

PROFESSIONE

Dottore Commercialista: consulente strategico delle PMI per l'accesso al credito

ANNA FORESTI*
Ordine di Vicenza

Premessa.

Uno dei problemi annosi delle imprese italiane, soprattutto per quelle più piccole, è la scarsa patrimonializzazione, *rectius* la scarsa incidenza del capitale proprio sulle fonti di finanziamento. Quindi, il capitale investito verrebbe finanziato in misura minoritaria dal capitale proprio. Ciò può comportare un eccessivo indebitamento per le imprese, il quale potrebbe giustificarsi da una leva finanziaria positiva. Ma in una congiuntura economica come quella attuale, con tassi di interesse, seppur bassi, pronti ad aumentare stante anche l'aumento dell'inflazione in corso, sarebbe preferibile una maggiore patrimonializzazione dell'impresa, mediante la sottoscrizione di aumenti di capitale, l'effettuazione di versamenti a fondo perduto, il *private equity*, e altro ancora. Anche perché la sottocapitalizzazione è uno degli elementi principali che viene considerato dalle banche nell'attribuzione del *rating* di controparte, coerentemente con quanto disposto da *Basilea 3*.

Ma tant'è: il ricorso al sistema bancario è finora quello preferito. Ma l'accesso al credito è spesso precluso a quelle imprese con un livello di equilibrio finanziario ritenuto non accettabile, in quanto evidenzia il ricorso a frammentarie fonti di finanziamento per sostenere gli investimenti, trascurando l'opportunità di operare scelte strategiche accurate dal punto di vista finanziario.

Occorre implementare un percorso di riequilibrio da realizzarsi attraverso la diversificazione delle fonti di finanziamento e la riduzione della leva finanziaria. Questo è raggiungibile attraverso una minore dipendenza dal credito bancario, storicamente molto rilevante. Ma nella realtà dei fatti il tessuto imprenditoriale italiano dipende fortemente dal comparto bancario e necessita, quindi, di un processo di apprendimento indirizzato al perseguimento di obiettivi di rinnovamento organizzativo e strategico.

L'accesso al credito

È necessario un rinnovamento che passi per la conoscenza di come il sistema bancario valuta il merito creditizio, di quali strumenti utilizza per farlo, di come presentare al meglio la propria idea di business per accedere al credito. La prassi bancaria nazionale di istruttoria dei prestiti si è consolidata nell'analisi della posizione del richiedente affidamenti attraverso l'analisi della Centrale dei Rischi di Banca d'Italia, dei sistemi di informazione creditizia, dei dati di bilancio a consuntivo e prospettici e di tutte le altre informazioni reperibili nei pubblici registri (protesti, atti pregiudizievoli).

Saper leggere i dati della Centrale dei Rischi da parte dell'impresa richiedente affidamenti significa capire se in essi sono segnalati taluni utilizzi extra fido, oppure delle garanzie che magari l'imprenditore non sapeva fossero ancora in essere, come pure la presenza di strumenti finanziari derivati, come gli I.R.S. a copertura dal rischio tasso in contratti di finanziamento. In più, saper leggere i dati della Centrale Rischi permette un'efficace riconciliazione dell'indebitamento in essere con il sistema creditizio e quanto riportato in bilancio. A tal proposito, quanti Dottori Commercialisti ed Esperti contabili vengono interpellati dal proprio cliente a seguito di eventuali non accoglimenti di richieste di finanziamento che magari sono riconducibili alla propria posizione globale di rischio?

Inoltre, al fine dell'accesso al credito, possono venire richiesti dagli istituti di credito dei business plan che possano dimostrare la sostenibilità finanziaria del progetto d'investimento. La banca finanziatrice viene così agevolata nel proprio processo di valutazione della sostenibilità del servizio del debito, anche in ragione della vigente normativa di vigilanza.

Il ruolo del Dottore commercialista

Le P.M.I. non sempre sono preparate a leggere o produrre l'informativa di cui sopra, ad esprimere i propri piani futuri e a formalizzare una visione. Per questo motivo, la figura professionale del Dottore Commercialista può risultare centrale ed essenziale in questo. La figura professionale in questione possiede non solo le competenze per analizzare la realtà organizzativa e gestoria dell'imprenditore, ma anche e soprattutto la capacità di creare una relazione di fiducia a fianco dell'imprenditore, per guidarlo nell'esprimere al meglio quello che vorrebbe fare, quello che può effettivamente fare, come sostenersi finanziariamente. Ma il Commercialista non può oltremodo permettere che il cliente confidi nell'ottenimento di soluzioni rapide, quando non ha avuto modo di accompagnarlo pienamente nel definire una posizione finanziaria netta sostenibile dal punto di vista del rischio bancario. Ci vuole tempo, ci vuole una costante crescita organizzativa e strategica dell'impresa, rispetto alla quale il Dottore Commercialista può fornire un ottimo supporto professionale. In tal senso, si evidenzia che l'art. 2086 c.c., in conformità al nuovo Codice della Crisi e dell'Insolvenza (che entrerà in vigore, salvo proroghe, il prossimo 1° settembre 2021), rammenta la necessità di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, in funzione della rilevazione tempestiva della crisi d'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di adoperarsi senza indugio per l'attuazione delle procedure volte al superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale. L'adozione di adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili parametrati anche alla piccola realtà imprenditoriale sono condizione necessaria per intraprendere una crescita organizzativa e strategica in tal senso. La figura del Dottore Commercialista e dell'Esperto Contabile può benissimo diventare la guida dell'imprenditore nell'analisi della visione strategica al fine di esplicitarla e di perseguirla con convinzione, introducendo strumenti di controllo adeguati che si possano riflettere anche sulla redazione di piani strategici strutturati, volti all'ottenimento di linee di credito dimensionate al reale fabbisogno, in un'ottica di efficienza finanziaria.

* Praticante ODCEC, iscritta all'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Vicenza

DIREZIONE

DIRETTORE RESPONSABILE
ADRIANO CANCELLARI
cancellari@euraaudit.it

VICE DIRETTORE
GIANGIACOMO INDRI RASELLI
giacomo.indri@gmail.com

STAFF DI DIREZIONE

EZIO BUSATO
info@studiobusato.it
GIORDANO FRANCHINI
giofrank@mduvr.com
GERMANO ROSSI
germano.rossi.65@gmail.com
FLAVIA GELMINI
flavia.gelmini@tla-partners.com

COMITATO DI REDAZIONE

Belluno
ALESSANDRO BAMPO
alessandro.bampo@bampo.it

Bolzano
LUCIANO SANTORO
luciano@studiols.bz.it

Gorizia
CLAUDIO POLVERINO
claudio@polverino.net

Padova
GIANGIACOMO INDRI RASELLI
giacomo.indri@gmail.com

Pordenone
KETI CANDOTTI
keticandotti@tiscalii.it

Rovigo
IRENE BONONI
irene@irenebononi.it

Treviso
ALBERTO DE LUCA
adeluca@delucacommercialisti.com

Trieste
LAURA ILARIA NERI
laurailaria.neri@studioneri.info

Udine
ELISA NADALINI
nadalini@arkimede.it

Venezia
STEFANO DANESIN
stefanodanesin@studiodanesin.it

Verona
CLAUDIO GIRARDI
c.girardi@dotcomquadranteeuropa.it

Vicenza
ANTONIO SACCARDO
antoniosaccardo@hotmail.com

Redazione
segreteria@commercialistideltriveneto.org
Via Santuario, 41
35031 Abano Terme (PD)

La teoria economica una delle più idee hanno u di Aristotele sulle d dibattito degli scola: sul commercio ester Si può affermare c cambiamenti che es economiche; tuttavia stesse teorie influen scritto Bertrand Rus un lato chi ha magg a sopravvalutare l'in nel considerare i te operano come se n eventi".

Se si assume che lo principi in base ai q presente che la ste come le scienze fis sociale e storico. Qu il pubblico, se da u modo il sistema funz anche quale sia il gi eludono questa dom: di opinione anche pr In generale possia libero scambio e l'e economico in conc domanda, interesse, j dell'analisi teorica. I fine del diciassettesim alle quali questi cor precedenti; in pratic allo sviluppo del sist

IL VECCHIO TES'

Le opinioni econon primitive, ma è indut uomini è stata enorm possedeva alcune car Certamente non è p finché questo è di spiegazioni, come, p cacciatori. Quando, p divengono più compl prodotti eccedenti, l'e un iniziale tentativo c Nella Bibbia troviam severe, i diritti di prog giubilare o con formi Successivamente si s di accumulare ricche: Re con le proteste e netta divisione fra ric e la prodigalità nella dazi e gabelle, dal 17