

Risorse Finanziarie

L'azienda ha risorse finanziarie per l'implementazione di nuovi progetti o iniziative?

La finanza aziendale è uno strumento di supporto alle decisioni di un'impresa, poiché riporta in termini economici ciò che dice la strategia. In un contesto caratterizzato da scarsità di risorse finanziarie, bisogna essere in grado di trovare il loro **migliore utilizzo**. Quindi, **un'accurata pianificazione finanziaria**, permette di effettuare scelte più consapevoli, in base alla valutazione degli investimenti potenziali.

Un'azienda che può definirsi "*sana*" dovrebbe sempre detenere una quantità minima di fonti disponibili, per effettuare nuovi progetti o iniziative. Tuttavia, quando si parla di fonti, non ci riferiamo esclusivamente a risorse monetarie, in quanto assumono notevole importanza anche il valore del **tempo** e la **rete relazionale** a disposizione dell'azienda.

L'azienda ha debiti che mettono a rischio il suo futuro?

Un'azienda può finanziarsi in due modi: o tramite **capitale proprio**, o tramite **emissione di debito**. Tuttavia, bisogna trovare un giusto equilibrio tra queste due fonti. Spesso, risulta vantaggiosa la contrazione di un debito, in quanto può generare benefici dal punto di vista fiscale; tuttavia, bisogna tenere conto di numerosi fattori, per garantire la sostenibilità del debito stesso. Tra questi, i principali sono il tasso d'interesse pagato sulle somme ricevute e la durata contrattuale del finanziamento, che devono essere sempre contestualizzati rispetto alle caratteristiche finanziarie di un'impresa, per evitare l'aumento del rischio di insolvenza.

L'azienda ha crediti inesigibili che sono andati insoluti e la mettono in difficoltà?

Un credito diventa inesigibile nel momento in cui ci si rende conto che il debitore non è più in grado di far fronte all'impegno di pagamento, precedentemente preso. Nel momento in cui l'azienda si trova in bilancio crediti che sono andati insoluti, sarà opportuno affrontare il problema, modificando le proprie aspettative future di guadagno e considerando quel vecchio credito come un costo per l'esercizio corrente.

Al fine di evitare questa situazione, prima di concludere qualsiasi tipologia di contratto, è bene accertarsi della capacità di adempimento della controparte.

L'azienda ha mutui o prestiti che riesce con difficoltà a restituire?

Per rispondere a tale quesito, si rimanda al primo e al secondo aspetto trattati in questa sessione.

L'azienda ha valutato l'opzione di essere messa in vendita?

Nella realtà, i proprietari delle aziende sono riluttanti nel considerare l'opzione di mettere in vendita il complesso aziendale. Alcune volte, l'imprenditore è abbagliato dal "*valore affettivo*" che lo lega all'impresa, tale da non consentirgli un'oggettiva valutazione di tutti i possibili scenari futuri.

Risulta vantaggioso vendere un'azienda, nel momento in cui si riceve **un'offerta d'acquisto maggiore dei possibili proventi futuri**, in modo tale da garantire una continuità dell'attività d'impresa, non raggiungibile senza questa opzione. Quest'ultimo aspetto può aversi se il know how e le risorse finanziarie non sono sufficienti a garantire una performance positiva di lungo periodo.