Fondo Garanzia PMI

Pre valutazione

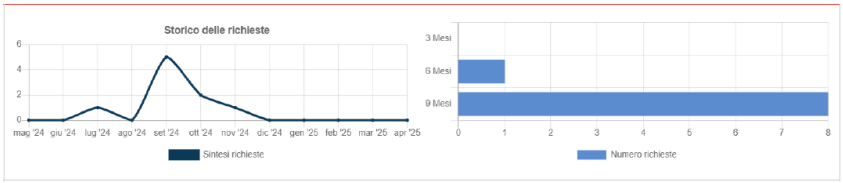
DATA

COMMITTENTE

Partita iva

BBS
PRATICHE & SERVIZI
we value you time

DATI SINTETICI SOCIETA’

Denominazione	Alpha Srl
Partita Iva	1111111111
Anni esercizio attività	5
Bilanci disponibili	2
Anno bilancio ultimo	2022
Fatturato ultimo anno	2.534.0000
Patrimonio	225.000
Capitale sociale	10.000
Utile ultimo anno	108.000
Attivo/Passivo Patrimoniale	589.000
Attività prevalente	Fornitura ed assistenza apparecchiature medicali
Dipendenti	10
Valutazione credit check[1]	57
Presenza di Protesti	No
Pregiudiziali	No
Fido (*)	56k (verificare sempre le annotazioni)
Accesso informazioni ultimi	

ESEMPIO REPORT

[1] Una scala da 0 a 100, più il valore è alto meglio è

i. Leggenda

Valutazione Generale

Le informazioni contenute in codesto report devono intendersi altamente confidenziali e non possono essere riprodotte, diffuse e cedute, neanche a titolo gratuito, a terzi; il cliente s'impegna ad utilizzarle con la dovuta diligenza del buon padre di famiglia per i soli fini istituzionali per i quali è stata richiesta e di usare tutta la prudenza necessaria affinché la stessa sia archiviata in modo sicuro; inoltre le informazioni qui fornite non possono essere oggetto di contestazioni da parte del cliente ne di richiesta di risarcimento per i costi sostenuti, ovvero per aver assunto o non assunto decisioni.

La presente relazione si basa su fonti diverse, derivanti in gran parte da registri pubblici e da servizi finanziari specializzati; tali informazioni a loro volta sono elaborate secondo una metodologia consolidata indirizzata prevalentemente a soggetti che intendono intraprendere rapporti commerciali o avviare procedure di recupero crediti, ecc in sostanza sono finalizzati alla riduzione del rischio.

Tale modalità fornisce un quadro generale sul soggetto abbastanza vicino alla realtà anche se con una certa approssimazione; approssimazione tanto più lontana dalla realtà tanto più il cliente ha una storia imprenditoriale limitata nel tempo.

Alla luce di ciò il cliente prende coscienza che tale visione è parziale e limitata e che di conseguenza è tenuto ad usare la prudenza del buon padre di famiglia, nonché di acquisire ulteriori elementi per una valutazione più circostanziata della situazione.

Indicazione di fido

Nel caso al soggetto sia data un indicazione di fido, ovvero di massima esposizione consigliata, questo va preso sempre con la dovuta cautela, perché questa indicazione è fornita non sulla base di uno studio analitico ma semplicemente valutando la capacità di far fronte agli impegni di quel soggetto in relazione ai numeri di bilancio, dalla presenza o meno di informazioni storiche, tuttavia non tengono assolutamente conto di altri parametri che invece una attenta valutazione non può trascurare come ad esempio il mercato nella quale opera, gli azionisti e gli amministratori ed i loro CV imprenditoriale. Questo ragionamento vale sia per un impresa al quale viene assegnato un fido sia un impresa che non gli viene riconosciuto un fido; ad esempio se un impresa cambia natura giuridica magari con anni di storia anche se non cambia il codice fiscale è possibile che gli venga azzerato il fido, questo succede quando ad esempio si passa da una società di persone ad una società di capitali; magari l'azienda è la stessa, il management è lo stesso; fino a ieri era altamente affidabile e domani non lo è più. Quindi attenzione.

Accesso informazioni

Questo valore identifica il numero delle imprese che hanno effettuato interrogazioni sul soggetto; anche questo è un dato indicativo da prendere con le molle non perché può essere sbagliato, ma semplicemente perché le motivazioni possono essere diverse. Qui di seguito a titolo puramente indicativi cerchiamo di segnalare le ragioni che possono portare ad un aumento delle richieste di informazioni sulla società.

- *L'azienda richiede forniture con pagamenti dilazionati e vuole capire se concedere una dilazione ed in che misura*
- *L'azienda assegna ordini anomali rispetto al suo andamento regolare*
- *L'azienda si sta aprendo a nuovi fornitori i quali devono assegnare dei fidi*
- *L'azienda sta chiedendo prestiti*
- *Ci sono nuovi fornitori che si vogliono far avanti e stanno cercando di "canalizzare" la propria offerta e quindi si informano sia per capirne le potenzialità ma per avere anche informazioni sul management*
- *C'è qualche cliente di questa impresa che deve fare un ordine importante e vuole approfondire le cose come stanno*
- *E' check di routine previsto dalle norme di auditing che determinate imprese al fine di prevenire rischi*

Peraltro alcune di queste voci dipendono anche molto dal settore in cui opera l'impresa ad esempio le imprese che hanno cicli di vendita stagionali naturalmente possono avere un andamento altalenante.

ESEMPIO DI REPORT

i. Esito valutazione economica-finanziaria

Risultato

Classe di valutazione	5
Fascia di valutazione	3
Probabilità di inadempimento	1.61%
Sofferenze	
Fallimento	
Info Rating	

Indicatori

Descrizione	Giudizio	Incidenza
A. Debiti a breve/Fatturato	Medio	12.69%
B. Oneri finanziari/MOL	Medio Alto	6.80%
C. Oneri finanziari/Valore della produzione	Medio	20.28%
D. Totale debiti/Patrimonio netto	Medio Basso	20.58%
E. Disponibilità liquide/Fatturato	Medio Alto	18.95%
F. Variazione Fatturato		9.43%

Siamo spiacenti di comunicarle che l'esito non è stato positivo, ovvero avete raggiunto un rating leggermente inferiore al minimo consentito per cui all'impresa è stata classificabile come "VULNERABILE".

ii. AVVISO

Le informazioni contenute in codesto report devono intendersi altamente confidenziali e non possono essere riprodotte, diffuse e cedute, neanche a titolo gratuito, a terzi; il cliente s'impegna ad utilizzarle con la dovuta diligenza del buon padre di famiglia per i soli fini istituzionali per i quali è stata richiesta e di usare tutta la prudenza necessaria affinchè la stessa sia archiviata in modo sicuro; inoltre le informazioni qui fornite non possono essere oggetto di contestazioni da parte del cliente ne di richiesta di risarcimento per i costi sostenuti, ovvero per aver assunto o non assunto decisioni. La presente relazione si basa su fonti diverse, in gran parte sono informazioni su fonti pubbliche, che elaborate secondo una metodologia consolidata fornisce un quadro generale sul soggetto con una discreta approssimazione; ovviamente il cliente prende che tale visione è parziale e comunque limitata e di conseguenza è tenuto ad usare la prudenza del buon padre di famiglia, nonché di acquisire ulteriori elementi per una valutazione più circostanziata della situazione.

ESEMPIO DI REPORT

iii. Outlook

L'azienda non risulta aver conseguito il risultato atteso prevalentemente perché l'indebitamento è sproporzionato rispetto al patrimonio aziendale; inoltre risulta un certo squilibrio tra crediti e debiti a breve; gli investimenti sono sostanzialmente assente e quindi non potranno generare flussi di cassa positivi; altro aspetto è data dal ciclo di vendita (tempi di incasso e pagamento) particolarmente lunghi; questo rende il sistema potenzialmente instabile, ovvero vulnerabile, in quanto è sufficiente un riduzione, anche non significativa, della domanda o qualche problema finanziario di un cliente importante che l'azienda può entrare in crisi e non ha sufficienti risorse per sostenerne l'impatto.
Si rileva che di positivo l'impresa presenta un discreto tasso di crescita e una marginalità in linea con il settore in cui opera; inoltre non essendoci costi finanziari significativi ed ammortamenti di fatto EBITA corrisponde all'utile prima delle imposte ; insomma malgrado i problemi di cui sopra l'impresa sembra che abbia le carte per poter sostenere un finanziamento, tuttavia in base alla regole del fondo, purtroppo la vulnerabilità non è un elemento secondario.
Si consiglia di lavorare su questo aspetto migliorando il rapporto tra debiti e patrimonio, attraverso la trasformazione degli utili in capitale; da una simulazione infatti qualora si faccia questa operazione la classe di merito salirebbe di 1 punto e si potrebbe avere accesso al fondo di garanzia e questo aprirebbe la strada alla possibilità di fare quegli investimenti in innovazione che potrebbero migliorare i risultati economici

E' da rilevare che molto probabilmente un istituto finanziario che conoscesse il cliente non avrebbe bocciato la richiesta purchè gli importi fossero contenuti; questo differenza di comportamento tra questo ipotetico istituto finanziario ed MCC è dovuto dall'input "politico" che viene dato dal management (per le banche) o dalla politica (per MCC) ovvero stringere o allargare i criteri di valutazione. Ad esempio sotto il periodo del Covid i requisiti erano molto meno restringenti e quasi tutti potevano attingervi al FONDO DI GARANZIA (ricordiamo i famosi 25.000 concessi a centinaia di migliaia di imprese) ; oggi invece la politica ha imposto politiche più restrittive e di conseguenza l'asticella si è alzata. Quindi in sostanza non escluderei un tentativo ricordandosi che le richieste vanno comunque a finire nella centrale rischi SIC (quelle private) e vi rimangono per 6 mesi anche se il finanziamento non è concesso.

ESEMPIO DI REPORT