ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI FORLI'
provincia di Forlì-Cesena

Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Forlì - Cesena

TOUR ACEF 2019 - 2020

Nuovo codice della crisi: quali opportunità e quale impatto sugli assetti organizzativi degli studi

Cesena, 29 ottobre 2019

ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza Idee e azioni

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

ZUCCHETTI

Presentazioni

Gianfranco Barbieri

Presidente ACEF
Partner Barbieri & Associati Dottori Commercialisti, Bologna
Promotore del progetto «Allerta crisi©"
www.barbierieassociati.it

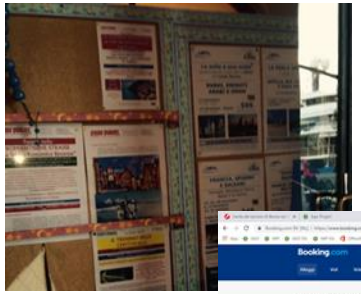
Alessandra Damiani

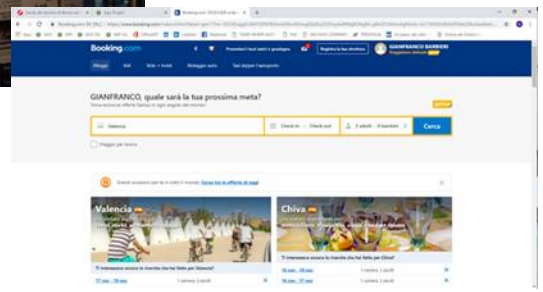
Managing Partner Barbieri & Associati Dottori Commercialisti, Bologna
Consulente per l'organizzazione degli Studi professionali

www.barbierieassociati.it

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Il mondo cambia… cambia il Commercialista





… e noi possiamo estinguerci…

… o guardare al futuro

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Ma cosa dobbiamo fare per guardare al futuro?

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Come diciamo da sempre, dobbiamo:

PIANIFICARE
ORGANIZZARE
COMUNICARE
INNOVARE
RIPOSIZIONARE
LO STUDIO
PROFESSIONALE

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

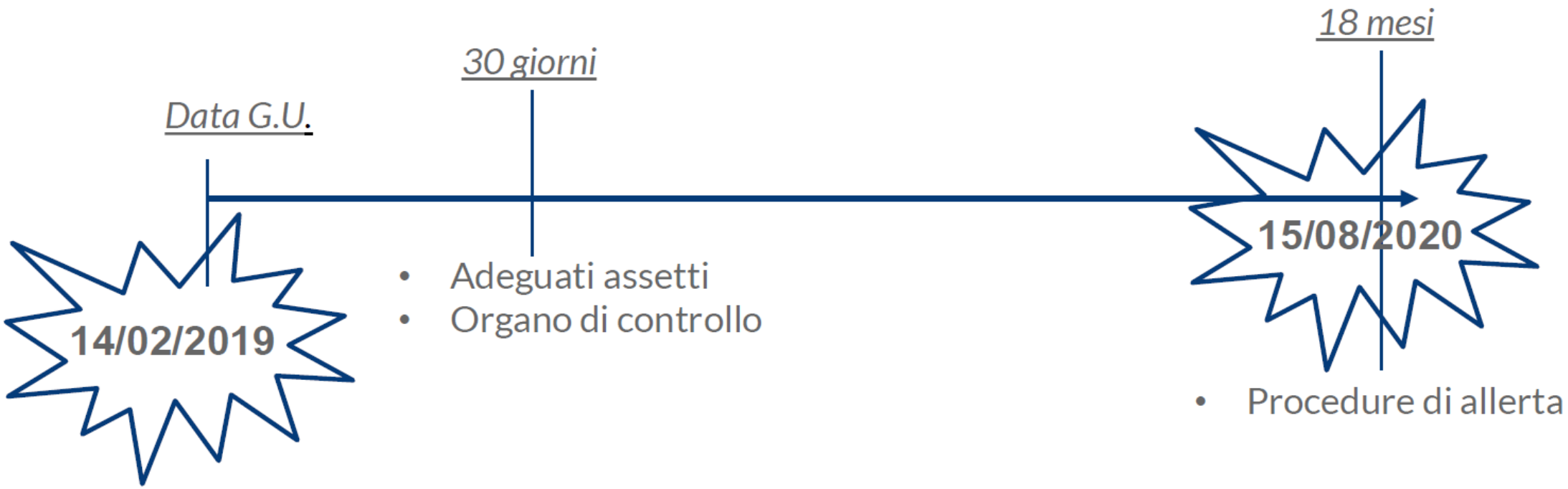
Riposizionare lo Studio

Le previsioni del nuovo *codice della crisi* possono rappresentare un'opportunità per innovare e riposizionare lo studio proponendo al cliente nuovi servizi a valore aggiunto.

Scopo di questo incontro è declinare questi nuovi servizi, esaminare quali strumenti innovativi utilizzare a supporto degli stessi, e valutarne l'impatto sugli assetti organizzativi degli studi.

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Le novità normative

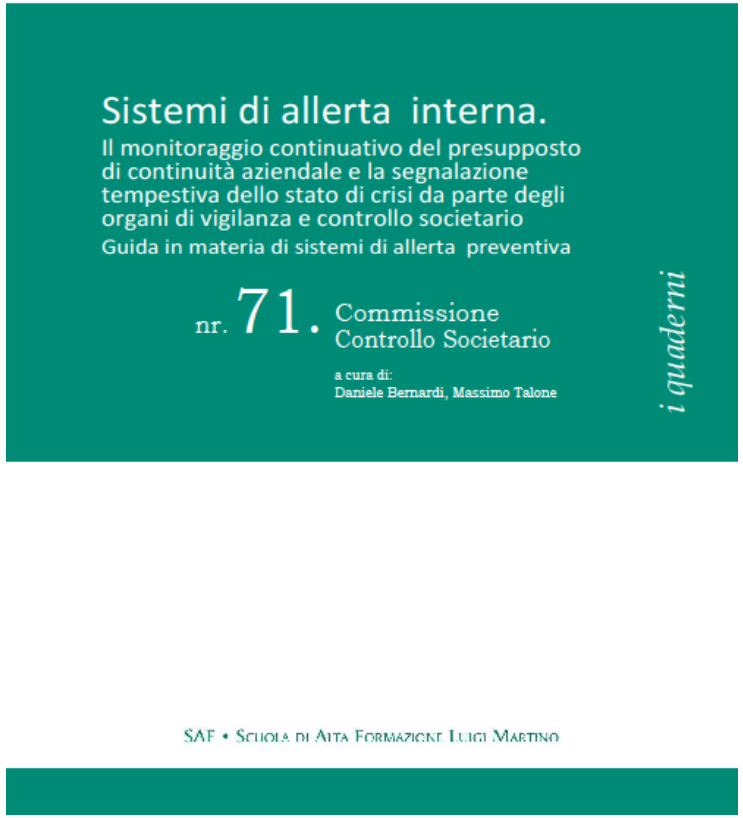


ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Il Quaderno n. 71 dell'ODCEC di Milano

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI
MILANO

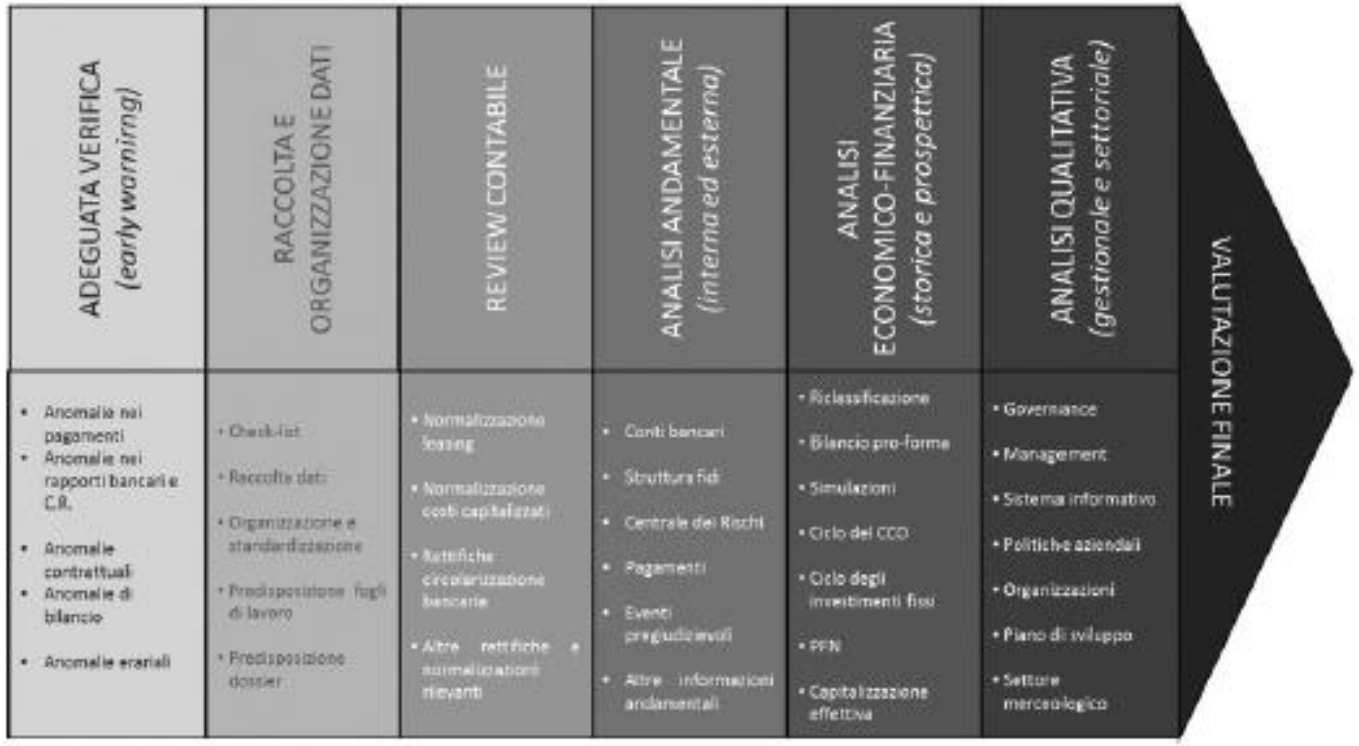
https://www.odcec.mi.it/Ordine/Iscritti/Commissioni_consultive/Commissioni_dell_Ordine/Commissione_Controllo_Societario/quaderno-71



ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

UNA PROPOSTA OPERATIVA

Schema generale con le 6 fasi della procedura operativa ordinaria:



ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Le fasi salienti di un servizio di verifica, misurazione e monitoraggio per la continuità del business

LE 4 FASI DEL SERVIZIO

1. VERIFICA

La prima fase del servizio si propone di dare risposta alle nuove previsioni normative e alle esigenze aziendali che chiedono all'imprenditore di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa.

A tal fine viene effettuata una **valutazione qualitativa preliminare** su informazioni fornite dall'azienda, per poi passare a una **verifica strutturata degli assetti aziendali** che consenta di esprimere un parere circa l'adeguatezza degli stessi.

✓ ✓ ✓ ✓

2. CRUSCOTTO

Questa fase del servizio si propone di supportare l'impresa nella **messa a punto di un sistema adeguato di raccolta dei dati e successiva elaborazione, tra gli altri, degli indicatori "di allerta"**, che verranno individuati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti entro l'autunno 2019, al fine di poter rilevare con tempestività l'eventuale crisi dell'impresa e la perdita della continuità aziendale. Gli indicatori (KPI) vengono definiti ed elaborati con riferimento alle **previsioni normative** ma anche, e soprattutto, con **attenzione alle dimensioni e caratteristiche dell'azienda**, utilizzando quando possibile software dedicati.

3. INTEGRAZIONE

L'integrazione con i sistemi gestionali utilizzati dall'azienda, al fine di poter estrarre i dati in maniera tempestiva, affidabile e conveniente, se non immediatamente fruibile, può essere oggetto di **verifica e implementazione**, a richiesta del cliente, con la **consulenza e assistenza specifica dei nostri tecnici**.

4. MANTENIMENTO

Il servizio di monitoraggio periodico degli indicatori (a uso dell'organo amministrativo e/o degli organi di controllo) si propone di dare una **risposta dinamica non solo alle previsioni normative**, che chiedono all'imprenditore di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale, **ma anche e soprattutto alle esigenze aziendali di continuità del business**. La frequenza e regolarità del monitoraggio sono fondamentali per poter intervenire con tempestività.

www.allertacrisi.it

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Fase 1

Verifica di adeguatezza degli assetti organizzativi, amministrativi e contabili

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Fase 2

Implementazione di un cruscotto di indicatori per la prevenzione della crisi

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

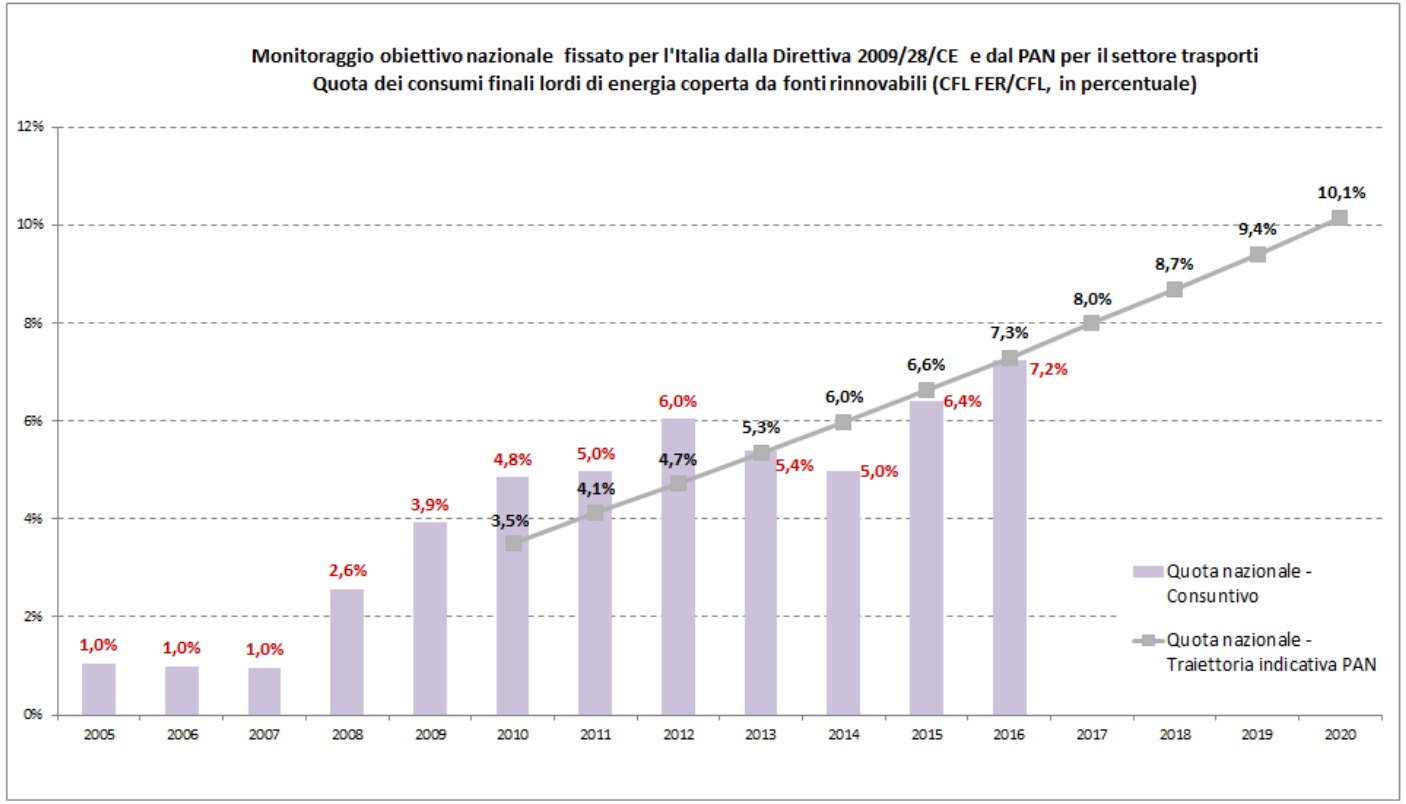
Fase 3

Integrazione dei sistemi informativi per agevolare il reperimento dei dati

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Fase 4

Monitoraggio



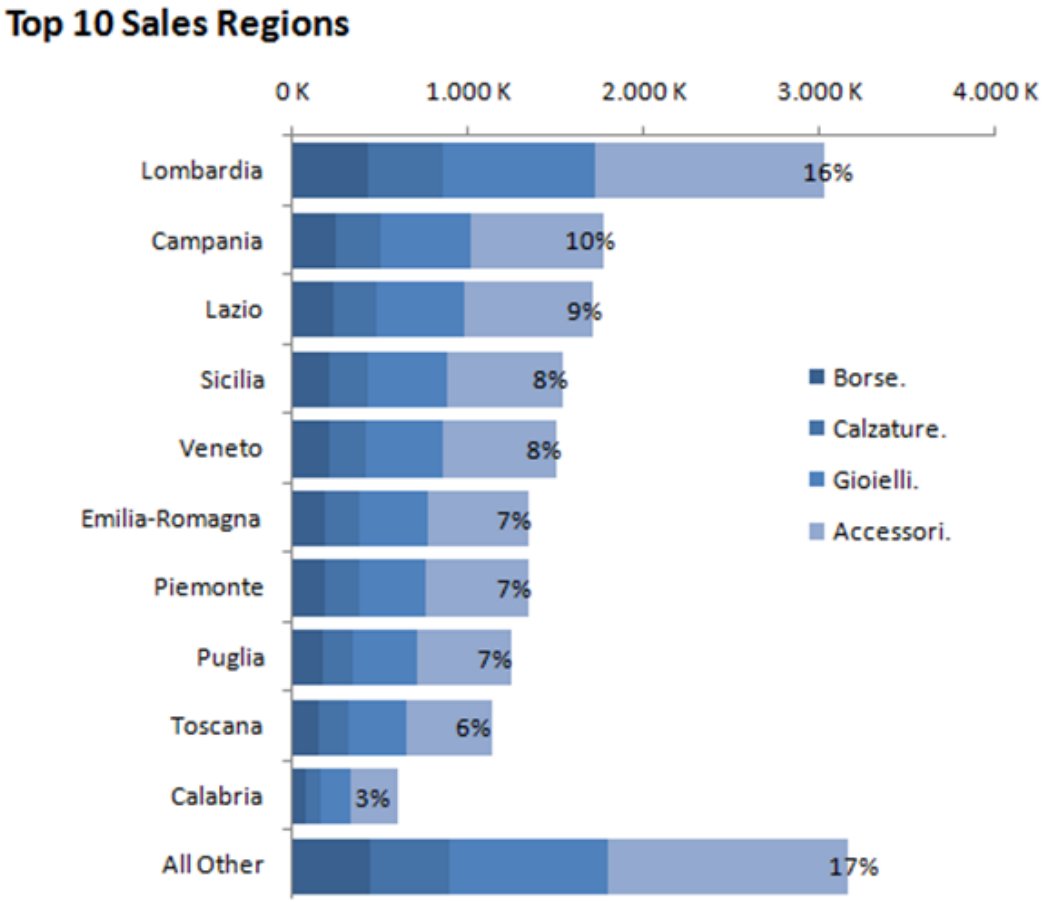
ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Controllo di gestione e strategia d'impresa

Le note e i grafici riportati di seguito sono a cura del Prof. Andrea Panizza - AP & Partners - Ferrara

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Report di natura commerciale



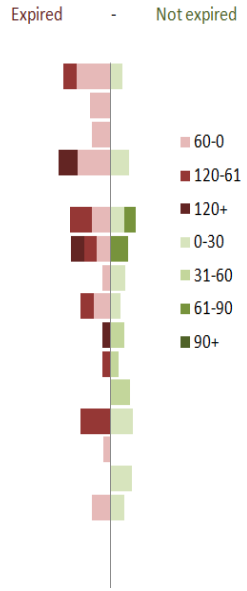
Utili nella rilevazione delle prestazioni delle reti-vendita e dei punti-vendita, sono impiegati anche per effettuare analisi multidimensionali sulle performance di prodotto, famiglie di prodotto, clienti e macro-famiglie di clienti, suddivisi per categorie commerciali o aree geografiche

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Report sui crediti commerciali

(aging dei crediti)

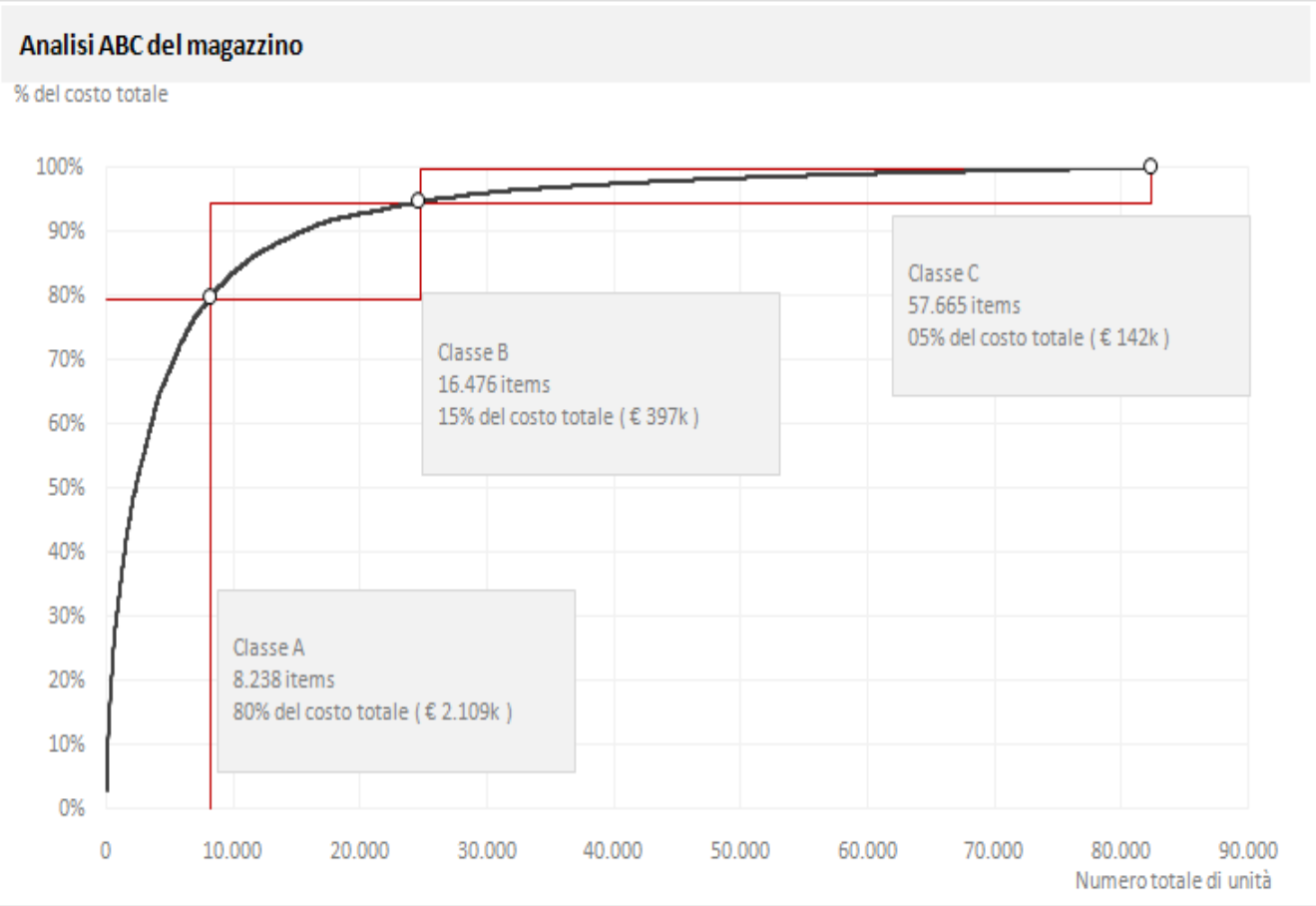
Customer					Expired in days between			Expiring in days betwen			
	Turnover	Expired	Total Due	Credit Limit	120+	120-61	60-0	0-30	31-60	61-90	90+
AAA	96.800	64.130	79.860	30.000		18.150	45.980	15.730			
AAB	78.650	27.830	27.830	50.000			27.830				
AAC	89.540	25.410	25.410	50.000			25.410				
ABB	122.210	71.390	95.590	45.000	26.620		44.770	24.200			
ABC	91.960	-	-	30.000							
ACC	122.210	55.660	89.540	80.000		30.250	25.410	18.150		15.730	
BBB	99.220	54.450	77.440	10.000	18.150	16.940	19.360			22.990	
BAA	112.530	12.100	31.460	30.000			12.100	19.360			
BBA	111.320	41.140	54.450	60.000		18.150	22.990	13.310			
BBC	90.750	12.100	30.250	80.000	12.100				18.150		
BCC	67.760	12.100	22.990	100.000		12.100			10.890		
CCC	94.380	-	25.410	60.000					25.410		
CCA	96.800	41.140	70.180	50.000		41.140		29.040			
CAA	68.970	10.890	10.890	50.000			10.890				
CBB	83.490	-	27.830	60.000				27.830			
CBC	73.810	25.410	43.560	30.000			25.410	18.150			
Total	**1.500.400**	**453.750**	**712.690**		**56.870**	**136.730**	**260.150**	**165.770**	**54.450**	**38.720**	**-**



La gestione del credito commerciale, importantissima componente del capitale circolante, impone l'identificazione di adeguati strumenti per il controllo dell'andamento dei crediti verso clienti, nonché i principali elementi da considerare per impostare un'efficiente funzione di Credit Management e strutturare adeguati report per comunicare alle diverse funzioni aziendali le informazioni di cui hanno bisogno.

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

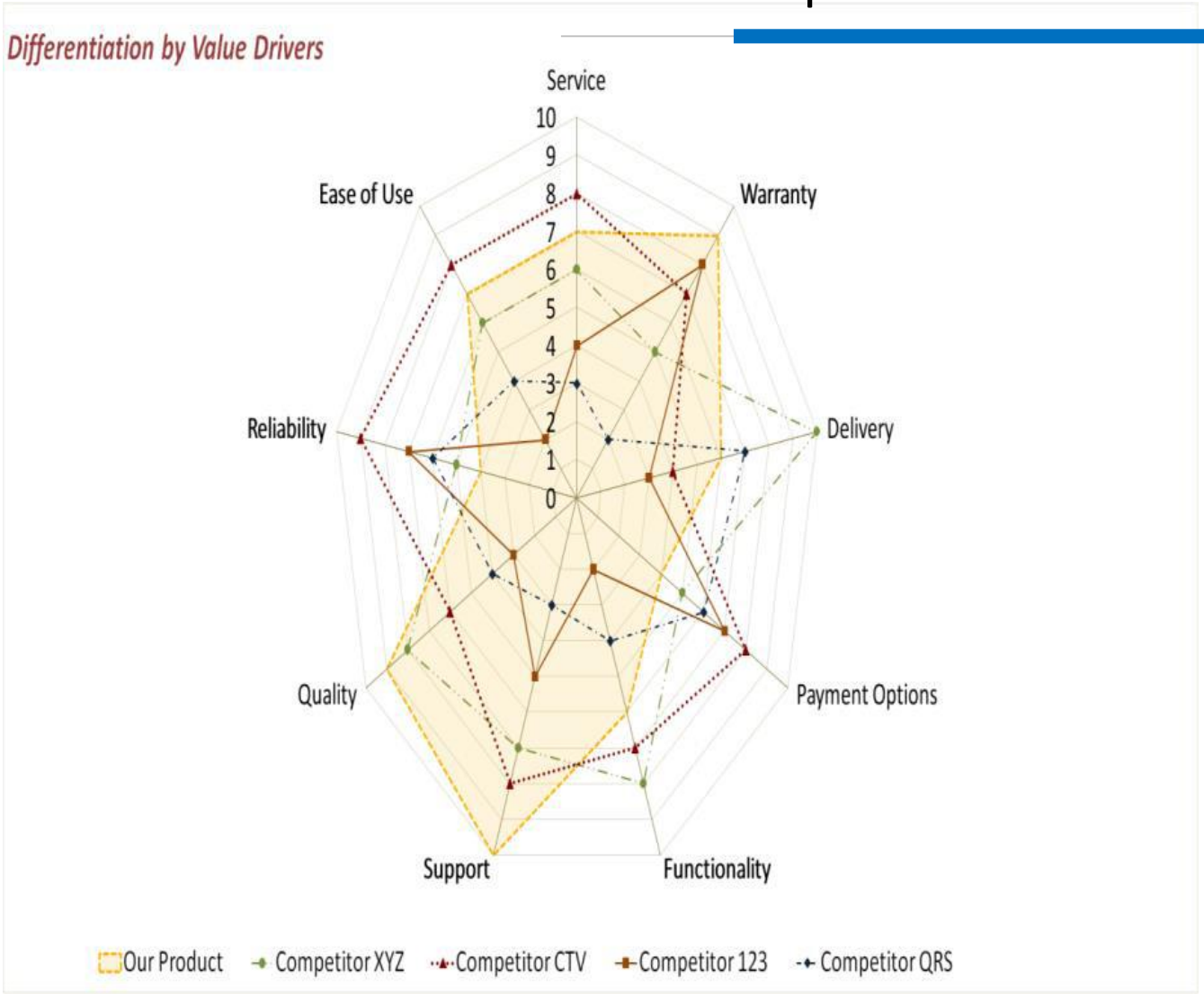
Report sull’analisi del magazzino



La conoscenza delle dinamiche relative alla giacenza e al consumo dei materiali in magazzino è da considerarsi ormai strategica. La definizione di Report finalizzati a descrivere tali dinamiche passa dalla suddivisione del magazzino in classi (A,B,C,…) sulla base dei consumi e delle giacenze, evidenziando il numero di articoli presenti e il valore per ogni classe. Questa analisi, di tipo strategico, evidenzia l’importanza che i singoli articoli hanno all’interno del magazzino.

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Analisi del posizionamento competitivo



Le trasformazioni in atto nei sistemi economici, a seguito dei processi di integrazione internazionale, hanno reso più complessa la definizione del termine competitività e più articolato l'insieme dei fattori necessari per misurarla. Tramite l'utilizzo di modelli analitici consolidati e riconosciuti a livello internazionale possono essere raggiunti interessanti livelli di produzione informativa.

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

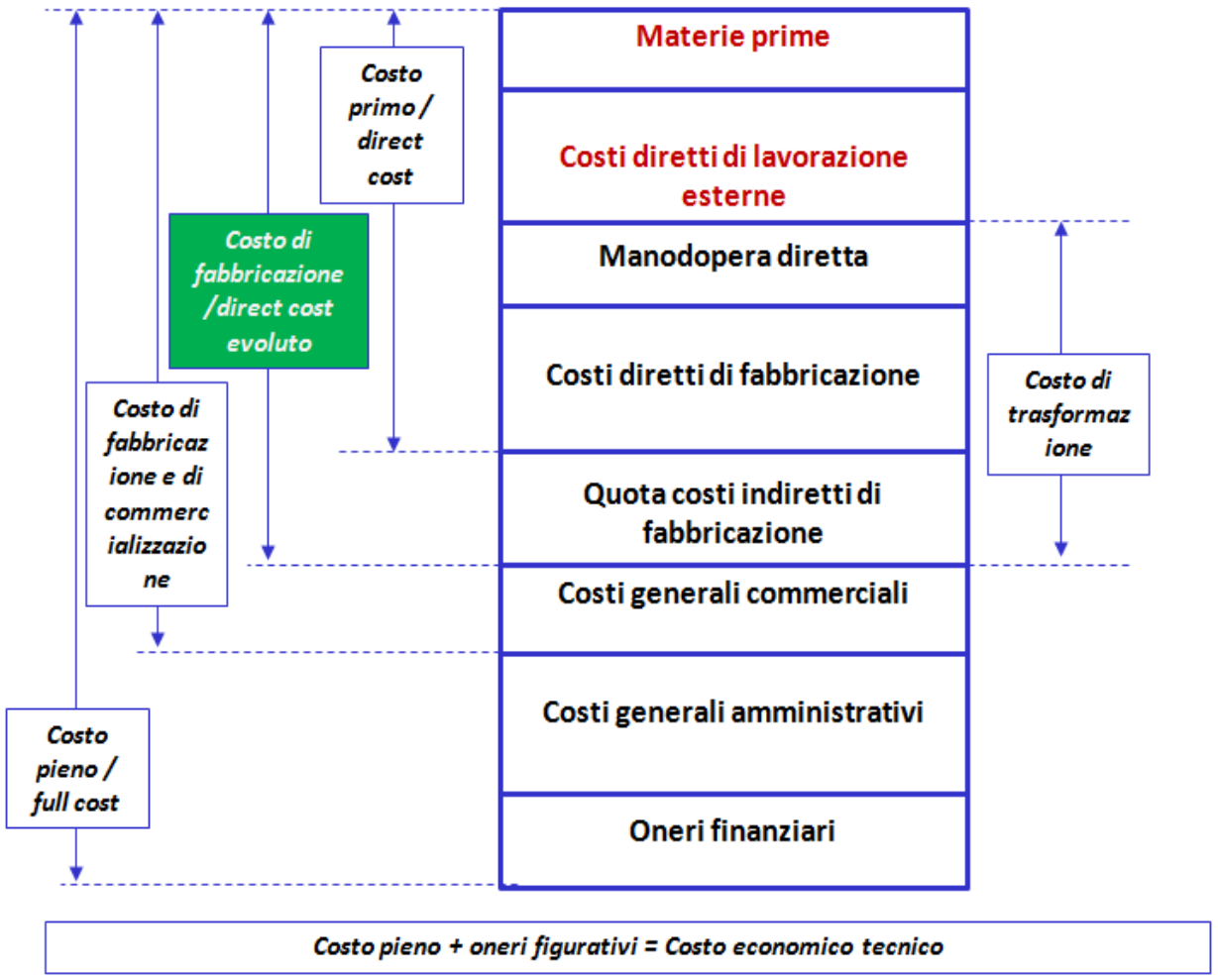
Cruscotti di indicatori

Speciali report interattivi che contengono indicatori di performance legati a diverse aree aziendali, consentono di esprimere trend storici settimanali o mensili di costo, efficienza, e scostamento rispetto al budget fornendo, a colpo d'occhio, una visione sull'andamento aziendale. Con questo modulo è proposta l'individuazione di alcuni di questi indicatori di performance contestualizzati nella realtà aziendale oggetto di analisi.

Area	Indicatore	Metrica	Mese corrente	Ytd	Grafico	Target Mese	Grafico
Auto nuove	Contratti	n	63	655		94	
		€	965.324	8.577.727		1.287.285	
		Ma	15.323	13.096		16.041	
	Immatricolazioni	n	60	619			
		€	935.324	8.217.727		1.164,69	
		Ma	15.589	13.276		14.73	
	Ore Venditori / n contratti	Ore	5,33	6,20		5,(	
Auto Usate	Contratti	n	39	330			
		€	358.790	2.897.331		439.0	
		Ma	9.200	108.447		12.5(	
	Giacenza	n	23	229			
		gg	299	3.296		3	
		Ma	13	14			
	Rotazione Magazzino	%	170%	144%		200	
	Ore Venditori / n contratti	Ore	8,21	11,64		12,(	
Ricambi	Giacenza	€	39.860	430.750		48.8	
	Rotazione Magazzino	%	32%	514%		100	
	Ore banco	Ore	136	1.694		1(	
	Ricavi /ore banco	€	179	199		1(	
Officina	Ore produttive	Ore	310	3.839		3	
	Ore non produttive	Ore	170	1.561		2	
	Ricavi da manodopera /ore p	€	281	3.066		3	

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Calcolo del costo prodotto



Oggigiorno, alla base della concorrenza sui mercati, è frequente la presenza di una competizione che si basa sulle politiche di prezzo. Le aziende non hanno sempre chiaro il limite al di sotto del quale non scendere per evitare di acquisire ordini in perdita. Una corretta contabilità industriale e l'implementazione di sistemi di controllo di gestione permettono di determinare in modo preciso i costi di prodotto, dotando l'azienda di un importante strumento decisionale. Con questo modulo è proposta una sintetica analisi di un'ipotetica configurazione di *costing* aziendale potenzialmente applicabile in azienda.

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Analisi delle performance economico-finanziarie-patrimoniali

La riclassificazione del conto economico e dello stato patrimoniale degli ultimi tre bilanci approvati consente di effettuare l'analisi per indici e per flussi di cassa, favorendo la valutazione delle performance economico, finanziarie e patrimoniali della società e l'individuazione degli interventi correttivi laddove necessari. In seguito alla produzione degli schemi di bilancio e nota integrativa degli ultimi tre bilanci d'esercizio approvati, sarà prodotto un Report strutturato nelle seguenti parti:

- Stato patrimoniale riclassificato
- Conto economico riclassificato
- Posizione finanziaria netta e margini
- Rendiconto finanziario
- Analisi per indici di bilancio
- Diagramma di struttura
- Modelli di scoring

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Indicazioni sui contenuti di un ipotetico piano industriale

Il servizio è rivolto alle aziende che sono interessate all'adozione di un sistema di pianificazione strategica di medio periodo (piano industriale). Al termine di questo modulo l'impresa avrà chiaro il percorso da intraprendere nel caso in cui intenda adottare e strutturare questo documento al proprio interno.

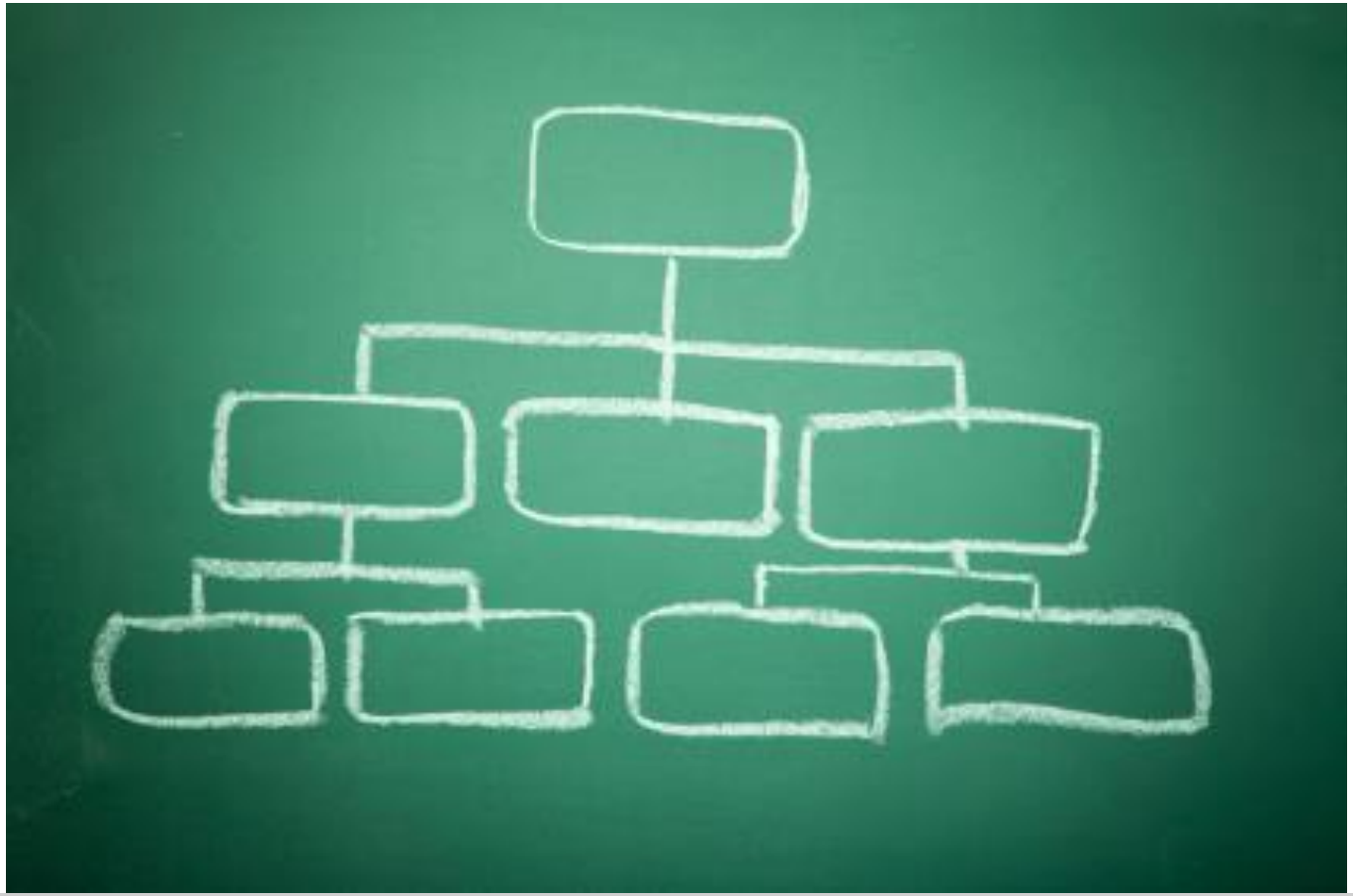
ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Analisi dei rischi d’impresa nell’ambito del D.Lgs 231/2001

Questo servizio è rivolto alle aziende che abbiano interesse ad intraprendere un progetto informativo e operativo nell’ambito dell’analisi e gestione dei rischi d’impresa. Tale progetto è propedeutico alla successiva adozione del Modello di Organizzazione, gestione e controllo in ottemperanza al D.Lgs231/2001, che ha la finalità di Prevenire o mitigare ogni forma od ipotesi di irregolarità che possa concretizzarsi in uno dei reati contemplati dal Decreto e Costituire valide evidenze probatorie al fine di escludere la responsabilità societaria nel caso in cui tali irregolarità siano commesse da parte di rappresentanti della società.

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Ma gli assetti organizzativi dello studio sono adeguati e pronti per la realizzazione di nuovi servizi?



ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Quali sono gli step da seguire per progettare e realizzare un nuovo servizio?

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Step n. 1

Fotografare e analizzare i punti di forza e di debolezza dello studio
(e provvedere di conseguenza …)

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Step n. 2

IDENTIFICAZIONE RISCHI E OPPORTUNITA'			VALUTAZIONE				TRATTAMENTO					
AMBITO	DESCRIZIONE	R / O	IMPORTANZA (1-2-3)	INDICATORE	TIPO INDICATORE	MISURAZIONE alla data del .	OBIETTIVO	AZIONI	TEMPI	RISORS	SCADENZ	VERIFICA EFFICAC
Contesto	Ulteriore sviluppo della presenza sul territorio grazie all'apertura di nuove sedi	O	2	Nuove sedi aperte	KAI	Non disponibile	Da definire	Valutazioni strategiche	8 mesi	A	31/12/2018	
Contesto	Accesso ad agevolazioni e contributi per la formazione e l'innovazione (es. nuovo bando Regione - Formazione FSE)	O	2	Partecipazione bandi	KAI	Non disponibile	Da definire	Valutazioni strategiche	8 mesi	B	31/12/2018	
Contesto	Riposizionamento strategico per poter sfruttare gli imminenti cambiamenti nei servizi del Dottore Commercialista (introduzione obbligatoria fatturazione elettronica e digitalizzazione)	O	1	Fatturato continuativo	KAI	€ xxxxxx	Incremento fatturato continuativo (da definire)	azione commerciale e fidelizzazione clienti in essere	8 mesi	B + C	31/12/2018	
Contesto	Contrazione del fatturato annuo continuativo a causa del perdurare della crisi e conseguente tensione finanziaria	R	1	fatturato continuativo	KPI	€ yyyyyyy	mantenimento fatturato € xxxxxxx	azione commerciale	8 mesi	C	31/12/2018	
Contesto	Impatto dell'introduzione obbligatoria della fatturazione elettronica sul fatturato continuativo verso clienti di piccole dimensioni	R	1	fatturato continuativo	KPI	€ xxxxxx	mantenimento fatturato continuativo	azione commerciale	8 mesi	C	31/12/2018	
Contesto	Impatto dell'introduzione obbligatoria della fatturazione elettronica sulla composizione della struttura per non adeguatezza delle competenze	R	1	numero dipendenti	KPI	21	mantenimento risorse preesistenti	formazione	8 mesi	B	31/12/2018	
Clienti	Sviluppo clienti tramite attività di promozione commerciale	O	2	incontri fatti	KPI	nel 2017: 22 incontri	30 incontri	Incentivi	2 mesi	C	30/06/2018	
Clienti	Sviluppo clienti tramite attività di promozione commerciale	O	2	maggiore fatturato continuativo annuo	KPI	nel 2017: € zzzzzzzz	zzzzzzz euro	Incentivi	2 mesi	C	30/06/2018	
Clienti	Rifacimento sito web	O	1	Utenti	KPI	1846	Monitoraggio	SEO	8 mesi	?	31/12/2018	
Clienti	Rifacimento sito web	O	1	Nuovi Utenti	KPI	1779	Monitoraggio	SEO	8 mesi	?	31/12/2018	
Clienti	Rifacimento sito web	O	1	Sessioni	KPI	2072	Monitoraggio	SEO	8 mesi	?	31/12/2018	
Clienti	Rifacimento sito web	O	1	Numero sessioni per utente	KPI	1,12	Monitoraggio	SEO	8 mesi	?	31/12/2018	

Ponderare, valutare e decidere come gestire rischi e opportunità

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

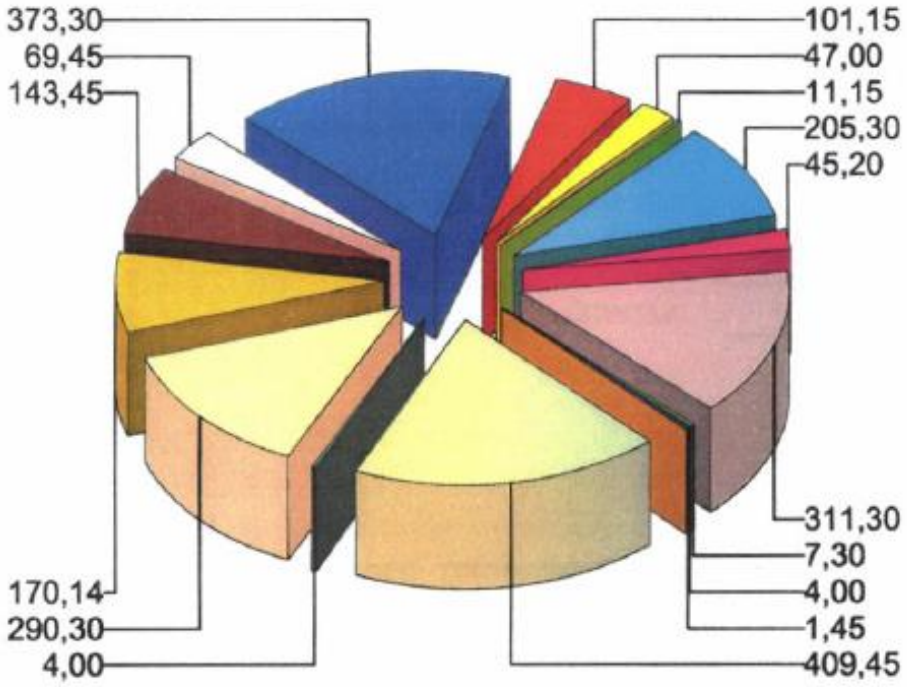
Step n. 3

Attività / Mese	1° intervento 2019	2° intervento 2019	3° intervento 2019	4° intervento 2019	Gennaio - Luglio 2020	Settembre 2020	Ottobre 2020
1-2-3-4-5-6-7	2 gg c/o vs. sede						
8-9-10-11		2 gg c/o vs. sede					
12-13-14			2 gg c/o vs. sede				
15-16-17-18-19				1 gg c/o vs. sede + 1 gg di back-office			
20-21-22-23-24-25-26					7 sessioni di 2h ciascuna in videoconferenza		
27-28						2 gg c/o vs. sede + 2 gg c/o ns. sede	
29-30							2 h in videocon-ferenza + 2 gg c/o vs. sede

Pianificare tempi, risorse e attività da svolgere per realizzare il nuovo servizio

Questa foto di Autore sconosciuto è concesso in licenza da CC BY-SA

Step n. 4



AMMINISTRAZIONE	17,0%
DIREZIONE	4,6%
GESTIONE E FORMAZIONE RISORSE	2,1%
GESTIONE SISTEMA INFORMATIVO	0,5%
QUALITA'	9,4%
SEGRETERIA DIREZIONALE (SDR)	2,1%
ACEF - Manifestazioni culturali	14,2%
B&A - Consulenza fiscale	0,3%
B&A - Consulenza legale-commerciale	0,2%
B&A - Consulenza societaria	0,1%
B&A - IDSC - Servizi amministrativi e fiscali	18,7%
B&A - Incarichi del Tribunale	0,2%
Generica	0,0%
IDSC - Consulenza Qualità	13,2%
IDSC - Convegni e manifestazioni culturali	7,8%
IMMAGINE E COMUNICAZIONE	6,5%
PRATICHE PERSONALI	3,2%
Total:	100,0%

Misurare e monitorare le informazioni gestionali per garantire efficienza ed efficacia

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

L’esperienza di Barbieri & Associati

ALLERTA CRISI®

un servizio professionale per

LA CONTINUITÀ DEL BUSINESS

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

PRESENTAZIONE DEL PROGETTO "ALLERTA CRISI"

La recente riforma del codice della crisi e dell'insolvenza, pubblicata in G.U. il 14 febbraio 2019, inaugura un periodo di fortissima turbolenza per le imprese e per i professionisti.

Da qui al 15 agosto 2020, infatti, le imprese dovranno dotarsi di ***adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili, anche in funzione della tempestiva emersione di situazioni di crisi e della perdita della continuità aziendale****.*

La prima scadenza, ancora più ravvicinata, impone ***entro dicembre 2019*** *a moltissime società, fino ad oggi escluse, di* ***dotarsi dell'organo di controllo e/o del revisore****.*

In questo contesto di grandi cambiamenti, ***riteniamo che anche i Dottori Commercialisti debbano riposizionarsi*** *e rivedere i propri assetti organizzativi, uscendo dallo stereotipo di esecutori di adempimenti burocratici* ***per affiancare le imprese clienti nello sviluppo di business sostenibili****.*

Facendo tesoro della nostra esperienza di aziendalisti e di gestori della crisi di impresa, e aggregandoci per lo scopo ad altri professionisti esperti di controllo di gestione, vigilanza e revisione legale, ***abbiamo progettato e messo a punto per FARETE 2019 un nuovo servizio di analisi, monitoraggio e consulenza per la continuità del business aziendale, anche in risposta alle previsioni del nuovo codice della crisi e dell'insolvenza****. Nasce così*

ALLERTA CRISI.
un servizio professionale per
LA CONTINUITÀ DEL BUSINESS

La ***verifica di adeguatezza degli assetti organizzativi e amministrativo contabili****, la relativa* ***implementazione*** *e l'****analisi - monitoraggio degli indicatori di allerta****, come previste dal servizio,* ***non vengono proposte come meri adempimenti****, ma come* ***premessa indispensabile per sviluppare, anche con il nostro supporto, strategie aziendali per la continuità e la crescita****, grazie anche all'implementazione di sistemi efficaci per la contabilità analitica, il controllo di gestione, l'internal auditing e la tesoreria aziendale.*

GIANFRANCO BARBIERI
Partner Fondatore di Barbieri & Associati
Dottori Commercialisti
www.barbierieassociati.it

BARBIERI & ASSOCIATI
DOTTORI COMMERCIALISTI
B&A barbierieassociati.it

www.allertacrisi.it

LE NOVITÀ NORMATIVE E I TEMPI PER L'ENTRATA IN VIGORE

Il nuovo codice della crisi e dell'insolvenza (Dlgs 12 gennaio 2019 n. 14), pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il 14 febbraio 2019, all'articolo 2086 del Codice Civile, dopo il comma 1, aggiunge il seguente:

"L'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, ha il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, *anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale,* ***nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale".***

Il nuovo art. 2477 del codice civile, nella formulazione vigente dal 18 giugno 2019 dopo la conversione del decreto c.d. *"Sblocca Cantieri"*, prevede inoltre per le S.r.l. che:

*"La nomina dell'**organo di controllo** o del **revisore** è obbligatoria se la società:*

- *È tenuta alla redazione del bilancio consolidato;*
- *Controlla una società obbligata alla revisione legale dei conti;*
- *Ha superato per **due** esercizi consecutivi almeno **uno** dei seguenti limiti:*
  - ***a. Totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 4 milioni di euro***
  - ***b. Ricavi delle vendite e delle prestazioni: 4 milioni di euro***
  - ***c. Dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 20 unità"***

Le **procedure di allerta** previste dal nuovo **Codice della crisi e dell'insolvenza** si sostanziano in:

*Strumenti di **allerta** (art. 12), **indicatori** della crisi (art. 13), Obbligo di **segnalazione degli organi di controllo** societari (art. 14), Obbligo di **segnalazione dei creditori pubblici** qualificati (art. 15), Organismo di composizione della crisi d'impresa – **OCRI** (art. 16), **Composizione** della crisi (art. 19), Misure **protettive** (art. 20), Misure **premiali** (art. 24 e 25).*

www.allertacrisi.it

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

LE 4 FASI DEL SERVIZIO "ALLERTA CRISI"

1. VERIFICA

La prima fase del servizio si propone di dare risposta alle nuove previsioni normative e alle esigenze aziendali che chiedono all'imprenditore di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa.

ALLERTA CRISI
un servizio professionale per
LA CONTINUITÀ DEL BUSINESS

A tal fine viene effettuata una **valutazione qualitativa preliminare** su informazioni fornite dall'azienda, per poi passare a una **verifica strutturata degli assetti aziendali** che consenta di esprimere un parere circa l'adeguatezza degli stessi.

In particolare si verifica se l'azienda possiede:

Ai fini di un ***adeguato assetto organizzativo***:

- Un **organigramma aziendale** che definisca con chiarezza funzioni e responsabilità
- Una **attività direttiva efficace** da parte dei soggetti che ne hanno i poteri e la **presenza di personale con competenze adeguate** alle funzioni da svolgere
- **Flussi informativi** completi, tempestivi e attendibili
- **Procedure** per l'**analisi e la gestione dei rischi**

Ai fini di un ***adeguato assetto amministrativo-contabile***:

- Rilevazioni contabili **complete, tempestive e attendibili**
- Produzione di informazioni **valide e utili** per le **scelte di gestione** e la **salvaguardia del patrimonio aziendale**
- Produzione di **dati attendibili** per la formazione del bilancio

Nel caso in cui la verifica evidenzi criticità in merito a una o più componenti oggetto di attenzione, **vengono proposte azioni correttive che possono essere implementate**, a richiesta del cliente, **con la consulenza e assistenza specifica dei nostri professionisti**.

La capacità dell'azienda di **fornire dati attendibili, completi e tempestivi è condizione essenziale per passare alla fase di analisi dei dati** per l'elaborazione degli indicatori di allerta.

www.allertacrisi.it

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

LE 4 FASI DEL SERVIZIO "ALLERTA CRISI"

2. CRUSCOTTO

Questa fase del servizio si propone di supportare l'impresa nella **messa a punto di un sistema adeguato di raccolta dei dati e successiva elaborazione, tra gli altri, degli indicatori "di allerta"**, che verranno individuati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti entro l'autunno 2019, al fine di poter rilevare con tempestività l'eventuale crisi dell'impresa e la perdita della continuità aziendale.

Gli indicatori (KPI) vengono definiti ed elaborati con riferimento alle **previsioni normative** ma anche, e soprattutto, con **attenzione alle dimensioni e caratteristiche dell'azienda**, utilizzando quando possibile software dedicati.

3. INTEGRAZIONE

L'integrazione con i sistemi gestionali utilizzati dall'azienda, al fine di poter estrarre i dati in maniera tempestiva, affidabile e conveniente, se non immediatamente fruibile, può essere oggetto di **verifica e implementazione**, a richiesta del cliente, con la **consulenza e assistenza specifica dei nostri tecnici**.

4. MANTENIMENTO

Il servizio di monitoraggio periodico degli indicatori (a uso dell'organo amministrativo e/o degli organi di controllo) si propone di dare una **risposta dinamica non solo alle previsioni normative**, che chiedono all'imprenditore di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale, **ma anche e soprattutto alle esigenze aziendali di continuità del business**.

La frequenza e regolarità del monitoraggio sono fondamentali per poter intervenire con tempestività.

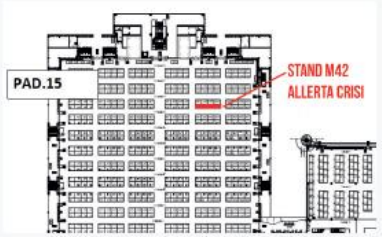
www.allertacrisi.it

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

LA PRESENZA A FARETE 2019

LO STAND

Siamo presenti a FARETE 2019 **nello stand M42 del padiglione 15**.



GLI APPUNTAMENTI B2B

Particolarmente importante è per noi la possibilità di **incontrare gli altri espositori di FARETE 2019** fissando appuntamenti B2B.

Questo ci consente di **illustrare le caratteristiche del servizio** "Allerta crisi" e di **confrontarci con gli imprenditori** per comprenderne le reali esigenze.

IL WORKSHOP

Per la presentazione a FARETE 2019 del servizio "Allerta crisi" e dei professioninsti coinvolti nel progetto abbiamo organizzato un workshop in data **4 settembre dalle 15:15 alle 16:15 nella sala 8 del padiglione 16**.

LA COMUNICAZIONE

Per stabilire un **canale permanente di informazione e comunicazione** con le aziende interessate al nostro servizio abbiamo realizzato il sito web dedicato **www.allertacrisi.it**.

A pagina 15 della **rivista FARE** n. 44 del mese di luglio 2019, nella sezione **"vita industriale"**, è pubblicato il nostro **redazionale**, che illustra gli obiettivi e le caratteristiche del servizio "Allerta crisi" nel contesto normativo di riferimento.

ALLERTA CRISI
un servizio professionale per
LA CONTINUITÀ DEL BUSINESS

www.allertacrisi.it

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Voi cosa ne dite?

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Grazie per l'attenzione

Gianfranco Barbieri

Presidente ACEF
Partner Barbieri & Associati Dottori Commercialisti, Bologna
Promotore del progetto «Allerta crisi©"
www.barbierieassociati.it

Alessandra Damiani

Managing Partner Barbieri & Associati Dottori Commercialisti, Bologna
Consulente per l'organizzazione degli Studi professionali

www.barbierieassociati.it

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata

Grazie a

ZUCCHETTI

Approfondimenti, materiale e per proseguire il dibattito on-line

www.economiaefinanza.org

www.barbierieassociati.it

www.idscweb.com

ACEF – Tutti i diritti riservati – Riproduzione vietata