



Lunedì 03/11/2025

Cash Flow e rapporto Banca-Impresa: i Commercialisti lanciano l'allarme sul 'Past Due'a 30 Giorni

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Un nuovo documento del Consiglio e della Fondazione Nazionale della categoria analizza come una gestione inadeguata del "cash flow" possa compromettere il merito creditizio. Il Commercialista assume un ruolo centrale nella programmazione finanziaria, resa obbligatoria anche dagli adeguati assetti (Art. 2086 c.c.).

La gestione della liquidità aziendale, o "cash flow", non è più un'opzione, ma un elemento cardine per la sopravvivenza e lo sviluppo dell'impresa, specialmente nel delicato dialogo con gli intermediari creditizi. Il Consiglio e la Fondazione Nazionali dei Commercialisti hanno recentemente pubblicato un documento cruciale intitolato: «La gestione dei cash flow nella relazione con la banca: gli effetti del past due a 30 giorni».

L'elaborato, redatto dalla Commissione Finanza Reporting presieduta dal Vicepresidente nazionale Antonio Repaci, pone l'accento su una delle criticità più sottovalutate dalle Piccole e Medie Imprese: l'impatto devastante che anomalie di breve termine, come scaduti o sconfini, possono avere sulla reputazione finanziaria dell'azienda.

Il pericolo del "Past Due" a 30 giorni

Il focus centrale del documento è il limite temporale, apparentemente breve, di 30 giorni di "past due" (scaduto). Questo intervallo, sottolineano i Commercialisti, è sufficiente per minare il merito di credito di un'impresa, incrinando la relazione fiduciaria con la banca e compromettendo future richieste di finanza o il rinnovo degli affidamenti esistenti.

Il problema, come evidenziato nello studio, è che tale soglia non è frutto di una discrezionalità del singolo istituto di credito. Il termine dei 30 giorni è, infatti, richiamato in molteplici normative regolamentari, contabili e di vigilanza emanate negli ultimi anni dalle autorità bancarie (come l'EBA).

Questo intervallo temporale viene spesso indicato come "inderogabile". Di conseguenza, le banche non hanno la possibilità di applicare valutazioni soggettive o "chiudere un occhio" di fronte a uno sconfinamento di breve durata. Il sistema di classificazione del rischio è sempre più automatizzato e algoritmico: 30 giorni di scaduto generano un segnale negativo che si propaga automaticamente nei sistemi di rating.

Evitare tali anomalie, o attuare piani di rimedio immediati, diventa quindi un elemento imprescindibile per non compromettere il rapporto con i propri partner finanziari.

Di fronte a questa rigidità del sistema creditizio, l'unica strategia vincente è l'anticipazione. Come scrivono i Commercialisti nell'introduzione al documento, "descende l'importanza per le imprese, PMI in primis, di dotarsi di una idonea programmazione dei cash flow, mediante l'impiego di un budget di cassa scorrevole (rolling) al fine di ottimizzarne la gestione".

La gestione del cash flow non può più basarsi su una visione retrospettiva (l'estratto conto di ieri), ma deve assumere un carattere predittivo. Il budget di cassa rolling (ad esempio a 13 settimane), che monitora costantemente le entrate e le uscite future previste, è lo strumento operativo che permette all'imprenditore di identificare in anticipo eventuali tensioni di liquidità e di agire prima che queste si trasformino in uno "scaduto" rilevato dalla banca.

Il legame indissolubile con gli adeguati assetti (Art. 2086 c.c.)

Il documento opera un collegamento fondamentale tra la necessità pratica di gestire il cash flow e gli obblighi normativi introdotti dalla Riforma della Crisi d'Impresa.

La programmazione finanziaria, infatti, non è solo una best practice bancaria, ma un preciso dovere



legale. I Commercialisti richiamano esplicitamente l'articolo 2086, comma 2, del Codice Civile, che impone all'imprenditore di "istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato [...] anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale". Come può un'impresa rilevare tempestivamente la crisi se non attraverso un monitoraggio costante del proprio cash flow?

L'adeguatezza di tali assetti, come specificato dall'art. 3 del D.Lgs. 14/2019 (Codice della Crisi), si declina proprio nella "verifica costante della sostenibilità dei debiti almeno per i dodici mesi successivi". Tale verifica, nota il Consiglio Nazionale, è impossibile senza la predisposizione di un monitoraggio costante e di un'informativa forward looking sull'andamento dei flussi di cassa.

Il ruolo del commercialista come architetto finanziario

In questo scenario, la figura del Commercialista evolve da mero consulente fiscale a vero e proprio architetto degli assetti organizzativi e finanziari dell'impresa. L'elaborato del CNDCEC mira, infatti, a "offrire a imprese e professionisti spunti operativi utili per una gestione ottimale del rapporto banca impresa".

Il Commercialista è il professionista designato a supportare l'imprenditore nell'implementazione di questi sistemi di monitoraggio del cash flow. È colui che traduce l'obbligo legale (Art. 2086) in uno strumento pratico (il budget di cassa) e che utilizza l'output di tale strumento (l'informativa forward-looking) per dialogare efficacemente con gli istituti di credito.

L'obiettivo finale, conclude il documento, è duplice: garantire la conformità legale dell'impresa e favorire l'accesso al credito a condizioni migliori, trasformando la gestione del cash flow da centro di costo a leva strategica.

In questa ottica, strumenti digitali dedicati alla pianificazione dei flussi di cassa assumono un ruolo determinante per consentire alle PMI di rispettare gli obblighi previsti dal Codice della crisi e di migliorare la qualità del dialogo con gli istituti di credito. Tra questi, Smart Cash Flow PMI rappresenta una soluzione pratica ed efficace. Il software è utile per la verifica dell'adeguatezza dei flussi di cassa prospettici delle piccole e microimprese. È uno strumento semplice e intuitivo per elaborare il budget di cassa dei 12 mesi successivi, con gestione delle dilazioni di incasso e pagamento, della liquidazione IVA, dei finanziamenti e leasing. Calcola il DSCR in base alle indicazioni del CNDCEC. Provalo nelle versioni Excel e Cloud!