

CRISI DI LIQUIDITÀ: RISOLVERLA E PREVENIRLA

di Michela Nuvoletto



© Copyright 2020

Avv. Michela Nuvoletto

Studio Legale Nuvoletto, via Aquileia 56, 35035 Mestrino (Pd)

studiolegalenuvolett@gmail.com

Ciao.

In questo report andremo ad affrontare assieme alcuni argomenti che riguardano le entrate e le uscite della tua azienda.

In particolare in questo report andremo a capire per quale ragione è così importante tenere monitorate costantemente le entrate e le uscite della nostra azienda.

Le entrate e le uscite sia personali che aziendali.

Questo perché? Perché questo monitoraggio costante, periodico, e regolare, ti permette di prevenire la crisi di liquidità.

Io sono Michela Nuvoletto e faccio l'avvocato, sono iscritta al foro di Padova, lavoro da 10 anni nella risoluzione della crisi d'impresa e mi sono resa conto, lavorando con le imprese, che la cosa più difficile per un imprenditore è rendersi conto tempestivamente di quando arriva la crisi di liquidità.

Infatti la maggior parte delle volte, il momento in cui un imprenditore si rende conto di essere incorso in una crisi di liquidità, è troppo tardi e ormai la situazione è davvero molto grave.

Io voglio darti già in questo report gli strumenti che ti permetteranno prima di tutto di capire quali sono i tuoi attivi e quali sono i tuoi passivi patrimoniali, in modo da metterti in condizione di fare uno schema semplice e chiaro di quali sono le tue entrate e quali sono le tue uscite.

Solo facendo questo semplice schema potrai tenere costantemente monitorate entrate e uscite in modo da renderti conto di quando le cose iniziano a non andare bene.

Il monitoraggio ti permetterà di capire l'andamento della tua azienda ed è come se si accendesse una piccola spia rossa prima di entrare davvero in quel problema che noi chiamiamo crisi di liquidità e crisi d'impresa.

Voglio darti degli strumenti di monitoraggio e prevenzione prima di tutto, che potrai già applicare, da solo o da sola dopo aver visto questo video, e potrai così monitorare in modo semplice e rapido la tua impresa.

Bene! Ora cominciamo a capire perché è così importante fare budget e cosa accade se non lo sai fare.

So che ti sembrerà banale e a volte le cose più banali sono anche le più noiose da fare, ma quando sei a capo di un'azienda e dici io sono il capo di me stesso, non ti puoi assolutamente sottrarre...

Devi espletare i compiti del "capo dell'azienda", sia quelli più divertenti che quelli più noiosi.

A volte magari ti sembrerà banale quello che andrò a spiegarti ma sono le cose fondamentali, le basi che diamo per scontate e invece non dovremmo assolutamente mai dare per scontate.

Quando inizio una consulenza chiedo all'imprenditore, quindi al mio cliente, di darmi un elenco degli attivi e dei passivi aziendali e vedo il vuoto nei suoi occhi quando gli chiedo di farmi questa tipologia di elenco.

Ma se decidi di aprire un'azienda in questo momento storico particolare, in cui se per un'annata fai male i conteggi il tuo

bilancio va a rotoli, devi assolutamente comprendere gli elementi fondamentali e salienti del tuo budget.

Se hai un'azienda e farai questo esercizio, avrai sempre ben chiaro e monitorato il rapporto tra le attività e le passività e avrai sempre sott'occhio quelle che rappresentano la condizione di salute della tua azienda.

Non ci hanno forse insegnato a lavarci i denti tutti i giorni? A farci la doccia, a mangiare in modo sano, a coprirci con il freddo, a curarci prima che sia troppo tardi?

Anni fa girava uno spot pubblicitario in cui si diceva “meglio prevenire che curare!”

Ci hanno insegnato che è meglio prevenire e restare sempre in salute, che doverci curare.

Questo deve avvenire anche quando abbiamo a che fare con la nostra azienda.

Se vogliamo avere un'azienda sempre in salute, non possiamo dimenticarci e non possiamo trascurare alcun elemento della stessa, soprattutto la parte del budget.

Quindi fondamentalmente oggi ti voglio parlare del budget e so che quando apri un'azienda hai tutto l'entusiasmo del mondo e inizi a immaginare come relazionarti con il tuo cliente, come approcciare e come descrivere la tua attività, il tuo servizio e il tuo prodotto.

Ti piace ricevere il cliente, ma spesso e volentieri ti dimentichi di contrattualizzare, vai in fiducia e...cosa succede?

Ti concentri sulla realizzazione del prodotto, sei preoccupato di far contento il tuo cliente e anche di guadagnare e quindi di monetizzare.

La parte della monetizzazione è la più bella perché ti gratifica per il servizio che hai reso, perché quel servizio viene apprezzato e tu sei felice per quello che sei riuscito a dare al tuo cliente.

Ti faccio un esempio: io sono di Padova, qui nel Nord-Est ho lavorato con tante falegnamerie e con tanti mobilifici.

Questo settore è l'esempio più lampante della difficoltà a volte di fermarsi a fare il budget. Perché? Perché la falegnameria ha tante fasi di lavoro, partendo dal design, il marketing e delle vendite, della produzione, e infine della consegna e dell'installazione del prodotto a seguito della quale il cliente ti salda.

Quando guarda la sua cucina, il suo mobile, il suo soggiorno, è veramente felice e soddisfatto e ti paga contento.

Tu sei soddisfatto perché quel denaro è il frutto del tuo lavoro, però a quel punto ti trovi una somma di denaro, a volte anche consistente, da gestire.

Sempre che il tuo cliente non si attacchi a qualche piccolo cavillo per non pagare...e già qui ti penti di non aver contrattualizzato...

Facciamo però finta che sia andato tutto bene e tu finalmente incassi quanto ti era dovuto...

A questo punto se hai fatto correttamente budget aziendale e hai previsto anzitempo come gestire il denaro entrante e ti troverai in questa condizione:

1. dovrai pagare la banca se hai chiesto un anticipo
2. dovrai pagare i dipendenti o i collaboratori
3. dovrai accantonare le somme per pagare l'INPS
4. dovrai saldare i fornitori
5. a ciò si aggiunga che dovresti sapere in anticipo quanti soldi dovrai pagare di tasse
6. alla fine devi pagare anche te stesso

Se hai fatto budget in modo consapevole riesci a sapere già in anticipo non solo che riuscirai a pagare tutte queste spese, ricavando anche la marginalità per te stesso e per reinvestire il denaro in altri strumenti utili alla tua azienda.

Sei convinto che accada quanto ho sopra descritto, invece accade quanto ti descriverò...

Avrai tra le mani una somma di denaro e pagherai le prime spese che ti arriveranno sottomano, un po' del tipo "chi primo arriva meglio alloggia", magari hai anche fretta di passare al lavoro successivo e lavorare sul nuovo lavoro che ti hanno commissionato e tutti sti conteggi ti fanno perdere un sacco di tempo...

Quindi paghi e paghi tutte le spese che ti vengono sottomano senza aver previamente stabilito come direzionarle, potresti fare degli errori, per esempio usando il denaro proveniente dal saldo

di lavori pregressi per pagare acconti delle nuove forniture, senza magari aver saldato le precedenti, perché hai fretta di mandare avanti i lavori, o non hai messo da parte i soldi per pagare l'IVA.

Non ti rendi ancora conto che questa cosa che farà incazzare i fornitori che ti hanno dato fiducia perché vedono che paghi i nuovi fornitori ritardando a loro il pagamento, a quel punto azioneranno il loro credito e tu potresti ritrovarti a pagare somme decisamente più elevate, perché maggiorate di spese legali oppure avresti potuto concordare un pagamento dilazionato, mentre ti trovi a dover sborsare una cifra più grossa in un'unica soluzione.

Oppure potresti ritrovarti a non riuscire a pagare l'IVA, o a saldare i vecchi creditori, o a pagare le tredicesime dei dipendenti.

A questo punto cosa fai? Ricorri ad attingere a denaro personale per pagare i debiti aziendali, ricorri un prestito a tuo padre, a tua madre o a tua moglie, oppure a chiedere un prestito alla banca, magari chiedendo ai tuoi familiari di farti da garante.

Quando lo chiedi pensi solo ad ottenere i soldi che ti servono per risolvere quella situazione, ma non pensi al futuro, pensi sempre che i soldi arriveranno...sapessi quante volte ho sentito questa frase "i soldi verranno su dal lavoro, bisogna avere più lavoro"...

Questo errore è inconsapevole perché è basato sulla mancanza di conoscenza di quelle che sono le attività e le passività aziendali e quindi magari al momento in cui contrai il debito, pensi solo di dover pagare delle rate del mutuo, i fornitori, i dipendenti, etc ma

non non hai uno schema fisso e preciso di tutte le entrate e di tutte le uscite e soprattutto di tutte le spese da pagare e del tempo in cui devono essere pagate.

Senza considerare che a volte confondiamo anche gli attivi con i passivi.

Attivi e passivi patrimoniali.

Fatta la premessa di cui sopra... ora voglio spiegarti cos'è un attivo e un passivo nello stato patrimoniale.

Poi ti spiegherò come redigere un piccolo schema da utilizzare come linea guida per permetterti di incasellare correttamente le spese.

Questa è la parte tecnica, porta un po' di pazienza perché sarà un pò noiosa ed anche un pò difficile. Cercherò di renderla più semplice possibile ma seguimi veramente in modo preciso.

L'Attivo e il passivo nello stato patrimoniale sono le due parti in cui è diviso lo stato patrimoniale del tuo bilancio e si trovano rispettivamente a sinistra gli attivi e a destra i passivi.

Le due parti devono essere sempre bilanciate e questa è la regola fondamentale per ogni bilancio. Ora le attività di un'impresa sono:

- i beni posseduti e i diritti
- i crediti con garanzia personale o reale
- i crediti verso lo Stato o altri enti
- i titoli di comproprietà.

Le passività invece sono rappresentate dai mezzi utilizzati dall'azienda allo scopo di finanziare la propria attività.

Ti faccio un esempio: quando tu decidi di aprire un'attività, supponiamo un bar, hai bisogno di un locale, quindi o è di tua proprietà e lo acquisti oppure lo prendi in affitto.

Nel caso dell'affitto avrai un contratto di locazione, quindi di affitto commerciale, avrai le mensilità di deposito cauzionale, avrai il rateo mensile, avrai magari l'assicurazione da pagare.

Come viene catalogato un immobile?

Dipende.

Se è già tuo e non hai richiesto un mutuo per comprarlo, è un attivo.

Nel caso in cui tu lo debba acquistare si presentano 2 possibilità: o hai la liquidità già ferma per poter comprare, oppure ti fai un mutuo per comprarlo.

Nel primo caso l'immobile è un attivo, nel secondo caso, direbbe Robert Kyosaki "l'immobile è un attivo per la banca".

Perché?

Quando decidi di comprare un immobile, hai un attivo, però hai anche un debito, e questo debito consiste nella rata del mutuo. Oltre a questo tu avrai tutta una serie di altre spese, come la gestione, l'IMU, la manutenzione, spese ordinarie e straordinarie, etc.

Nello specifico andiamo a vedere quali sono le attività disponibili di una società.

Attività sono le merci ed altri mezzi con cui la società può lavorare per adempiere ai compiti operativi, che comprendono i crediti verso i soci per versamenti ancora dovuti, le immobilizzazioni immateriali finanziarie, l'attivo circolante, quindi le rimanenze, i crediti, le attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni, quindi disponibilità liquide, e i ratei e i risconti.

Le passività invece sono le provenienze dei fondi, sono indicate sul lato destro del bilancio e mostrano da dove provengono le risorse di un'azienda. Se non classificate, quindi fondi generali di cui l'azienda dispone, sono classificate in modo da distinguere i mezzi propri che confluiscono nel patrimonio netto da quelli provenienti da terzi.

Quindi le passività di un bilancio sono suddivise in patrimonio netto, fondo per rischi ed oneri, trattamenti di fine rapporto, debiti, ratei e risconti.

Ora fondamentalmente la parte dei debiti è quella parte che è divisa in tantissime sezioni, è divisa addirittura in 14 ulteriori sezioni in cui tu puoi andare ad indicare i vari tipi di debito a seconda dell'ente con cui è stato contratto.

Chiaramente non sempre tu avrai tutte queste voci perché magari se il tuo servizio o il tuo prodotto non necessita di un magazzino non avremo un'immobilizzazione, oppure se non hai dei dipendenti non avrai il Tfr da accantonare.

Sappi che la voce dei debiti è veramente importante, e la maggior parte delle volte ci troviamo a pagare cose che magari non

avevamo messo in considerazione perché non le avevano previste e...

il problema più grosso è questo:

quando vai a determinare il prezzo non tieni conto di tutte queste voci!

Quindi spesso e volentieri sbagli i conti perché il margine di guadagno è risicato proprio perché non hai la contezza di questa situazione.

Ora voglio farti fare un esercizio veramente molto semplice prima di chiedere, perché abbiamo già messo molta carne sul fuoco e non voglio sovraccaricare questo articolo perché altrimenti rischio di farti molta confusione.

Allora! È importante che tu vada ad individuare i macro debiti:

1. debiti che hai con le banche
2. debiti con i fornitori
3. debiti con i dipendenti (Per dipendenti intendo anche consulenti)
4. debiti con l'Erario.

Spesso quando l'imprenditore mi dà un elenco di queste posizioni non mi mette magari il consulente del lavoro o il commercialista. Questo ha un costo annuo che incide e in questo costo annuo, deve essere assolutamente conteggiato. Allo stesso modo volte non mi mettono le utenze tra i fornitori. Invece le utenze vanno considerate all'interno dei fornitori. Quindi mi arriva magari con

un elenco di debiti che non è totale, proprio perché quelle che sono le nostre spese correnti a volte non le incaselliamo neanche ma sono quelle che poi ci portano via una buona somma di denaro.

Se io non andassi a considerare le utenze, il mio ufficio piuttosto che il mio bar o la mia produzione, non potrebbero funzionare.

Quindi le utenze sono delle forniture e fanno parte dei passivi perché io pago perché mi continuino a fornire l'energia elettrica, il gas e l'acqua.

L'asporto rifiuti e le spese condominiali sono altre spese esterne però sicuramente fanno parte dei passivi.

Quindi quando vai a prevedere quelle che sono le entrate, dovrai andare a prevedere prima di tutto il finanziamento dei soci, quali sono i contratti che stai andando a stipulare, o stipulati da cui devi percepire degli introiti, se la società, magari per esempio una società immobiliare, ha degli immobili da cui percepisce un corrispettivo per il godimento, ovvero percepisce dei ratei o canoni, ovvero altre tipologie di contratti, quindi per esempio un contratto di compravendita di un immobile, quindi un affare di tipo speculativo.

Questo vale sempre per un'azienda per esempio immobiliare, quando invece per un'attività produttiva potrebbe essere ad esempio un rateo che può derivare dall'affitto di un ramo d'azienda e quindi è un attivo.

Per i passivi invece cerca di concentrarti su queste cinque categorie principali, ovvero banche e finanziarie, fornitori, dipendenti e collaboratori, erario, ed infine contratti di locazione piuttosto che altre spese.

Per ora è tutto.

Abbiamo veramente messo tanta carne sul fuoco e nel prossimo articolo vedremo nello specifico queste singole voci.

Io ti invito ad iscriverti al canale [Michela Nuvoletto avvocato](#) se ti è piaciuto questo articolo e vuoi saperne di più.

Se invece vuoi contattarmi direttamente e richiedere una sessione strategica, una telefonata in cui potrai avere magari un contatto con me o con uno dei miei collaboratori per avere un preventivo gratuito [clicca qui](#).

Io ti ringrazio e ci troviamo all'interno del prossimo articolo.

Ciao da Michela Nuvoletto.