

### L'impresa e il suo business



La banca vuole comprendere la capacità competitiva dell'impresa acquisendo, in collaborazione con il cliente, le informazioni sulla situazione attuale e le previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti/servizi realizzati e/o commercializzati e sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza.

Ad esempio:

- la natura giuridica dell'impresa e la struttura proprietaria;
- il settore di attività, prodotti/servizi, principali concorrenti, canali di vendita;
- la fase di sviluppo dell'impresa;
- l'esperienza nel settore dei proprietari e dei responsabili.

### Le finalità del finanziamento



Una precisa ed esaustiva informativa consente alla banca di individuare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari dell'impresa e quindi di studiare ed erogare finanziamenti, anche "su misura", atti a soddisfare nella maniera più adeguata le sue esigenze.

Ad esempio:

1. il finanziamento del capitale circolante commerciale che trova origine nella differente tempistica che caratterizza gli incassi e i pagamenti connessi alle operazioni di gestione corrente (acquisto - trasformazione - vendita);
2. il finanziamento di investimenti destinati ad accrescere o a modificare la capacità produttiva dell'impresa e/o di investimenti sostitutivi di impianti o macchinari obsoleti;
3. la sostituzione di finanziamenti in essere con altri più congeniali alla struttura patrimoniale e alla dinamica finanziaria dell'impresa (ad esempio, finanziamenti a breve con finanziamenti a medio/lungo termine in coerenza con la durata degli attivi).

### Capacità di rimborso dell'impresa



L'analisi della capacità di rimborso permette alla banca di verificare se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e il rimborso del capitale prestato e dunque che supportano la decisione di finanziamento.

La verifica da parte della banca può essere condotta sulla base di molteplici approcci valutativi, a seconda delle caratteristiche del settore e dell'impresa, nonché della finalità, tipologia e dimensione del finanziamento.

Ad esempio:

- per i finanziamenti a breve termine legati all'operatività corrente, quali l'anticipo o lo sconto di crediti, volti a coprire il fabbisogno finanziario del capitale circolante commerciale, la banca si basa su metodologie consolidate fondate sulla valutazione della capacità dell'impresa di produrre flussi di cassa nel breve termine e dell'equilibrio della sua situazione finanziaria e patrimoniale
- per i finanziamenti a medio/lungo termine la banca conduce un'analisi che punta a valutare la capacità prospettica dell'impresa di rimborsare negli anni futuri il prestito, facendo prevalere lo studio e l'interpretazione dei flussi economici, e dunque di cassa e monetari che l'impresa sarà in grado di generare negli anni futuri.

### Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci



Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci, conosciuto anche con il termine "capitale di rischio" o "capitale proprio", rappresenta l'insieme delle risorse finanziarie che l'imprenditore o i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa. Rappresenta quindi per la banca un importante indicatore della fiducia che l'imprenditore o i soci ripongono nell'iniziativa e, quindi, la misura del rischio che gli stessi assumono a proprio carico.

Allo stesso tempo però, l'ammontare del capitale di rischio influenza direttamente l'entità del capitale di debito (sul piano dell'analisi del rischio a dosi crescenti di capitale proprio possono associarsi maggiori dosi di capitale di debito), in massima parte costituito da finanziamenti bancari, e, di conseguenza, l'equilibrio della situazione patrimoniale dell'impresa.

Definire tuttavia a priori un congruo livello di capitale investito da utilizzare per la generalità delle imprese risulta di scarso significato, perché tale valore può variare in funzione delle caratteristiche sia del settore che della specifica impresa, che può dunque presentare a seconda dei casi una capacità di indebitamento e quindi un contributo da parte dell'imprenditore o dei soci differente.

### Le garanzie per la mitigazione del rischio



Le garanzie rilasciate dal cliente sono gli strumenti che attenuano il rischio finanziario a cui si espone la banca erogando il credito, consentendo all'impresa di accedere ai finanziamenti anche quando, a seguito delle valutazioni effettuate, vi siano elementi di incertezza circa il suo merito di credito. Quindi, le garanzie non modificano il profilo di rischio economico-finanziario dell'iniziativa finanziata, ma pongono una parte di questo rischio a carico di specifiche quote del patrimonio aziendale o, più genericamente, a carico del patrimonio di terzi interessati. Per la piccola e media impresa che, per sua natura, può a volte evidenziare scarsi livelli di capitalizzazione (soprattutto per la ristretta base azionaria) o una breve storia di presenza nel mercato, le garanzie possono costituire un incentivo alla erogazione di un finanziamento andando a ridurre, con differente entità a seconda delle forme di garanzia prestate, l'effettiva esposizione della banca.

### Il sistema delle relazioni tra banca e impresa



L'esame delle relazioni tra la banca e l'impresa risulta di particolare rilevanza, in quanto la conoscenza diretta del cliente fondata sui rapporti avuti in passato, in termini di serietà, trasparenza e tempestività, fornisce indicazioni sulla sua solvibilità, capacità e volontà di fare fronte ai propri impegni nei confronti del sistema bancario, e costituisce quindi un importante elemento di valutazione del rischio di credito dell'impresa.

Analoghe considerazioni valgono per le informazioni sulle relazioni tra l'impresa ed il sistema bancario nel suo complesso, che trovano evidenza e vengono raccolte nella Centrale dei Rischi della Banca d'Italia o da credit bureau esterni.

## Principali elementi di un Business Plan

Il documento programmatico con il quale un'impresa analizza le proprie strategie ed esigenze finanziarie.

## Le parole da conoscere

### Attività correnti

Attività destinate a tramutarsi nel breve termine in liquidità. Sono riconducibili:

- alla gestione operativa: crediti commerciali, altri crediti operativi, magazzino
- alla gestione finanziaria: cassa e altre attività liquide.

### Capitale circolante netto

Differenza tra attività e passività correnti. Rappresenta, se negativo, il fabbisogno finanziario a breve termine dell'impresa, che trova origine nello sfasamento temporale tra incassi e pagamenti.

### Capitale proprio

Detto anche capitale di rischio o patrimonio netto, è l'insieme delle risorse finanziarie che l'imprenditore o i soci hanno investito nell'impresa. Comprende: il capitale sottoscritto o conferito dai soci, le riserve derivanti da utili realizzati e non distribuiti, eventuali altre riserve.

### Covenants

Accordi tra la banca e l'impresa finalizzati a ridiscutere le modalità del finanziamento nel caso di inosservanza di alcuni parametri o impegni economici o giuridici.

### Crediti commerciali

Crediti verso la clientela, maturati e non ancora incassati.

### Debiti finanziari

Rappresentano il contributo di terzi finanziatori, di solito le banche, al fabbisogno finanziario dell'impresa.

### Flussi di cassa

Differenza tra le entrate e le uscite monetarie dell'impresa.

### Grado di indebitamento

È dato dal rapporto fra debiti finanziari e capitale proprio ed è un'importante misura dell'equilibrio e della solidità della struttura patrimoniale/finanziaria in quanto identifica il contributo dei soci e dei terzi finanziatori alla gestione dell'impresa.

### Immobilizzazioni nette

Sono le attività dell'impresa destinate all'utilizzo pluriennale: immobilizzazioni immateriali (brevetti, marchi, licenze, software, etc.), materiali (immobili, impianti, macchinari, etc.), finanziarie (partecipazioni in altre società, etc.).

### Margine di struttura

Indica l'eccedenza del capitale proprio rispetto all'impegno di capitale nelle immobilizzazioni.

### Operazioni straordinarie

Sono quelle di natura non ricorrente, quindi estranee per natura o dimensioni all'attività caratteristica (ordinaria) dell'impresa.

### Passività correnti

Debiti cui l'impresa dovrà fare fronte nel breve termine. Sono riconducibili:

- alla gestione operativa: debiti verso fornitori e altri debiti operativi
- alla gestione finanziaria: debiti verso banche ed altri finanziatori a breve.

Un Business Plan è un documento programmatico con il quale un'impresa analizza le proprie strategie ed esigenze finanziarie.

Questa che ti proponiamo è una versione molto semplificata che può essere utile per iniziare a familiarizzare con alcuni concetti fondamentali della pianificazione e gestione finanziaria aziendale.

## 1 L'IMPRESA E IL SUO BUSINESS

*Analizza gli elementi fondamentali che descrivono la tua azienda*

**a. attività**

Agricoltura <input type="checkbox"/>	Commercio <input type="checkbox"/>
Industria <input type="checkbox"/>	Trasporti <input type="checkbox"/>
Edilizia <input type="checkbox"/>	Altro _____ <input type="checkbox"/>
Artigianato <input type="checkbox"/>	_____ <input type="checkbox"/>

**b. prodotti/servizi**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**c. principali concorrenti**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**d. fase di sviluppo**

inizio attività <input type="checkbox"/>	maturità <input type="checkbox"/>
crescita <input type="checkbox"/>	ristrutturazione <input type="checkbox"/>

**e. canali di vendita**

grossisti <input type="checkbox"/>	per corrispondenza <input type="checkbox"/>
negozi <input type="checkbox"/>	internet <input type="checkbox"/>
agenti/rappresentanti <input type="checkbox"/>	altro _____ <input type="checkbox"/>
funzionari commerciali <input type="checkbox"/>	_____ <input type="checkbox"/>

**f. natura giuridica**

professionista <input type="checkbox"/>	società di persone <input type="checkbox"/>
ditta individuale <input type="checkbox"/>	società di capitali <input type="checkbox"/>

**g. struttura proprietaria**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**h. esperienze nel settore dei soci e dei responsabili**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 2 LE FINALITÀ DEL FINANZIAMENTO

*Individua i motivi per cui richiedi un finanziamento, distinguendo tra i diversi obiettivi*

**a. esigenze temporanee di cassa**

**b. finanziamento del capitale circolante operativo (scorte di magazzino, crediti commerciali, ...)**

**c. nuovi investimenti in impianti, macchine o attrezzature**

**d. modifica della struttura delle fonti di finanziamento**

**e. finanziamento di operazioni straordinarie**

**f. altro** \_\_\_\_\_

## 3 LA CAPACITÀ DI RIMBORSO DELL'IMPRESA

*Determina e misura gli elementi che possono consentire nel tempo di rimborsare il credito*

**a. la gestione genera flussi di cassa positivi**

**b. l'impresa produce stabilmente utili**

**c. sono previste operazioni straordinarie (es.: dismissioni di quote dell'attivo)**

*Indicatori della struttura finanziaria:*

**1) grado di indebitamento (debiti finanziari / capitale proprio)**

\_\_\_\_\_

**2) margine di struttura (capitale proprio – immobilizzazioni nette)**

\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

**3) capitale circolante netto (attività correnti – passività correnti)**

\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

## 4 IL CAPITALE INVESTITO DALL'IMPREDITORE O DAI SOCI

*Valuta gli apporti di capitale nell'impresa e il capitale che intendi investire nella nuova iniziativa*

**a. capitale investito nell'impresa**  
patrimonio netto (capitale sociale + riserve ± utili / perdite)

**b. investimento nella nuova iniziativa**

- capitale proprio disponibile nell'impresa \_\_\_\_\_
- nuovi apporti dei soci \_\_\_\_\_
- apporti di nuovi soci \_\_\_\_\_

**totale** \_\_\_\_\_

• valore della nuova iniziativa \_\_\_\_\_

## 5 LE GARANZIE PER LA MITIGAZIONE DEL RISCHIO

*Esamina gli strumenti di garanzia che hai a disposizione per facilitare la concessione del credito*

**a. garanzie reali (ipoteche su immobili, pegni ...)**

**b. garanzie personali (fidejussioni)**

**c. covenants**

**d.** \_\_\_\_\_

## 6 IL SISTEMA DELLE RELAZIONI TRA BANCA E IMPRESA

*Analizza la quantità e la qualità dei rapporti finanziari tra l'impresa e le banche*

**a. numero banche affidanti**

da 1 a 2  da 3 a 5  oltre 5

**b. durata del rapporto creditizio con la banca principale**

meno di 3 anni

da più di 3 anni

**c. percentuale degli affidamenti concessi dalla banca principale** \_\_\_\_\_ %