

COME FINANZIARE LA PROPRIA IMPRESA: I 4 STRUMENTI PRINCIPALI

La tua azienda è come un'auto: senza benzina si ferma. Per le imprese, il carburante è rappresentato dalle disponibilità liquide. Senza liquidità, non si possono pagare i fornitori, i dipendenti, e tanto meno te stesso. In poche parole, l'impresa è nei guai.

È perciò fondamentale imparare a misurare i fabbisogni, e conoscere gli strumenti adeguati per coprire le esigenze finanziarie della propria impresa.

L'offerta è ampia. Negli ultimi anni, lo sviluppo del **fintech** sta aprendo nuove frontiere anche nel mondo dei finanziamenti alle imprese.



Prima di farsi confondere dal nuovo che avanza, occorre però avere adeguata conoscenza e confidenza coi fondamentali. Quei servizi largamente diffusi che rappresentano ancora oggi più del 90% del mercato del Credito alle PMI. In questo articolo ti parlo delle caratteristiche e del corretto uso di questi 4 strumenti:

Indice:

[1. FIDO DI CASSA: UNA SCORTA PRONTA ALL'USO](#)

[2. CASTELLETTO: PER ANTICIPARE L'INCASSO DEI CREDITI](#)

[3. MUTUO CHIROGRAFARIO: PIU' TEMPO PER UN RIMBORSO SOSTENIBILE](#)

[4. LEASING: TRA AFFITTO E FINANZIAMENTO](#)

1. FIDO DI CASSA: UNA SCORTA PRONTA ALL'USO



CHE COS'E': il Fido è una forma di credito che consente di avere liquidità disponibile in conto corrente anche quando il saldo è passivo, fino ad un limite prestabilito. Nella **Centrale Rischi** è classificato come "Rischio a Revoca". Questo perché la Banca può decidere, in qualsiasi momento, di revocarlo.

QUANDO RICHIEDERLO: il Fido ha lo scopo di coprire fabbisogni dettati da **situazioni impreviste** oppure **momentanee** oscillazioni negative dei Saldi di Cassa. Trattandosi di esigenze molto diffuse, il Fido di Cassa è praticamente presente in ogni azienda.

ERRORI DA EVITARE: il Fido di Cassa è lo strumento con i tassi d'interesse più elevati. Sebbene tali tassi vengano calcolati solo su quanto effettivamente utilizzato (e non sul totale concesso), nel lungo periodo si vanno a pagare interessi superiori rispetto ad altre tipologie di credito.

Oltre che svantaggioso sul piano economico, un uso improprio del Fido è rischioso sul piano operativo. Come detto si tratta di una scorta per gli imprevisti, quando viene utilizzato in forma permanente si rimane scoperti quando accade l'imprevisto. Le banche tendono ad allontanare quei clienti che sconfinano dalle Linee di Credito.

Quando non ci sono scorte contro gli imprevisti basta un episodio per sconfinare dai limiti concordati, e compromettere la **Centrale Rischio**, ovvero la credibilità verso il sistema bancario. La revoca del Fido di Cassa scatta proprio in situazioni come queste. Gestire correttamente il Fido di Cassa è semplice quando si ha una visione d'insieme delle dinamiche finanziarie e dei fabbisogni aziendali. Se il saldo di liquidità rimane a lungo vicino ai limiti di affidamento significa che stai usando lo strumento sbagliato rispetto alla tua esigenza di finanziamento.

2. CASTELLETTO: PER ANTICIPARE L'INCASSO DEI CREDITI

CHE COS'È: il Castelletto, o anticipo "Salvo Buon Fine" (SBF), è la forma di finanziamento che consente di disporre anticipatamente di cifre relative ai crediti verso clienti in scadenza nei prossimi 3-4 mesi. Ti permette di utilizzare subito denaro che altrimenti riceveresti dai tuoi clienti a distanza di qualche mese.

QUANDO RICHIEDERLO: il Castelletto è la **linea di credito più veloce** da ottenere. Si tratta infatti di uno strumento che permette alla Banca di avere **2 creditori**. Il "prestito" viene restituito alla banca quando il **nostro cliente** paga la fattura. Qualora il nostro cliente risultasse insolvente, la banca chiede alla **nostra azienda** di intervenire. L'anticipazione dei crediti è lo strumento ottimale per finanziare la crescita del **Capitale Circolante**.

ERRORI DA EVITARE: oltre al tasso di interesse il Castelletto ha un costo fisso calcolato sulla linea di credito concessa e non sul reale utilizzo.. Si chiama "Commissione Disponibilità Fondi" (negli e/c si trova con la sigla CDF) ed ha un costo annuo che può raggiungere il 2%. E' quindi inutile avere castelletti superiori alle proprie esigenze.

Esempio: se una azienda fattura 100 ogni mese con pagamenti medi a 60 gg potrà utilizzare un castelletto massimo di 200. Le aziende che fanno un uso massiccio e prolungato del castelletto, diventano vulnerabili in caso di improvvisi cali di fatturato. Se un mese i ricavi diminuiscono, ci sono meno crediti da anticipare, ovvero si rimane senza liquidità proprio nel momento di maggior bisogno. Come per il fido va utilizzato con criterio e metodo.



3. MUTUO CHIROGRAFARIO: PIU' TEMPO PER UN RIMBORSO SOSTENIBILE

CHE COS'È: non prevede una garanzia ipotecaria e ha una durata massima di 5 anni. E' la forma di finanziamento bancaria meno onerosa. A differenza di Fido e Casteletto, non può essere revocata, ovvero non può essere imposto un piano di rientro diverso da quello concordato in fase di erogazione.

QUANDO RICHIEDERLO: il Mutuo serve a finanziare un "fabbisogno strutturale". Accendere un mutuo significa ottenere liquidità da investire per interventi di carattere pluriennale, assicurandosi un tempo adeguato per la restituzione.

ERRORI DA EVITARE: sottoscrivere piani di rimborso di durata troppo breve con rate poco sostenibili. È assai frequente incontrare aziende con batterie di mutui stratificati nel tempo. Iniezioni di liquidità che danno un sollievo momentaneo ma che si portano dietro piani di rimborso impegnativi. L'effetto finale per l'azienda è di andare in confusione e perdersi nella rincorsa di nuovi mutui per far fronte alle rate di quelli precedenti. La soluzione a questo problema si chiama "Budget di Cassa".

4. LEASING: TRA AFFITTO E FINANZIAMENTO

CHE COS'È: il Leasing è un “Rischio a Scadenza” con uno schema di funzionamento simile al mutuo. Sul piano formale si tratta di un “affitto con diritto di riscatto”.

QUANDO RICHIEDERLO: il leasing è abbinato all'acquisto di un bene strumentale. La società di leasing cede il possesso ma mantiene la proprietà del bene fino al momento del riscatto. Si tratta di una garanzia aggiuntiva che permette alla Società di Leasing di erogare più facilmente rispetto ad un mutuo chirografario.

ERRORI DA EVITARE: il leasing ha un tasso superiore rispetto al mutuo e anche una serie di costi accessori che è bene conoscere. Prendere come riferimento il tasso di interesse applicato non è sufficiente, occorre chiedere i tassi effettivi (taeg e Tan) che tengono conto di tutti i costi in carico al contratto.

La descrizione schematica che ho proposto serve per andare subito al punto. Quando si parla di fondamentali, si tende a pensare di conoscere già tutto. Tuttavia gestire la routine è una cosa, ben diverse sono le situazioni di crisi.

La possibilità di una azienda di far fronte a fabbisogni di liquidità imprevisti non dipende molto dalle decisioni da prendere in quel momento. Dipende piuttosto dal suo equilibrio finanziario, ovvero dalle scelte fatte prima. Quando si lavora senza metodo, quando si utilizzano “a tavoletta” fidi di cassa e castelletti basta un niente per mettere in crisi un'azienda.

Ci sarebbero molti altri punti da approfondire su come utilizzare questi strumenti fondamentali, ma in questo blog voglio condividere in modo semplice solo gli aspetti più utili di ogni argomento. Lavoro con le PMI da molti anni, e conosco bene le difficoltà che gli imprenditori incontrano nel gestire e guidare un'azienda. Se queste tematiche ti interessano ti invito a iscriverti alla [newsletter mensile](#) e anche sul canale su [YouTube](#).