



# UNIVERSITA' DEL SALENTO

Corso di Laurea in Economia Finanza e Assicurazioni

---

## *Tirocinio formativo da remoto* *Project work*

*Attività esaminata:*

*Codice Ateco 46.4 - Commercio all'ingrosso di beni  
di consumo finale*

**TUTOR:**

*Prof.ssa Sandra De Iaco*

**STUDENTE:**

*Emmanuele Manganaro*

*Matricola n°20035990*

---

Anno Accademico 2019 – 2020

## Sommario

INTRODUZIONE.....	3
IL COMMERCIO ALL'INGROSSO .....	5
Il gruppo ATECO G46.4.....	5
Il mercato all'ingrosso e la sua evoluzione .....	6
I numeri del comparto in Puglia. ....	11
LA NUOVA NORMATIVA .....	14
Procedura di Allerta e obblighi dell'organo di controllo.....	19
ANALISI DEL CAMPIONE.....	21
Analisi degli indicatori di bilancio economici, finanziari e patrimoniali.....	22
Confronto degli indici di allerta con le soglie identificate dal CNDCEC .....	27
CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE .....	31
BIBLIOGRAFIA.....	32

## INTRODUZIONE

Il presente Project Work propone l'analisi di un campione di imprese operanti sul territorio della regione Puglia nel settore del commercio all'ingrosso di beni di consumo finale (gruppo Ateco 2007 46.4), al fine di: individuare determinate grandezze economico-finanziarie, di calcolare cinque indicatori di allerta settoriali di tale campione aggregato di imprese a livello provinciale e regionale e di confrontare tali indicatori con le soglie di allerta elaborate dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC) relative al settore di attività oggetto d'analisi.

Le voci di bilancio e gli indici oggetto del Project work sono i seguenti:

- Patrimonio netto
- Ricavi netti
- Capitale investito
- Reddito operativo (EBIT)
- ROE (return on equity)
- ROI (return on investment)
- ROS (return on sales)
- Indice di sostenibilità degli oneri finanziari
- Indice di adeguatezza patrimoniale
- Indice di liquidità corrente
- Indice di ritorno liquido dell'attivo
- Indice di indebitamento previdenziale e tributario

Per gli ultimi cinque è necessario un confronto con le soglie fissate dal CNDCEC.

Il lavoro è così strutturato: il primo capitolo descrive brevemente il settore di attività economica del commercio all'ingrosso di beni di consumo finale e vengono

presentati i risultati di un'analisi generale del settore in puglia; il secondo capitolo tratteggia alcune delle novità di maggior rilievo contenute nel nuovo Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza (CCI) ed infine il terzo e ultimo capitolo riguarda l'analisi del campione di imprese operanti nel settore del commercio all'ingrosso; in particolare verranno riportati i valori medi provinciali e regionali degli indicatori economici, finanziari e patrimoniali e sarà effettuato un confronto con le soglie di allerta elaborate dal CNDCEC relative al settore di attività in cui rientra l'attività analizzata.

# IL COMMERCIO ALL'INGROSSO

## Il gruppo ATECO G46.4

IL progetto prende a riferimento il gruppo ATECO 2007 G 46.4, il quale esprime il commercio all'ingrosso di beni di consumo finale.

Il codice ATECO è una combinazione alfanumerica che identifica una attività economica. Le lettere individuano il macrosettore economico mentre i numeri (da due fino a sei cifre) rappresentano, con diversi gradi di dettaglio, le specifiche articolazioni e sottocategorie dei settori stessi. Il gruppo G è di seguito classificato:

### **G - COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI**

45 COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO E RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI

**46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)**

47 COMMERCIO AL DETTAGLIO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI)

Mentre guardando alla profondità di dettaglio abbiamo:

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE E PRODOTTI DEL TABACCO

46.1 INTERMEDIARI DEL COMMERCIO

46.2 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI MATERIE PRIME AGRICOLE E DI ANIMALI VIVI

46.3 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE E TABACCO

**46.4 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI BENI DI CONSUMO FINALE**

46.5 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI APPARECCHIATURE ICT

46.6 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ALTRI MACCHINARI, ATTREZZATURE E FORNITURE

46.7 COMMERCIO ALL'INGROSSO SPECIALIZZATO DI ALTRI PRODOTTI

46.9 COMMERCIO ALL'INGROSSO NON SPECIALIZZATO

Ed ancora:

### **COMMERCIO ALL'INGROSSO DI BENI DI CONSUMO FINALE**

46.41 Commercio all'ingrosso di prodotti tessili

46.42 Commercio all'ingrosso di abbigliamento e di calzature

46.43 Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, elettronica di consumo audio e video; articoli per fotografia, cinematografia e ottica

46.44 Commercio all'ingrosso di articoli di porcellana, di vetro e di prodotti per la pulizia

46.45 Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici

46.46 Commercio all'ingrosso di prodotti farmaceutici

46.47 Commercio all'ingrosso di mobili, tappeti e articoli per l'illuminazione

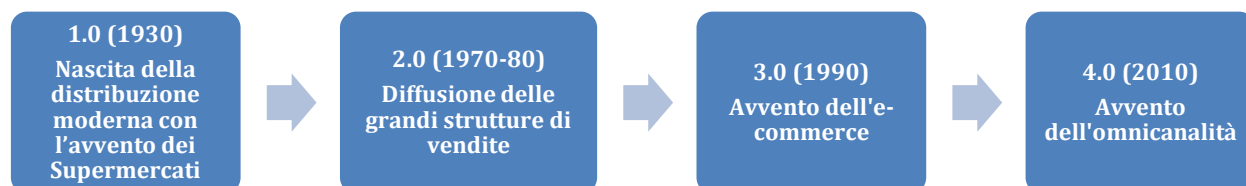
46.48 Commercio all'ingrosso di orologi e di gioielleria

46.49 Commercio all'ingrosso di altri beni di consumo

### **Il mercato all'ingrosso e la sua evoluzione**

Il commercio, come del resto la totalità degli industries, ha subito un'importante evoluzione dal secondo dopoguerra ad oggi. Tale evoluzione ha coinvolto parallelamente molti settori dell'economia globale ed ha avuto come determinante principale l'evoluzione tecnologica. Più in generale si è passati nel secondo dopoguerra da un modello di bottega alla prime forme di grande distribuzione organizzata. Negli anni lo sviluppo delle città ed il perseguimento di economie di

scala hanno portato a prediligere grandi ed accentrate strutture di vendita. Negli ultimi decenni invece l'avvento dell'e-commerce ha spostato parte delle vendite su nuovi canali cambiando totalmente il modello di relazione tra commerciante e cliente.



**FIGURA 1: EVOLUZIONE DEL COMMERCIO**

Al fine di comprendere le dinamiche del settore occorre ricordare le principali funzionalità svolte dai grossisti oltre ad individuare i confini settoriali. Il ruolo economico del grossista specializzato è quello di fornire a chi sta sotto e/o sopra nella filiera un servizio efficace ed efficiente, in termini di costi e qualità; le funzionalità sono varie e differenti e spaziano dallo stoccaggio della merce e il frazionamento delle partite alla formazione degli assortimenti per la filiera e persino al finanziamento delle attività commerciali tramite l'allungamento dei cicli finanziari<sup>1</sup>. Più in generale, dunque, l'intermediazione del mercato all'ingrosso permette al retail di trasferire la complessità dei rapporti con i fornitori a monte riducendo inoltre il fabbisogno finanziario e aumentando la velocità di rotazione del capitale investito. I confini dell'attività dei grossisti nei differenti settori dipendono sia dalla concorrenza verticale, con produttori e dettaglianti, sia dalla competizione orizzontale, tra grossisti tradizionali e innovativi. La crescente competizione ha attivato nuovi processi d'integrazione che hanno costretto i grossisti ad un continuo riesame dei servizi offerti per mantenere una propria posizione remunerativa nei

---

<sup>1</sup> Il ricorso al pagamento dilazionato verso il grossista consente alle piccole attività commerciali di finanziare il capitale circolante.

canali di distribuzione. Occorre ricordare che l'attività di ingrosso è molto condizionata dalle trasformazioni che hanno modificato la struttura produttiva e distributiva e dai conseguenti comportamenti competitivi delle imprese industriali e commerciali.



FIGURA 2: PRINCIPALI FATTORI DI TRASFORMAZIONE DEL MERCATO ALL'INGROSSO

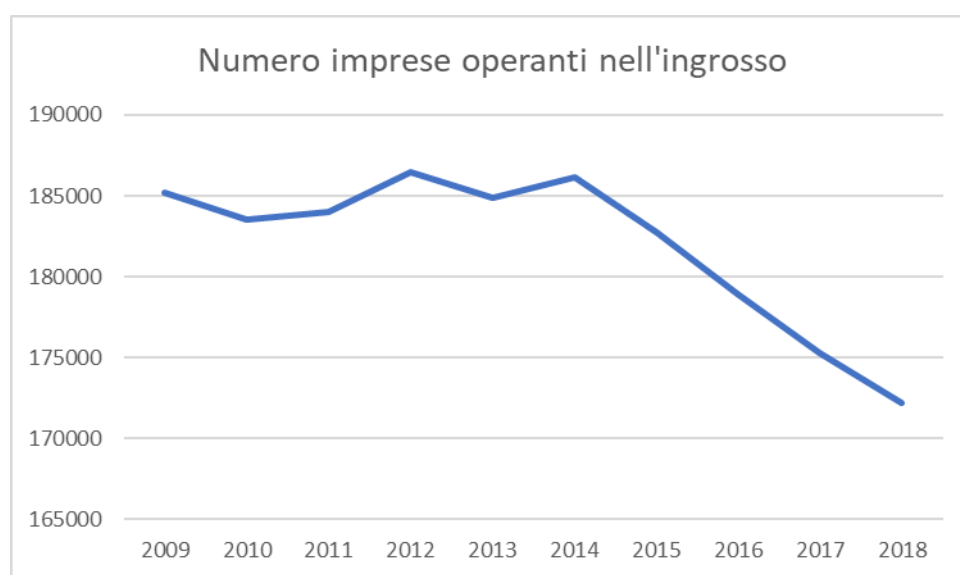
È nettamente evidente quanto oggi le dinamiche del mercato all'ingrosso dipendono dalle caratteristiche della grande distribuzione organizzata. Per sua natura di fatti il grossista risente delle dinamiche di filiera ed occorre ricordare inoltre il crescente potere contrattuale ricadente a valle e particolarmente rilevante per l'oligopolio della GDO.

Si potrebbero individuare in breve tre fattori principali determinanti del potere contrattuale del grossista o più in generale delle criticità e opportunità legate al comparto:

1. caratteristiche del prodotto e processo di acquisto,
2. struttura distributiva e relazioni con l'industria e funzione del grossista,
3. grado di concentrazione dell'industria e ruolo dell'ingrosso,

i quali hanno determinato un cambiamento strutturale del settore negli ultimi decenni. Nell'ultimo decennio, si è assistito ad una dinamica che non ha messo in discussione la funzione economica svolta dall'ingrosso tradizionale, ma ne ha

significativamente intaccato la struttura. In questi ultimi anni l'ingrosso ha perso consistenza soprattutto dove sembrava più protetto; il ridimensionamento del numero degli specialisti è stato più accentuato nei mercati B2B<sup>2</sup>. La profonda discontinuità che ha attraversato l'ingrosso è sempre stata associata alle strategie di integrazione verticale delle imprese industriali e soprattutto della GDO.



**FIGURA 3: NUMERO DI IMPRESE OPERATI IN ITALIA NEL COMMERCIO ALL'INGROSSO (ELABORAZIONE SU DATI ISTAT [HTTPS://WWW.ISTAT.IT/IT/ARCHIVIO/216767](https://www.istat.it/it/archivio/216767))**

Per contro, la fuoriuscita dal mercato di circa 13.000 operatori specializzati nel decennio 2009-2018 appare invece soprattutto riconducibile ai riflessi prodotti dalla persistente dinamica economica che ha caratterizzato in modo particolare i mercati nazionali del business to business.

Il recente impatto strutturale subito dall'ingrosso è imputabile più a problemi competitivi ed economici dei settori a monte (riduzione delle PMI) che non alle minacce portate dalle integrazioni verticali di filiera. Le modifiche di assetto dell'ingrosso appaiono sempre più legate infatti alle criticità emergenti incontrate

<sup>2</sup> Business to Business, scambio commerciale tra imprese prima di arrivare al consumatore finale.

dai clienti/fornitori target che non ai processi di razionalizzazione strutturale e concentrazione dei settori che stanno a monte e a valle.

Nei mercati del largo consumo, la perdita di rilievo economico dell'ingrosso è riconducibile a tre fattori:

1. l'integrazione a valle dei produttori per alimentare e controllare più direttamente le strategie di marca;
2. l'affermazione dei punti vendita della Grande Distribuzione e della Distribuzione Organizzata, le cui Centrali acquistano direttamente dai produttori e non si avvalgono più in misura significativa dei servizi offerti dall'ingrosso tradizionale;
3. la conseguente, progressiva riduzione della distribuzione tradizionale, che rappresenta il segmento di clientela più importante che potrebbe ancora rivolgersi ai grossisti per i propri approvvigionamenti.

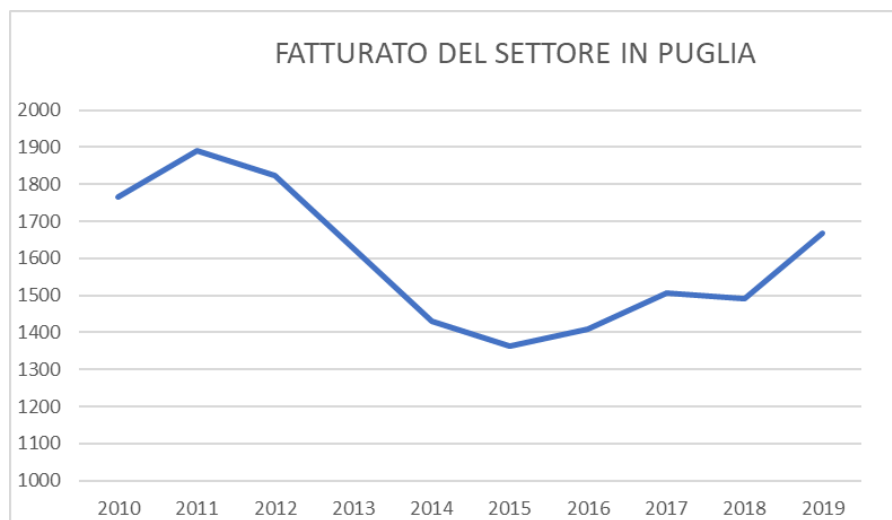
Per i beni destinabili al consumo finale<sup>3</sup>, emerge inoltre una forte interdipendenza tra l'evoluzione del commercio al dettaglio e lo sviluppo dell'ingrosso ed in un contesto ad alta frammentazione distributiva con prevalenza di imprese di piccole-medie dimensioni, si conferma la centralità della funzione specialistica del grossista e la non-convenienza ad integrare questa attività. Questi due fattori hanno contribuito a proteggere il ruolo del grossista nel settore dei beni di consumo finale.

---

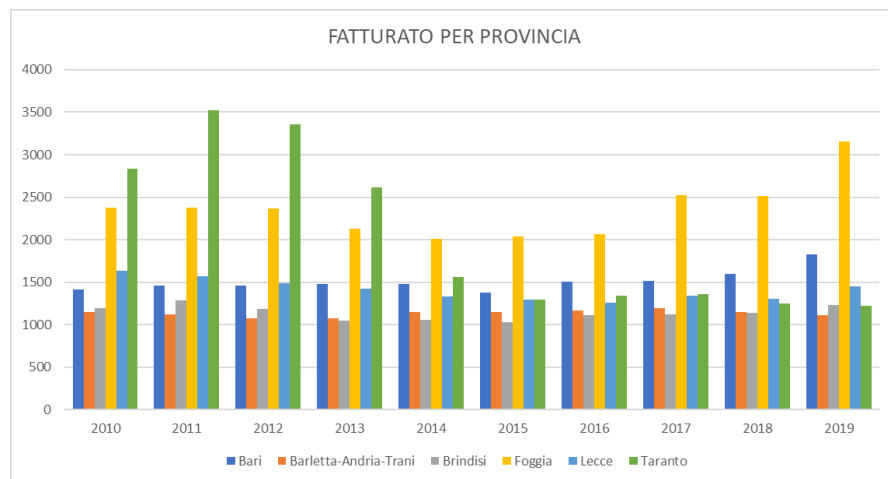
<sup>3</sup> Il commercio all'ingrosso di beni di consumo finale rappresenta il codice ATECO del campione selezionato e analizzato

## I numeri del comparto in Puglia.

Grazie all'utilizzo del data provider Aida è stato possibile analizzare il comparto in Puglia, tramite un panel di più di 2000 imprese, ed analizzarne le tendenze dell'ultimo decennio.



**FIGURA 4: SERIE STORICA FATTURATO IMPRESE PUGLIESI**



**FIGURA 5: FATTURATO IMPRESE PUGLIESI PER PROVINCIA DI APPARTENENZA**

Nel complesso si nota un calo del fatturato a partire dal 2011 ma con una progressiva ripresa dal 2016; più in dettaglio la perdita di fatturato è attribuibile alla provincia di Taranto che più di tutte ha risentito del periodo congiunturale, mentre la provincia di Foggia è stata protagonista di un aumento di fatturato da parte delle

sue imprese a partire dal 2016. Guardando invece l'andamento delle marginalità appare un progressivo miglioramento che coinvolge notevolmente la provincia di Taranto che nonostante il calo del fatturato ha visto anche una maggiore concentrazione del comparto per via della perdita di molte imprese.

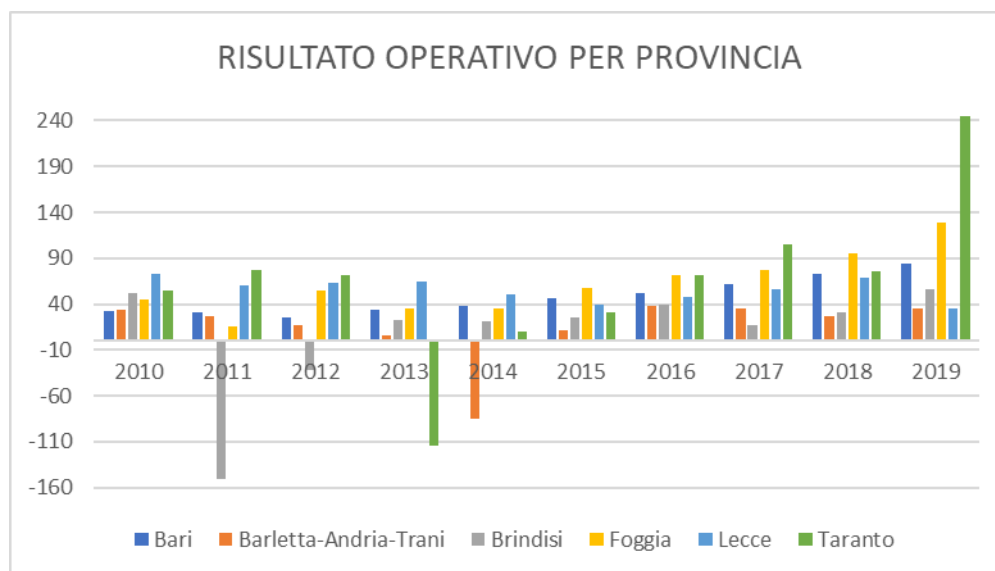


FIGURA 6: MARGINALITÀ DELLE IMPRESE PUGLIESI

Si assiste infine ad un miglioramento complessivo della redditività e della liquidità.

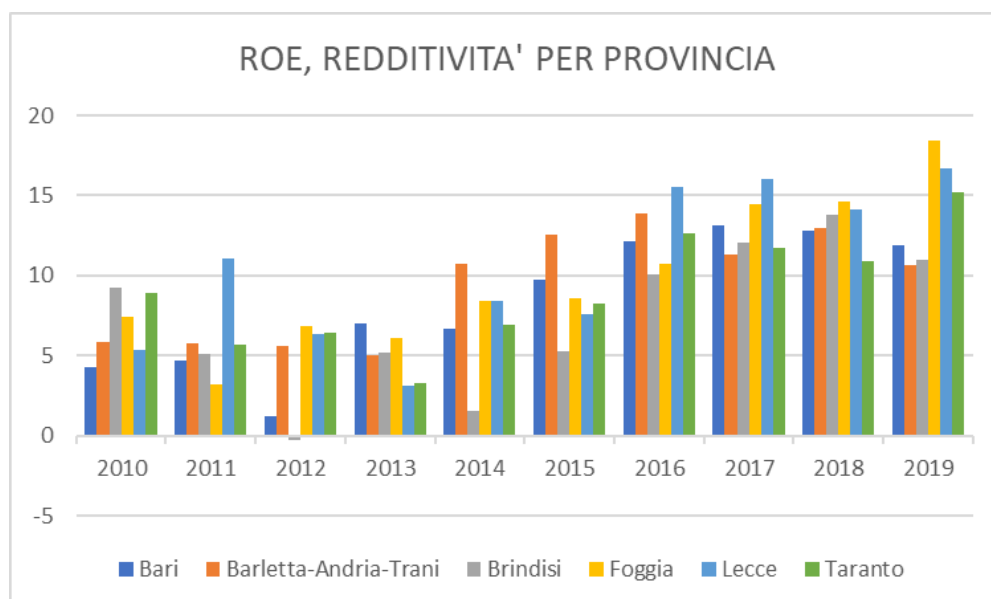
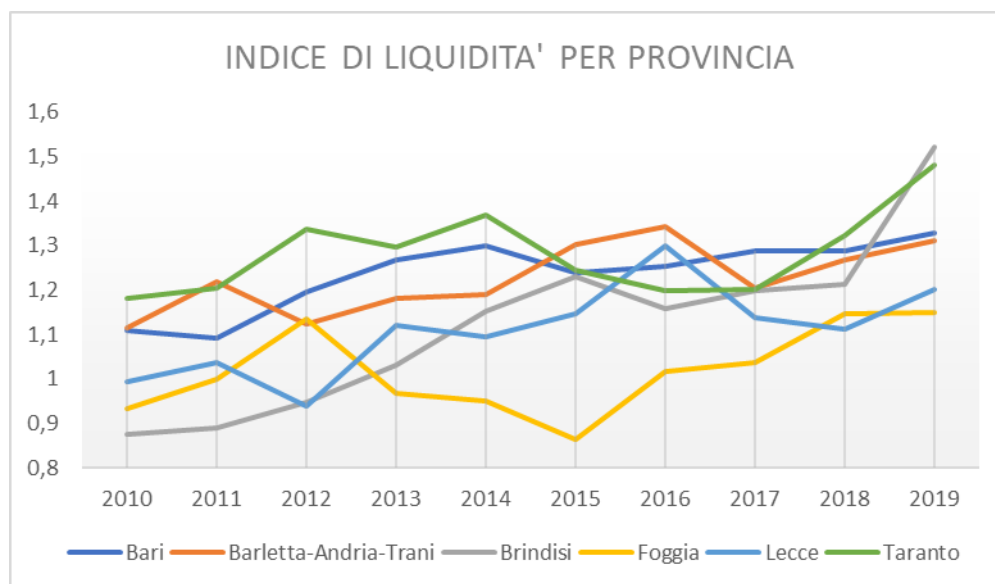
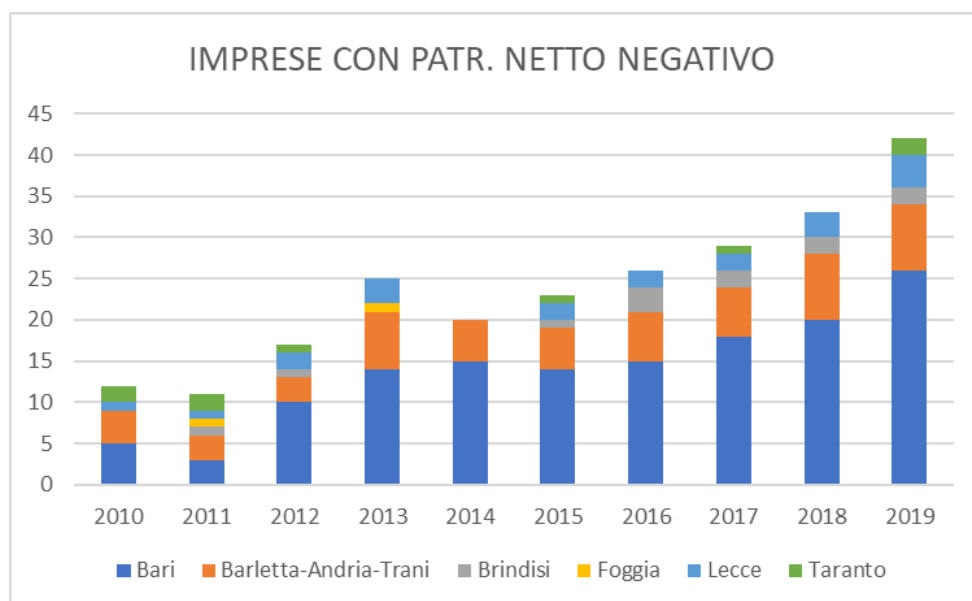


FIGURA 7: REDDITIVITA' DELLE IMPRESE PUGLIESI



**FIGURA 8: INDICE DI LIQUIDITÀ DELLE IMPRESE PUGLIESI**

Come si vedrà nel capitolo successivo, l'esistenza di un patrimonio netto negativo implica la situazione di crisi dell'impresa; a tal proposito si è provveduto ad analizzare il trend delle imprese in crisi dal 2010 al 2019<sup>4</sup>. Si può notare un aumento delle imprese in crisi che ha particolarmente coinvolto la provincia di Bari. È importante sottolineare che ad un miglioramento del profilo di redditività e stato corrisposto una riduzione del numero di imprese operanti;



**FIGURA 9: TENDENZA DELLE IMPRESE IN CRISI**

<sup>4</sup> Ultimo anno con bilancio disponibile al momento dell'analisi.

## LA NUOVA NORMATIVA

L'emanazione del D. Lgs. n. 14 del 12 gennaio 2019 introduce nell'ordinamento italiano il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (CCI), che entrerà in vigore il 1 settembre 2021 e sostituirà integralmente l'attuale Legge Fallimentare. La ratio della riforma è quella di intercettare tempestivamente lo stato di crisi tramite un sistema di segnalazione tempestivo, e di intervenire altrettanto tempestivamente sulla stessa. Tra le principali novità di maggior rilievo contenute nel CCI ricorre la nuova definizione di crisi d'impresa e dei suoi indicatori. È stata infatti abbandonata la precedente definizione che identificava la crisi in uno stato di difficoltà economico-finanziaria attuale dell'impresa, adottando una visione prospettica della situazione economico-finanziaria. Il concetto di crisi viene infatti individuato come "squilibrio economico-finanziario" che rende probabile l'insolvenza (futura) del debitore.

In particolare, la norma demanda al Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC) l'elaborazione, con cadenza almeno triennale e in riferimento ad ogni tipologia di attività economica secondo le classificazioni ISTAT, specifici indici di allerta che, valutati congiuntamente, fanno "ragionevolmente presumere la sussistenza di uno stato di crisi dell'impresa". Sono reputati indici significativi quelli che misurano la non sostenibilità degli oneri dell'indebitamento con i flussi di cassa che l'impresa è in grado di generare e l'inadeguatezza dei mezzi propri rispetto a quelli di terzi. Gli indici sono definiti come strumenti per rilevare gli "squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività imprenditoriale svolta dal debitore, tenuto conto della data di costituzione e di inizio dell'attività".

Gli indici di settore individuati sono i seguenti:

- a) indice di sostenibilità degli oneri finanziari, calcolato come rapporto tra gli oneri finanziari ed il fatturato;
- b) indice di adeguatezza patrimoniale, calcolato come rapporto tra patrimonio netto e debiti totali;
- c) indice di ritorno liquido dell'attivo, calcolato come rapporto da cash flow e attivo;
- d) indice di liquidità, calcolato come rapporto tra attività a breve termine e passivo a breve termine;
- e) indice di indebitamento previdenziale e tributario, calcolato come rapporto tra l'indebitamento previdenziale e tributario e l'attivo.

Per ciascun indice il CNDCEC ha individuato delle soglie di allerta diversificate in base al settore di attività economica dell'impresa secondo la classificazione ATECO 2007, come da tabella seguente:

Settore	Soglie di allerta				
	ONERI FINANZIARI / RICAVI %	PATRIMONIO NETTO / DEBITI TOTALI %	LIQUIDITA' A BREVE TERMINE (ATTIVITA' A BREVE/PASSIVITA' BREVE) %	CASH FLOW / ATTIVO %	(INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE+ TRIBUTARIO) / ATTIVO %
(A) AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	2.8	9.4	92.1	0.3	5.6
(B) ESTRAZIONE (C) MANIFATTURA (D) PROD. ENERGIA/GAS	3.0	7.6	93.7	0.5	4.9
(E) FORN. ACQUA RETI FOGNARIE RIFIUTI (D) TRASM. ENERGIA/GAS	2.6	6.7	84.2	1.9	6.5
(F41) COSTRUZIONE DI EDIFICI	3.8	4.9	108.0	0.4	3.8
(F42) INGEGNERIA CIVILE (F43) COSTR. SPECIALIZZATE	2.8	5.3	101.1	1.4	5.3
(G45) COMM INGROSSO e DETT AUTOVEICOLI (G46) COMM INGROSSO (D) DISTRIB. ENERGIA/GAS	2.1	6.3	101.4	0.6	2.9
(G47) COMM DETTAGLIO (I56) BAR e RISTORANTI	1.5	4.2	89.8	1.0	7.8
(H) TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO (I55) HOTEL	1.5	4.1	86.0	1.4	10.2
(JMN) SERVIZI ALLE IMPRESE	1.8	5.2	95.4	1.7	11.9
(PQRS) SERVIZI ALLE PERSONE	2.7	2.3	69.8	0.5	14.6

Ai fini dell'attivazione degli alert occorre considerare la correlazione degli indicatori con il rischio, ovvero:

- rapporto tra gli oneri finanziari ed il fatturato: alert acceso in caso di valori maggiori o uguali al valore soglia;
- rapporto tra patrimonio netto e debiti totali: alert acceso in caso di valori minori o uguali al valore soglia;

- rapporto tra attività a breve termine e passivo a breve termine: alert acceso in caso di valori minori o uguali al valore soglia;
- rapporto tra cash flow e attivo: alert acceso in caso di valori minori o uguali al valore soglia;
- rapporto tra l'indebitamento previdenziale e tributario e l'attivo: alert acceso in caso di valori maggiori o uguali al valore soglia.

Il modello di allerta prevede che, qualora per tutti e cinque gli indici indicati si attivi il relativo alert (sia superato o raggiunto il valore soglia del settore economico di appartenenza), viene ravvisata una ragionevole presunzione dello stato di crisi dell'impresa e scaturisce l'obbligo di inviare il segnale della presunta crisi. Il superamento di tutte le soglie, secondo il CNDCEC, fa ragionevolmente presumere l'esistenza di uno stato di crisi dell'impresa ma non implica automaticamente la sua fondatezza, la cui valutazione spetta all'organo di controllo della società sulla base delle specifiche caratteristiche dell'impresa e delle prospettive gestionali.

Il calcolo degli indici è specificato nel seguente schema:

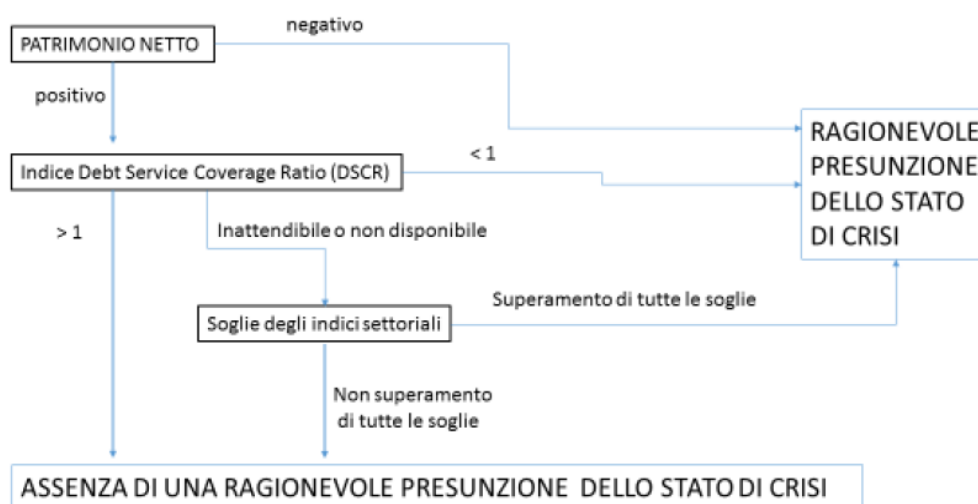
Indicatore	Area gestionale	Numeratore	Denominatore
<b>ONERI FINANZIARI / RICAVI %</b>	<b>SOSTENIBILITÀ ONERI FINANZIARI</b>	Include gli interessi e altri oneri finanziari di cui alla voce C.17 art.2425 cod.civ.	Include i ricavi netti, ovvero la voce A.1 Ricavi delle vendite e prestazioni dell'art. 2425 cod.civ. e, per le società con produzione pluriennale, la voce A.3 Variazione lavori in corso
<b>PATRIMONIO NETTO / DEBITI TOTALI %</b>	<b>ADEGUATEZZA PATRIMONIALE</b>	Il Patrimonio netto è costituito dalla voce A stato patrimoniale passivo art.2424 cod.civ., detratti i crediti verso soci per versamenti ancora dovuti (voce A stato patrimoniale attivo) e i dividendi deliberati sull'utile di esercizio.	I debiti totali sono costituiti da tutti i debiti (voce D passivo) di natura commerciale, finanziaria e diversa e dai ratei e risconti passivi (voce E).
<b>LIQUIDITA' A BREVE TERMINE (ATTIVITA' A BREVE / PASSIVITA' BREVE) %</b>	<b>EQUILIBRIO FINANZIARIO</b>	L'attivo a breve termine è la somma delle voci dell'attivo circolante (voce C) esigibili entro esercizio successivo e i ratei e risconti attivi (voce D)	È costituito da tutti i debiti (voce D passivo) esigibili entro esercizio successivo e dai ratei e risconti passivi (voce E).

<p><b>CASH FLOW / ATTIVO %</b></p>	<p>REDDITIVITÀ</p>	<p>Il cash flow è rappresentato dall'utile (perdita) di esercizio più i costi non monetari (ad.es, ammortamenti, svalutazioni crediti, accantonamenti per rischi) meno i ricavi non monetari (ad.es, rivalutazioni partecipazioni, imposte anticipate)</p>	<p>Totale dell'attivo dello stato patrimoniale art.2424 cod.civ.</p>
<p><b>(INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE + TRIBUTARIO) / ATTIVO %</b></p>	<p>ALTRI INDICI DI INDEBITAMENTO</p>	<p>L'Indebitamento Tributario è rappresentato dai debiti tributari (voce D.12) esigibili entro e oltre l'esercizio successivo; l'Indebitamento Previdenziale è costituito dai debiti verso istituti di previdenza e sicurezza sociale (voce D.13) esigibili entro e oltre l'esercizio successivo.</p>	<p>Totale dell'attivo dello stato patrimoniale art.2424 cod.civ.</p>

Comunque, l'impiego combinato di questi cinque indici è l'ultimo nodo di una struttura di rilevazione "ad albero" (Figura 1), che, dall'esame dell'andamento aziendale, conduce alla rilevazione dei fondati indizi di crisi. Infatti, la lettura congiunta del primo e secondo comma dell'art. 13 CCI porta all'individuazione di un sistema gerarchico di indici, la cui applicazione deve avvenire con una sequenza specificata. La presunzione di sussistenza di uno stato di crisi dell'impresa è diagnosticata attraverso i seguenti indici, nella sequenza indicata:

- 1) Patrimonio netto negativo o, per le società di capitali, al di sotto del limite di legge; in caso contrario, si passa alla verifica del
- 2) DSCR (debt service coverage ratio) a sei mesi inferiore a 1;

Solo qualora non sia disponibile il DSCR, si ricorre all'impiego combinato dei cinque indici settoriali elencati in precedenza. Costituisce inoltre, per espressa previsione del Legislatore, un 'indicatore' il ritardo reiterato e significativo nei pagamenti.



**FIGURA 10: STRUTTURA DI RILEVAZIONE AD ALBERO PER LA RILEVAZIONE DEI FONDATI INDIZI DI UNA PRESUNTA CRISI**

Procedura di Allerta e obblighi dell'organo di controllo

La procedura di allerta e di composizione assistita della crisi, introdotta dal “Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza”, richiede il costante monitoraggio della situazione debitoria dell’impresa, con la previsione di disposizioni dirette ad una maggiore responsabilizzazione del debitore nonché degli organi della società.

L’organo di controllo della società, il revisore contabile e la società di revisione, ciascuno nell'ambito delle proprie funzioni, hanno l’obbligo di verificare che l’organo amministrativo valuti costantemente l’adeguatezza dell’assetto organizzativo dell’impresa, la sussistenza dell’equilibrio economico-finanziario e il prevedibile andamento della gestione, nonché di segnalare agli amministratori l’esistenza di fondati indizi di crisi.

In caso di omessa o inadeguata risposta, ovvero di mancata adozione nei successivi sessanta giorni delle misure ritenute necessarie per superare lo stato di crisi da parte dell’organo amministrativo, l’organo di controllo, il revisore contabile e la società di revisione devono informare tempestivamente l’Organismo di composizione della crisi (OCRI) istituito presso la CCIAA.

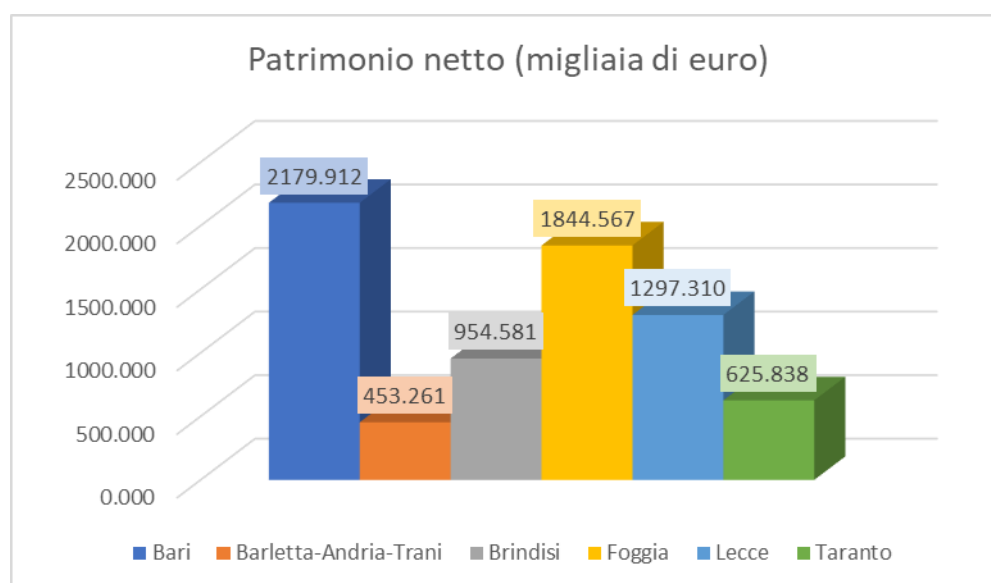
## ANALISI DEL CAMPIONE

In questo capitolo verranno analizzati i dati relativi ai bilanci redatti in forma ordinaria con riferimento all'anno 2019 di un campione di imprese operanti nel settore del commercio all'ingrosso di beni di consumo finale per ogni provincia pugliese. Il campione è costituito da 192 imprese, di cui 49 operanti nella provincia di Bari, 20 nella provincia di Foggia, 12 nella provincia di Taranto, 17 nella provincia di Brindisi, 48 nella provincia di Lecce e 46 nella provincia di BAT, selezionate in ordine decrescente di fatturato utilizzando la banca dati AIDA per consultare i relativi bilanci di esercizio.

In particolare, nella prima parte saranno prese in esame le seguenti grandezze economiche, finanziarie e patrimoniali: patrimonio netto, ricavi netti, capitale investito, reddito operativo, ROE, ROI, ROS, le quali forniscono delle importanti informazioni sulle caratteristiche delle aziende in esame. Nella seconda parte si andranno a confrontare gli indici di allerta specifici per settore, calcolati a livello provinciale e regionale, con le soglie di riferimento elaborate dal CNDCEC, per poter valutare la sussistenza di segnali di crisi delle imprese. Nel dettaglio, si analizzeranno quattro indici: adeguatezza patrimoniale, liquidità a breve termine, ritorno liquido dell'attivo e sostenibilità finanziaria, mentre è necessario evidenziare che non è stato possibile calcolare l'indice di indebitamento previdenziale e tributario a causa della mancanza dei dati specifici e che per tale motivo si è optato per la sua non considerazione, prediligendo gli altri quattro indicatori. Per ogni indicatore esaminato verrà calcolato il valore medio provinciale e regionale.

## Analisi degli indicatori di bilancio economici, finanziari e patrimoniali

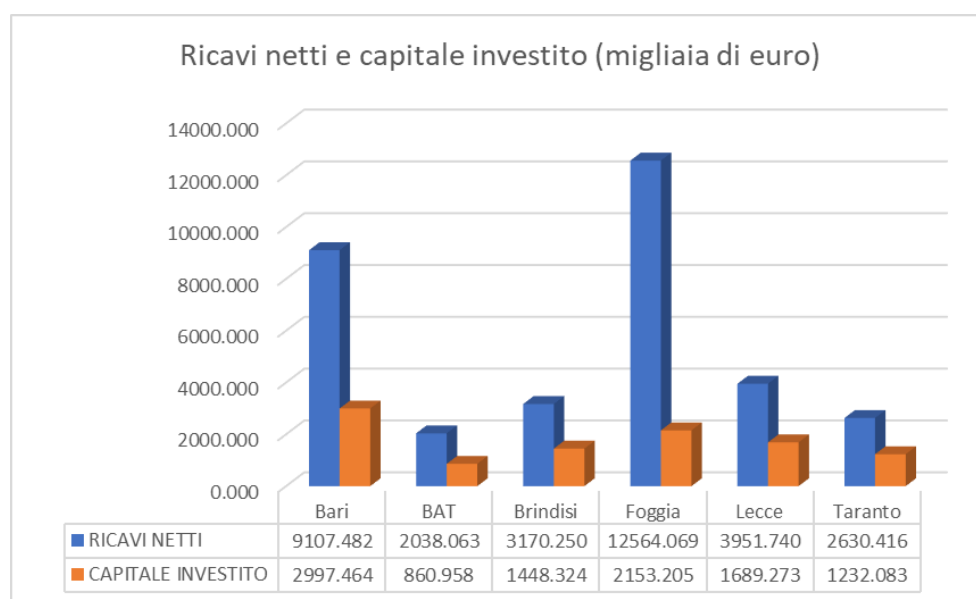
La prima voce di bilancio analizzata è il patrimonio netto, che rappresenta l'insieme dei mezzi propri e viene determinato dalla somma del capitale conferito dai soci o dal proprietario in sede di costituzione dell'azienda o durante la vita della stessa con operazioni di autofinanziamento o con apporti successivi. In termini contabili, il patrimonio netto esprime la differenza tra il valore delle attività e delle passività di bilancio. La figura 11 mostra il valore medio del patrimonio netto per ciascuna provincia: si osserva che il dato più elevato si registra nella provincia di Bari (2.179.912 euro) mentre il valore minimo è osservato nella provincia di BAT (453.260 euro). Il valore medio del patrimonio netto a livello regionale è pari a 1.305.030 euro.



**FIGURA 11: VALORE MEDIO DEL PATRIMONIO NETTO PER PROVINCIA PUGLIESE (MIGLIAIA DI EURO), ANNO 2019. FONTE: BANCA DATI AIDA.**

Nella figura 12 vengono rappresentati insieme i valori corrispondenti ai ricavi netti e al capitale investito. Con il termine ricavi netti o ricavi delle vendite si indicano i ricavi conseguiti in seguito alla vendita di prodotti e merci, nonché alla prestazione di servizi relativi alla gestione caratteristica dell'impresa, al netto dei costi correlati.

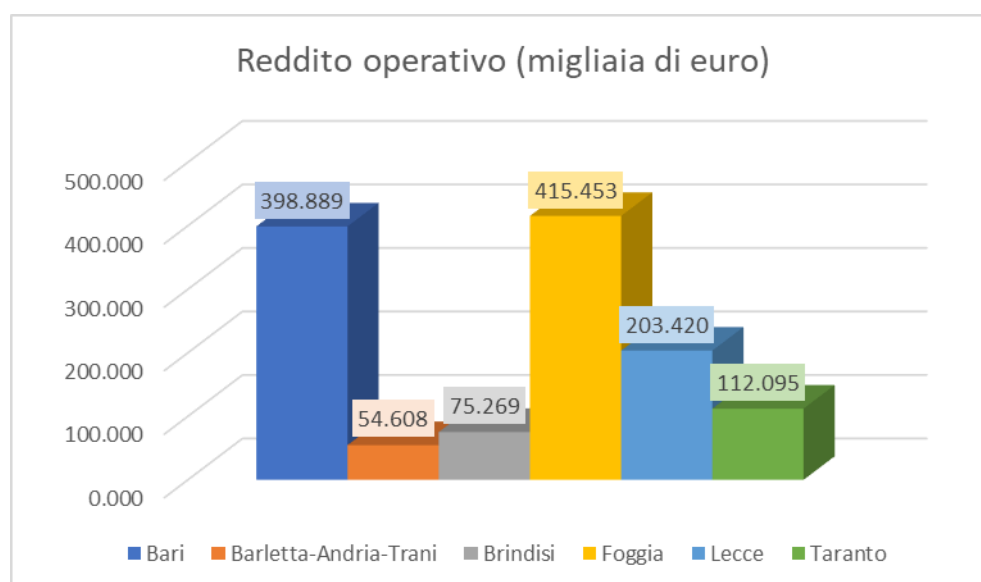
Per capitale investito si intende la somma del totale delle immobilizzazioni e del capitale circolante netto o Net Working Capital che rappresenta la differenza tra attività correnti e passività correnti. La media regionale per i ricavi delle vendite è pari a 5.554.383 euro, mentre il valore medio regionale del capitale investito è di 1.823.101 euro. Le aziende del barese confermano il loro primato in termini di capitale investito (2.997.464 euro); emerge inoltre una consistente differenza tra province nei ricavi delle vendite, che nel barese (9.107.482 euro) e nel foggiano (12.564.070 euro) risultano nettamente superiori rispetto a tutte le altre province della regione. I valori più bassi sia per ricavi sia per capitale investito vengono osservati nella provincia di BAT, dove ammontano rispettivamente a 2.038.060 e a 860.960 euro, entrambi non superano la metà delle medie regionali.



**FIGURA 12: VALORE MEDIO DEI RICAVI NETTI E DEL CAPITALE INVESTITO PER PROVINCIA PUGLIESE (MIGLIAIA DI EURO), ANNO 2019. FONTE: BANCA DATI AIDA.**

La Figura 13 mostra i valori medi provinciali del reddito operativo o risultato operativo o EBIT (Earnings Before Interests and Taxes), che misura il risultato economico derivante dalla gestione caratteristica di un'impresa ed è calcolato come differenza tra il valore della produzione ottenuta e il costo della produzione stessa. In altre parole, il reddito operativo rappresenta il risultato economico prima dei costi

o proventi finanziari e delle imposte, e viene utilizzato per il calcolo di numerosi indici per l'analisi della redditività dell'impresa. Si nota ancora una variabilità importante tra province e un valore medio positivo in ciascuna di esse; il valore medio regionale è pari a 222.684 euro. Di nuovo, le aziende che si trovano nel barese (398.889 euro) e nel foggiano (415.453 euro) registrano il valore più alto della regione, mentre il valore più basso è quello osservato per le aziende nella provincia di Barletta-Andria-Trani (54.607 euro), indicando una capacità in media inferiore di tali aziende di generare reddito mediante lo svolgimento della loro attività principale.



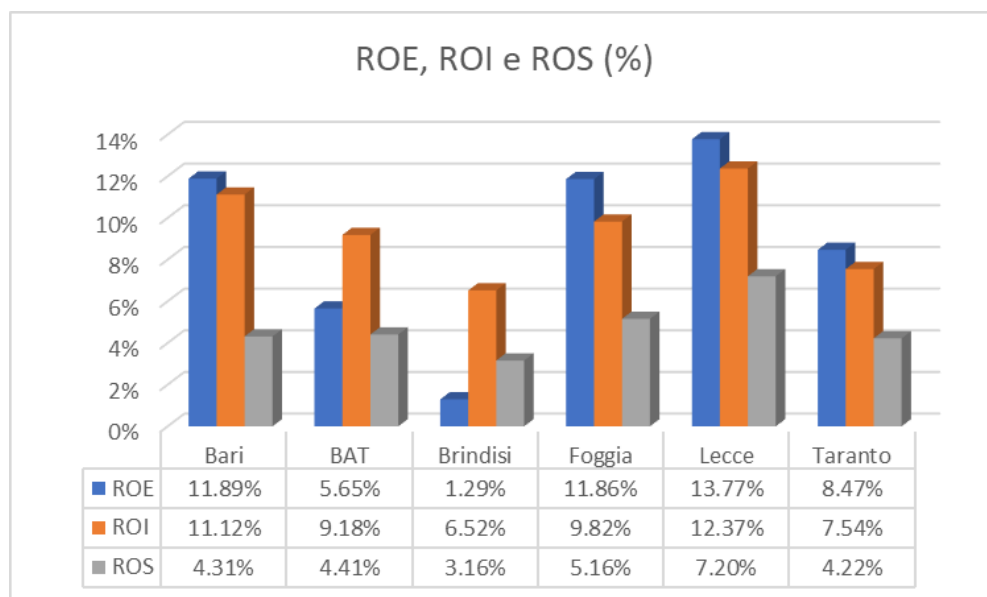
**FIGURA 13: VALORE MEDIO DEL REDDITO OPERATIVO PER PROVINCIA PUGLIESE (MIGLIAIA DI EURO), ANNO 2019. FONTE: BANCA DATI AIDA.**

Infine, nella Figura 14 sono stati analizzati i valori medi provinciali di tre principali indici di redditività espressi in percentuale: ROE (redditività del capitale proprio), ROI (redditività di tutto il capitale investito) e ROS (redditività delle vendite). Gli indici di redditività hanno lo scopo di misurare la capacità di un'azienda di generare risorse e produrre reddito.

Il **ROE** (Return on equity) è un indice sintetico che misura la redditività del capitale proprio, ossia quanto rende il capitale conferito dai soci, ed è calcolato come rapporto tra l'utile netto e il capitale proprio. In Puglia le aziende del settore risultano in media redditizie, infatti la media del ROE a livello regionale è positiva e pari a circa il 9,7%. In questo caso la provincia che ha registrato il valore più alto non è quella di Bari ma quella di Lecce, con un ROE pari al 13,77%. Inoltre, tra le province pugliesi si nota un'elevata variabilità di tale indicatore, con valori medi elevati per Lecce (13,77%), Foggia (11,86%) e Bari (11,89%), mentre in provincia di Brindisi si osserva il valore medio più basso (1,29%).

Il **ROI** (Return on investment), esprime la redditività del capitale investito in azienda; tale indicatore è ottenuto dal rapporto percentuale tra il reddito operativo e il capitale investito. Dal grafico si nota come le aziende nelle rispettive province abbiano ottenuto per tale indice in media un valore positivo; la provincia che ha registrato il valore più alto è quella di Lecce (12,37%), mentre il valore più basso è osservato per le aziende del brindisino (6,52%). La media regionale si attesta attorno al 10,20%.

Il **ROS** (Return on sales) rappresenta l'indice di redditività delle vendite ed è calcolato tramite il rapporto tra il risultato operativo e i ricavi di vendita. In sostanza, il ROS esprime il risultato operativo medio per ogni euro di fatturato. Il valore medio regionale del ROS è pari a circa il 5% e, come per gli altri indici di redditività, si registrano dei valori medi provinciali positivi in tutte le province pugliesi con valore minimo osservato ancora in provincia di Brindisi (3,16%) e valore massimo nella provincia di Lecce (7,20%) .



**FIGURA 14: VALORE MEDIO PERCENTUALE DEL ROE, ROI, ROS PER PROVINCIA PUGLIESE, ANNO 2019. FONTE: BANCA DATI AIDA.**

Nella tabella sottostante si riassumono i valori medi provinciali degli indicatori esaminati e la media regionale per l'anno 2019. I valori del patrimonio netto, ricavi netti, capitale investito e reddito operativo sono espressi in migliaia di euro, mentre il ROE, ROI e ROS sono espressi in termini percentuali.

Provincia	PATRIMONIO NETTO (migliaia di €)	RICAVI NETTI (migliaia di €)	CAPITALE INVESTITO (migliaia di €)	REDDITO OPERATIVO (migliaia di €)	ROE	ROI	ROS
Bari	2179.912	9107.482	2997.464	398.889	11.89%	11.12%	4.31%
BAT	453.261	2038.063	860.958	54.608	5.65%	9.18%	4.41%
Brindisi	954.581	3170.250	1448.324	75.269	1.29%	6.52%	3.16%
Foggia	1844.567	12564.069	2153.205	415.453	11.86%	9.82%	5.16%
Lecce	1297.310	3951.740	1689.273	203.420	13.77%	12.37%	7.20%
Taranto	625.838	2630.416	1232.083	112.095	8.47%	7.54%	4.22%
Puglia	1305.031	5554.384	1823.101	222.685	9.71%	10.20%	5.04%

## Confronto degli indici di allerta con le soglie identificate dal CNDCEC

In questa sezione vengono confrontati gli indicatori settoriali a livello provinciale e regionale con le soglie di allerta elaborate dal CNDCEC. Si ribadisce che sono state calcolate le medie per provincia di quattro indicatori in quanto, in mancanza di specifici dati, non è stato possibile calcolare l'indice di indebitamento previdenziale e tributario.

Le soglie di allerta per il settore oggetto di analisi sono le seguenti:

Settore	Soglie di allerta				
	ONERI FINANZIARI / RICAVI %	PATRIMONIO NETTO / DEBITI TOTALI %	LIQUIDITA' A BREVE TERMINE (ATTIVITA' A BREVE/PASSIVITA' BREVE) %	CASH FLOW / ATTIVO %	(INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE+ TRIBUTARIO) / ATTIVO %
(G45)COMM INGROSSO e DETT AUTOVEICOLI (G46) COMM INGROSSO (D) DISTRIB. ENERGIA/GAS	2.1	6.3	101.4	0.6	2.9

Ai fini dell'attivazione degli alert occorre considerare che:

- Rapporto tra gli oneri finanziari ed il fatturato: alert acceso in caso di valori maggiori o uguali a 2,1%;
- Rapporto tra patrimonio netto e debiti totali: alert acceso in caso di valori minori o uguali a 6,3%;
- Rapporto tra attività a breve termine e passivo a breve termine: alert acceso in caso di valori minori o uguali a 101,4%;
- Rapporto tra cash flow e attivo: alert acceso in caso di valori minori o uguali a 0,6%.

Nella tabella sottostante vengono riassunti, con riferimento all'anno 2019, i valori medi provinciali dei quattro indici di settore esaminati, la media regionale e le soglie di allerta indicate dal CNDCEC per il settore analizzato.

Provincia	Indice di sostenibilità degli oneri finanziari	Indice di adeguatezza patrimoniale	Indice di liquidità	Indice di ritorno liquido dell'attivo
Bari	0,78%	15,70%	45,40%	7,78%
BAT	1,42%	24,56%	60,54%	6,14%
Brindisi	1,36%	18,52%	50,74%	4,77%
Foggia	1,66%	18,52%	58,95%	6,44%
Lecce	1,69%	25,76%	71,18%	7,42%
Taranto	1,34%	21,23%	65,27%	5,63%
Puglia	1,34%	21,23%	58,60%	6,76%
Soglie di alert	≥ 2,1%	≤ 6,3%	≤ 101,4%	≤ 0,6%

Dall'analisi dei valori medi provinciali emerge che l'indice di sostenibilità finanziaria, l'indice di adeguatezza patrimoniale e l'indice di ritorno liquido dell'attivo non superano le soglie di allerta del settore. Dall'altro lato, si osserva che l'indice di liquidità è inferiore al limite massimo previsto per il settore su tutto il territorio regionale, tuttavia ciò non è sufficiente per concludere che esista la ragionevole presunzione di uno stato di crisi a livello aggregato per il campione di imprese analizzate. Per i dati medi regionali valgono le stesse considerazioni.

La tabella sottostante riporta il numero di imprese per provincia e per regione che hanno sfiorato i valori soglia, calcolato come rapporto tra il numero di imprese per

provincia che hanno sfiorato la soglia di allerta e la numerosità complessiva di imprese in quella provincia nel campione, e il numero di imprese per le quali le soglie risultano congiuntamente superate.

Province	Frequenze relative delle imprese che superano i valori soglia per ciascun indice				Numero di imprese che superano 4 valori soglia
	Indice di sostenibilità degli oneri finanziari	Indice di adeguatezza patrimoniale	Indice di liquidità	Indice di ritorno liquido dell'attivo	
Bari	10%	18%	100%	4%	0
BAT	17%	35%	93%	7%	1
Brindisi	24%	18%	100%	12%	0
Foggia	35%	25%	95%	0%	0
Lecce	23%	21%	90%	0%	0
Taranto	25%	25%	83%	0%	0
Puglia	20%	24%	94%	4%	1

In base ai dati di bilancio dell'anno 2019 su un campione di 192 imprese risulta che il 20% di queste (38 imprese) ha superato il valore soglia dell'indice di sostenibilità degli oneri finanziari, il 24% ha superato il valore soglia dell'indice di adeguatezza patrimoniale (46 imprese), il 94% ha superato la soglia dell'indice di liquidità (181 imprese), e solo il 4% ha superato la soglia stabilita per l'indice di ritorno liquido dell'attivo (7 imprese). Inoltre, nel caso specifico del settore del commercio all'ingrosso di beni di consumo finale pugliese, solo un'impresa presenta valori dei quattro indici superiori alle rispettive soglie. Tuttavia, ciò non è sufficiente per

presumere la sussistenza del suo stato di crisi; infatti, per tale valutazione sarebbe necessario calcolare l'indice di indebitamento previdenziale e tributario e, solo nel caso in cui anche per tale indice fosse superato il relativo threshold di alert, si potrebbe ritenere fondato l'indizio di crisi.

## CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

In questo progetto è stato analizzato il gruppo Ateco 46.4, prendendo in considerazione un campione di 192 imprese selezionate in ordine decrescente di fatturato per le province pugliesi operanti nel settore del commercio all'ingrosso di beni di consumo finale. Dalle analisi condotte, secondo i dati di bilancio per l'anno 2019, è emersa all'interno della regione Puglia una sostanziale eterogeneità di risultati tra province per molti degli indicatori esaminati. Tuttavia, per capire se ed in quale misura questa sia dovuta alle differenti aree in cui sorgono le imprese sarebbero necessarie ulteriori analisi.

In termini di patrimonio netto, ricavi netti, capitale investito e reddito operativo, le aziende più virtuose sono state quelle in provincia di Bari e di Foggia, mentre la provincia di Barletta-Andria-Trani è risultata all'ultimo posto. Tuttavia, dal confronto degli indici di redditività è stata la provincia di Lecce ad ottenere i risultati migliori, mentre i valori minimi sono stati osservati per la provincia di Brindisi.

Per quanto riguarda invece il confronto tra gli indici di allerta settoriali rispetto ai valori soglia stabiliti dal CNDCEC, si ritiene che non siano presenti evidenti segnali di crisi per le imprese del campione, in quanto le medie provinciali di tutti gli indici calcolati, ad eccezione dell'indice di liquidità, rispettano più o meno ampiamente le soglie previste. Fa eccezione una sola azienda, per la quale sarebbe comunque necessario valutare l'indice di indebitamento previdenziale e tributario per poter concludere che vi siano fondati indizi di crisi.

## BIBLIOGRAFIA

➤ Banca dati AIDA:

<https://aida.bvdinfo.com/version-20201216/home.serv?product=AidaNeo>

➤ CNDCEC, Crisi d'impresa - gli indici dell'allerta, 20 ottobre 2019:

[https://commercialisti.it/documents/20182/1236821/codice+crisi\\_definizioni+indici+%28ott+2019%29.pdf/2072f95c-22a2-41e1-bd2f-7e7c7153ed84](https://commercialisti.it/documents/20182/1236821/codice+crisi_definizioni+indici+%28ott+2019%29.pdf/2072f95c-22a2-41e1-bd2f-7e7c7153ed84)

➤ Sito Ateco:

<https://www.codiceateco.it/>

➤ L'ingrosso nel nuovo contesto di mercato,

Roberto Ravazzoni (Università di Modena e Reggio Emilia) Bologna, 18 febbraio 2020