Adopra

GLOSSARIO · 20 CONCETTI

Glossario sulla finanza d’impresa

Se non conosci questi termini,
il tuo business è già in svantaggio.

Indice

20 concetti di finanza d'impresa

01 **Stato patrimoniale**

02 **Conto economico**

03 **Rendiconto finanziario**

04 **Partita doppia**

05 **Prima nota**

06 **Riconciliazione bancaria**

07 **Cash flow**

08 **Capitale circolante netto**

09 **Indice di liquidità**

10 **EBITDA / MOL**

11 **Break-even point**

12 **Margine di contribuzione**

13 **ROI**

14 **Posizione finanziaria netta**

15 **Leva finanziaria**

16 **Budget**

17 **Scadenzario**

18 **Forecast**

19 **IVA**

20 **Fattura elettronica**

BILANCIO

Stato patrimoniale

01

La fotografia della tua azienda in un preciso momento

DEFINIZIONE

Lo stato patrimoniale mostra cosa possiede la tua azienda e come è finanziata. Da un lato l'attivo: macchinari, crediti, liquidità. Dall'altro il passivo: debiti bancari e verso fornitori. La differenza è il patrimonio netto: il valore che appartiene a te come imprenditore.

FORMULA

$$\text{Patrimonio netto} = \text{Attivo totale} - \text{Passivo totale}$$

$$\text{Leverage} = \text{Debiti finanziari} / \text{Patrimonio netto}$$

Il leverage misura quanto l'azienda è finanziata da terzi rispetto al capitale proprio.

Attivo	Tutto ciò che possiede l'azienda Cassa, crediti, macchinari, immobili, partecipazioni
Passivo	Tutto ciò che deve l'azienda Debiti verso banche, fornitori, dipendenti, Stato
Patrimonio netto	La differenza Il valore che appartiene ai soci dopo aver sottratto tutti i debiti
Debiti finanziari	Solo debiti bancari Mutui, leasing, scoperti: esclusi debiti verso fornitori e Stato

Esempio pratico

Beta Consulting Spa — stato patrimoniale semplificato

Cassa e banca	+ 22.000 EUR
Crediti verso clienti	+ 55.000 EUR
Macchinari e attrezzature	+ 120.000 EUR
Totale attivo	+ 197.000 EUR
Debiti verso fornitori	- 38.000 EUR
Mutuo bancario	- 80.000 EUR
Totale passivo	- 118.000 EUR
Patrimonio netto	+ 79.000 EUR

Debiti totali / patrimonio netto = 118.000 / 79.000 = 1,49x: accettabile per una PMI. Se il patrimonio scende a zero l'azienda è tecnicamente insolvente.

ERRORE COMUNE

Confondere patrimonio netto con liquidità disponibile: è un valore contabile che include macchinari, scorte e crediti, non cassa reale disponibile.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

BILANCIO

Conto economico

02

Il film della performance della tua azienda nel corso dell'anno

DEFINIZIONE

Il conto economico mostra come si sono generati i ricavi e come sono stati consumati dai costi durante l'anno. Si legge come una cascata: dai ricavi si sottraggono costi operativi (EBITDA), poi ammortamenti (EBIT), interessi (utile ante imposte) e imposte, arrivando all'utile netto.

FORMULA

Ricavi - Costi operativi - Ammortamenti

- Interessi - Imposte = Utile netto

Ogni livello ha un nome: EBITDA, EBIT, utile ante imposte, utile netto.

Ricavi	Fatturato netto	Entrate dalla vendita di beni o servizi nel periodo
Costi	Costi operativi	Tutto ciò che si spende per generare quei ricavi
Utile/Perdita	Risultato netto	Ciò che rimane dopo costi, ammortamenti e tasse

Esempio pratico

Sigma Consulting Srl — conto economico 2025

Ricavi da vendite e prestazioni	**+ 480.000 EUR**
Costi materie prime e servizi	**- 80.000 EUR**
Costi del personale	**- 220.000 EUR**
EBITDA (MOL)	**+ 180.000 EUR**
Ammortamenti	**- 20.000 EUR**
EBIT	**+ 160.000 EUR**
Interessi passivi	**- 12.000 EUR**
Imposte (IRES + IRAP)	**- 45.000 EUR**
Utile netto d'esercizio	**+ 103.000 EUR**

EBITDA margin = 180/480 = 37,5%: solido per una società di consulenza. Attenzione: questo utile non è cassa.

ERRORE COMUNE

Pensare che utile positivo significhi soldi disponibili: se i clienti pagano a 90 giorni, gran parte dell'utile resta nei crediti verso clienti.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

BILANCIO

Rendiconto finanziario

03

Dove nascono e dove vanno i soldi veri della tua azienda

DEFINIZIONE

Il rendiconto finanziario mostra come è cambiata la cassa durante l'anno, suddividendo i flussi in tre aree: gestione operativa, investimenti e finanziaria. È l'unico documento che mostra se l'azienda genera cassa davvero.

FORMULA

Variazione cassa = Flusso operativo

+ Flusso investimenti + Flusso finanziario

Flusso operativo positivo = il business genera cassa in autonomia senza dipendere da nuovi debiti.

- **Flusso operativo** — Gestione caratteristica
  Cassa generata dall'attività operativa (utile + ammortamenti)
- **Flusso investimenti** — Attività di investimento
  Acquisto o vendita di asset, macchinari e partecipazioni
- **Flusso finanziario** — Debiti e capitale
  Movimenti legati a prestiti, rimborsi e dividendi

Esempio pratico

Gamma Manifattura Srl — rendiconto finanziario 2025

Utile netto d'esercizio	+ 95.000 EUR
Rettifiche ammortamenti	+ 40.000 EUR
Variazione crediti e debiti	- 35.000 EUR
Flusso operativo	+ 100.000 EUR
Acquisto macchinario CNC	- 80.000 EUR
Flusso investimenti	- 80.000 EUR
Nuovo mutuo bancario	+ 50.000 EUR
Rimborso leasing	- 24.000 EUR
Flusso finanziario	+ 26.000 EUR
Variazione cassa netta	+ 46.000 EUR

Gamma genera 100.000 EUR di cassa operativa: il business si sostiene da solo.

ERRORE COMUNE

Ignorare il rendiconto e guardare solo l'utile: l'utile di Gamma è 95.000 EUR ma la cassa cresce solo di 46.000 EUR.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

CONTABILITÀ

Partita doppia

04

Il metodo universale che garantisce l'equilibrio contabile

DEFINIZIONE

La partita doppia è il metodo contabile usato in tutto il mondo da oltre 500 anni. Ogni operazione viene registrata su almeno due conti: uno in Dare e uno in Avere, per importi sempre identici.

FORMULA

$$\text{Totale Dare} = \text{Totale Avere}$$

Se non quadra, c'è un errore da trovare e correggere prima di chiudere il periodo.

- **Regola 1** — Due conti sempre
  Ogni operazione tocca almeno un Dare e un Avere
- **Regola 2** — Quadratura obbligatoria
  La somma dei Dare deve sempre uguagliare gli Avere
- **Regola 3** — Gestionale automatico
  Il tuo compito è inserire i documenti corretti

Esempio pratico

Perché è importante per te

Obbligo di legge	**Art. 2214 c.c. per società di capitali**
Automazione	**I gestionali moderni la eseguono in automatico**
Il tuo ruolo	**Assicurarti che i dati siano sempre aggiornati**

I gestionali moderni eseguono la partita doppia in automatico ad ogni documento inserito.

ERRORE COMUNE

Registrare solo le uscite di cassa dimenticando le scritture IVA: senza partita doppia corretta la posizione IVA risulta sbagliata.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

CONTABILITÀ

Prima nota

05

Il diario quotidiano di ogni euro che entra ed esce

DEFINIZIONE

La prima nota è il registro cronologico in cui si annotano tutte le operazioni finanziarie nel momento in cui avvengono: incassi, pagamenti, spese, rimborsi. È la fonte primaria da cui parte tutta la contabilità.

FORMULA

Ogni movimento bancario = una riga in prima nota

Nelle PMI viene spesso tenuta su Excel e consegnata periodicamente al commercialista.

- **Regola 1** — Aggiornamento settimanale
  Non aspettare fine mese: pianifica la tesoreria
- **Regola 2** — Corrispondenza bancaria
  Ogni movimento deve trovare riscontro
- **Regola 3** — Passaggio col commercialista
  Dati aggiornati = calcoli IVA e F24 corretti

Esempio pratico

Perché è importante per te

Gesto più importante	**Tenere la prima nota sempre aggiornata**
Con Adopra	**I movimenti bancari arrivano automaticamente ogni giorno**

15 minuti a settimana bastano se hai meno di 30 movimenti.

ERRORE COMUNE

Consegnare la prima nota al commercialista una volta l'anno: porta a versamenti sbagliati, F24 da correggere e sanzioni evitabili.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

CONTABILITÀ

Riconciliazione bancaria

06

Ogni movimento bancario deve essere identificato e abbinato a un documento

DEFINIZIONE

La riconciliazione bancaria è il confronto sistematico tra i movimenti dell'estratto conto e i documenti fiscali in contabilità. I movimenti senza corrispondenza si chiamano sospesi.

FORMULA

$$\text{Movimenti riconciliati} = \text{Movimenti totali} - \text{Sospesi}$$

La riconciliazione frequente evita sorprese in sede di bilancio e non lascia cassa sul tavolo.

- **Falso** — Basta farlo una volta l'anno
  Va fatto ogni mese: i sospesi vecchi sono quasi irrecuperabili
- **Falso** — I sospesi si risolvono da soli
  Un sospeso non risolto in 30 giorni richiede 10 volte più tempo

Esempio pratico

Trasporti Veloci Srl — riconciliazione aprile

Movimenti bancari totali aprile	**48**
Riconciliati con fatture attive	**+ 21.400 EUR**
Riconciliati con fatture passive	**- 16.800 EUR**
Riconciliati con note spese	**- 940 EUR**
Movimenti riconciliati	**38 / 48**
Movimenti in sospeso	**10 (- 2.300 EUR)**

Ogni sospeso deve essere risolto entro fine mese per evitare accumuli.

ERRORE COMUNE

Riconciliare solo a fine anno: le sanzioni per infedele dichiarazione IVA vanno dal 90% al 180% (art. 5 D.Lgs 471/97).

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

LIQUIDITÀ

Cash flow

07

Il polso della vita finanziaria della tua azienda

DEFINIZIONE

Il cash flow misura il movimento netto di denaro reale in entrata e uscita dall'azienda. È diverso dall'utile: conta solo i movimenti effettivi di cassa.

FORMULA

$$\text{CF netto} = \text{Entrate effettive} - \text{Uscite effettive}$$

Il cash flow totale include operativo, investimenti e finanziario.

- **Cash flow netto** — Variazione di cassa
  Positivo se entrano più soldi di quanti ne escono
- **Entrate effettive** — Incassi reali
  Fatture pagate, rimborsi IVA, anticipi ricevuti
- **Uscite effettive** — Pagamenti reali
  Fornitori, stipendi, affitti, rate, imposte versate

Esempio pratico

Alfa Manufacturing Srl — cash flow operativo marzo

Incassi da clienti	+ 42.000 EUR
Compensazione IVA a credito	+ 3.500 EUR
Totale entrate di cassa	+ 45.500 EUR
Pagamenti a fornitori	- 22.000 EUR
Stipendi e contributi	- 14.000 EUR
Affitto e utenze	- 2.800 EUR
Rata leasing macchinario	- 1.200 EUR
Cash flow netto di marzo	+ 5.500 EUR

Alfa ha fatturato 68.000 EUR ma incassato solo 42.000 EUR: i restanti arriveranno nei 30-60 giorni successivi.

ERRORE COMUNE

Confondere utile contabile e cassa disponibile: se hai fatturato 100.000 EUR ma incassato 40.000, in cassa hai solo 40.000.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

LIQUIDITÀ

Capitale circolante netto

08

Le risorse nette che finanziano il ciclo operativo quotidiano

DEFINIZIONE

Il Capitale Circolante Netto (CCN) è la differenza tra attività correnti (liquidità, crediti, scorte) e passività correnti (debiti fornitori, banche a breve, debiti tributari a breve).

FORMULA

$$CCN = \text{Attività correnti} - \text{Passività correnti}$$

CCN positivo = puoi coprire i debiti a breve senza ricorrere a nuovi finanziamenti.

CCN	Capitale Circolante Netto	La differenza netta tra risorse e debiti a breve termine
Att. correnti	Risorse a breve	Cassa, crediti verso clienti, scorte di magazzino
Pass. correnti	Debiti a breve	Debiti verso fornitori, banche a breve, ratei passivi

Esempio pratico

Delta Electronics Srl — capitale circolante netto

Cassa e banca	**+ 18.000 EUR**
Crediti verso clienti	**+ 76.000 EUR**
Scorte di magazzino	**+ 42.000 EUR**
Totale attività correnti	**+ 136.000 EUR**
Debiti verso fornitori	**- 55.000 EUR**
Banca a breve	**- 20.000 EUR**
Ratei e risconti passivi	**- 8.000 EUR**
Totale passività correnti	**- 83.000 EUR**
Capitale Circolante Netto	**+ 53.000 EUR**

CCN positivo di 53.000 EUR: Delta può coprire tutti i debiti a breve con le risorse disponibili.

ERRORE COMUNE

Avere CCN negativo e non accorgersene fino alla crisi: molte aziende lo scoprono solo quando la banca nega un fido.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

LIQUIDITÀ

Indice di liquidità

09

Misura se la tua azienda può far fronte ai debiti a breve termine

DEFINIZIONE

L'indice di liquidità corrente (current ratio) divide le attività correnti per le passività correnti. Il quick ratio esclude le scorte, più difficili da convertire in cassa rapidamente.

FORMULA

Current Ratio = Att. correnti / Pass. correnti

Quick Ratio = (Att. correnti - Scorte) / Pass. corr.

Current ratio sotto 1,0 = segnale d'allerta. Tra 1,2 e 2,0 = zona di comfort per le PMI.

- **Attivo corrente** — Beni liquidi
  Cassa, crediti, scorte realizzabili entro 12 mesi
- **Passivo corrente** — Debiti a breve
  Obbligazioni da estinguere entro 12 mesi

Esempio pratico

Theta Software Srl — calcolo indici di liquidità

Attività correnti totali	**180.000 EUR**
di cui scorte di magazzino	**40.000 EUR**
Passività correnti totali	**120.000 EUR**
Current Ratio	**1,50x**
Quick Ratio	**1,17x**

Current ratio 1,50x: per ogni euro di debito a breve, Theta ha 1,50 EUR di risorse.

ERRORE COMUNE

Avere un current ratio buono con scorte illiquide: se il 70% delle attività correnti sono scorte invendibili, il quick ratio crolla.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

REDDITIVITÀ

EBITDA / MOL

10

La redditività operativa pura, prima di finanza e fisco

DEFINIZIONE

EBITDA è il risultato operativo prima di ammortamenti, interessi e imposte. In Italia si chiama anche MOL, Margine Operativo Lordo. È la metrica più usata nelle valutazioni aziendali.

FORMULA

EBITDA = Ricavi - Costi operativi

(prima di ammortamenti, interessi e imposte)

EBITDA margin = EBITDA / Ricavi x 100 — permette di confrontare aziende di dimensioni diverse.

- **EBITDA** — Margine operativo lordo
  Quanto genera l'attività principale prima di oneri finanziari
- **Ricavi** — Fatturato netto
  Tutto il fatturato del periodo al netto di resi e sconti
- **Costi op.** — Costi operativi
  Materiali, lavoro, servizi — tutto tranne ammortamenti

Esempio pratico

Psi Manufacturing Srl — calcolo EBITDA annuale

Ricavi netti annuali	**+ 2.400.000 EUR**
Costo del venduto e materiali	**- 960.000 EUR**
Costi del personale	**- 480.000 EUR**
Costi generali e servizi	**- 240.000 EUR**
EBITDA	**+ 720.000 EUR**
EBITDA margin	**30,0%**

Con un multiplo EV/EBITDA di 5x, l'Enterprise Value è circa 3.600.000 EUR.

ERRORE COMUNE

Usare l'EBITDA come proxy della cassa disponibile: la cassa reale può essere anche la metà dell'EBITDA in una PMI.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

REDDITIVITÀ

Break-even point

11

Il volume minimo di vendite per non andare in perdita

DEFINIZIONE

Il break-even point (BEP) è il livello di ricavi al quale ricavi totali e costi totali si eguagliano. Bisogna distinguere costi fissi da costi variabili.

FORMULA

$$\text{BEP (€)} = \text{Costi fissi} / \text{MdC \%}$$

$$\text{BEP (unità)} = \text{Costi fissi} / \text{MdC unitario}$$

Al di sopra del BEP ogni unità venduta in più genera profitto puro.

- **Costi fissi** — Fissi
  Affitti, stipendi, leasing — non variano col volume
- **Margine unitario** — Per unità
  Prezzo di vendita meno costo variabile unitario

Esempio pratico

My Tech Srl — calcolo del break-even point

Costi fissi mensili	**25.000 EUR**
Prezzo medio di vendita	**500 EUR**
Costi variabili per unità	**200 EUR**
Margine di contribuzione unitario	**300 EUR**
BEP in unità	**84 unità**
BEP in euro	**42.000 EUR/mese**

La 85ma unità venduta genera 300 EUR di profitto puro.

ERRORE COMUNE

Calcolare il BEP senza separare costi fissi e variabili: porta a decisioni errate come aprire una nuova sede pensando di avere margine.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

REDDITIVITÀ

Margine di contribuzione

12

Quanto ogni vendita contribuisce a coprire i costi fissi

DEFINIZIONE

Il margine di contribuzione (MdC) è la differenza tra prezzo di vendita e costi variabili totali. Si esprime in euro per unità e in percentuale.

FORMULA

$$\text{MdC unitario} = \text{Prezzo} - \text{Costi variabili unitari}$$

$$\text{MdC \%} = (\text{MdC unitario} / \text{Prezzo}) \times 100$$

Prodotti con MdC% alto sono più profittevoli anche se il prezzo assoluto è minore.

Prezzo	Ricavo unitario	Il prezzo a cui vendi ogni unità o servizio
Costi variabili	Variabile unitario	Materiali, provvigioni — cambiano col volume

Esempio pratico

Meccanica Rossi Srl — analisi margine di contribuzione

Prodotto A: prezzo 800, costi var. 320	**MdC 480 EUR (60%)**
Prodotto B: prezzo 400, costi var. 280	**MdC 120 EUR (30%)**
Prodotto C: prezzo 200, costi var. 170	**MdC 30 EUR (15%)**

Il Prodotto C ha il prezzo più basso e anche il MdC% più basso: contribuisce pochissimo ai costi fissi.

ERRORE COMUNE

Concedere sconti senza calcolare l'impatto sul MdC: uno sconto del 10% su un MdC% del 20% riduce il margine del 50%, non del 10%.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

REDDITIVITÀ

ROI

13

Misura il rendimento percentuale di qualsiasi investimento aziendale

DEFINIZIONE

Il ROI (Return on Investment) misura il rendimento percentuale di un investimento: indica quanto si guadagna rispetto al capitale investito.

FORMULA

$$ROI = (Benefici\ netti - Costo) / Costo \times 100$$

Va sempre letto insieme al payback period: il tempo necessario per recuperare il capitale.

- **ROI** — Rendimento %
  Quanto guadagni rispetto a quanto hai investito
- **Guadagno netto** — Ritorno dell'investimento
  Ricavi generati meno i costi aggiuntivi legati all'investimento
- **Costo inv.** — Capitale impiegato
  Tutto il costo: acquisto, installazione, formazione, manutenzione

Esempio pratico

Beta Consulting Spa — ROI di un software CRM

Costo del software	**- 12.000 EUR**
Valore ore risparmiate	**+ 28.000 EUR**
Nuovi contratti acquisiti	**+ 8.000 EUR**
Guadagno netto annuale	**+ 24.000 EUR**
ROI	**200%**
Payback period	**6 mesi**

ROI del 200%: per ogni euro investito ne tornano 3. Il payback di 6 mesi è molto buono.

ERRORE COMUNE

Calcolare il ROI solo sui costi diretti ignorando il costo del tempo: formazione e perdita di produttività durante il setup.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

INDEBITAMENTO

Posizione finanziaria netta

Il debito finanziario reale della tua azienda, al netto della liquidità

14

DEFINIZIONE

La Posizione Finanziaria Netta (PFN) è la differenza tra tutti i debiti finanziari e le disponibilità liquide. I debiti verso fornitori non rientrano nella PFN.

FORMULA

PFN = Liquidità - Debiti finanziari

(negativa = indebitamento netto)

Il rapporto PFN/EBITDA è il covenant bancario più diffuso: oltre 3x-4x è zona di rischio.

- **Debiti fin.** — Posizione lorda
  Mutui, finanziamenti, leasing, scoperti bancari
- **Liquidità** — Cassa disponibile
  Saldi bancari e strumenti equivalenti

Esempio pratico

Delta Electronics — calcolo PFN e covenant bancario

Mutuo immobiliare (residuo)	**- 320.000 EUR**
Leasing macchinari (residuo)	**- 85.000 EUR**
Linea di credito utilizzata	**- 40.000 EUR**
Totale debiti finanziari	**- 445.000 EUR**
Cassa e conti correnti	**+ 78.000 EUR**
PFN	**- 367.000 EUR**
EBITDA annuale	**+ 128.000 EUR**
PFN / EBITDA	**2,87x**

Rapporto |PFN|/EBITDA = 2,87x: nella zona di attenzione ma entro il covenant tipico di 3,5x.

ERRORE COMUNE

Non monitorare i covenant bancari fino alla lettera di default: la banca può revocare il fido e richiedere il rientro immediato.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

INDEBITAMENTO

Leva finanziaria

15

Come il debito amplifica i rendimenti e i rischi del tuo capitale

DEFINIZIONE

La leva finanziaria (leverage) esprime il rapporto tra debiti finanziari e patrimonio netto. Il debito amplifica i rendimenti in entrambe le direzioni.

FORMULA

$$\text{Leverage} = \text{Debiti finanziari} / \text{Patrimonio netto}$$

Più alta la leva, maggiore il potenziale rendimento ma anche il rischio in caso di crisi.

- **Debiti tot.** — Passivo totale
  Tutto ciò che l'azienda deve a terzi
- **Patrimonio** — Capitale proprio
  Ciò che appartiene ai soci dopo i debiti

Esempio pratico

Confronto leverage: due aziende con stesso settore

Azienda A: patrimonio netto	**200.000 EUR**
Azienda A: debiti finanziari	**200.000 EUR**
Azienda A: leverage	**1,0x (basso rischio)**
Azienda B: patrimonio netto	**50.000 EUR**
Azienda B: debiti finanziari	**350.000 EUR**
Azienda B: leverage	**7,0x (rischio elevato)**

Con leverage 1x la stessa crisi è gestibile senza rischio di insolvenza.

ERRORE COMUNE

Aumentare la leva in crescita senza simulare lo scenario di crisi: cosa succede se i ricavi calano del 20%?

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

PIANIFICAZIONE

Budget

16

La bussola numerica che traduce la strategia in obiettivi misurabili

DEFINIZIONE

Il budget è il documento di pianificazione economica per l'anno successivo, con dettaglio mensile o trimestrale. Contiene obiettivi di ricavo, stime costi, cash flow e piano investimenti.

FORMULA

$$\text{Scostamento} = \text{Consuntivo} - \text{Budget}$$

L'analisi degli scostamenti mensili è lo strumento di controllo di gestione più potente.

- **Consuntivo** — Dato reale
  Il valore effettivamente realizzato nel periodo
- **Budget** — Dato pianificato
  L'obiettivo definito a inizio anno
- **Scostamento** — Differenza
  Per ricavi +delta = bene; per costi -delta = risparmio

Esempio pratico

Omega Shop Srl — analisi scostamenti budget Q1

Ricavi: budget	**150.000 EUR**
Ricavi: consuntivo	**138.000 EUR**
Scostamento ricavi	**- 12.000 EUR (-8%)**
EBITDA: budget	**60.000 EUR**
EBITDA: consuntivo	**50.000 EUR**
Scostamento EBITDA	**- 10.000 EUR (-17%)**

Scostamento ricavi dell'8% ma scostamento EBITDA del 17%: la leva operativa amplifica l'impatto sui margini.

ERRORE COMUNE

Costruire il budget in autunno e non guardarlo fino a dicembre: diventa un esercizio di Excel, non uno strumento di gestione.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

PIANIFICAZIONE

Scadenzario

17

Il registro di tutte le entrate e uscite ordinate per data di scadenza

DEFINIZIONE

Lo scadenzario è il registro completo di tutte le fatture attive e passive, ordinate per data di scadenza. È lo strumento principale per la gestione quotidiana della liquidità.

FORMULA

$$\text{Saldo futuro} = \text{Saldo attuale} + \text{Incassi attesi} - \text{Pagamenti dovuti}$$

Proiettare il saldo a 30-60-90 giorni permette di intervenire prima delle crisi.

- **Saldo attuale** — Cassa disponibile oggi
  Il saldo reale di tutti i conti correnti aziendali
- **Incassi attesi** — Entrate future
  Fatture attive in scadenza e acconti confermati
- **Pagamenti dovuti** — Uscite future
  Fatture passive, stipendi, rate, tasse in scadenza

Esempio pratico

Trasporti Veloci Srl — scadenzario prossimi 30 giorni

Saldo attuale	**+ 18.400 EUR**
Incasso atteso Cliente Bianchi	**+ 12.000 EUR**
Pagamento fornitore carburante	**- 8.600 EUR**
Rata mutuo	**- 3.200 EUR**
Stipendi	**- 14.800 EUR**
Incasso atteso Cliente Verdi	**+ 9.500 EUR**
Saldo previsto fine periodo	**+ 13.300 EUR**

Il saldo minimo previsto è di soli 3.800 EUR prima dell'incasso Verdi: agire ora sollecitando il cliente.

ERRORE COMUNE

Gestire i pagamenti a vista senza scadenzario aggiornato: la crisi di liquidità arriva come una sorpresa invece di essere gestita.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

PIANIFICAZIONE

Forecast

18

Le previsioni aggiornate in corso d'anno per non perdere la rotta

DEFINIZIONE

Il forecast finanziario è la previsione aggiornata dei risultati per i mesi rimanenti dell'anno. A differenza del budget, che è fisso, si aggiorna ogni mese o trimestre.

FORMULA

Forecast = YTD reale + Stima mesi restanti

YTD (Year to Date) = i dati reali dall'inizio dell'anno a oggi.

- **YTD reale** — Consuntivo anno
  I dati certi dall'inizio dell'esercizio fiscale fino a oggi
- **Stima** — Proiezione
  Pipeline confermata + opportunità pesate + trend storico
- **Forecast** — Risultato atteso
  La previsione aggiornata del risultato a fine anno

Esempio pratico

Theta Software Srl — forecast Q3 aggiornato a luglio

Ricavi YTD (gen-giu)	**+ 420.000 EUR**
Pipeline confermata Q3	**+ 180.000 EUR**
Pipeline probabile Q3 (70%)	**+ 84.000 EUR**
Stima Q4 (trend storico)	**+ 210.000 EUR**
Forecast ricavi anno	**+ 894.000 EUR**
Budget originale anno	**+ 960.000 EUR**
Scostamento forecast vs budget	**- 66.000 EUR (-6,9%)**

Ci sono ancora 6 mesi per attivare azioni commerciali correttive.

ERRORE COMUNE

Aggiornare il forecast solo per giustificare i risultati negativi a dicembre: diventa un esercizio di copertura, non decisionale.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

FISCALE

IVA

19

L'imposta che attraversa ogni transazione della tua azienda

DEFINIZIONE

L'IVA è un'imposta indiretta che colpisce il consumo. La raccogli dai clienti (IVA a debito) e la deduci sugli acquisti dai fornitori (IVA a credito), versando allo Stato solo la differenza.

FORMULA

$$\text{IVA da versare} = \text{IVA a debito} - \text{IVA a credito}$$

Se l'IVA a credito supera quella a debito, puoi chiedere il rimborso all'Agenzia delle Entrate.

- **IVA a debito** — Raccolta dai clienti
  IVA esposta sulle fatture di vendita emesse nel trimestre
- **IVA a credito** — Pagata ai fornitori
  IVA sulle fatture di acquisto ricevute nel trimestre
- **IVA da versare** — Differenza da pagare
  Entro il 16 del 2° mese dopo il trimestre

Esempio pratico

My Tech Srl — posizione IVA trimestrale Q1

Fatture emesse (imponibile)	**80.000 EUR**
IVA a debito (22%)	**+ 17.600 EUR**
Fatture ricevute (imponibile)	**30.000 EUR**
IVA a credito (22%)	**- 6.600 EUR**
IVA da versare entro il 16/05	**+ 11.000 EUR**

Accantonando 3.667 EUR/mese, i 11.000 EUR sono già disponibili al momento del versamento.

ERRORE COMUNE

Usare l'IVA incassata come liquidità propria: il versamento tardivo comporta sanzione ordinaria del 30%, riducibile al 3% con ravvedimento operoso.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.

FISCALE

Fattura elettronica

Il documento fiscale digitale obbligatorio per le imprese italiane dal 2019

DEFINIZIONE

La fattura elettronica è il documento fiscale digitale trasmesso tramite il Sistema di Interscambio (SDI) dell'Agenzia delle Entrate, in formato XML, obbligatoria per tutte le partite IVA italiane.

FORMULA

Conservazione digitale obbligatoria per 10 anni

Il codice destinatario a 7 cifre o la PEC determinano la consegna.

- **Regola 1** — Canale SDI
  Controlla ogni giorno: un rifiuto non notificato crea problemi fiscali
- **Regola 2** — Conservazione
  Digitale per 10 anni: non stamparle
- **Regola 3** — Codice destinatario
  Richiedilo a ogni nuovo cliente prima della prima fattura

Esempio pratico

Perché è importante per te

Prima	**Fatture cartacee smarrite**
Dopo	**Tempi di consegna da giorni a secondi**
Con Adopra	**Fatture passive dallo SDI direttamente nel gestionale**

La fatturazione elettronica ha eliminato le fatture cartacee smarrite e ridotto drasticamente i tempi.

ERRORE COMUNE

Non monitorare il canale SDI: una fattura rifiutata non ha valore fiscale, il cliente non la riceve e non paga.

Scopri i 3 master per imprenditori offerti da Adopra

Controllo di gestione · Analisi di bilancio · Gestione e prevenzione della crisi di impresa

I master sono inclusi gratuitamente con l'acquisto del gestionale: forniscono le competenze tecniche di base per poter prendere le decisioni giuste per il tuo business.