

IL FABBISOGNO FINANZIARIO A BREVE TERMINE: CONSIGLI ED ESEMPI

Le forme di **finanziamento a breve termine** rappresentano la principale fonte di finanziamento delle PMI italiane, ma spesso se ne abusa: vengono richieste alle banche anche laddove non servono, dove non siano evidentemente concedibili oppure dove la corretta forma di finanziamento sarebbe quella del medio/lungo termine.

Finanziamenti e fabbisogno finanziario: alcuni consigli

Il requisito per un'azienda in **equilibrio finanziario** è quella di avere un **indebitamento** (rapporto tra mezzi propri e mezzi di terzi) ragionevole e sostenibile. Inoltre tale indebitamento dovrà essere corretto, cioè le attività dello stato patrimoniale devono essere finanziate con fonti adeguate sia nella forma tecnica che nella durata. Avere un equilibrio finanziario significa rispettare la regola delle scadenze: il **capitale circolante** va finanziato con **finanziamenti a breve termine**, le **immobilizzazioni** con **finanziamenti a medio-lungo termine**.

Qualche tempo fa abbiamo proposto un approfondimento sui **finanziamenti a breve termine** (<http://www.pmitutoring.it/news/finanziamenti-per-liquidita-rischi-opportunita-per-PMI>) sui costi di queste linee, sulle forme tecniche e su come richiederle/utilizzarle. In questa occasione vogliamo ricordare alcuni aspetti pratici:

- **Attenzione agli insoluti:** percentuali superiori al 10% oppure inferiori, ma in costante crescita di mese in mese sono dannose per l'azienda. Al momento del rinnovo ci saranno quasi sicuramente problemi (diminuzione castelletto, richiesta garanzie accessorie, aumento tasso di interesse, ecc). Spesso la conseguenza diretta di insoluti elevati è la presenza di sconfinamenti, che sono evidenziati in Centrale Rischi a tutti gli Istituti di credito.
- **Presentazione di clienti insolventi:** se sappiamo già che un cliente avrà difficoltà a pagare alla scadenza è inutile (e dannoso) presentare le sue fatture/Ri.Ba. all'anticipo. Inoltre in caso di pagamento oltre scadenza da parte del cliente (senza utilizzare la Ri.Ba. o su altra banca) è utile dimostrare alla banca che l'operazione finanziata si è conclusa e dargli evidenza del pagamento ricevuto successivamente.
- **Canalizzazione dei flussi:** la Banca deve essere certa che dietro alle fatture anticipate ci siano operazioni reali e correttamente canalizzate.
- **Concentrazione del rischio:** in generale è difficile che una banca accetti anticipi di uno stesso cliente per percentuali di fatturato superiori al 30%, a meno che non ci siano linee dedicate al singolo cliente. Queste ovviamente vanno gestite e monitorate con attenzione.
- **Tempi di apertura del castelletto:** in presenza di clienti che pagano oltre i 120 gg (normalmente è il tempo massimo di apertura del fido) è consigliabile impostare una linea dedicata aperta per più tempo, proprio per non incorrere in insoluti e/o sconfinamenti.

Come determinare il fabbisogno finanziario a breve termine?

Esiste un modo molto semplice di dimensionare le **esigenze finanziarie a breve termine**, dato dalla seguente formula:

$$\text{Fabbisogno finanziario BT} = \text{Fatturato} / 365 * \text{Ciclo monetario}$$

Dove il ciclo monetario è dato da: gg clienti + gg magazzino – gg fornitori.

Questo valore può essere confrontato con:

- **Posizione Finanziaria Netta a Breve:** spesso se la PFN a breve è di molto superiore al fabbisogno finanziario è perché si sono finanziati investimenti con debito a breve. La tensione finanziaria magari non è già evidente, ma si manifesterà a breve.
- **Differenza tra affidamenti accordati e Posizione Finanziaria Netta a Breve:** per valutare se i fidi a breve sono utilizzati in maniera efficace. In questo modo è possibile valutare se nuove risorse si possono reperire da un miglior utilizzo degli affidamenti presenti oppure se, al contrario, è necessario aumentare l'indebitamento.

Esempi pmitutoring

Vediamo di seguito due esempi di situazioni su cui pmitutoring.it ha lavorato, per chiarire bene quanto espresso. Per ovvie ragioni non verranno indicati nominativi e/o dati sensibili.

Società finanziabile

XXX Srl è una società di Trasporti e Logistica, che lavora per primari clienti su tutto il territorio nazionale. Nel momento in cui conosce Pmitutoring.it lavora con due banche locali, che affidano la società entrambe con importi rilevanti (circa il 15% del fatturato ciascuna). La società è in una fase di forte crescita di ricavi – in due esercizi il fatturato è triplicato – anche con buone marginalità, ma le due banche ritengono di concedere sufficienti affidamenti, per cui non concedono nuove linee.

I dati per determinare il **fabbisogno finanziario** sono i seguenti:

- Fatturato € 6.059.000
- Banche a BT: € 579.000 (a fronte di accordati per circa 800.000 €)
- Ciclo monetario: 72 giorni

Il calcolo del fabbisogno finanziario a breve indica un valore di 1.195.000. Tutti gli altri indicatori sono positivi, per cui si decide di coinvolgere una terza banca. A fronte di una richiesta di 300.000 di linee autoliquidanti ne vengono concesse 400.000, quindi la banca ha ritenuto di concedere anche più di quanto richiesto.

Società non finanziabile

YYY Spa è una società che opera nel settore food e contatta pmitutoring.it per una situazione di tensione finanziaria, che si tramuta in mancanza di liquidità a breve termine.

I dati per determinare il fabbisogno finanziario sono i seguenti:

- Fatturato € 9.100.000
- Banche a BT: € 3.600.000 (a fronte di accordati poco superiori, i fidi sono utilizzati a tappo)
- Ciclo monetario: 141 giorni

Il calcolo del **fabbisogno finanziario a breve** indica un valore di 3.515.000 €, per cui l'azienda risulta già sufficientemente indebitata. A questo si aggiungono 4,2 mln di debito a MLT, per cui il totale dei debiti finanziari arriva all'85% del fatturato. Tutti i margini prodotti servono a pagare gli interessi passivi verso le banche. Alcune banche avevano già in corso un piano di rientro sugli affidamenti, dal momento che l'indebitamento era ritenuto, giustamente, eccessivo.

In questo caso non si è ritenuto procedere a nuove richieste, consigliando però un lavoro sulla struttura complessiva dei costi fissi che risultava troppo elevata e rendeva rigida la struttura dell'azienda.

Per concludere possiamo affermare che i **finanziamenti a breve** rappresentano la **principale fonte di finanziamento** per le PMI, ed è quella a cui si guarda sia nelle situazioni positive (su tutte la crescita di fatturato) sia in quelle negative, in cui si cerca di dare un minimo di ossigeno a un momento di difficoltà oppure addirittura a una situazione compromessa. Gli esempi presentati lo dimostrano. Abbiamo però avuto modo di dire che una corretta **struttura finanziaria**, in cui il requisito fondamentale è la **pianificazione**, rappresenta l'elemento fondamentale per una situazione di equilibrio e di sostenibilità complessiva.

Tommaso Birelli

Pmitutoring.it è a fianco delle PMI su tutto il territorio per accompagnarle nel rapporto con la banca e per determinare la scelta più adeguata delle fonti di finanziamento bancarie.