



Una corretta gestione del rapporto con il sistema creditizio

L'accesso al credito: opportunità e accortezze, *case history*

UN PROGETTO DI

i FARMMA

IN COLLABORAZIONE CON


federfarma

CON IL SUPPORTO DI


**Banca
Credifarma**
Banca Ifis

Accesso al Credito

Di quali informazioni ho bisogno per capire se posso avere accesso al credito? Quanto chiedere? Che durata deve avere il rimborso del finanziamento? Fido di cassa? Mutuo? Leasing?

Chi mi fornisce queste risposte? Il commercialista?

Per fare le giuste scelte devo conoscere **i miei numeri** dalla contabilità ma conoscere anche quali siano **i numeri medi ed analizzare gli scostamenti**.

Ma devo anche conoscere i miei **numeri dal gestionale**.

Accesso al Credito

La maggior parte delle **risposte** ai quesiti esposti le trovo **nel Bilancio**.

Ma cosa è il bilancio?

E' l'insieme dei documenti che esprimono la situazione patrimoniale e finanziaria (**Stato Patrimoniale**), il risultato economico (**Conto Economico**) della gestione e il risultato dei Flussi di Cassa (**Rendiconto dei Flussi di Cassa**)



Conto Economico

Esponde **la capacità dell'attività di produrre Ricchezza (UTILE) o distruggerne (PERDITA) in un determinato periodo di tempo**

UN PROGETTO DI



IN COLLABORAZIONE CON



CON IL SUPPORTO DI



Conto Economico Medio (1/3)

Una corretta gestione
del rapporto con
il sistema creditizio

NOTA: Il campione
utilizzato è
statisticamente
rilevante e quanto
possibile omogeneo,
il dato medio 2022 è
indicativo ed ancora
da consolidare per
ragioni tecniche.

		31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022	
		valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi
RICAVI	Cassetto netto ticket	735.897	58,59%	712.915	60,16%	745.228	59,91%	783.496	61,63%
	Vendite a SSN, compreso ticket e AIR	471.537	37,54%	405.055	34,18%	402.143	32,33%	390.354	30,71%
	Vendite con emissione di fattura	14.537	1,16%	21.375	1,80%	14.390	1,16%	14.496	1,14%
	A. Ricavi di vendita	1.221.971	97,29%	1.139.345	96,15%	1.161.761	93,40%	1.188.346	93,48%
	B. Altri ricavi e proventi	33.997	2,71%	45.642	3,85%	82.053	6,60%	82.865	6,52%
1. TOTALE RICAVI	1.255.968	100,0%	1.184.987	100,0%	1.243.814	100,0%	1.271.211	100,0%	
	Giacenze iniziali di merci (+)	126.618		124.255		113.764		104.810	
	Acquisti di merci (+)	816.252		759.951		768.744		801.994	
	Rimanenze finali di merci (-)	124.255		113.764		104.810		105.395	
2. COSTO DEL VENDUTO (CV)	818.614	65,18%	770.443	65,02%	777.698	62,53%	801.409	63,04%	
A. MARGINE LORDO (ML)	437.354	34,82%	414.545	34,98%	466.117	37,47%	469.802	36,96%	

Conto Economico Medio (2/3)

NOTA: Il campione utilizzato è statisticamente rilevante e quanto possibile omogeneo, il dato medio 2022 è indicativo ed ancora da consolidare per ragioni tecniche.

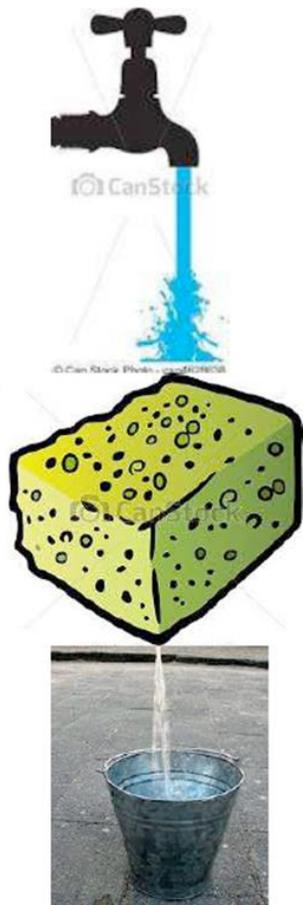
		31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022	
		valore (€)	% su ricavi						
1. TOTALE RICAVI		1.255.968	100,0%	1.184.987	100,0%	1.243.814	100,0%	1.271.211	100,0%
A. MARGINE LORDO (ML)		437.354	34,82%	414.545	34,98%	466.117	37,47%	469.802	36,96%
COSTI OPERATIVI	Utenze e servizi	15.156	1,17%	12.156	0,94%	20.345	1,57%	18.281	1,41%
	Manutenzioni e riparazioni	8.003	0,62%	9.012	0,69%	8.929	0,69%	9.655	0,74%
	Esercizio autovetture e automezzi	1.675	0,13%	1.538	0,12%	1.762	0,14%	2.140	0,16%
	Spese commerciali e di vendita	6.000	0,46%	4.146	0,32%	5.185	0,40%	5.040	0,39%
	Servizi e consulenza	9.367	0,72%	8.615	0,66%	12.616	0,97%	9.935	0,77%
	Locazioni/Affitti/Canoni	31.045	2,39%	32.117	2,48%	33.187	2,56%	33.391	2,57%
	Spese amministrative	12.366	0,95%	13.765	1,06%	15.001	1,16%	14.233	1,10%
	Spese generali	14.765	1,14%	15.596	1,20%	13.858	1,07%	14.600	1,13%
	Oneri ordinari, straordinari e tributari	7.307	0,56%	3.959	0,31%	4.176	0,32%	3.918	0,30%
	3. TOTALE COSTI OPERATIVI	105.684	8,15%	100.903	7,78%	115.059	8,87%	111.193	8,57%
B. VALORE AGGIUNTO (VA)		331.670	26,41%	313.641	26,47%	351.058	28,22%	358.609	28,21%

Conto Economico Medio (3/3)

	31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022	
	valore (€)	% su ricavi						
1. TOTALE RICAVI	1.255.968	100,0%	1.184.987	100,0%	1.243.814	100,0%	1.271.211	100,0%
2. COSTO DEL VENDUTO (CV)	818.614	65,18%	770.443	65,02%	777.698	62,53%	801.409	63,04%
A. MARGINE LORDO (ML)	437.354	34,82%	414.545	34,98%	466.117	37,47%	469.802	36,96%
3. TOTALE COSTI OPERATIVI	105.684	8,15%	100.903	7,78%	115.059	8,87%	111.193	8,57%
B. VALORE AGGIUNTO (VA)	331.670	26,41%	313.641	26,47%	351.058	28,22%	358.609	28,21%
4. COSTI DEL PERSONALE	140.720	11,20%	126.341	10,66%	134.593	10,82%	135.361	10,65%
C. MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL) EBITDA	190.950	15,20%	187.300	15,81%	216.465	17,40%	223.248	17,56%
5. TOTALE AMMORTAMENTI	28.873	2,30%	36.455	3,08%	38.599	3,10%	38.599	3,04%
D. MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	162.077	12,90%	150.846	12,73%	177.866	14,30%	184.649	14,53%
Proventi di natura finanziaria	435		101		285		346	
Costi e oneri di natura finanziaria	7.438		6.977		7.405		7.377	
6. SALDO GESTIONE FINANZIARIA	(7.003)	(0,56%)	(6.876)	(0,58%)	(7.120)	(0,57%)	(7.031)	(0,55%)
E. UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO ANTE IMPOSTE	155.075	12,35%	143.969	12,15%	170.746	13,73%	177.618	13,97%

NOTA: Il campione utilizzato è statisticamente rilevante e quanto possibile omogeneo, il dato medio 2022 è indicativo ed ancora da consolidare per ragioni tecniche.

Una corretta gestione
del rapporto con
il sistema creditizio



Liquidità Generata dalla Farmacia

Variazione	Area di Gestione
Disponibilità al 01/01/Anno N	
MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA)	Gestione Corrente
+/- Apporti/prelevamenti soci/titolari	Gestione Corrente
+/- Variazione crediti verso clienti	Variazione CCN
+/- Variazione debiti verso fornitori	Variazione CCN
+/- Variazione delle rimanenze	Variazione CCN
+/- Investimenti o Disinvestimenti	Investimenti
+/- Interessi Passivi o Attivi	Gestione Finanziaria
+/- Quote Capitale di Mutui in Essere	Gestione Finanziaria
+/- Gestione dei Fidi di Cassa, Anticipo transato POS	Gestione Finanziaria
+/- Liquidità Generata/Assorbita nell'Anno N	
Disponibilità al 31/12/Anno N	

Acquisto di una seconda sede (1/4)

La farmacia San Francesco sta valutando l'acquisto di una seconda sede che fattura 1.000.000 euro.
Come deve approcciare l'analisi?

Bilancio della farmacia Target		31/12/2022	
		valore (€)	% su ricavi
RICAVI	A. Ricavi di vendita	1.000.000	95,24%
	C. Altri ricavi e proventi	50.000	4,76%
1.	TOTALE RICAVI (TR)	1.050.000	100%
2.	COSTO DEL VENDUTO (CV)	656.515	62,5%
A.	MARGINE LORDO (ML)	393.485	37,5%
3.	TOTALE COSTI OPERATIVI	97.130	9,3%
4.	COSTI DEL PERSONALE	113.620	10,8%
C.	MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL / EBITDA)	182.735	17,4%
6.	TOTALE AMMORTAMENTI E ACCANTONAMENTI	32.584	3,1%
D.	MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	150.150	14,3%
7.	SALDO GESTIONE FINANZIARIA	-6.011	-0,6%
E.	UTILE/PERDITA ANTE IMPOSTE DI ESERCIZIO (UPE)	144.140	13,7%

MOL originale: +182.735 €

Normalizzazione Mol da Effetto Covid (Tamponi e Libera Vendita):

-50.000 €

Personale in Aggiunta per Gestione:

- 40.000 €

MOL NORMALIZZATO:

+92.735 €

Ulteriori aspetti da considerare in fase di pianificazione:
Finanziamento? Fiscalità?
Ristrutturazione/Spostamento?



Acquisto di una seconda sede (2/4)

Servizio del Debito:

Importo nominale	1.500.000
anticipo %	
importo finanziato	1.500.000
durata (anni)	18
periodicità annua	12
n° rate	216
Tasso base EURIBOR 3M/365	5,00%
spread	3,00%
tasso annuo	8,00%
tasso periodico	0,67%
decorrenza dal	01/01/2024

Rata periodica	13.124
importo mensile	13.124
Interessi totali	1.334.879
Uscite annuali	157.493

**MOL
NORMALIZZATO**

92.700 €

**Fabbisogno
Annuo:**

157.400 €

ANNO	N° Rate	Quota K	Interessi	Totale	DB residuo
2024	12	38.899	118.594	157.493	1.461.101
2025	12	42.128	115.366	157.493	1.418.973
2026	12	45.624	111.869	157.493	1.373.349
2027	12	49.411	108.082	157.493	1.323.938
2028	12	53.512	103.981	157.493	1.270.426
2029	12	57.954	99.540	157.493	1.212.472
2030	12	62.764	94.730	157.493	1.149.709
2031	12	67.973	89.520	157.493	1.081.736
2032	12	73.615	83.878	157.493	1.008.121
2033	12	79.725	77.769	157.493	928.396
2034	12	86.342	71.151	157.493	842.054
2035	12	93.508	63.985	157.493	748.546
2036	12	101.269	56.224	157.493	647.277
2037	12	109.675	47.819	157.493	537.602
2038	12	118.778	38.716	157.493	418.825
2039	12	128.636	28.857	157.493	290.188
2040	12	139.313	18.180	157.493	150.876
2041	12	150.876	6.618	157.493	0
Totale		1.500.000	1.334.879	2.834.879	



Acquisto di una seconda sede (3/4)

Servizio del Debito:

Importo nominale	900.000
anticipo %	
importo finanziato	900.000
durata (anni)	18
periodicità annua	12
n° rate	216
Tasso base EURIBOR 3M/365	5,00%
spread	3,00%
tasso annuo	8,00%
tasso periodico	0,67%
decorrenza dal	01/01/2024

Rata periodica	7.875
importo mensile	7.875
Interessi totali	800.927
Uscite annuali	94.496

**MOL
NORMALIZZATO**

92.735 €

**Fabbisogno
Annuo:**

94.500 €

ANNO	N° Rate	Quota K	Interessi	Totale	DB residuo
2024	12	23.339	71.157	94.496	876.661
2025	12	25.277	69.219	94.496	851.384
2026	12	27.375	67.121	94.496	824.009
2027	12	29.647	64.849	94.496	794.363
2028	12	32.107	62.389	94.496	762.256
2029	12	34.772	59.724	94.496	727.483
2030	12	37.658	56.838	94.496	689.825
2031	12	40.784	53.712	94.496	649.041
2032	12	44.169	50.327	94.496	604.872
2033	12	47.835	46.661	94.496	557.038
2034	12	51.805	42.691	94.496	505.233
2035	12	56.105	38.391	94.496	449.128
2036	12	60.762	33.734	94.496	388.366
2037	12	65.805	28.691	94.496	322.561
2038	12	71.267	23.229	94.496	251.295
2039	12	77.182	17.314	94.496	174.113
2040	12	83.588	10.908	94.496	90.525
2041	12	90.525	3.971	94.496	(0)
Totale		900.000	800.927	1.700.927	

Acquisto di una seconda sede (4/4)

ATTENZIONE:

Non ho
volutamente
tenuto conto
degli aspetti
fiscali
dell'operazione
ma solo di quelli
finanziari.

L'esempio è
stato
semplificato a
scopo
esplicativo

La **metodologia** esposta **si applica** a:

- Acquisto Nuova Sede (seconda e terza...)

Devo tenere conto di alcune differenze se lo applico a:

- Acquisto Prima Sede

- Liquidazione di un socio

- Passaggio Generazionale: Liquidazione di ulteriori eredi

In conclusione: quale è la migliore struttura economico-finanziaria?

SONO TUTTI VESTITI SU MISURA! Non esiste una risposta univoca

Squilibrio finanziario: Sintomi (1/5)

Quali sono gli Indicatori di una situazione di **struttura finanziaria scorretta** (squilibrio finanziario)?

- **Espliciti**: il "fine mese" progressivamente più difficile (**Fase Conclamata**)
- **Impliciti**: uno Stato Patrimoniale che presenta squilibri dal lato delle Passività. I **sintomi** vanno affrontati per tempo (**Fase di Incubazione e Maturazione**)

Lo **Stato Patrimoniale** è il documento che rappresenta la **fotografia in un dato momento** della composizione qualitativa e quantitativa del patrimonio della società alla data di riferimento (come ho ottenuto i fondi e come li sto utilizzando)

Capisci di essere diventato grande
quando il direttore di banca ti fa la
stessa domanda di tua madre...

“Quando rientri?”

Squilibrio finanziario: Analisi (2/5)

Stato Patrimoniale

ATTIVO

Avviamento	900
Mobili e arredi	70
Attrezzature e macchinari	30
Scorte di magazzino finali	100
Crediti verso Clienti	40
Cassa / Banca	10
TOTALE	1.150

PASSIVO

Capitale proprio	10
Utile di esercizio	15
Banche	655
Debiti verso fornitori	450
Fondo Tratt. Fine Rapporto	10
Fondi Ammortamento	10
TOTALE	1.150

Squilibrio finanziario: Analisi (3/5)

PASSIVO

Capitale proprio	10
Utile di esercizio	15
Banche	655
Debiti verso fornitori	450
Fondo Tratt. Fine Rapporto	10
Fondi Ammortamento	10
TOTALE	1.150

BANCHE

Fido di Cassa	450
Mutuo	205
TOTALE	655

Squilibrio Finanziario: Interventi (4/5)

Che mi trovi in una situazione di squilibrio Conclamato o in incubazione devo:

- Fermarmi ed analizzare
- **Misurare la capacità reale della mia Farmacia di produrre ricchezza (Conto Economico)**
- Fare una analisi dell'**interazione** tra Stato Patrimoniale e Conto Economico **per capire come si muovono i miei flussi di cassa** (Rendiconto dei Flussi di Cassa).
- Costruire un **Piano Economico Finanziario (PEF)**

Squilibrio Finanziario: **Interventi** (5/5)

Il piano (PEF) dovrà rispondermi su quali, **nel mio caso**, siano gli **interventi Possibili**:

- Apporto di denaro proprio
- Riduco i prelevamenti
- Allungamento del debito bancario (se possibile)
- Contenimento dei costi non necessari
- Aumento della marginalità
- Ove possibile effettuare un intervento sulla struttura Fiscale della mia attività (SRL? Holding? Scissione?)
- **Un Mix degli interventi Sopra Esposti**

Analisi Acquisto Nuovo Immobile (1/5)

- **Costo di Acquisto (A):** 170.000 € (attenzione teniamo conto di oneri accessori: Imposta di Registro o IVA, Notaio, Intermediario, etc.); totale **200.000 € + IVA**
- **Costo di Ristrutturazione (B):** 50.000 € + IVA
- **Costo Arredamenti e sistemazione della farmacia (C):** 30.000 € + IVA
- **Totale Investimento:** A+B+C= 280.000 € + 40.000 € IVA
- Costo Attività Professionale
- **Disponibilità Totale nel conto corrente della farmacia** alla ipotetica data di firma del contratto: **100.000 €**
- **Finanziamenti già in Essere:** 100.000 € a 5 anni richiesto due anni prima per fabbisogno di liquidità (rate mensili stimate – inclusi interessi 1.180 €)

Analisi Acquisto Nuovo Immobile (2/5)

Spese Addizionali:

- **Merce per riempire i nuovi spazi:** 10.000 € Oltre ad IVA
- **Personale addizionale:** part time 20 ore circa 20.000 € annui

La banca offre un finanziamento da 280.000 € a un tasso del 1,5% con rimborso in 5 anni

NOTA: Non teniamo conto delle eventuali agevolazioni per ristrutturazione, efficienza energetica etc. etc. in questa fase, perché possono essere solo migliorativi, ma andranno considerati.

Analisi Acquisto Nuovo Immobile (3/5)

	Valori di periodo							
	31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022	
	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi
RICAVI								
A. Ricavi di vendita	1.221.971	97,29%	1.139.345	96,15%	1.161.761	93,40%	1.188.346	93,48%
C. Altri ricavi e proventi	33.997	2,71%	45.642	3,85%	82.053	6,60%	82.865	6,52%
1. TOTALE RICAVI (TR)	1.255.968	100%	1.184.987	100%	1.243.814	100%	1.271.211	100%
2. COSTO DEL VENDUTO (CV)	818.614	65,2%	770.443	65,0%	777.698	62,5%	801.409	63,0%
A. MARGINE LORDO (ML)	437.354	34,8%	414.545	35,0%	466.117	37,5%	469.802	37,0%
3. TOTALE COSTI OPERATIVI	105.684	8,4%	100.903	8,5%	115.059	9,3%	111.193	8,7%
4. COSTI DEL PERSONALE	140.720	11,2%	126.341	10,7%	134.593	10,8%	135.361	10,6%
C. MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL / EBITDA)	190.950	15,2%	187.300	15,8%	216.465	17,4%	223.248	17,6%
6. TOTALE AMMORTAMENTI E ACCANTONAMENTI	28.873	2,3%	36.455	3,1%	38.599	3,1%	38.599	3,0%
D. MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	162.077	12,9%	150.846	12,7%	177.866	14,3%	184.649	14,5%
7. SALDO GESTIONE FINANZIARIA	-7.003	-5,5%	-6.876	-5,5%	-7.120	-6,3%	-7.031	-6,7%
E. UTILE/PERDITA ANTE IMPOSTE DI ESERCIZIO (U)	155.075	0,0%	143.969	12,1%	170.746	13,7%	177.618	14,0%

Analisi Acquisto Nuovo Immobile (4/5)

		Bgt		Bgt		Bgt		Bgt		Bgt	
Incremento Fatturato		5,0%		2,0%		0,0%		0,0%		0,0%	
Incidenza Magazzino		8,5%		9,2%		9,2%		9,2%		9,2%	
Margine Netto Sconto (su Vendita Merci)		35,0%		35,0%		35,0%		35,0%		35,0%	
		Bgt		Bgt		Bgt		Bgt		Bgt	
		2023		2024		2025		2026		2027	
		valore (€)	% su ricavi								
RICAVI	A. Ricavi di vendita	1.247.763	98,27%	1.272.719	98,27%	1.272.719	98,27%	1.272.719	98,27%	1.272.719	98,27%
	C. Altri ricavi e proventi	22.008	1,73%	22.448	1,73%	22.448	1,73%	22.448	1,73%	22.448	1,73%
1.	TOTALE RICAVI (TR)	1.269.772	100%	1.295.167	100%	1.295.167	100%	1.295.167	100%	1.295.167	100%
	Rimanenze finali di merci (-)	116.060	9,1%	117.090	9,0%	117.090	9,0%	117.090	9,0%	117.090	9,0%
2.	COSTO DEL VENDUTO (CV)	811.046	63,9%	827.267	63,9%	827.267	63,9%	827.267	63,9%	827.267	63,9%
A.	MARGINE LORDO (ML)	458.725	36,1%	467.900	36,1%	467.900	36,1%	467.900	36,1%	467.900	36,1%
3.	TOTALE COSTI OPERATIVI	102.305	8,1%	103.328	8,0%	104.361	8,1%	105.405	8,1%	106.459	8,2%
B.	VALORE AGGIUNTO (VA)	356.420	28,1%	364.572	28,1%	363.539	28,1%	362.495	28,0%	361.441	27,9%
4.	COSTI DEL PERSONALE	156.715	12,3%	158.282	12,2%	159.865	12,3%	161.463	12,5%	163.078	12,6%
C.	MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL / EBITDA)	199.706	15,7%	206.290	15,9%	203.674	15,7%	201.032	15,5%	198.363	15,3%
6.	TOTALE AMMORTAMENTI E ACCANTONAMENTI	14.590	1,1%	14.590	1,1%	14.590	1,1%	14.590	1,1%	14.590	1,1%
UN F	D. MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	185.116	14,6%	191.701	14,8%	189.085	14,6%	186.442	14,4%	183.774	14,2%
7.	SALDO GESTIONE FINANZIARIA	-11.367	-0,9%	-10.438	-0,8%	-9.493	-0,7%	-8.530	-0,7%	-7.549	-0,6%
E.	UTILE/PERDITA ANTE IMPOSTE DI ESERCIZIO (I)	173.750	13,7%	181.262	14,0%	179.592	13,9%	177.912	13,7%	176.224	13,6%

Analisi Acquisto Nuovo Immobile (5/5)

Verifico la
Sostenibilità
dei Flussi di
Cassa alla luce
delle
informazioni
disponibili al
momento in
cui pianifico
l'investimento

Flussi di cassa	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Disponibilità Liquide al 01/01			75.000	100.534	(11.668)	(24.158)	(38.493)
EBITDA	187.300	216.465	223.248	199.706	206.290	203.674	201.032
Stipendio direzionale	0	(80.000)	(80.000)	(80.000)	(80.000)	(80.000)	(80.000)
Imposte sull'utile (IRAP)	(7.933)	(8.138)	(7.233)	(7.490)	(7.388)	(7.285)	(7.181)
Imposte sui redditi (IRPEF)	(102.997)	(78.405)	(80.516)	(69.500)	(72.505)	(71.837)	(71.165)
Cash Flow Dopo EBITDA	76.370	49.922	55.499	42.716	46.397	44.552	42.686
Magazzino	10.492	8.954	(10.665)	(1.030)	0	0	0
Cash Flow da Variazione CCN	10.492	8.954	(10.665)	(1.030)	0	0	0
IVA				(40.000)	20.000	20.000	
Investimenti Farmacia				(250.000)			
Investimenti (Arredamenti)				(30.000)			
Cash Flow da Investimenti	0	0	0	(320.000)	20.000	20.000	0
Debiti Vs Banche MLT				250.000			
Rimborso Finanziamenti Bancari ML	(11.229)	(11.571)	(11.923)	(67.171)	(68.096)	(69.038)	(69.998)
Oneri Finanziari	(6.977)	(7.405)	(7.377)	(11.716)	(10.791)	(9.849)	(8.890)
Cash Flow da Attività Finanziaria	(18.206)	(18.976)	(19.300)	171.113	(78.887)	(78.887)	(78.887)
Spese Istruttoria			0	(5.000)			
Imposta Sostitutiva Emersione Avviamento			0	0	0		
Cash Flow da Attività Straordinaria	0	0	0	(5.000)	0	0	0
Cash Flow del Periodo	68.656	39.900	25.534	(112.202)	(12.490)	(14.335)	(36.202)
Disponibilità Liquide al 31/12			100.534	(11.668)	(24.158)	(38.493)	(74.695)



Codice Della Crisi - Cenni

Il 15 luglio 2022 la Legge Fallimentare del 1942 è stata sostituita dal nuovo Codice della Crisi di Impresa e dell'Insolvenza

L'adozione di tutti gli **strumenti riferibili all'economia aziendale** che finora l'imprenditore doveva adottare per una corretta ed efficiente gestione della propria impresa e che costituivano **best practices** per il governo aziendale, **oggi sono assunte a rango di norma di legge.**

(Analisi economico-finanziaria / forecast / budget)

UN PROGETTO DI

iFARMA

IN COLLABORAZIONE CON


federfarma

CON IL SUPPORTO DI

 Banca
Credifarma
Banca Ifis

Codice Della Crisi

Nei nuovi obblighi

La previsione dei flussi di cassa è centrale nell'ottica di prevenire la crisi d'impresa e la corretta gestione aziendale.

Si «fallisce» per cassa e non per competenza



Il presente documento è di supporto ad una presentazione orale.
I contenuti potrebbero quindi non essere correttamente interpretati in assenza dei commenti orali
di chi ne ha curato la stesura.

Grazie

Nicola Brunello – Commercialista
nicola.brunello@studiobrunello.it

UN PROGETTO DI



IN COLLABORAZIONE CON



CON IL SUPPORTO DI

