

## PROFESSIONISTI

---

### ***Modalità di finanziamento delle imprese e ruolo del professionista***

di Luca Dal Prato

In questi anni molto **difficili dal punto di vista finanziario per le imprese**, è divenuta un'esigenza imprescindibile anche per i commercialisti più orientati alle questioni "fiscali" quella di fornire un adeguato supporto ai Clienti nella gestione della **pianificazione finanziaria e dei rapporti con le banche**.

E' quindi fondamentale dotarsi di quelle conoscenze necessarie delle problematiche finanziarie per poter svolgere al meglio questo ruolo.

La **struttura finanziaria** di una società si considera **equilibrata** quando le fonti di finanziamento, come il **capitale proprio** e i **debiti consolidati**, sono destinate al **fabbisogno durevole** (i.e. immobilizzazioni) mentre le **altre fonti** (passività correnti) sono destinate al fabbisogno di **breve periodo**.

Nell'arco del ciclo aziendale, **tuttavia**, una società può affrontare situazioni di **insufficienza finanziaria** legate non solo alla crisi di mercato ma, anche, all'esigenza di espandere la propria attività.

Per poter ottenere nuova finanza è quindi **necessario conoscere da parte del professionista**, oltre agli **strumenti di finanziamento** tradizionali o innovativi più opportuni, le **principali indagini** svolte dagli **istituto di credito** per determinare durata e ammontare dei finanziamenti.

Ad esempio, una società che necessita di maggiore credito da parte di una banca può optare per la richiesta di un **fido bancario** - o affidamento - che consiste nell' **impegno**, assunto da una banca, di mettere una

**somma a**

**disposizione** del cliente o di assumere per suo conto un'obbligazione nei confronti di un terzo.

In termini monetari, il fido

**identifica la massima cifra** con cui una banca, attraverso la concessione di credito, ritiene di poter esporsi al **rischio**.

Per determinare questo importo, la banca formulerà un

**giudizio sull'idoneità** di concessione del credito attraverso l'analisi di differenti **fattori**, tra cui:

- il **fabbisogno** di **liquidità minimo** dell'azienda e la sua **composizione**, individuando quale parte è coperta da capitali propri aziendali e quanta parte del fabbisogno può essere aumentata, basandosi principalmente sugli **effetti** che il **prestito** crea all'impresa contraente sul piano economico finanziario e di cassa;
- il fattore "**morale**" del richiedente, ottenibile attraverso contatti con i principali clienti e fornitori della società (che, ad esempio, potranno fornire informazioni utili in merito alla puntualità dei **pagamenti**, alla capacità di transazione, alla **qualità** delle **merci** o alla puntualità di **consegna** dei prodotti);
- le informazioni evase dalla **Camera di Commercio**, per comprendere meglio l'attività svolta e le variazioni sociali intervenute;
- i diritti di **ipoteca**, utili per identificare eventuali passività collegabili agli **immobili**.

Più in generale, un dato fondamentale nella valutazione dell'affidamento bancario è dato dalle

**garanzie che la società può fornire**, divise in **personali e reali**.

Le

**garanzie personali** sono date dalla **fideiussione**, prestata da terza persona o impresa di fiducia della banca, e dall'**avallo**, fideiussione prestata in forma cambiaria. In genere, le fideiussioni hanno la **stessa durata del credito**

**garantito e, se la fideiussione è concessa da una società,** la capacità di assumere tale esposizione deve essere **necessariamente prevista nell'oggetto sociale.** La banca, quindi, richiederà una copia autentica dello statuto per verificare che l'oggetto sociale preveda la possibilità per la società di assumere impegni di garanzia. In questo modo, il **fideiussore è obbligato in solido** con il debitore al pagamento del debito e, normalmente, nell'atto di fidejussione può essere inclusa una **clausola** con cui il **fideiussore rinuncia** apertamente alla preventiva **escussione del debitore** principale e a qualunque intimazione o costituzione in mora.

Le **garanzie reali** possono essere di **due tipi:** **pegni e garanzie ipotecarie.** I **primi** consistono nella dazione in pegno di **titoli o merci** o documenti rappresentativi delle stesse. La garanzia **ipotecaria** riguarda, **invece,** **immobili** e trova applicazione negli affidamenti a media e lunga scadenza, mentre nelle operazioni di credito a breve termine non è utilizzata.

**Infine,** nei casi di richiesta di fidi per importi rilevanti, **è possibile che** la banca richieda di verificare la situazione aziendale attraverso la **presenza, in azienda** stessa, di propri **funzionari,** per valutarne la struttura produttiva e commerciale, i tipi di impianti, il loro aggiornamento e i canali di vendita.

**Fatte le valutazioni** di cui **sopra,** a seconda delle finalità del finanziamento, si potranno individuare **tre** principali

**modalità** di intervento:

- apertura in c/c;
- sconto carta commerciale;
- sovvenzioni cambiarie.

La  
**prima** è il tipo di finanziamento più ricorrente e opportuno per ovviare a  
**temporanee insufficienze** di liquidità.

Lo  
**sconto di**  
**carta**  
**commerciale**, così come il factoring, gli anticipi su fatture o ricevute bancarie, serve a  
**rendere liquido il credito mercantile**, così che l'azienda possa usufruire  
**subito** dei crediti concessi con elevate dilazioni ai propri clienti.

La via del finanziamento mediante  
**sovvenzioni cambiarie** (sostanzialmente sconto di pagherò diretti) può essere percorsa quando  
l'azienda deve soddisfare  
**bisogni intensi di**  
**durata determinata**.