

SUGGERIMENTI PER LA VALUTAZIONE ED IL SUPPORTO CONSULENZIALE DELLE IMPRESE IN CONDIZIONI DI EMERGENZA DA COVID-19

L'emergenza COVID-19 rende opportuno approfondire il set di informazioni normalmente utilizzato ai fini della valutazione del merito creditizio con la necessaria acquisizione di informazioni suppletive circa la nuova situazione in cui si trova l'Impresa per effetto delle Pandemie.

Le stesse informazioni potranno rappresentare un primo livello di screening per la individuazione delle migliori soluzioni finanziarie applicabili.

L'analisi storica manterrà, evidentemente, utilità per:

- valutare lo stato di solidità dell'impresa e quindi la sua capacità "statica" di continuare ad operare
- acquisire, con riferimento alla situazione sino a Febbraio 2020, elementi di valutazione in merito alla effettiva capacità di ripartenza una volta superato il 'lockdown'
- consentire un'analisi del ciclo attivo (Clientela) per capirne, ugualmente, la capacità di ripresa e di riorganizzazione, e del ciclo passivo per definire il livello di dipendenza dai fornitori strategici, a loro volta probabilmente colpiti dallo shock emergenziale e con possibili difficoltà di consegna;
- consentire un'analisi della quota di mercato, della differenziazione del prodotto/servizio offerto, della possibilità di servire i Clienti da diverse basi logistiche, sia di produzione che di mero magazzinaggio

Tuttavia, divengono centrali, nella comprensione delle dinamiche aziendali, ***le difficoltà generate dallo stato di emergenza e dall'impatto finanziario conseguente***, anche in considerazione della loro valenza ai fini dell'***accesso alle misure previste dai vari decreti emanati dal governo***.

Di seguito, pertanto, alcune aree di utile approfondimento della condizione dell'Impresa e delle sue possibilità prospettiche di funzionamento, con l'avvertenza che il quadro di informazioni che ne deriva, in qualsiasi forma reso, anche direttamente dal Cliente o dal Professionista che lo assiste, non sostituisce ma integra e completa il lavoro di analisi della posizione.

- a. Azienda chiusa o funzionante, anche parzialmente
- b. Incidenza strategica/gestionale della Proprietà ed avvenuta pianificazione della continuità aziendale
- c. Grado di efficienza della organizzazione aziendale, anche in caso di gestione a distanza
- d. Rapporti con i Dipendenti e Relazioni Sindacali; regolarità, anche prospettica, nel pagamento degli emolumenti; casi di particolare diffusione del contagio.
- e. E' stata richiesta CIGO o CIGS? Nel caso, sarebbe auspicabile avere una indicazione del numero di dipendenti interessati e della durata. L'azienda provvede ad anticipare ai dipendenti il trattamento integrativo e, in questo caso, quando è previsto il rimborso da parte dell'INPS?
- f. Stato dei rapporti con i Clienti e Fornitori, con indicazione delle dilazioni concesse ed ottenute. Utili potranno essere anche le indicazioni sul livello di insoluti registrato nelle scadenze di marzo e aprile e nei mesi successivi.
- g. Ripercussioni sugli approvvigionamenti derivanti sia dall'emergenza in generale, sia dalle eventuali rinegoziazioni dei termini di pagamento con i fornitori. Ripercussioni sulle prospettive di collocamento dei prodotti ai Clienti derivanti sia dalla situazione di questi ultimi, in conseguenza dell'emergenza, sia dalle dilazioni richieste e dai ritardi registrati nei pagamenti.

- h. Come sta reagendo l'impresa all'emergenza. Quali iniziative ha avviato per contrastarla. Quali cambiamenti di strategia sta attuando (es. internalizzazione o esternalizzazione di produzione)
- i. Come sta riorganizzando l'attività? Come impattano le misure di distanziamento, la necessità di sanificazione degli ambienti e come si stanno riorganizzando i Dipendenti?
- j. Riserve patrimoniali e di liquidità disponibili in capo all'azienda ed alla Proprietà
- k. Sono state richieste moratorie su operazioni MLT (finanziamenti e/o leasing)?
- l. Per gli immobili in affitto sono stati rinegoziati i termini?
- m. E' stata richiesta nuova finanza anche ad altre Banche? Utilizzando le misure previste dai decreti "Cura Italia" e "Liquidità"?
- n. Nelle richieste di nuova finanza a supporto del circolante, sarà importante capire se le nuove concessioni avranno una ricaduta diretta o indiretta sul nostro Territorio (Imprese e Dipendenti)
- o. Anche in ottica di consulenza all'Impresa, sarà utile la predisposizione di un budget di cassa per i prossimi mesi, sia pure in forma semplificata come, ad esempio, il prospetto di seguito riportato

Dati in €/000	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembr	Ottobre	Novembr	Dicembre
Saldo cassa iniziale		0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Entrate	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Incassi da clienti</i>										
<i>Altre entrate operative</i>										
<i>Apporti mezzi freschi dei soci</i>										
<i>Altre</i>										
- Uscite	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>- Pagamento fornitori</i>										
<i>- Pagamento stipendi</i>										
<i>- Altre uscite operative</i>										
<i>- Pagamento imposte e tasse</i>										
<i>Rimborso finanziamenti bancari</i>										
<i>Distribuzione dividendi/riserve</i>										
<i>altre</i>										
Cash Flow mensile	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo cassa finale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

N.B. compilare solo le caselle azzurre; le celle gialle contengono formule e non devono essere modificate; le uscite devono essere inserite con il segno meno.

n.b. il prospetto di cui sopra è un foglio Excel e se aperto in questo documento consente di inserire i valori che saranno processati dalle formule inserite.

- p. Presenza di coperture assicurative (sui crediti, per fermo-produzione), anche nella forma di fattorizzazione crediti