

## Newsletter Febbraio 2010

# **10 Suggerimenti emersi dal corso “PMI e le Banche: l’attuale mercato e le dinamiche per la concessione di finanziamenti”**

La gestione finanziaria rappresenta uno degli aspetti di analisi più rilevanti per le PMI soprattutto in una situazione di mercato difficile e particolarmente discontinua come quella attuale.

E’ bene ricordare che questo tipo di gestione presenta delle relazioni molto stringenti sia con la gestione economica sia con quella tecnica e pertanto non deve essere vista come un elemento disconnesso.

La dinamica finanziaria è di per se rilevante nella conduzione di qualsiasi azienda a causa dell’attuale irregolarità con cui si manifestano i flussi di cassa, soprattutto quelli in entrata. Simile circostanza può provocare delle tensioni di liquidità, che sono mal viste dalle Banche.

Detto ciò, un’impresa che produce su commessa deve sempre mantenere l’unicità sistematica della gestione evitando di focalizzare l’attenzione esclusivamente sulla singola lavorazione (es. l’ottimizzazione della liquidità di una determinata lavorazione a scapito delle altre).

E’ evidente che la discrasia nella gestione degli incassi e dei pagamenti possa essere la problematica più stringente per questo genere di imprese.

E’ altrettanto vero che l’azienda che produce su commessa può trovarsi nella condizione di generare delle vere e proprie carenze di liquidità, ovvero all’incapacità temporanea di far fronte agli impegni di pagamento assunti. Tale situazione emerge nel caso in cui il committente si riveli poco affidabile rendendo inattendibili le proiezioni finanziarie elaborate dal management per evitare tensioni monetarie.

L’impresa, analizzati i suoi prospetti entrate/uscite, decide di ricorrere all’indebitamento bancario a volte in modo inappropriato.

D’altro canto, il ricorso al mercato del credito comporta il pagamento di interessi con l’innalzamento dell’indice di indebitamento il quale comporta il peggioramento del rating nonché l’aumento della rigidità aziendale e dunque del rischio di impresa.

Dal corso tenuto il 9 Febbraio scorso si possono trarre dei consigli atti a migliorare la propria posizione con gli istituti di Credito:

- **1° suggerimento:** monitorare continuamente il ciclo del circolante fatto essenzialmente di incasso di crediti, pagamento di debiti e giacenze di magazzino. Evitare di ritrovarsi in situazioni di incassi tardivi rispetto agli effettivi pagamenti, ovvero immobilizzare eccessivamente il magazzino;
- **2° suggerimento:** considerare il rischio di impresa. E' buona regola, oltre alla elaborazione periodica di situazioni patrimoniali ed economico-reddituali, quella di elaborare e analizzare la concentrazione del fatturato aziendale evitando le monocommittenze o le eccessive dipendenze di settore e/o geografiche;
- **3° suggerimento:** comunicare con il sistema bancario. La banca che non conosce, è una banca che attribuisce all'impresa un'incognita e, quindi, un rischio. Occorre comunicare strategie, necessità, progetti e obiettivi: è importante inviare periodicamente una bozza di stato patrimoniale e di conto economico con il calcolo di un prospetto come il rendiconto finanziario. Nelle comunicazioni periodiche è apprezzabile comunicare anche eventuali rapporti esistenti con altri istituti di credito;
- **4° suggerimento:** negoziare i tassi e conoscere gli strumenti di finanziamento idonei alla propria realtà. Diventa fondamentale instaurare un rapporto con l'Istituto di Credito evitando di apparire improvvisati e impreparati;
- **5° suggerimento:** conoscere i rating Basilea 2. Ogni banca calcola il rating in maniera differente. Quindi conoscere il rating che la banca fa della propria azienda è elemento cruciale;
- **6° suggerimento:** concorrenza tra Istituti. Le analisi che una effettuano sono il frutto di valutazioni sulla base di criteri soggettivi. In tal senso, il ricambio di funzionari o di personale preposto potrebbe mettere in crisi il rapporto instaurato e di abbandono nel momento di maggior bisogno;
- **7° suggerimento:** assicurare i crediti: prima ancora di procedere con la decisione di realizzare la commessa accertarsi che il committente sia affidabile e meritevole di interesse da parte nostra. Un'impresa organizzata in tal senso, sulla base di analisi di bilancio, di settore e di credibilità del management, concederà una copertura assicurativa per importo di commessa;
- **8° suggerimento:** monitorare la Centrale dei Rischi. Per tutti coloro che già operano e per coloro che intendono avviare un'attività imprenditoriale, è importante monitorare costantemente la centrale dei rischi della Banca d'Italia. Infatti, è possibile che ci siano state delle errate comunicazioni e anomalie, con ripercussioni sul livello di affidabilità del sistema bancario;

- **9° suggerimento:** ristrutturare il debito. In un'ottica di contenimento dei costi, il primo passo per la ristrutturazione è l'analisi del reale fabbisogno aziendale con il conseguente aggiornamento delle condizioni praticate dalle banche sulle linee di credito;

- **10° suggerimento:** prevedere, monitorare, analizzare gli scostamenti. All'interno di un progetto imprenditoriale di più ampio respiro, è auspicabile che il management monitorizzi la realizzazione e il raggiungimento degli obiettivi impliciti nel budget con una maggiore attenzione alla reportistica periodica dei flussi finanziari.