

ANALISI DI BILANCIO

Caso
Dicart Group S.p.A.

LA QUALITÀ DEI DATI CONTABILI

A cura di Francesco Dainelli



1. AMBIENTE CONTABILE E POSTE CHIAVE

L'ambiente contabile nel quale si muove Dicart è definito dalle norme del Codice Civile, supportate dai principi contabili nazionali.

In questo quadro, se si osservano i fattori critici di successo e le specificità del settore competitivo, le poste contabili chiave che presumibilmente hanno maggior rilievo nei bilanci di queste aziende sono:

- il magazzino, tenuto conto delle esigenze di grande assortimento di prodotti e di pronta consegna;
- gli investimenti in macchinari specializzati per la personalizzazione del prodotto.

Per Dicart, inoltre, visto che va alla ricerca di una costante innovazione di prodotto e che si è dotata di un ufficio "tecnico" interno, anche le spese di ricerca e sviluppo rappresenteranno un valore importante.

2. LE POLITICHE CONTABILI

Il magazzino di Dicart è valorizzato a costo, con il criterio della media ponderata, fino all'anno 2016. Dal 2017, con lo spostamento nel nuovo capannone e la riorganizzazione dei criteri di gestione delle scorte, si è passati a una valorizzazione del magazzino a costo specifico. Questo cambiamento di politica contabile appare maggiormente adeguato al tipo di lavoro svolto e offre maggiori garanzie circa la sua effettiva valorizzazione.

In relazione alle spese di sviluppo capitalizzabili a seguito della modifica dell'OIC 24, il bilancio non riporta alcun importo, segno che l'importante sforzo d'innovazione di Dicart viene integralmente speso a conto economico. Ciò lascia presagire una politica contabile conservativa.

Gli investimenti in macchinari e attrezzature sono contabilizzati a costo e regolarmente ammortizzati.

Con riferimento alle altre poste, emerge la contabilizzazione di un importante avviamento. Si tratta di una cifra che va oltre i 400.000 euro nel bilancio chiuso al 31-12-2010 e "si riferisce all'acquisto del ramo d'azienda Dicart s.r.l.". La chiusura, la liquidazione e l'acquisizione della "vecchia" Dicart, quindi, ha evidentemente impegnato risorse finanziarie che gli amministratori hanno deciso di capitalizzare e ammortizzare lungo 18 anni. Tenuto conto delle difficoltà economico-finanziarie della vecchia Dicart, tale decisione - sia di capitalizzare che di ammortizzare in un così lungo periodo di tempo - appare una scelta contabile sicuramente non conservativa. Chiaramente, negli esercizi successivi alla contabilizzazione dell'avviamento, vi è l'effetto dell'ammortamento che comprime i risultati d'esercizio.

Provando a sintetizzare un giudizio sul sistema contabile di Dicart, i risultati economici degli esercizi sotto analisi tendono a risultare compressi da politiche contabili conservative (spese di sviluppo) e da riversamenti di politiche contabili liberali (avviamento).

3. LA MANIPOLAZIONE DEGLI EARNINGS

Prima di esaminare i bilanci, occorre riflettere sui fattori e i condizionamenti che potrebbero aver indotto il management a compiere azioni di manipolazione degli *earnings*.

Fra le motivazioni che potrebbero sottostare a una manovra in aumento degli utili possiamo annoverarne quattro principali: la prima, forse la più significativa, è quella di mantenere, se non potenziare, le relazioni creditizie con i vari istituti di credito finanziatori; la seconda può essere la volontà di apparire solvibili alla luce dei grandi clienti; la terza può riguardare l'allineamento a studi di settore per evitare accertamenti fiscali; infine, il mantenimento di un equilibrio all'interno della compagine societaria e di un accreditamento del management in carica agli occhi dei soci.

D'altro canto, i condizionamenti che potrebbero incidere su una manipolazione che va in senso contrario a quella appena descritta sono: indubbiamente, il risparmio fiscale; la volontà di mantenere un profilo competitivo basso, che non lanci segnali ai *competitor* di una strategia in profondo mutamento.

L'esame dei bilanci suggerisce di concentrare l'attenzione su due poste di particolare rilievo, oltre alla questione dell'avviamento già affrontata: le rimanenze, i crediti verso clienti.

Nonostante le rimanenze siano regolarmente valutate al costo, ciò non scongiura il rischio (molto remoto visto la gestione del magazzino a costo specifico) di una loro eventuale sopravvalutazione, che andrebbe a inquinare gli utili contabili e a nascondere perdite nel capitale. La variazione delle scorte va letta alla luce di una variazione del volume di attività e degli acquisti. Il ragionamento che sta dietro a questo diagnostico è semplice: se le scorte crescono più di quanto cresce il fatturato e non sono giustificate da maggiori acquisti, allora la probabilità di una loro manipolazione non è trascurabile. Nel nostro caso abbiamo i seguenti dati:

	2017	2016	2015	2014	2013
Scorte	1.930.981	1.808.577	1.310.000	1.237.521	810.929
Fatturato	9.361.364	9.109.655	7.528.519	5.648.337	4.854.923
Acquisti merci	7.058.022	7.340.051	5.436.083	4.377.938	3.214.937
Scorte/fatturato	0,21	0,20	0,17	0,22	0,17
Scorte/acquisti	0,27	0,25	0,24	0,28	0,25

Le scorte si mostrano sostanzialmente allineate all'andamento sia del fatturato che degli acquisti, lasciando immaginare l'assenza di comportamento illeciti. L'aumento delle scorte del 2017, percentualmente basso ma in valore assoluto molto significativo rispetto all'utile conseguito, non è neppure giustificato da un maggior volume di acquisti. Tuttavia, la valorizzazione a costo specifico del magazzino e le politiche conservative sopraesposte fanno propendere per una sostanziale credibilità del dato, limitato oltretutto a un solo anno.

Per quanto riguarda i crediti, in linea teorica, se il loro valore cresce da un esercizio all'altro, la probabilità che i crediti contengano insoluti non adeguatamente svalutati o, peggio ancora, fatture contabilizzate in anticipo rispetto a quando dovuto o del tutto false non è da trascurare. Il valore dei crediti è spiegato, in primis, dal volume di fatturato e, secondariamente, da dinamiche competitive relative alle politiche di riscossione fissate con la clientela. Nel nostro caso, questo diagnostico assume l'andamento riportato in tabella:

	2017	2016	2015	2014	2013
Crediti vs. clienti	3.086.556	2.904.856	3.187.235	2.286.859	1.743.562
Fatturato	9.361.364	9.109.655	7.528.519	5.648.337	4.854.923
Crediti/fatturato	0,33	0,32	0,42	0,40	0,36

Su Dicart non si ravvisano segnali d'allarme. I crediti, in valore assoluto, infatti, crescono molto, ma risultano sospinti da un forte aumento del volume di attività. Oltretutto, la lieve diminuzione della loro incidenza sul fatturato negli ultimi due anni è indice di maggiore efficienza del ciclo monetario attivo e di un potere d'acquisto con le pelletterie che sembra ormai consolidato.