno di clamorosi falsi), cioè i Dati Aziendali funzionali ad ottenere le informazioni qualificanti ed atte a decidere il merito di Credito, consenta di produrre Report (alcuni esempi sono allegati), atti a fornire una Visione chiara ed esaustiva del procedere e del divenire delle Imprese.

I Soggetti al N. 2, presentando detti report debitamente argomentati, sono in grado di essere interlocutori validi nei confronti delle Banche, con la conseguenza di stabilire rapporti corretti e non soggetti a valutazioni soggettive o fuorvianti.

I Soggetti al N. 1 si renderanno parte diligente nei confronti della loro Struttura, per renderla consapevole di questo nuovo corso, iniziando un processo che, partendo da rapporti corretti fra gli Attori, produrrà sicuramente risultati virtuosi.

I Soggetti al N. 2 che non potranno soddisfare queste condizioni, potrebbero essere indirizzate verso percorsi alternativi (Riconversione, Accorpamenti, od altri).

La Tecnologia

Esiste la tecnologia, proprietaria, standardizzata (propone cioè i medesimi Report indipendentemente dal settore in cui opera l'Azienda).

La metodologia ribalta l'abituale cronologia. Partire dall'obiettivo (generare Cash e riscrivere l'intero processo aziendale partendo da questo obiettivo.

Questa è disponibile e collaudata; l'interfaccia consente di recepire i Dati necessari da quasi tutti i più noti Sistemi Gestionali presenti nelle Aziende. Gli altri Dati occorrenti all'obiettivo devono essere riportati, a cura dell'Azienda, su tracciati standard.

VANTAGGI

Riscoprire una base condivisa da cui procedere per migliorare i rapporti fra Fornitori (Capitali) e Clienti (Imprese)