

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 minima** 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
escusione 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.