

Quando il controllo di gestione incontra la gestione del credito

di [Commercialista Telematico](http://www.commercialistatelematico.com)

Publicato il 30 Marzo 2015

Lo strumento aziendale del controllo di gestione è un sistema fondamentale anche per costruire una corretta pianificazione finanziaria e per migliorare le capacità di accesso al credito bancario

L'Italia è il paese europeo che maggiormente soffre dell'accesso al credito.

I fattori sono molteplici ma quello che spicca per importanza è sicuramente la dimensione piccola delle aziende presenti sul nostro territorio, dimensione troppo contenuta per far fronte ad esigenze crescenti di liquidità che un'oramai incancrenita crisi comporta.

Ora, considerando che la banca non ha più le risorse per conoscere in modo specifico le singole imprese (visto il gran numero di clienti che ogni addetto bancario deve seguire, alle volte anche pari a 300), spetta all'impresa "capire" il metro di giudizio della banca e comprendere le ragioni di questo modo di giudicare, trasferendo contestualmente tutte le informazioni di cui la stessa necessita al fine di ottenere il tanto agognato credito.



la banca dal canto suo classifica i clienti in base al rating e, estremizzando, avremmo:

1. Cliente con buon rating e buone prospettive (fascia di clientela da incentivare)
2. Cliente con rating medio da conservare (e questa fascia è da gestire)
3. Cliente con rating basso, da tenere sotto osservazione (fascia di clientela da ridurre)

In quest'ottica la banca pone in essere una vera e propria politica commerciale che basa la propria ragione di esistere su di una perenne crisi che ha prosciugato capitali e liquidità. Per questo motivo diventa indispensabile per ogni impresa realizzare una valida comunicazione con l'istituto di credito, comunicazione che non si limiti soltanto alla presentazione di pochi schemi riclassificati come è successo sino ad oggi.

Realizzare un business plan troppo spesso significa (almeno per le piccole imprese) mettere insieme tre esercizi previsionali accomunati semplicemente da un incremento del fatturato che quasi mai si verificherà nella realtà (chissà perché poi i business plan presentati in banca vedono sempre l'azienda in crescita e mai in recessione). In questo modo un'opportunità importante come l'ottenimento di risorse liquide diventa una noiosa routine alla quale nessun addetto bancario dà il giusto peso, con il rischio di vedersi rifiutata la richiesta di prestito ferma restando la perdita di tempo prezioso che tutto ciò comporta.

Alla semplice presentazione di documenti sintetici, incompleti e/o comunque poco esaustivi, si sommano altri comportamenti dell'azienda per così dire sconvenienti, quali ad esempio la gestione casuale dei rapporti con l'istituto, demandati oggi ad uno e domani ad un altro dei dipendenti, oppure la mancata partecipazione ad incontri, meeting e quant'altro possa avvicinare l'azienda alla banca e alle varie figure in essa presenti.

Alle volte anche un semplice invito dell'imprenditore rivolto al capo area o comunque a chi si occupa dell'erogazione del credito a visitare la propria azienda risulta qualcosa di impensabile, invece sarebbe un ottimo motivo per conoscersi meglio e creare un'atmosfera di fiducia nei rapporti professionali.

Rapporti che migliorerebbero di gran lunga se, come già anticipato, oltre ai soliti tre bilanci previsionali, l'azienda cliente dimostrasse un maggiore impegno nella predisposizione di materiale finalizzato all'ottenimento di quanto voluto. Nella fattispecie è opportuno illustrare nel proprio piano strategico, tra gli altri, i seguenti aspetti:

- Punti di forza e di debolezza del proprio portafoglio prodotti;
- Prodotti serviti, modifiche al portafoglio prodotti, marginalità prodotti;
- Il vantaggio competitivo dell'azienda rispetto ai competitor;
- Canali di distribuzione;
- Tecnologie utilizzate;
- Investimenti effettuati e da effettuare e così via;

Proprio qui avviene l'intersezione tra accesso al credito e controllo di gestione, infatti molti dei punti elencati possono essere conosciuti solo ed esclusivamente se nell'azienda è in essere un puntuale controllo di gestione, meglio se accompagnato da un corretto sistema di contabilità industriale. Tutto ciò poi prescinde dalla grandezza dei clienti serviti; in banca ci vanno tutti e i piccoli imprenditori forse anche più degli altri, quindi una gestione moderna dei proprio conti è conveniente tanto se si tratta di una ditta individuale quanto se si parla di un artigiano o una piccola impresa metalmeccanica. Il punto risiede nel fatto che il piccolo impresario difficilmente può essere aiutato da qualcuno che non sia il proprio commercialista, ragion per cui è importante che quest'ultimo abbia gli strumenti adeguati per poter supportare il cliente a centrare i propri obiettivi.

30 marzo 2015

Commercialista Telematico