RATIO
R-EVOLUZIONE

Sommario n. 3/2024

Nuove aree di sviluppo

Intermediazione al credito: nuovo ruolo per il commercialista 4

Albo CTU: procedure di accesso al nuovo portale 6

Primo piano

Delineazione dei confini delle professioni sempre più incerta con i nuovi Albi 10

CCNL: una nuova fase per i dipendenti degli studi professionali 13

Transizione digitale

Diritto d'autore nell'era dell'intelligenza artificiale 17

Posta elettronica in ambito lavorativo 19

Consulenza strategica

Controllo di gestione: il ruolo del controller in una piccola azienda 23

Nuova Sabatini, dalla legge di Bilancio 2024 risorse per l'agevolazione 27

Bilancio 2023: cosa fare per la svalutazione dei titoli non immobilizzati 31

Sviluppo commerciale e marketing

Personalizzare il marketing con l'I.A. 34

Le pubbliche relazioni a sostegno del proprio marketing 37

Intermediazione al credito: nuovo ruolo per il commercialista

Vantaggi per lo studio

Per i commercialisti una nuova opportunità collegata al delicato rapporto fra banca e impresa. In qualità di consulenti specializzati in finanza aziendale, saranno al fianco delle PMI non dotate di una struttura idonea al controllo delle performance al fine di accedere adeguatamente al credito.

Il rapporto fra banca e impresa in questi ultimi anni è completamente mutato. Il sistema finanziario è diventato, con il tempo, molto più selettivo ed esigente nel valutare il merito creditizio dell'impresa per l'erogazione dei relativi affidamenti.
La nuova forma di rapporto banca-impresa, nell'ottica di un monitoraggio ampio e costante delle dinamiche aziendali, mette in campo i dottori commercialisti, quali consulenti specializzati in finanza aziendale, al fine di affiancare le PMI non dotate di una struttura idonea al controllo delle performance, per consentirne un adeguato accesso al credito. Si tratta di aspetti di estrema attualità che sono stati trattati nel documento "*L'informativa economico-finanziaria e la bancabilità delle PMI : indicazioni Eba-GL Lom e spunti operativi*", emanato dal Consiglio Nazionale e dalla Fondazione dei dottori commercialisti.

RAPPORTO "BANCA E IMPRESA"

- Il professionista dovrà creare un canale comunicativo diretto con l'istituto dei credito e supportare le imprese ad ottenere la liquidità necessaria per lo svolgimento dell'attività.
- Compito del professionista d'impresa è quello di diventare un intermediario con cui la banca potrà confrontarsi per risolvere eventuali problematiche.

RUOLO DEL COMMERCIALISTA

La nuova veste di commercialista-consulente all'intermediazione creditizia sarà quello di supportare l'impresa nell'analisi della situazione economica-finanziaria in cui versa l'azienda, al fine di meglio comprendere le motivazioni che spingono il cliente a richiedere il credito.

I commercialisti che vorranno assumere la veste di "*intermediari finanziari per il credito agevolato*" dovranno non avere alcun legame commerciale, partnership o partecipazione con gli istituti di credito e le banche con le quali si dovranno interfacciare.

FINALITÀ

La finalità è quella di redigere una sorta di cassetta contenente la documentazione contabile e finanziaria atta a migliorare l'esito e i tempi di risposta da parte di istituti bancari e finanziari.

DOCUMENTI DA PRODURRE

Il professionista dovrà produrre alla banca non più meramente i documenti previsti per legge, quali lo statuto, il bilancio, l'atto costitutivo, eccetera, ma anche:
- il piano industriale;
- il piano degli investimenti;
- i bilanci e i rendiconti finanziari prospettici;
- i budget operativi per settore;
- piani finanziari descrittivi delle modalità di finanziamento di specifiche iniziative;
- business plan di area o relativi a specifiche attività, come l'apertura di una filiale, l'inserimento di nuovi prodotti o l'inserimento in un nuovo mercato;
- l'analisi della concorrenza;
- le procedure organizzative.

Altro set informativo: bilanci infrannuali, budget, business plan, analisi mediante calcolo di indicatori (così come dalle Linee guida Eba-GL Lom).

La redazione e la divulgazione del business plan aziendale rappresenta una sfida per le piccole e medie imprese in quanto la sua stesura richiede la divulgazione di una nuova mentalità gestionale basata sulla programmazione delle azioni gestionali.

ASPETTI GENERALI

Nel suo possibile ruolo di "*intermediario del credito*", il commercialista indossa un abito sempre più strategico nel rapporto con l'azienda. Il professionista, in particolare, per adeguarsi ai tempi, dovrà dotarsi di supporti tecnologici innovativi per poter essere facilitato nel processo di valutazione e monitoraggio dell'andamento economico dell'impresa e al contempo supportare le imprese a prevenire situazioni di crisi in linea con il nuovo Codice della Crisi (in vigore dal 15.07.2022).

I passaggi che il professionista dovrà compiere, dopo un'attenta valutazione della situazione economico-finanziaria dell'impresa, saranno i seguenti:

- richiedere un appuntamento con la banca, a suo nome, utilizzando un apposito indirizzo e-mail;
- ricevuta la richiesta di finanziamento, la banca o l'istituto di credito dovrà rispondere alla mail del professionista al fine di fissare un incontro presso la filiale più vicina;
- per l'incontro, occorrerà predisporre tutta la documentazione utile al finanziamento.

Terminato l'incontro e verificata la documentazione, la banca ha l'obbligo di rispondere e decretare l'esito della richiesta.

CONFRONTO RELAZIONALE

Abituarsi ad un confronto relazionale e ad una comunicazione finanziaria trasparente sono alcuni degli elementi che obbligheranno le PMI a fare ricorso a professionalità esterne come quella del "dottore commercialista - consulente finanziario".

I mutamenti dello scenario nel quale l'impresa è chiamata a muoversi, la riforma dell'imposizione sul reddito, i nuovi principi contabili, le nuove regole per gli assetti amministrativi d'impresa incidono in modo significativo sulla gestione finanziaria dell'impresa. Su di essi è necessaria una meditata attenzione del professionista, al fine di meglio indirizzare l'azienda alla ricerca di uno sviluppo durevole.

Il rapporto di trasparenza che dovrà instaurarsi tra professionista, impresa e banca assumerà un ruolo decisivo ai fini della concessione del credito. Inoltre, lo sviluppo di una comunicazione efficace tra banca, impresa e professionista diviene fondamentale per garantire solidità al sistema economico-finanziario del nostro Paese.

Il professionista, dunque, dovrà valutare l'azienda individuando i suoi punti di forza e di debolezza. Nel caso in cui lo stesso non fornisca sufficienti informazioni o non ne curi l'aggiornamento, potrà incorrere in valutazioni penalizzanti, in quanto l'istruttoria della banca deve consentire una visione quanto più completa della situazione aziendale. Sarà necessaria, dunque, un'accurata analisi delle dinamiche aziendali, a partire dalla documentazione contabile e da una nutrita serie di informazioni "aggiuntive" riguardanti i rapporti con il sistema creditizio, il settore operativo, la compagine sociale, eccetera.

I PRINCIPALI SET INFORMATIVI

Nell'ambito del monitoraggio dei rischi, al fine di favorire la crescita e preservare il principio di continuità aziendale, occorre far ricorso alle indicazioni del principio contabile OIC 11 il quale individua i destinatari primari delle informazioni in "*coloro che forniscono risorse finanziarie all'impresa*", *ponendo così l'accento sui "finanziatori"*, alla luce di un sistema ancora fortemente bancocentrico.

La necessità di redigere un'informativa di carattere storico e prospettico, finanziario e non, per innalzare la qualità delle relazioni con gli *stakeholder*, si rinviene anche nell'art. 375 del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, in vigore dal marzo del 2019 (D.Lgs. 14/2019), e nelle specifiche prescrizioni in materia di adeguatezza degli assetti in funzione della rilevazione tempestiva della crisi d'impresa.

Ne discende la necessità di rilevare gli eventuali squilibri di carattere patrimoniale, economico o finanziario con l'ausilio di appositi KPI (*Key Performance Indicator*) nonché effettuare il test pratico per la verifica della ragionevole perseguibilità di risanamento, con il quale l'impresa può indagare l'eventuale necessità di risanamento del debito al fine di appurare, ai primi segnali di crisi "*se i flussi al servizio del debito generati dalla gestione sono sufficienti a consentirne la sostenibilità*". Il test in oggetto fornisce un'indicazione di massima del numero degli anni necessari per estinguere la posizione debitoria, mentre il rapporto sul quale viene posta l'attenzione delle banche (PFN/EBITDA) indica in quanti anni la controparte dovrebbe essere in grado di rimborsare la propria esposizione di carattere finanziario, mediante i flussi rinvenienti dal proprio EBITDA.

A completare il set di informazioni richiesto, il documento del CNDCEC ricorda la lista di controllo particolareggiata per la redazione del piano di risanamento e per l'analisi della sua coerenza, contenuta nel decreto del Ministero della Giustizia del 21.03.2023. Le informazioni contenute nella lista di controllo potrebbero essere impiegate dagli enti creditizi nei processi di concessione, gestione e monitoraggio del credito. Infine, è prevista anche una verifica sulla riconciliazione dei debiti con quanto emerge dall'estratto della Centrale rischi. In definitiva, il riscontro con la Centrale rischi, con cui integrare l'informativa del bilancio di esercizio e la complementare analisi prospettica, costituisce aspetto fortemente attenzionato dalle banche e incide nel rating creditizio.

Per la valutazione finanziaria, nelle relazioni con gli istituti di credito, quindi, è richiesto che l'impresa proceda alla riclassificazione dei bilanci storici (almeno gli ultimi 3 esercizi) e alla predisposizione di documenti contabili infra-annuali e prospettici, il tutto commisurato alla sua natura e alle sue dimensioni.

Al riguardo, si raccomanda di porre particolare attenzione al trend storico in relazione ai seguenti indicatori:

- variazione del fatturato;
- indicatori di redditività lordi e netti (margine operativo EBIT ed EBITDA);
- capitale circolante netto operativo (CCNO);
- sostenibilità del debito (PFN/EBITDA);
- rapporto di copertura del servizio del debito (DSCR);
- leva finanziaria;
- rapporto di copertura degli interessi (*Interest coverage ratio*).