Flussi di cassa e rendiconto finanziario: la comunicazione tra Banca e Impresa (parte 1)

Posted by Paolo Battaglia on 16 February 2016 at 12:00 AM

Iniziamo oggi una chiacchierata in più parti sull'importanza della pianificazione e programmazione finanziaria e del Rendiconto Finanziario, anche (soprattutto!) al di là degli obblighi recenti in materia.

Il processo di pianificazione strategica e poi finanziaria dell'impresa è oggi diventato centrale, stante la sempre crescente velocità di cambiamento degli scenari competitivi.

Certo, anche la pianificazione s'è fatta essa stessa più complessa, per gli stessi motivi per cui le imprese patiscono questa fase di turbolenza, apparentemente solo finanziaria ma, naturalmente, anche economica e commerciale in particolare.

D'altro canto, come già avvenuto in altri periodi di recessione, per le imprese finanziariamente più solide e meglio gestite vi è la possibilità di innescare un processo virtuoso di metamorfosi che può consentire di cogliere future buone opportunità sul piano della innovazione, della ristrutturazione produttiva, della riorganizzazione e della ricerca di nuovi mercati di sbocco e di nuove partnership.

Negli articoli che seguiranno ci atterremo prevalentemente ai problemi di tipo finanziario, nella consapevolezza che i problemi di ordine finanziario nascono quasi sempre da questioni di ordine economico e non possono essere mai sganciati da questi, non fosse altro che per le ricadute in termini di costi finanziari.

Il rapporto con le banche risulta oggi più centrale che mai, manager e professionisti devono analizzare e poi pianificare le condizioni finanziarie più aderenti alle esigenze dell'azienda e devono saper chiedere alle banche e discutere con loro senza subire scelte e proposte non sempre tra le più salubri per l'azienda e devono saper comunicare piani industriali e programmi di strutturazione e ristrutturazione del debito bancario, anche al fine di evitare che l'azienda resti sostanzialmente in balia di valutazioni bancarie sommarie o poco concrete. Appare quindi necessario per le aziende fornire una chiave di lettura della propria realtà finanziaria.

Sappiamo bene che, per mille motivi, anche culturali e la cui disamina esula dall'oggetto di quel che in questa sede ci interessa, le aziende italiane sono sottocapitalizzate e quindi finanziariamente di debole struttura, rendendo difficoltosa una qualunque autonoma crescita dimensionale che prescinda dall'intervento del credito bancario nei processi di sviluppo (e sopravvivenza).

D'altro canto, Basilea II e III fissano dei vincoli oggettivi alla discrezionalità del sistema bancario nella gestione della politica del credito alle aziende. La speciale e preoccupata attenzione degli ultimi mesi della Banca d'Italia nei confronti della qualità del credito concesso ad alcuni clienti da parte delle banche ne è la controprova.

Sostanzialmente, le imprese sempre più dovranno essere in grado di adattare la struttura finanziaria alla volatilità del proprio mercato ed elaborare strategie che consentano loro di individuare gli investimenti più adeguati, sforzandosi di implementare sistemi informativi in grado di monitorare e programmare il credito bancario, sia per migliorare la redditività della gestione finanziaria che per evitare tensioni finanziarie, oltre che per confrontare le diverse offerte provenienti dal mercato del credito. Per le aziende che implementano un sistema di controllo di gestione, il monitoraggio dei costi finanziari consente loro di determinare con maggiore dettaglio i margini reddituali delle singole voci del portafoglio prodotti, pur in un'ottica strategica complessiva (Business Plan).

Un sistema di monitoraggio e previsione dei flussi finanziari e delle dinamiche dell'indebitamento consente anche di auto valutare e (in certi casi) migliorare il proprio rating creditizio, oltre che avere una chiara rappresentazione dei flussi finanziari generabili dalla gestione e poter, con più efficacia, interloquire con la propria banca e governare alcune scelte senza subirle.

Ovviamente, il professionista, soprattutto il Commercialista, gioca qui un ruolo fondamentale nell'assistere l'impresa nel predisporre bilanci improntati a trasparenza e attendibilità, verificare il perdurante equilibrio tra investimenti e fonti di finanziamento, favorire la patrimonializzazione dell'impresa e, soprattutto, predisporre Rendiconti Finanziari e Budget di Cassa chiari e prudenziali.

L'intervento e l'assistenza continua del professionista consentirà di ridurre l'onerosità del costo del finanziamento e di esporre l'azienda al rischio di tensioni finanziarie e di squilibri patrimoniali.

Continua - Accedi alla seconda parte qui.

Paolo Battaglia

Dottore Commercialista in Ragusa e ACA Chartered Accountant (ICAEW) a Londra

.