



— **APPROFONDIMENTI**

Come scegliere tra mutuo, leasing, factoring e credito agevolato

Senza sbagliare strumento: una mappa per scegliere in base al fabbisogno, non a cosa propone la banca

APPROFONDIMENTI · GRIFOFINANCE

Come scegliere tra mutuo, leasing, factoring e credito agevolato senza sbagliare strumento

Una mappa chiara per capire quale strumento usare in base al fabbisogno, evitando di scegliere solo ciò che la banca ti propone.

Ogni strumento finanziario risolve un problema specifico. Il mutuo finanzia un immobile, il leasing separa l'uso di un bene dalla sua proprietà, il factoring anticipa crediti commerciali, il credito agevolato riduce il costo di un investimento ammissibile. Il problema più comune non è la scarsità di strumenti disponibili, ma la scelta di uno strumento in base alla sua disponibilità immediata, anziché alla sua coerenza con il fabbisogno reale dell'impresa.

IL PUNTO OPERATIVO

La proposta che una banca presenta per prima non è necessariamente quella più coerente con il fabbisogno dell'impresa: è spesso quella che l'istituto colloca con maggiore facilità in quel momento. Conoscere la logica di ciascuno strumento permette di valutare la proposta ricevuta, invece di accettarla come unica opzione disponibile.

Cosa tratta questa guida

- Perché la scelta corretta parte sempre dalla definizione del fabbisogno, non dallo strumento.
- Quando ha senso un mutuo aziendale, e quando invece introduce una rigidità non necessaria.
- I punti di forza e i rischi tipici del leasing, con i casi in cui è la soluzione più coerente.
- Come il factoring interviene sul capitale circolante, e in cosa si distingue da un finanziamento ordinario.
- Le opportunità e i limiti della finanza agevolata, letta come componente, non come soluzione a sé stante.
- Come combinare più strumenti senza costruire una struttura di debito disordinata.
- Una checklist di dieci domande da porsi prima di firmare qualsiasi proposta.

CAPITOLO 1

Prima la domanda, poi lo strumento: definire bene il fabbisogno

L'errore più frequente nella scelta di uno strumento finanziario non è tecnico, è di sequenza. Molte imprese si rivolgono a una banca o a un intermediario avendo già in mente uno strumento, spesso quello più conosciuto o quello suggerito da un contatto, e cercano poi di adattare il proprio fabbisogno a quello strumento. La sequenza corretta è inversa: definire con precisione il fabbisogno, e solo dopo individuare lo strumento coerente.

Un fabbisogno ben definito risponde ad alcune domande semplici, ma spesso trascurate. Cosa si sta finanziando: un bene fisico, un progetto, un'esigenza di liquidità, un investimento ammissibile a contributo. Per quanto tempo servirà: un'esigenza temporanea richiede uno strumento diverso da un impegno pluriennale. Chi si assume il rischio: la proprietà del bene, il rischio di insolvenza di un cliente, la disponibilità di cassa nel breve periodo sono rischi diversi, gestibili con strumenti diversi.

IL PUNTO OPERATIVO

Scrivere il fabbisogno in una frase, prima di contattare banche o intermediari, è un esercizio semplice con un effetto pratico immediato: rende visibile se la richiesta che si sta per formulare corrisponde davvero al problema che si intende risolvere, o se è già stata condizionata dallo strumento che si aveva in mente fin dall'inizio.

CAPITOLO 2

Mutuo aziendale: quando ha senso e quando no

Il mutuo aziendale è coerente quando il fabbisogno riguarda un immobile strumentale, un capannone, un ufficio, un investimento immobiliare destinato a un utilizzo duraturo, e quando l'impresa ha interesse a diventarne proprietaria fin dalla stipula. È uno strumento rigido per costruzione: durata pluriennale, garanzia ipotecaria, piano di ammortamento predefinito.

Questa rigidità è un vantaggio quando l'orizzonte di utilizzo del bene è altrettanto lungo e stabile. Diventa un limite quando il fabbisogno reale è diverso da quanto il mutuo presuppone: un'esigenza di liquidità temporanea, un bene soggetto a rapida obsolescenza, un progetto il cui orizzonte temporale non è ancora chiaro. In questi casi, il mutuo non è la scelta sbagliata in assoluto, ma introduce un impegno più rigido di quanto il fabbisogno richieda.

IL PUNTO OPERATIVO

Un mutuo aziendale non andrebbe mai scelto solo perché offre l'importo più elevato o il tasso più basso in assoluto. Andrebbe scelto quando la natura dell'investimento, immobiliare, di lungo periodo, con interesse alla proprietà, coincide con la struttura stessa dello strumento.

CAPITOLO 3

Leasing: punti di forza, rischi, casi tipici

Il leasing separa l'uso di un bene dalla sua proprietà, che resta al concedente fino a un eventuale riscatto finale. Questo lo rende coerente per macchinari, veicoli, tecnologie e altri beni strumentali il cui utilizzo, più che il possesso definitivo, è ciò che serve realmente all'impresa nell'immediato.

Punti di forza

Non richiede un esborso iniziale rilevante, preserva la liquidità dell'impresa, e nella forma operativa consente di gestire beni soggetti a rapida obsolescenza senza immobilizzare la scelta su un asset che perderà valore. La forma finanziaria, con riscatto finale, è invece assimilabile a un acquisto con pagamento dilazionato.

Rischi tipici

Scegliere la forma sbagliata tra finanziario, operativo e lease-back in base al solo canone mensile, senza considerare il costo complessivo e la coerenza con l'orizzonte reale di utilizzo del bene, è l'errore più frequente. Un altro rischio tipico è non pianificare in anticipo cosa accade al termine del contratto: riscatto, restituzione o rinnovo comportano impatti finanziari diversi, da decidere prima della stipula.

Casi tipici

Macchinari industriali con vita utile pluriennale e interesse all'acquisizione finale, veicoli aziendali con rinnovo periodico della flotta, tecnologie informatiche soggette a rapida obsolescenza, immobili strumentali quando l'impresa preferisce non immobilizzare capitale nell'acquisto diretto.

CAPITOLO 4

Factoring e gestione del circolante

Il factoring risponde a un problema diverso da mutuo e leasing: non finanzia un bene, gestisce il tempo che intercorre tra l'emissione di una fattura e il suo incasso. Un'impresa con crediti commerciali concentrati su clienti che pagano a 60, 90 o 120 giorni ha una liquidità bloccata che il factoring può sbloccare, anticipando parte del valore dei crediti ceduti.

La scelta tra le formule, pro-soluto, pro-solvendo, reverse factoring, dipende dalla qualità dei debitori e dal ruolo dell'impresa nella filiera, non da una preferenza generica. Il pro-soluto trasferisce il rischio di insolvenza del debitore, a un costo maggiore; il pro-solvendo lascia il rischio in capo al cedente, con un costo generalmente più contenuto; il reverse factoring si applica quando è il debitore principale a promuovere il pagamento anticipato dei propri fornitori.

IL PUNTO OPERATIVO

Il factoring non va confuso con un prestito garantito dai crediti: è la gestione, e in alcuni casi la cessione, dei crediti stessi. Non risolve un fabbisogno di investimento, risolve uno squilibrio tra tempi di incasso e tempi di impiego della liquidità, anche in imprese solide e in crescita.

CAPITOLO 5**Finanza agevolata e contributi: opportunità e limiti**

La finanza agevolata, contributi a fondo perduto, finanziamenti a condizioni dedicate, garanzie pubbliche, crediti d'imposta, non è uno strumento a sé stante ma una componente che può ridurre il costo o il rischio di un'operazione già impostata con un altro strumento. Un mutuo, un leasing o un investimento diretto possono beneficiare di una garanzia pubblica o di un credito d'imposta, senza che questo cambi la natura dell'operazione sottostante.

Il limite più frequente nell'uso della finanza agevolata è cercare una misura prima di aver definito il progetto, con il rischio di costruire un investimento intorno a un'opportunità di finanziamento, anziché scegliere lo strumento agevolativo coerente con un investimento già definito. Un secondo limite riguarda le tempistiche: molte misure richiedono che il progetto non sia già avviato al momento della domanda, e i tempi di erogazione o di accredito possono non coincidere con quelli dell'operazione principale.

IL PUNTO OPERATIVO

La finanza agevolata funziona meglio come moltiplicatore di un'operazione già solida che come sostituto di una decisione finanziaria non ancora presa. Un progetto sostenibile solo in presenza dell'agevolazione, e non sostenibile senza, espone l'impresa a un rischio che la misura stessa non elimini.

CAPITOLO 6**Come combinare più strumenti senza creare una giungla di debiti**

Le imprese più strutturate non utilizzano un solo strumento finanziario, ne combinano diversi in funzione delle rispettive finalità: un mutuo per l'immobile strumentale, un leasing per il rinnovo dei macchinari, il factoring per la gestione del circolante, un credito agevolato a supporto di uno specifico investimento. Il rischio di questa combinazione non è nella molteplicità degli strumenti, ma nella loro gestione disordinata.

Una struttura di debito disordinata nasce tipicamente da alcuni comportamenti ricorrenti: aggiungere uno strumento nuovo ogni volta che emerge un fabbisogno, senza rivedere la struttura complessiva già in essere; non avere una lettura aggregata di scadenze, rate e impegni distribuiti su più strumenti e più intermediari; utilizzare strumenti a breve termine per coprire fabbisogni strutturali che richiederebbero una soluzione di durata più lunga.

IL PUNTO OPERATIVO

Combinare più strumenti richiede una lettura periodica della struttura complessiva del debito, non solo una valutazione puntuale al momento di ogni singola richiesta. Verificare la propria posizione in Centrale Rischi con periodicità regolare è, in questo contesto, un presidio utile quanto la scelta dello strumento in sé.

CAPITOLO 7**Checklist di scelta: 10 domande da farsi prima di firmare**

Prima di sottoscrivere una proposta di finanziamento, indipendentemente dallo strumento, è utile rispondere in modo esplicito ad alcune domande. Se una o più risposte non sono chiare, è un segnale che la proposta non è stata ancora valutata a sufficienza.

1. Ho definito con precisione il fabbisogno che sto cercando di risolvere, prima di considerare uno strumento specifico?
2. Ho verificato per quanto tempo mi servirà effettivamente questa risorsa, un bene, la liquidità, un investimento?
3. Ho chiaro chi si assume il rischio nell'operazione, e se questo rischio è coerente con la mia situazione attuale?
4. Ho confrontato il costo complessivo dell'operazione, non solo la rata o il canone mensile proposto?
5. Ho verificato cosa succede al termine del contratto, riscatto, restituzione, rinnovo, rimborso finale?
6. Sto scegliendo questo strumento perché è coerente con il fabbisogno, o perché è la prima proposta ricevuta?
7. Ho verificato la mia posizione in Centrale Rischi e gli affidamenti già in essere prima di aggiungere un nuovo impegno?
8. Ho valutato se esistono strumenti agevolativi o garanzie pubbliche pertinenti, senza farne il punto di partenza della decisione?
9. Ho una lettura aggregata di tutti gli strumenti finanziari già attivi, o sto valutando questa operazione in modo isolato?
10. Ho confrontato più intermediari o più proposte, invece di accettare la prima condizione offerta?

GrifoFinance, boutique di consulenza creditizia

Mediatore creditizio iscritto all'OAM al n. M538.

Questa guida ha finalità informativa e descrive criteri generali di orientamento tra strumenti finanziari, non un'analisi personalizzata. Ogni scelta concreta dipende dal profilo specifico dell'impresa, dal progetto da finanziare e dalle condizioni offerte dal singolo intermediario: non costituisce consulenza fiscale, legale o di investimento personalizzata.

Per un approfondimento dedicato a ciascuno strumento, si rimanda alle guide GrifoFinance su mutui aziendali, leasing, factoring e finanza agevolata.