



GrifoFinance

Consulenza e mediazione creditizia

GUIDA GRATUITA

GUIDA AI FINANZIAMENTI AZIENDALI

Come ottenere liquidità, investire e far crescere la tua impresa con le soluzioni finanziarie più adatte.



PIÙ LIQUIDITÀ

Accedi alle risorse finanziarie giuste per le tue esigenze.



PIÙ INVESTIMENTI

Realizza progetti di crescita e aumenta il valore della tua impresa.



PIÙ SOLUZIONI

Strumenti finanziari su misura per ogni fase del tuo business.



UNA GUIDA PRATICA, CHIARA E OPERATIVA

Tutte le soluzioni di finanziamento per supportare la tua impresa e i tuoi obiettivi di crescita.



GUIDA GRATUITA · GRIFOFINANCE

Finanziamenti aziendali per PMI: liquidità, investimenti e crescita sostenibile

Un finanziamento aziendale non dovrebbe partire da una domanda generica di liquidità, ma da una lettura ordinata del fabbisogno. Investimenti, capitale circolante, sviluppo commerciale, consolidamento di esposizioni esistenti o riequilibrio della struttura finanziaria sono esigenze diverse, che richiedono forma tecnica, durata e garanzie diverse, non un'unica soluzione applicata indistintamente.

Questa guida spiega cosa distingue le principali forme di finanziamento aziendale, chirografario e ipotecario, quali esigenze può coprire un finanziamento, come si valuta la sostenibilità di una richiesta di credito, e come si costruisce una pratica solida. Per l'acquisto, la costruzione o la ristrutturazione di immobili strumentali, un approfondimento specifico è disponibile nella guida GrifoFinance dedicata ai mutui aziendali.

IL PUNTO OPERATIVO

La forma tecnica del finanziamento non è un dettaglio da definire con la banca dopo aver deciso l'importo. È parte della decisione stessa: un finanziamento chirografario e uno ipotecario rispondono a esigenze diverse, hanno garanzie diverse e vanno scelti in base alla natura del fabbisogno, non in base a quale sia più facile da ottenere nell'immediato.

Cosa tratta questa guida

- Cos'è un finanziamento aziendale, e perché la scelta corretta parte dal fabbisogno, non dallo strumento.
- La differenza tra finanziamento chirografario e ipotecario, e quando ciascuno è coerente.
- Le principali esigenze che un finanziamento aziendale può coprire, liquidità, investimenti, sviluppo, consolidamento.
- Un caso concreto di distinzione tra fabbisogno di liquidità e investimento di medio termine.
- I vantaggi di un approccio strutturato, e l'integrazione con altri strumenti finanziari.
- Come si costruisce una pratica solida, e una checklist operativa di sintesi.

CAPITOLO 1

Cos'è un finanziamento aziendale, e perché la sequenza conta

Un finanziamento aziendale è uno strumento di credito destinato a sostenere esigenze dell'impresa: liquidità, investimenti, acquisto di beni, sviluppo commerciale, capitale circolante, consolidamento o riequilibrio della struttura finanziaria. È un perimetro ampio, che comprende soluzioni molto diverse tra loro per durata, garanzie e finalità.

La sequenza corretta parte sempre dal fabbisogno, non dallo strumento. Occorre capire se l'impresa deve finanziare un investimento produttivo, un fabbisogno temporaneo di circolante, uno sviluppo commerciale o un consolidamento di esposizioni esistenti. Solo dopo questa lettura ha senso individuare durata, importo, garanzie e forma tecnica più coerenti. Partire dalla richiesta di un importo, senza aver distinto la natura del fabbisogno, porta spesso a impostare operazioni che coprono male l'esigenza reale.

IL PUNTO OPERATIVO

Una domanda generica di liquidità nasconde quasi sempre fabbisogni di natura diversa, una parte a breve termine legata al circolante, una parte di investimento a medio termine. Distinguerli prima di presentare la richiesta permette di costruire un'operazione più sostenibile e più leggibile per banche e intermediari.

CAPITOLO 2

Chirografario o ipotecario: due strutture diverse

Non tutti i finanziamenti aziendali rispondono alla stessa logica di garanzia. La distinzione tra chirografario e ipotecario è tra le più rilevanti per capire cosa un'impresa sta effettivamente sottoscrivendo.

Finanziamento chirografario

Non prevede una garanzia reale su immobili. È spesso utilizzato per liquidità, investimenti in beni mobili o sviluppo aziendale, con importi e durate generalmente più contenuti rispetto alle operazioni ipotecarie, e una valutazione centrata soprattutto su profilo dell'impresa, bilanci e flussi di cassa.

Finanziamento ipotecario

È una soluzione di medio-lungo periodo assistita da garanzia reale, tipicamente utile per operazioni patrimoniali o immobiliari. Per l'acquisto, la costruzione o la ristrutturazione di un immobile strumentale, la forma tecnica di riferimento è il mutuo aziendale, trattato in dettaglio nella guida GrifoFinance dedicata.

Elemento	Finanziamento chirografario	Finanziamento ipotecario
Garanzia	Nessuna garanzia reale su immobili	Ipoteca su un immobile
Durata tipica	Più contenuta	Medio-lunga, spesso pluriennale
Finalità tipica	Liquidità, investimenti mobili, sviluppo	Operazioni patrimoniali o immobiliari
Elemento centrale della valutazione	Profilo aziendale, bilanci, flussi di cassa	Valore dell'immobile e sostenibilità del debito

CAPITOLO 3

Le esigenze che un finanziamento aziendale può coprire

I finanziamenti aziendali possono sostenere esigenze molto diverse. La differenza non sta solo nello strumento scelto, ma nella corretta corrispondenza tra durata del finanziamento, natura del fabbisogno, capacità di rimborso e obiettivi dell'impresa.

- Liquidità aziendale, per sostenere capitale circolante, fornitori, scorte o sfasamenti temporanei tra incassi e pagamenti.
- Investimenti, per finanziare macchinari, tecnologie o altri beni funzionali alla crescita produttiva.
- Sviluppo commerciale, per sostenere l'espansione dell'attività, nuovi mercati o nuove linee di business.
- Consolidamento, per riorganizzare esposizioni esistenti e migliorare sostenibilità, scadenze e gestione dei flussi.

IL PUNTO OPERATIVO

La liquidità aziendale deve essere coerente con i flussi attesi, non sostituire una ristrutturazione necessaria. Un fabbisogno strutturale di liquidità, ripetuto nel tempo, segnala spesso un problema di struttura finanziaria da affrontare con un consolidamento, non con un nuovo finanziamento a breve termine.

Un caso applicativo

Un'impresa manifatturiera aveva bisogno di finanziare nuovi investimenti produttivi e, contemporaneamente, di preservare liquidità per gestione corrente, fornitori e capitale circolante, presentando inizialmente la richiesta come un unico fabbisogno di credito generico.

L'analisi ha distinto il fabbisogno di breve periodo dall'investimento di medio termine, permettendo di costruire una richiesta più ordinata verso gli intermediari: parte della necessità è stata strutturata come liquidità aziendale, parte come finanziamento per investimenti, con una struttura complessivamente più sostenibile rispetto a una domanda unica e generica di credito. Il caso illustra un principio generale più che una soluzione replicabile: una richiesta di credito indifferenziata tende a essere valutata peggio di due richieste distinte e coerenti con la rispettiva finalità.

CAPITOLO 4

I vantaggi di un approccio strutturato

Fabbisogno più chiaro

Distinguere liquidità, investimenti, consolidamento e circolante prima di scegliere lo strumento riduce il rischio di un'operazione mal calibrata rispetto all'esigenza reale.

Pratica più leggibile

Una documentazione ordinata migliora il dialogo con banche e intermediari finanziari, con effetti diretti su tempi e condizioni ottenibili.

Struttura più sostenibile

Importo, durata, garanzie e piano di rimborso vanno valutati rispetto ai flussi reali dell'impresa, non a un parametro standard applicato a qualsiasi richiesta.

Migliore accesso al credito

Presentare l'operazione in modo coerente con profilo bancario, Centrale Rischi e obiettivi aziendali migliora la leggibilità della richiesta agli occhi degli intermediari.

Integrazione tra strumenti

Finanziamento, mutuo aziendale, leasing, factoring e finanza agevolata possono essere combinati, quando pertinente, come componenti di un'unica struttura finanziaria piuttosto che come alternative isolate tra loro.

CAPITOLO 5

Come si costruisce una pratica solida

Una richiesta di finanziamento aziendale ben preparata riduce i tempi di valutazione e migliora la leggibilità dell'operazione per banche e intermediari.

L'iter dell'operazione

Il percorso si articola tipicamente in tre fasi. Nell'analisi preliminare si valutano bilanci, Centrale Rischi, affidamenti, debito esistente, cash flow, fabbisogno finanziario e sostenibilità del rimborso. Nella fase di struttura del finanziamento si definisce la forma più coerente, chirografario, ipotecario, mutuo aziendale, liquidità, investimento o consolidamento. Nella fase di pratica e mediazione si accompagna l'impresa nella documentazione, nella presentazione dell'operazione e nel dialogo con banche e intermediari autorizzati.

La documentazione di base

Bilanci e situazione contabile aggiornata, posizione in Centrale Rischi, elenco di affidamenti e finanziamenti in essere, descrizione del fabbisogno, documentazione sugli investimenti quando pertinente, e informazioni sui flussi previsionali dell'impresa.

IL PUNTO OPERATIVO

La prima analisi non garantisce l'approvazione del finanziamento: serve a valutare coerenza, sostenibilità e documentazione dell'operazione. L'approvazione finale dipende sempre dalle valutazioni degli intermediari finanziari e dal profilo complessivo dell'impresa.

CAPITOLO 6

Domande frequenti, ed errori da evitare

Tre errori che riducono la qualità della richiesta

1. Presentare una domanda generica di liquidità senza distinguere la parte legata al circolante da quella legata a un investimento di medio termine, con il rischio di ottenere una struttura poco coerente con l'esigenza reale.
2. Scegliere tra chirografario e ipotecario in base alla rapidità di ottenimento, anziché in base alla natura del fabbisogno e alla coerenza con la durata dell'impegno.
3. Utilizzare ripetutamente finanziamenti a breve termine per coprire un fabbisogno strutturale di liquidità, rinviando una necessaria ristrutturazione della struttura finanziaria dell'impresa.

Domande frequenti

Che differenza c'è tra finanziamento chirografario e ipotecario? Il finanziamento chirografario non prevede una garanzia reale su immobili, mentre il finanziamento ipotecario è assistito da ipoteca. La scelta dipende da importo, durata, finalità dell'operazione, profilo aziendale e garanzie disponibili.

Quando conviene chiedere liquidità aziendale? Può essere utile per sostenere capitale circolante, fornitori, scorte, crescita commerciale o temporanei sfasamenti tra incassi e pagamenti. Deve però essere coerente con i flussi attesi e non sostituire una ristrutturazione necessaria.

Un finanziamento aziendale può servire per consolidare debiti esistenti? Sì, quando l'operazione è sostenibile e migliora la struttura delle scadenze. Il consolidamento va valutato con attenzione, perché non deve limitarsi a spostare il problema nel tempo, ma rendere più ordinata la gestione finanziaria.

È possibile combinare finanziamenti aziendali con leasing, factoring o finanza agevolata? Sì. In molti casi la soluzione migliore nasce dalla combinazione di più strumenti, finanziamenti per investimenti, leasing aziendale, factoring, garanzie pubbliche, finanza agevolata o mutui aziendali.

Checklist operativa di sintesi

1. Distinguere con precisione la natura del fabbisogno, liquidità, investimento, sviluppo o consolidamento, prima di scegliere lo strumento.
2. Verificare bilanci, Centrale Rischi, affidamenti e debito esistente prima di presentare la richiesta.
3. Scegliere tra finanziamento chirografario e ipotecario in base alla natura del fabbisogno, non alla rapidità di ottenimento.
4. Per operazioni immobiliari, valutare la guida GrifoFinance dedicata ai mutui aziendali prima di impostare l'operazione.
5. Predisporre documentazione ordinata su fabbisogno, investimenti e flussi previsionali.
6. Valutare l'integrazione con altri strumenti, leasing, factoring, finanza agevolata, quando pertinente.
7. Non utilizzare ripetutamente finanziamenti a breve termine per coprire un fabbisogno strutturale di liquidità.

GrifoFinance, boutique di consulenza creditizia

Mediatore creditizio iscritto all'OAM al n. M538. GrifoFinance non eroga direttamente finanziamenti: analizza il fabbisogno, imposta la pratica e mette in relazione l'impresa con banche e intermediari finanziari autorizzati.

Questa guida ha finalità informativa e non costituisce consulenza fiscale, legale o di investimento personalizzata, né garanzia di accesso a strumenti di finanziamento. Le condizioni contrattuali ed economiche di ogni finanziamento dipendono dal profilo dell'impresa e dalle condizioni offerte dal singolo intermediario.

Fonti principali: Banca d'Italia, Circolare n. 139/1991 e successivi aggiornamenti (Centrale dei Rischi); Codice Civile, disciplina generale delle obbligazioni e delle garanzie reali; Banca d'Italia, guide per la clientela su credito e conto corrente.