



Come comportarsi con la propria banca e con altri finanziatori

I finanziamenti

Il successo o l'insuccesso di un'attività dipendono dal fatto di disporre o meno di capitale a sufficienza per:

- acquistare l'attrezzatura e le scorte necessarie;
- pagare le spese generali come affitto, stipendi ecc.; e
- disporre di un fondo di riserva sufficiente per fornire capitale circolante aggiuntivo utilizzabile per cogliere occasioni particolari e per sopravvivere in caso di momentanee difficoltà.

Quali fondi sono necessari?

Le esigenze in termini di fondi possono essere suddivise in due categorie principali:

1. i costi iniziali (per es. il terreno, la costruzione, gli arredi, i macchinari, le materie prime, i veicoli, le spese preliminari all'apertura e le scorte di cui disporre al momento dell'apertura);
2. i costi di gestione quotidiani, come l'aumento delle scorte, gli stipendi e i contributi, l'affitto, le imposte, la pubblicità, il conto clienti ecc.

È fondamentale conoscere il totale di tutti questi costi. Occorre preparare una previsione del flusso di cassa che fornirà una ragionevole stima del fabbisogno di cassa per i primi 12 mesi. Se non siete in grado di preparare da soli la previsione del flusso di cassa, la cosa migliore sarà affidare tale incarico a qualcun altro.

Il denaro necessario per il funzionamento dell'attività può provenire da varie fonti, come i vostri risparmi o prestiti ottenuti da amici, parenti, investitori, banche commerciali, cooperative di credito oppure la Business Development Bank of Canada. Ulteriori aiuti finanziari possono comprendere le linee di credito offerte dai vari fornitori.

Esistono due tipi di fondi presi a prestito:

Finanziamenti a lungo termine

Servono per acquistare immobilizzazioni come edifici, macchinari e arredi; vengono restituiti in rate mensili di importo eguale.

Finanziamenti a breve termine



Servono per pagare beni circolanti come scorte, conti clienti e altre risorse di capitale circolante. In genere sono coperti da un pagherò a vista presso la banca e sono soggetti a fluttuazione settimanale o mensile, a seconda delle esigenze.

È più facile prendere denaro in prestito dando in garanzia delle immobilizzazioni, quindi è meglio non impegnare tutto il capitale netto in macchinari o edifici, ma è opportuno conservarlo per le esigenze di capitale circolante.

I finanziatori hanno bisogno di:

- vedere che siete in grado di ripagare il prestito attraverso le normali attività dell'impresa;
- vedere che il prestito è sufficiente a svolgere la funzione richiesta;
- una descrizione scritta del progetto (o dei progetti);
- le stime del flusso di cassa per i primi 12 mesi, ivi inclusi i piani di rimborso;
- una stima di profitti o perdite per il primo e il secondo anno;
- un elenco delle scorte e delle attrezzature;
- un elenco dei beni offerti come collaterali;
- una breve storia della vostra esperienza commerciale; e
- una dichiarazione relativa al vostro patrimonio netto personale.

Previsioni del flusso di cassa

La previsione del flusso di cassa rappresenta lo strumento più utile per assicurare la solvenza finanziaria. Per mezzo di tale stima potete cercare di prevedere tutti i fondi in entrata e in uscita e il risultante surplus o deficit. Tenete conto non solo dei budget operativi e di capitale, ma anche del rapporto fra vendite per contanti e vendite a credito, nonché delle abitudini di pagamento dei vostri clienti. Per effettuare una stima del flusso di cassa, dovete inoltre tener conto della tempestività con cui intendete pagare i materiali e la merce.

Attraverso un'analisi del flusso di cassa è possibile stimare:

- la quantità di liquidità necessaria per mandare avanti l'impresa ogni mese;
- quando sono necessari fondi aggiuntivi a breve termine dalla banca; e
- quando saranno disponibili fondi in eccesso per ridurre i prestiti bancari.

Queste informazioni possono servire a diluire nel tempo le spese di capitale in maniera più appropriata, ad accelerare la riscossione dei conti clienti, a fronteggiare un'eventuale mancanza di liquidità, a programmare con il debito anticipo i prestiti a breve termine e possibilmente a investire gli eventuali surplus temporanei.



Trovare una fonte di fondi

Per le piccole imprese, la più diffusa fonte di finanziamento è costituita dalla banca commerciale. Per fornire il capitale circolante, le banche possono offrire prestiti a breve termine, mutui a lungo termine e prestiti a fronte delle scorte o dei conti clienti, ecc.

Gli istituti bancari offrono inoltre una gamma completa di servizi bancari, fra cui: conti di deposito e conti di prestiti, sia personali che aziendali, acquisto e vendita di valuta estera, acquisto e vendita (o custodia) di titoli e altri preziosi, lettere di credito e fornitura di informazioni sul mercato e sul credito in Canada e in altri Paesi.

Le altre fonti principali di finanziamento sono le compagnie di assicurazioni, le società fiduciarie, le cooperative di credito, le società di finanziamento delle vendite a credito e del credito commerciale, le società di capitale di rischio e le società di factoring.

Il capitale proprio rappresenta il valore netto dell'impresa, poiché tutti gli altri finanziamenti corrispondono a qualche forma di prestito che alla fine dovrà essere rimborsato. Inoltre, i profitti di impresa possono essere reinvestiti come ulteriore forma di finanziamento dopo l'avviamento dell'impresa.

Anche il leasing può essere considerato una fonte di fondi. I tassi d'interesse sono relativamente elevati, ma i rimborsi sono deducibili dall'imposta sul reddito. Gli accordi di leasing sono generalmente utilizzati per macchinari, veicoli e attrezzature d'ufficio, laddove è preferibile evitare esborsi massicci di capitale.

Ottenere il massimo dalla banca

Prestiti bancari

Il coinvolgimento con il mondo bancario avviene ancor prima di aver avviato l'attività. Instaurate un buon rapporto di lavoro con la banca prescelta fin dal primo momento. Quando una banca conosce bene i propri clienti e le rispettive imprese, fornisce servizi migliori e più rapidi. In tale contesto, sarà più facile ricevere suggerimenti per il buon andamento finanziario dell'impresa, sarà possibile evitare di richiedere prestiti in momenti di crisi e si potranno pianificare i prestiti in modo sano.

Evitate sempre di cogliere la banca di sorpresa formulando richieste di fonti improvvise o impreviste.

A meno di non disporre di ricchezze personali e di voler utilizzare i vostri fondi, avrete bisogno dell'aiuto finanziario della banca sotto forma di prestito a termine per uno, o più d'uno, dei seguenti fini:

- come aiuto per impiantare la nuova impresa;
- per acquistare un'impresa già esistente;
- per acquistare nuove attrezzature;



- per poter disporre di ulteriore capitale circolante; e
- per ottenere i fondi necessari per rimborsare delle obbligazioni o delle azioni privilegiate in circolazione.

I rapporti con la banca

Punti da tenere presente

- L'unica cosa che colpisce le banche è un elevato standard di gestione. L'esperienza gioca un ruolo fondamentale nella pianificazione, l'organizzazione, la supervisione, la direzione, il controllo, lo sviluppo e la dimostrazione di precedenti successi.
- Le esigenze di prestito vanno organizzate con il debito anticipo, in modo da guadagnare tempo. Avendo a disposizione il tempo necessario e visto che le banche sono in concorrenza fra loro per attirare i clienti business di alto livello, è possibile che la banca sia maggiormente disposta a negoziare condizioni competitive, come i margini sui titoli, i tassi d'interesse e le richieste in materia di garanzie collaterali.
- L'assunzione del rischio deve essere calcolata e non una pura speculazione. Rammentate che le banche cercano di evitare i rischi, e non di assumersene.
- Formulate sempre la richiesta di prestito per iscritto avendo cura di predisporre tutta la documentazione di prestito prima di assumere altri impegni finanziari.
- Non prendete denaro in prestito sotto forma di scoperto bancario, a meno che la linea di credito non sia stata concepita a tale scopo. Qualsiasi linea di credito concordata verbalmente per gli scoperti ricorrenti dovrà essere ufficializzata il prima possibile.
- Negoziare le esigenze di credito fiscale alla fine dell'anno d'esercizio, quando il bilancio d'esercizio è ancora valido. Potreste essere tentati di ritenere che la successiva dichiarazione ad interim, sei mesi dopo, fornirà un'immagine migliore dell'attività, salvo poi scoprire che sarebbe stato meglio disporre di una linea di credito ridotta all'inizio dell'anno piuttosto che non averne nessuna nel bel mezzo di una stagione dall'andamento mediocre.
- Tenetevi aggiornati sugli atteggiamenti prevalenti in materia di assegnazione dei prestiti in modo da poter adattare di conseguenza l'amministrazione dei conti clienti e dei rimborsi.
- L'unico elemento umano costante del rapporto con la banca siete voi. Esistono circa 80 probabilità su 100 che il bancario con cui trattate oggi non si occuperà più del vostro conto da qui a due anni.
- In innumerevoli casi, i clienti degli istituti bancari firmano qualsiasi documento senza riflettere quando si trovano nella sede della banca. Prima di firmare, leggete, assicuratevi di avere ben compreso e conservate una copia di tutti i documenti bancari.

Instaurare un buon rapporto con la banca

Per instaurare un buon rapporto con la banca:



- informatevi sui servizi offerti dalla banca (ubicazione, orari di apertura ecc.); se risulta pratico, utilizzate la banca di cui si servono i propri clienti (sia già esistenti che potenziali);
- fornite al direttore di filiale tutte le informazioni di cui ha bisogno per ottenere l'approvazione del prestito da parte della sede centrale;
- concordate una volta all'anno una linea di credito per far fronte ai momenti di punta (ma prendete in prestito solo la somma necessaria, quando occorre);
- regolate il livello dei prestiti in funzione dell'evoluzione delle esigenze effettive;
- concordate piani di rimborso realistici;
- evitate gli scoperti; e
- tenetevi pronti a fornire delle garanzie per il prestito.

Cosa ha bisogno di sapere il finanziatore

Il finanziatore richiederà le seguenti informazioni:

- ammontare del prestito e durata prevista;
- motivo del prestito;
- breve storia dell'impresa;
- bilanci d'esercizio dell'impresa negli ultimi tre anni;
- dettagli della posizione finanziaria attuale, ivi inclusi dati specifici su:
 - i conti clienti;
 - i conti fornitori;
 - le scorte;
 - le immobilizzazioni;
 - il debito a breve e lungo termine;
 - i conti speciali;
 - i dati di fatto relativi alle operazioni dell'impresa;
 - i dati di fatto relativi alla gestione e ai dirigenti;
 - i dettagli del progetto da finanziare;
 - le dichiarazioni relative al flusso di cassa per i successivi 12 mesi (indicando eventualmente una linea di credito operativa);
 - i bilanci d'esercizio previsionali (indicando le esigenze attuali); e
 - le garanzie offerte.

La valutazione da parte del finanziatore

La richiesta sarà valutata in base ai seguenti elementi:

- il modo in cui sono stati pagati i debiti precedenti;
- il rapporto fra il debito e il valore netto;
- gli utili precedenti e i potenziali utili futuri dell'impresa;
- il valore e lo stato dei beni collaterali offerti in garanzia;
- la vostra reputazione e capacità gestionale;
- la possibilità che l'opportunità di business sia troppo aleatoria; e



- il fatto che abbiate preparato un piano economico-finanziario.

Collaterali accettati dal finanziatore

Il finanziatore accetterà in garanzia:

- un'obbligazione con ipoteca su tutti i beni e su tutte le proprietà del debitore ("floating charge");
- garanzie personali dei dirigenti di società a responsabilità limitata;
- co-firmatari o garanti;
- pegni sulle giacenze di magazzino;
- l'assegnazione di conti clienti, leasing, risparmi, ricevute di magazzino o titoli;
- il valore di rimborso di una polizza sulla vita; e
- un accordo che preveda di limitare gli stipendi, i prelievi e i rimborsi di prestiti dei proprietari, dei partner e dei principali azionisti.

Restrizioni imposte al debitore

- mantenere il capitale circolante a un livello prestabilito;
- fornire i bilanci d'esercizio su base annua o semestrale;
- condividere la struttura azionaria;
- limitare i dividendi;
- vendere la società o i beni;
- non creare nuovi debiti, se non alle condizioni convenute;
- non fornire garanzie per conto di altri; e
- limitare i prelievi o i profitti agli azionisti.

Garanzie per i prestiti a termine

Quanto segue può fungere da garanzia per i prestiti a termine:

- ipoteca su proprietà o beni personali;
- obbligazioni ("floating charge") su altri beni; e
- garanzie personali.

Il Canada-Ontario Business Service Centre (Centro servizi alle imprese del Canada-Ontario) (COBSC/CSECO) offre informazioni sulle attività imprenditoriali, nelle due lingue ufficiali del Canada, inglese e francese. Alcuni dei nostri documenti più importanti sono stati tradotti anche in altre lingue, per agevolarne la più ampia comprensione. Se desiderate ulteriori informazioni di natura imprenditoriale, potete chiamare il numero 1-888-576-4444 per parlare con un funzionario di COBSC/CSECO.