

## Le informazioni necessarie per accedere ad un affidamento a condizioni ottimali

di Rupert Limentani (\*)

**D**all'entrata in vigore dell'Accordo di Basilea 2 si parla molto di «trasparenza» nel rapporto fra banca e impresa e, addirittura, di partnership, senza però che si riesca, il più delle volte, a concretizzare il significato di tali parole. In questo contributo si cerca di fornire una guida affinché le aziende possano individuare quali informazioni ed elementi faciliterebbero il rapporto.

Il concetto di trasparenza viene riportato nell'Accordo di Basilea 2 ma, come ovvio, trattandosi di un accordo per il sistema bancario, viene riferito al comportamento delle banche stesse nei confronti del mercato e quindi verso la clientela, non certo a quello dell'azienda nei confronti del sistema bancario.

Per quanto riguarda il comportamento delle aziende ci si deve basare su normali regole di buona comunicazione fra due partners commerciali e anche sulle esigenze informative delle banche nel momento in cui esse svolgono una pratica di fido.

Il rapporto banca-impresa deve essere basato sul riconoscimento reciproco del ruolo di ognuno: in questa partnership, infatti, uno dei due presta soldi all'altro, ma in cambio pretende di poter accedere a informazioni finanziarie e gestionali che lo mettano in grado di effettuare una valutazione oggettiva e completa.

Spesso l'azienda non si rende conto che è nel proprio interesse assicurarsi che la banca abbia a disposizione tutti gli elementi, finanziari e non, per l'assegnazione di un rating ottimale, poiché le conseguenze di una mancata informativa portano ad un rating troppo basso e ad un costo del credito più elevato di quello che dovrebbe essere e, in caso estremo, ad una preclusione ingiusta all'accesso al credito bancario.

L'azienda spesso non si rende conto di quali sono gli elementi di cui ha bisogno la banca; si esaminano quindi quali sono i dati e le informazioni utilizzate dalla banca nello svolgimento di una pratica di affidamento e l'assegnazione di un rating.

### Come le banche svolgono una pratica di affidamento alla luce di Basilea 2

L'analisi bancaria comprende l'analisi quantitativa dei dati di bilancio, una valutazione qualitativa dell'azienda e una valutazione dei dati andamentali. Di questi tre elementi quello più importante, con un peso superiore al 50%, è l'analisi di bilancio. Se l'esame dà esito negativo, nel senso che il bilancio non evidenzia né sufficiente forza patrimoniale né un livello reddituale soddisfacente, la pratica si arena senza che si proceda verso una valorizzazione degli altri elementi (a meno che l'azienda non proponga delle garanzie molto solide, quali pegno su titoli o un immobile a garanzia).

L'esame dei dati qualitativi valuta una serie di fattori fra cui la capacità imprenditoriale del titolare e del management, la struttura della proprietà, l'andamento del settore, la posizione di mercato dell'azienda, la concentrazione della clientela, per poter includere l'impatto di questi fattori nell'esame e quindi di capire se l'andamento del passato verrà mantenuto anche in futuro.

I dati andamentali comprendono in sostanza la valutazione dei flussi di ritorno della Centrale dei Rischi di Banca d'Italia di un periodo, integrata con l'esame dei dati interni della banca stessa su eventuali sconfinamenti, ritardi o altre inadempienze. Generalmente l'esame comprende i dati per un periodo di almeno tre anni.

Esiste una «asimmetria informativa» per gran parte

#### Nota:

(\*) L & P - Limentani & Partners.

di queste informazioni, soprattutto per quelle del secondo e terzo gruppo: la banca conosce i dati andamenti ma raramente comunica spontaneamente all'azienda, ad esempio, il verificarsi di anomalie nella Centrale dei Rischi. Da parte sua, l'azienda tipicamente conosce molto bene le informazioni di natura qualitativa della propria realtà ma difficilmente li comunica alla banca in modo organico e strutturato. Inoltre l'«asimmetria informativa» si estende anche ai dati di bilancio, cosa che potrebbe meravigliare le aziende; invece dal punto di vista della banca il bilancio - inteso come conto economico e stato patrimoniale - da solo è insufficiente per una valutazione seria e completa.

### Varie tipologie di informazioni

L'azienda generalmente fornisce alla banca il proprio bilancio, senza però rendersi conto che questo è un documento «ibrido»: infatti mentre il conto economico riporta ricavi e spese del periodo di un anno, lo stato patrimoniale è una fotografia della situazione in essere al 31 dicembre dell'anno. Questa combinazione rende impossibile all'analista bancario calcolare e valutare con precisione una serie di elementi importanti, quali:

- la stagionalità del fatturato e la durata del ciclo monetario (giorni cliente, giorni fornitori, rotazione magazzino);
- l'andamento infra-annuale della posizione finanziaria netta, il costo del debito bancario e i piani di ammortamento leasing;
- la percentuale degli insoluti;
- il prezzo d'acquisto cespiti (immobilizzazioni) e consistenza fondi di ammortamento;
- l'analisi dei costi con suddivisione in spese fisse e spese variabili (per l'analisi regressiva del punto di break-even); analisi costi e ricavi per area (attività caratteristiche, attività non caratteristiche, attività finanziarie attività straordinarie);
- i dati di costo e ricavo dei diversi settori facenti parte dell'attività caratteristica.

Prendendo in considerazione questi elementi, si possono capire i motivi per cui è nell'interesse dell'azienda fornire alla banca informazioni e dati aggiuntivi.

### *La stagionalità del fatturato e la durata del ciclo monetario (giorni cliente, giorni fornitori, rotazione magazzino)*

La stagionalità del fatturato può influire in modo molto forte sul fabbisogno finanziario e sulla posizione finanziaria netta in corso d'anno; infatti la posizione a fine anno potrebbe non essere affatto tipi-

ca del resto dell'anno. L'analisi di un'azienda dall'andamento stagionale può essere soggetta a delle vere e proprie distorsioni se i dati patrimoniali utilizzati sono solo quelli di fine periodo.

A titolo esemplificativo, si ipotizzi un'azienda il cui fatturato ammonta a € 6 milioni in un anno, di cui il 70% si concretizza negli ultimi tre mesi dell'anno e i cui clienti pagano a 90 giorni. Al 31 dicembre lo stato patrimoniale indicherà crediti verso clienti per circa € 4,2 milioni (tutto il fatturato dell'ultimo trimestre). Un'analista bancario che dovrà calcolare i tempi medi di pagamento rapporterà quei crediti in percentuale al fatturato dell'anno - € 6 milioni - e moltiplicherà il risultato per 365 per ottenere il numero medio di giorni di credito, con un risultato sbalorditivo: 255 giorni!

In questo caso l'analista che ha a disposizione solo il bilancio ufficiale di fine anno potrebbe valutare negativamente l'azienda pensando che essa abbia problemi ad incassare dai propri clienti. Il malinteso potrebbe essere fugato se l'azienda fornisse un quadro della stagionalità del fatturato e un'analisi dei tempi di incasso dei propri clienti.

Analogamente all'analisi bancaria dei giorni cliente, lo stesso malinteso potrebbe sorgere anche nella valutazione dei tempi di pagamento dei fornitori o dei tempi di rotazione del magazzino.

L'errata valutazione dei giorni fornitori e dei giorni magazzino porterebbe ad una valutazione negativa, in quanto la banca potrebbe valutare che l'azienda tarda troppo a pagare i fornitori (indicativo di tensioni di liquidità) oppure che il magazzino contiene materiale obsoleto o invendibile.

### *Andamento infra-annuale della posizione finanziaria netta, il costo del costo del debito bancario e i piani ammortamento leasing*

Lo stesso malinteso sopra accennato potrebbe evidenziarsi nel momento in cui la banca cerca di calcolare il costo del credito raffrontando gli interessi passivi e altri oneri finanziari dell'anno intero con la posizione finanziaria di fine anno. Mentre gli oneri finanziari dell'anno riflettono l'indebitamento giornaliero in 365 giorni, la posizione finanziaria netta del 31 dicembre è un valore casuale, potenzialmente molto diverso dal livello medio di indebitamento.

Si immagini che un'azienda paghi il credito mediamente il 5% e che nell'anno a fronte di indebitamento medio di € 4,5 milioni abbia pagato oneri finanziari per € 225.000 (€ 4,5 milioni x 5%). Se questa azienda in dicembre ha avuto molti incassi e ha chiuso l'anno con una posizione finanziaria netta

che evidenzia un livello di indebitamento di soli € 2,1 milioni, l'analista bancario calcola il costo del debito raffrontando gli oneri finanziari con questo valore e ottiene un costo del debito del 10,7%, più del doppio rispetto al costo vero.

Anche questo «malinteso» potrebbe avere delle ripercussioni spiacevoli: se la banca calcolasse il costo del credito a questo livello, ciò potrebbe portare a due conseguenze: primo, la banca potrebbe rivedere le proprie condizioni, aumentandole per «allinearsi con le altre banche»; secondo, potrebbe calcolare un livello esagerato per il WACC. Si precisa che tale costo deve essere giocoforza inferiore al ritorno sul capitale investito per fare che l'azienda sia da considerarsi profittevole. Un livello artificialmente alto di WACC farà in modo che l'analista si attenda un livello di ritorno sul capitale investito alto anch'esso, con il risultato che l'azienda verrebbe considerata insufficientemente profittevole per remunerare il costo del capitale, nonostante essa effettivamente generi buoni utili.

Infine, se l'azienda ha in corso delle operazioni di leasing e il bilancio non viene ancora redatto con le nuove regole IAS/IFRS, le transazioni di leasing appaiono nello stato patrimoniale solo nella parte «sotto la riga» fra i conti d'ordine, mentre nel conto economico vengono spese le rate pagate.

Molte aziende ignorano che l'analisi bancaria riporta in bilancio le operazioni di leasing assimilandole a tutti gli effetti a prestiti a medio termine. Infatti un leasing non è altro che un mutuo garantito dalla titolarità del bene. Quindi nello stato patrimoniale si troverà nell'attivo il valore residuo del cespite e nel passivo il debito residuo (solo in linea capitale), mentre nel conto economico al posto delle rate verrà inserita la sola quota interessi, nonché ammortamenti sul cespite. È evidente che modifiche di questo genere cambiano significativamente l'utile netto e il patrimonio. Alla fine dell'operazione di leasing le due metodologie dovrebbero risultare allineate, ma nel frattempo può sussistere un disallineamento di notevole entità.

Spesso l'effetto è quello di alzare l'utile netto e quindi anche il patrimonio netto, in quanto la durata del leasing è generalmente inferiore al periodo di ammortamento. D'altra parte, portare nello stato patrimoniale una nuova voce di indebitamento modificherà in peggio l'indice mezzi propri/indebitamento (il cosiddetto leverage). L'azienda potrebbe quindi non riconoscersi nei dati di bilancio utilizzati dalla banca se non comprendesse le modifiche che la banca abitualmente effettua. A questo fine sarebbe utile che le aziende fornissero spontaneamente

alle proprie banche i piani di ammortamento delle operazioni di leasing in corso, in modo che possano essere inserite nel calcolo in modo corretto.

### *Percentuale degli insoluti*

Può sembrare strano che sia proprio la banca a necessitare di dati sugli insoluti quando è la banca stessa a comunicare all'azienda che una Ri.Ba. non è andata a buon fine. Invece i dati statistici delle banche sono incompleti su questo punto, per due motivi.

Il primo è che ogni banca «vede» solo gli insoluti che transitano dalle proprie casse e non quelli degli altri. Ogni banca vede solo una piccola parte del quadro complessivo ed è soltanto l'azienda che può mettere insieme le varie parti. Nessuna delle banche è in grado di sapere se gli insoluti sulle proprie casse sono tipici dell'andamento dell'azienda o se ci sono forti differenze con altre banche (in positivo o in negativo).

Il secondo motivo consiste proprio nelle modalità di funzionamento dello strumento Ri.Ba. Diverse aziende e privati preferiscono non pagare tramite Ri.Ba. ma con rimessa diretta; essi non autorizzano l'addebito della Ri.Ba. ma eseguono un bonifico o mandano un assegno all'incirca nel giorno di scadenza. Nessuna banca è in grado di incrociare le Ri.Ba. impagate con le rimesse dirette effettuate per lo stesso importo dallo stesso debitore. Per questo motivo le statistiche bancarie sugli insoluti indicano un livello decisamente troppo elevato, spesso di molti punti percentuali. Si consigliano le aziende, pertanto, di fornire con regolarità alle proprie banche statistiche sul livello «vero» degli insoluti.

### *Prezzo d'acquisto immobilizzazioni e consistenza fondi di ammortamento*

Il bilancio ufficiale di un'azienda generalmente riporta i cespiti e le altre immobilizzazioni al valore al netto degli ammortamenti. Le immobilizzazioni consistono in immateriali, quali marchi, brevetti e spese di ricerca e materiali, e immobilizzazioni materiali, quali edifici, terreni, attrezzature, macchinari ecc. Per una banca non è sufficiente conoscere solo il valore al netto degli ammortamenti e gli ammortamenti dell'anno. Essa desidera avere anche dati sul costo storico delle immobilizzazioni e la consistenza dei relativi fondi di ammortamento.

Il motivo è duplice: da un lato la banca vuole capire quale sia il grado di vetustà dei cespiti, dei macchinari e delle altre immobilizzazioni materiali e se il grado di ammortamento riflette correttamente la

vita residua del bene. Lo stesso ragionamento si applica anche ai beni immateriali, in quanto anch'essi devono essere ammortizzati in un periodo non più lungo della loro durata effettiva. Un livello troppo basso di ammortamento costituirebbe un segnale preoccupante, mentre un livello eccessivo rappresenterebbe un elemento di conforto per la banca.

Il secondo motivo è da ricercare nella verifica effettuata dalla banca sul livello di cash flow. In assenza di un rendiconto finanziario (vedi sotto) la banca calcola in proprio il cash flow, partendo dall'utile netto e stornando da tale importo tutte le voci di conto economico che non implicano il movimento di denaro, fra cui, appunto, gli ammortamenti. La visione completa - valore storico del bene, consistenza fondo ammortamenti, quota ammortamenti dell'anno - è necessaria per verificare la coerenza degli ammortamenti dell'anno e conseguentemente per capire se questa voce è stata utilizzata per evidenziare un utile più alto (o più basso) del «giusto»; il raffronto fra conto economico e rendiconto finanziario, ovvero fra utile netto e livello di cash flow, fornisce spesso delle indicazioni molto utili sull'andamento aziendale.

### ***Analisi spese in spese fisse e variabili; analisi costi e ricavi per attività caratteristiche e non caratteristiche***

L'analisi bancaria spesso include due ulteriori elaborazioni che l'azienda generalmente non conosce. La prima è l'analisi del punto di break-even e la seconda è l'analisi per aree di attività.

Entrambe vengono elaborate sulla base delle informazioni di cui la banca dispone: ciò significa che se le informazioni sono complete le analisi forniscono un quadro significativo; se non lo sono anche il quadro rappresentato diventa fuorviante per l'analista.

Le informazioni di cui la banca deve disporre per la prima analisi riguardano soprattutto le spese operative. Infatti il calcolo del punto di break-even viene effettuato suddividendo le spese in due categorie: spese fisse, non correlate al livello di fatturato, e spese variabili, che invece si muovono in modo percentuale analogo al fatturato.

L'analisi del punto di break-even viene effettuata ricalcolando più volte il conto economico con riduzioni progressive del fatturato e delle sole spese variabili in percentuali uguali, lasciando invariate le spese fisse, fino ad arrivare alla percentuale di riduzione che corrisponde a un utile operativo uguale a zero. L'obiettivo dell'analisi è quello di scoprire il margine di sicurezza dell'azienda: con l'attuale

struttura di costi quale riduzione di fatturato essa riuscirebbe a sopportare prima di andare in perdita? È evidente che più sarà possibile suddividere e separare puntualmente le due tipologie di spesa più sarà precisa l'analisi.

L'analisi per aree di attività è quella che meno fornisce risultati soddisfacenti se basata solo sui dati del conto economico civilistico. In questa analisi la banca cerca di separare costi e ricavi per le quattro aree di:

- 1) attività caratteristica;
- 2) attività non caratteristica;
- 3) attività finanziaria;
- 4) attività straordinaria.

Mentre dal conto economico si evincono facilmente costi e ricavi relativi alle attività finanziarie e straordinarie, la banca ha più difficoltà a separare le attività «caratteristiche» da quelle «non caratteristiche». La differenza fra queste due categorie è facilmente intuibile: la prima ricomprende tutto quello che si potrebbe definire *core business* dell'azienda mentre la seconda comprende altre attività, come la gestione di partecipazioni che non riguardano l'attività principale.

In assenza di altri dati la banca considera come «attività caratteristica» tutti i ricavi da fatturato ad eccezione della voce A5 (Altri ricavi e proventi) e tutte le voci di spesa tranne la voce B14 (Oneri diversi di gestione); queste due voci vengono assimilate nell'«attività non caratteristica», anche se spesso contengono voci di ricavo e di spesa che fanno parte a tutti gli effetti del core business.

Ad esempio, alcuni Commercialisti inseriscono nella voce A5 del conto economico delle aziende loro clienti ricavi per la vendita di ricambi, quando l'attività principale è la vendita di macchinari completi. Separare i ricambi nella categoria «attività non caratteristica» ha poco senso, ma in assenza di dettaglio ciò potrebbe avvenire. Analogamente la voce «Oneri diversi» a volte contiene spese di spedizione, di imballaggio e altre spese facenti parte a tutti gli effetti dell'attività principale. Anche qui esiste il rischio di una suddivisione artificiale, con il risultato che l'analisi bancaria non fornirà un quadro preciso né delle attività caratteristiche né di quelle non caratteristiche e l'analista bancario, non riuscendo a capire l'andamento con chiarezza, assegnerà un rating più prudenziale - leggasi più basso - del dovuto.

### ***Dati di costo e ricavo dei diversi settori facenti parte dell'attività caratteristica***

Fra le quattro aree di attività (attività caratteristica,

attività non caratteristica, attività finanziaria, attività straordinaria) quella che interessa di più ad un analista esterno è sicuramente la prima. Egli vuole capire l'andamento del core business dell'azienda e per facilitarlo può risultare molto utili fornirgli dati aggiuntivi di controllo di gestione sui costi, ricavi e utile delle varie divisioni o aree, ad esempio per segmento di prodotto, per area di attività, per area geografica di vendita, per canale distributivo ecc.

Ad esempio il settore meccanico, a cui si accennava poc'anzi, potrebbe fornire dati di costo e di ricavo suddivisi fra produzione/commercializzazione di macchine finite e fornitura di ricambi. Un'azienda che commercializza acqua minerale potrebbe fornire dati sul margine industriale delle diverse linee di produzione (vetro, plastica, frizzante, naturale, bottiglie da 0,5l, da 1l, da 1,5l ecc.) oppure per canale di vendita.

In questo campo non esiste una regola sui dati da fornire, poiché ogni azienda è una realtà a se stante. Qualsiasi dato extra-contabile che permetta ad un valutatore esterno di comprendere in quale settore l'azienda guadagni meglio e il perché, fornisce un grande aiuto all'analista bancario, che nella maggior parte dei casi non ha mai visto l'azienda dal vivo e deve basare la propria valutazione esclusivamente sui dati e sulle informazioni che gli sono state fornite.

A volte le aziende sono restie a fornire dati di controllo di gestione alle proprie banche (dato e non concesso che questi dati siano effettivamente disponibili in azienda) temendo che la banca potrebbe farne un uso improprio, addirittura facendoli conoscere alla concorrenza. Si desidera sottolineare che tali timori sono del tutto infondati, in quanto le banche sono tenute per legge a trattare i dati dei clienti con la massima riservatezza: la divulgazione a terzi di dati riservati è perseguibile per legge e il servizio crediti di una banca certamente non potrebbe permettersi un comportamento scorretto.

### **Altri dati da fornire alla propria banca**

Oltre ai dati sopraelencati vi sono ancora due elementi molto importanti che un'azienda dovrebbe fornire alle proprie banche:

- il rendiconto finanziario;
- un prospetto *flash* con risultati economici dell'esercizio corrente.

Il rendiconto finanziario (chiamato anche *cash flow statement*) spesso viene prodotto in automatico da chi predispose lo stato patrimoniale e il conto economico e viene considerato meramente come un allegato di bilancio. In verità si tratta di un prospetto

di fondamentale importanza, sia a livello gestionale (quindi per l'imprenditore) sia a livello di analisi (quindi per l'analista bancario).

Il rendiconto finanziario evidenzia in modo molto chiaro e schematico la provenienza dei fondi che sono entrati in azienda e la loro destinazione. Si tratta, in sostanza, di una riconciliazione fra il conto economico e i saldi dei conti bancari dell'azienda. Per questo sarebbe importante che anche l'imprenditore si dedicasse alla lettura del rendiconto finanziario ed è per questo che la banca, se non le viene fornito, lo elabora in proprio utilizzando gli elementi a sua disposizione. Questo perché è molto importante avere a disposizione il «numero principe» dell'analisi finanziaria: il free cash flow, fondamentale per capire non solo la profittabilità dell'azienda, ma anche la sua capacità di rimborso.

È nell'interesse dell'azienda fornire spontaneamente alla banca il prospetto redatto da chi ha predisposto il resto del bilancio; in tal modo essa può avere la sicurezza che i dati verranno recepiti correttamente dalla banca.

Per quanto riguarda invece la predisposizione di dati sull'esercizio corrente, sono già molte le aziende che li predispongono, essendo consapevoli che il bilancio storico rappresenta un ritratto del passato e non necessariamente può essere estrapolato nel futuro. Anche se l'esercizio corrente sta andando meno bene di quello passato, l'azienda dovrebbe comunque fornire dei dati economici, in quanto la banca valuta in modo negativo l'assenza di dati. Non si richiede un bilancio completo: è sufficiente la prima parte di conto economico fino al calcolo dell'utile prima dei fattori straordinari e delle tasse.

### **Differenza nel rating fra le aziende che integrano le informazioni tradizionali e quelle che non lo fanno**

Non è possibile effettuare un'analisi dell'effetto penalizzante per quelle aziende che non forniscono alle proprie banche dati integrativi, poiché le banche stesse non divulgano facilmente il rating «prima» e «dopo» avere considerato eventuali dati aggiuntivi. Ciò nonostante si può affermare con sicurezza che tali dati possono influire sia sul punteggio della parte qualitativa che su quello dei dati quantitativi.

Sulla parte quantitativa la comprensione dei numeri potrebbe essere impossibile in assenza di dati integrativi, come nel caso di aziende con una forte stagionalità o con fenomeni particolari. Poiché con i dati integrativi si possono modificare diversi indici di bilancio utilizzati per calcolare il rating, più dati

L'azienda fornisce più sarà preciso e puntuale il rating. Occorre tenere presente che non è solo l'assenza di informazioni che può abbassare il rating: anche la presenza di informazioni incomplete o addirittura fuorvianti porta l'analista bancario ad esprimere dubbi causati dalla difficoltà di comprensione. È quindi nell'interesse dell'azienda impegnarsi per fornire quei dati che possono essere utili a leggere in modo più chiaro i dati del bilancio tradizionale.

Il punteggio qualitativo da solo può alzare - o abbassare - il rating complessivo fino a due livelli (*notches*) rispetto al punteggio calcolato sulla parte quantitativa. Anche se è il punteggio quantitativo a determinare se l'azienda può accedere o meno al credito bancario, il punteggio qualitativo concorre in modo importante a determinare il costo del credito. È nell'interesse dell'azienda assicurarsi che anche sulla parte qualitativa possa ottenere il rating più elevato possibile.

### Conclusioni

L'azienda deve cercare di comprendere le difficoltà oggettive di un valutatore esterno quale l'analista della banca a capire e conoscere l'andamento azien-

dale e a valutarne l'affidabilità in termini di capacità di rimborso.

Solo se riesce a percepire che ogni ulteriore informazione che fornirà alla banca potrà essere utile in termini di assegnazione del rating e delle relative condizioni economiche per il credito, si potrà formare quella partnership nel rapporto banca-impresa che da tanti anni si auspica, ma che ancora stenta a concretizzarsi. Certo è che la partnership impone anche obblighi alla banca, in termini di trasparenza delle proprie metodologie di valutazione e coerenza in termini di prezzo.

Esiste davvero una coincidenza di interessi fra le due parti: le aziende desiderano essere valutate in modo positivo dalle proprie banche per potere crescere in modo sano ed equilibrato, mentre le banche desiderano lavorare con un portafoglio di aziende gestite bene e che possano dimostrare il proprio andamento sulla base dei numeri. Lo scambio di dati e di informazioni è alla base di qualsiasi rapporto fiduciario e il rapporto banca-impresa ne può solo beneficiare se tale scambio è ricco, tempestivo e frequente.

In Tavola 1 viene riportato un elenco delle informazioni aggiuntive che l'azienda dovrebbe fornire alla propria banca.

**Tavola 1 – Elenco delle informazioni aggiuntive da fornire alle proprie banche**

1.	Stagionalità del fatturato (mensile o trimestrale)
2.	Giorni pagamento clienti )
3.	Giorni pagamento fornitori ) i tre elementi compongono il «ciclo monetario»
4.	Giorni rotazione magazzino )
5.	Andamento infra-annuale della posizione finanziaria netta
6.	Costo del capitale di terzi (del debito bancario)
7.	Piani di ammortamento leasing
8.	Percentuale complessiva degli insoluti
9.	Prezzo d'acquisto cespiti (immobilizzazioni) e consistenza fondi di ammortamento
10.	Suddivisione spese in fisse e variabili (oppure prospetto dettagliato spese per tipologia)
11.	Suddivisione costi e ricavi per attività caratteristiche e attività non caratteristiche (oltre che per attività finanziarie e attività straordinarie)
12.	Dati di costo e di ricavo dei diversi settori facenti parte dell'attività caratteristica.
e, qualora l'azienda non lo dovesse già predisporre,	
1.	Il Rendiconto Finanziario
2.	Dati economici sull'esercizio corrente