

4.3. Decisione finanziaria per garantire la sostenibilità aziendale

Gestione finanziaria

La gestione finanziaria è essenzialmente il processo di creazione di un piano aziendale e quindi di garantire che tutti i dipartimenti rimangano sulla buona strada. Le procedure di gestione finanziaria regolano il modo in cui conduci le transazioni quotidiane, esegui la chiusura finanziaria mensile, confronti le spese effettive con le spese previste e ti garantiscono di adempiere agli obblighi fiscali e di revisione a livello tattico. A un livello più strategico, la gestione finanziaria alimenta le operazioni critiche di pianificazione finanziaria, analisi e visione, in cui i leader finanziari utilizzano i dati per assistere i colleghi della linea di business nella pianificazione di investimenti futuri, nell'identificazione di opportunità e nella creazione di attività resilienti.

Tre pilastri di una migliore governance finanziaria si basano sulle fondamenta di una sana gestione finanziaria:

1. Identificare cosa deve accadere finanziariamente affinché l'organizzazione raggiunga i suoi obiettivi a breve e lungo termine.
2. Processo decisionale o assistenza ai dirigenti aziendali nella determinazione dell'approccio migliore per eseguire i piani fornendo report finanziari aggiornati e dati sui KPI essenziali per la pianificazione degli scenari, ad esempio.
3. Controllare o garantire che ogni dipartimento contribuisca alla visione rimanendo entro il budget e in linea con la strategia.

I gestori finanziari assistono le loro aziende in una varietà di modi basati su questi pilastri, inclusi ma non limitati a :

- Aumentare i profitti fornendo informazioni sull'aumento dei costi delle materie prime, che potrebbe portare a un aumento del costo dei prodotti venduti.
- Liquidità e il flusso di cassa sono monitorati per garantire che la società disponga di fondi sufficienti per soddisfare i propri obblighi.
- Vengono seguite le normative statali, federali e specifiche del settore .
- Creazione di scenari finanziari basati sullo stato attuale dell'impresa e previsioni che includono un'ampia gamma di probabili esiti basati sulle condizioni di mercato.
- Gestire con successo investitori e membri del consiglio.

La gestione finanziaria è suddivisa in quattro categorie:

Pianificazione

Il manager finanziario prevede la quantità di denaro necessaria all'azienda per sostenere un flusso di cassa positivo, allocare fondi per la crescita o l'aggiunta di nuovi prodotti o servizi e affrontare eventi imprevisti e distribuisce queste informazioni ai colleghi.

Le spese in conto capitale, la forza lavoro e le spese indirette e operative possono essere divise in gruppi durante la pianificazione.

Bilancio

La liquidità disponibile dell'azienda viene assegnata dal gestore finanziario per coprire costi quali mutui o affitti, stipendi, materie prime e altre responsabilità. In un mondo ideale, rimarranno abbastanza soldi per risparmiare per le emergenze e per finanziare nuove iniziative aziendali.

Inoltre, viene valutata una serie di rischi e i controlli compensativi sono implementati dai gestori finanziari, tra cui:

- Il rischio di mercato ha un impatto sugli investimenti di una società, nonché sulla sua rendicontazione e sull'andamento delle azioni se si tratta di una società per azioni. Potrebbero anche riflettersi rischi finanziari specifici del settore, come una pandemia che colpisce i ristoranti .
- Rischio di credito: le conseguenze del mancato pagamento delle fatture da parte dei clienti, con conseguente incapacità dell'azienda di adempiere agli obblighi, che può influenzare negativamente il merito creditizio e la valutazione, che determina la capacità di prendere prestiti a tassi favorevoli.
- Rischio di liquidità: i team finanziari devono monitorare il flusso di cassa attuale, prevedere il fabbisogno di cassa futuro ed essere pronti a rilasciare capitale circolante secondo necessità.
- Il rischio operativo è un termine generico con cui diversi dipartimenti finanziari non hanno familiarità. Potrebbe affrontare argomenti come il ripristino di emergenza e le strategie di continuità operativa e le procedure di gestione delle crisi.

Tre tipi di gestione finanziaria.

- Il capital budgeting è il processo per determinare quali eventi finanziari devono verificarsi affinché una società possa raggiungere i suoi obiettivi a breve e lungo termine.
- Struttura del capitale, che determina come finanziare le operazioni e/o l'espansione. Assumere debiti può essere l'opzione migliore se i tassi di interesse sono bassi.

- Come affermato in precedenza, la gestione del capitale circolante implica garantire che ci sia abbastanza liquidità a disposizione per le operazioni quotidiane come il pagamento dei dipendenti.ⁱ

Tipo di investimento

Esistono quattro categorie principali di investimenti, ognuna con il proprio insieme di qualità, rischi e ricompense.

Investimenti di crescita

Questi sono più adatti agli investitori a lungo termine che sono disposti e in grado di superare la volatilità del mercato.

Azioni

Le azioni sono un tipo di investimento di crescita poiché possono aiutarti ad aumentare il valore del tuo investimento originale nel tempo.

Proprietà

Poiché il prezzo delle case e di altri beni può aumentare in modo significativo in un arco di tempo a medio e lungo termine, la proprietà è anche chiamata investimento di crescita.

Investimenti difensivi

Questi sono meno rischiosi degli investimenti di crescita poiché sono più focalizzati sulla generazione di entrate coerenti piuttosto che sulla crescita.ⁱⁱ

Opportunità di finanziamento - Raccolta fondi

La raccolta fondi è un processo impegnativo. Infatti, come parte della strategia di crescita dell'azienda, è un lavoro impegnativo e dispendioso in termini di tempo che un fondatore deve intraprendere. Durante il percorso di raccolta fondi un fondatore, incontrerà una varietà di investitori, tra cui:

- Investitori scettici sulla sua capacità di fornire risultati come fondatori
- Investitori interessati a vedere il fondatore mentre valutano di investire in una competizione
- Coloro che non hanno i mezzi finanziari per partecipare ma vogliono dimostrare il loro coinvolgimento nell'ecosistema, e così via (Espinal , 2015, adattato da <http://seedcamp.com/>).

All'inizio, la capacità del fondatore di creare relazioni personali ed esprimere le proprie aspirazioni come una storia coerente è fondamentale per un'efficace raccolta fondi. Può essere utile per un creatore coltivare un atteggiamento di raccolta fondi incentrato su **quattro concetti chiave**:

1. La raccolta fondi è un processo che richiede tempo.

2. Gli imprenditori dovrebbero essere aperti al rifiuto.

3. Gli incontri sono un'esperienza unica; sono una sorta di pratica per gli imprenditori per migliorare costantemente .

4. Gli imprenditori dovrebbero imparare a migliorare i propri errori e rimanere in contatto con gli investitori.

Fonte: adattato da Espinal , (2015), p. 18

Articoli utili:

1. Avere una mentalità di raccolta fondi, <http://www.netocratic.com/the-fundraising-mindset-2790>
2. La mentalità di cui hai bisogno per il successo della raccolta fondi, <https://www.classy.org/blog/the-mindset-you-need-for-fundraising-success/>

Definizione del finanziamento

La fornitura di risorse finanziarie per finanziare un bisogno, un programma o un progetto, secondo una definizione proposta. In generale, questa frase viene utilizzata quando un'azienda soddisfa il proprio fabbisogno di cassa dalle proprie riserve interne, mentre il termine "finanziamento" viene utilizzato quando il fabbisogno è soddisfatto da fondi esterni o presi in prestito (secondo il dizionario aziendale).

Perché i finanziamenti sono così importanti per un'azienda?

È risaputo che un'azienda ha bisogno di capitale per funzionare e rimanere redditizia. Quando parliamo di finanziamento, parliamo di denaro perché è tutto ciò che serve per rendere possibili tutte le procedure necessarie, come la creazione, la produzione e il marketing del prodotto. Per dirla in altro modo, il denaro mantiene le procedure amministrative senza intoppi. Inoltre, i fondi aiutano le imprese a progredire favorendo lo sviluppo e l'espansione. In generale, il denaro è fondamentale per garantire la sicurezza e la redditività a lungo termine. Materiali, forniture per ufficio, attrezzature, stipendi, assicurazioni, spese, future espansioni o riparazioni e incidenti richiedono tutti denaro. È importante notare a questo punto che l'approccio di finanziamento scelto e perseguito sarà determinato dai desideri e dalle richieste dell'azienda (Duff, V., 2017; Francis, KA, 2017).

Articoli utili:

3. L'importanza dei finanziamenti per le imprese, <http://smallbusiness.chron.com/importance-funding-business-59.html>

Sia i tempi che la geografia contano

La raccolta fondi è un processo lungo che richiede una notevole quantità di tempo e impegno (Girardi, 2016). La raccolta fondi, senza un'adeguata pianificazione e programmazione, può essere distruttiva per un'azienda poiché distoglie un numero

significativo di risorse e tempo lontano da altre richieste aziendali e responsabilità amministrative. Quindi, se questo è il caso, è logico che la raccolta fondi possa fornire il tempo per coltivare relazioni di qualità e reciprocamente vantaggiose (Girardi, 2016). I fondatori dovrebbero prendersi il tempo necessario per costruire ottime relazioni che aiuteranno con i finanziamenti e porteranno a una migliore comunicazione e fiducia tra le parti. Inoltre, gli imprenditori iniziano una serie estenuante di incontri che potrebbero richiedere giorni o mesi per le volte successive (Espinal, 2015, p.19). Tutte queste procedure richiedono tempo e, nella maggior parte dei casi, si basano sull'esperienza di raccolta fondi dei fondatori. Quando si tratta di raccogliere fondi, **la geografia** è altrettanto importante. Ci sono molti concetti ben costruiti ed eccellenti in tutto il mondo, oltre a fondatori eccezionali e capaci, ma la maggior parte del capitale di rischio, così come il capitale angel, è ancora concentrata su pochi centri principali (Espinal, 2015, p.20). Per dirla in altro modo, i fondatori potrebbero avere difficoltà a trasferirsi in queste località specifiche per raccogliere finanziamenti. L'idea è che gli imprenditori non devono costruire qualcosa di importante e nuovo in un altro luogo a causa della circostanza strutturata.

Preparazione dell'impresa per la raccolta fondi

In generale, la capacità di un fondatore di porre le basi adeguate fin dall'inizio sarebbe piuttosto vantaggiosa. Prima di intraprendere questa difficile procedura nota come "raccolta fondi", gli imprenditori dovrebbero preparare mentalmente se stessi e i loro compagni di squadra. Gli imprenditori dovrebbero prima definire i propri obiettivi, i tempi e il budget, che sono le risorse di cui molto probabilmente avranno bisogno, quindi cercare investitori su database specializzati, raggiungendo coloro che sono più in linea con i loro bisogni e desideri (Ferreira, 2017). Infine, dovrebbero passare al passaggio successivo, che consiste nel presentare la loro idea imprenditoriale a quegli investitori, prepararsi per i rifiuti e prepararsi per la prossima occasione (Ferreira, 2017).

I quattro tipi di pietre miliari della raccolta fondi

La tabella seguente mostra quattro (4) diversi tipi di risultati della raccolta fondi (Espinal, 2015, p.26). Inoltre, queste pietre miliari sono vitali per un'organizzazione perché possono identificare tutte le risorse e le informazioni degne di nota che possono essere fornite ai potenziali investitori durante le procedure di raccolta fondi. In altre parole, queste pietre miliari possono illustrare in grande dettaglio di cosa è capace un'azienda.

1. Risorse umane
2. Prodotto
3. Mercato
4. Finanziamento

① Quando si tratta della prima categoria, l'assunzione di dipendenti chiave ha un impatto significativo su un'azienda. Ad esempio, il coinvolgimento di uno specialista di marketing che sarà responsabile dell'implementazione di alcune nuove idee creative, di una serie di spot pubblicitari e dell'intera procedura di marketing che deve essere messa in atto per riportare i soldi in azienda (Espinal, 2015, p.26). Un altro esempio eccezionale è lo spirito di collaborazione. Ciò significa che l'imprenditore deve dimostrare che il team può lavorare insieme e sviluppare eccellenti capacità di comunicazione al fine di garantire l'investimento. Per funzionare in modo proficuo ea lungo termine, ogni organizzazione dovrebbe assemblare un team di gestione composto da una serie di leader, con compiti abbinati ai punti di forza delle persone (Robbins, S., 2017). CEO, CTO, COO e forse altri sono esempi di competenza.

② Per quanto riguarda la seconda pietra miliare, il più delle volte i fondatori devono dimostrare di poter costruire qualcosa di prezioso per il grande pubblico . Ad esempio, mostrare che stanno lavorando a un prototipo, che supporta la loro idea imprenditoriale e la rende più credibile per gli investitori che possono investire denaro nel progetto o nell'idea imprenditoriale del fondatore, potrebbe essere un vantaggio per i fondatori (Espinal , 2015, p.27).

③ In termini di mercato, è fondamentale valutarlo e avere informazioni sui primi utenti e consumatori. Ad esempio, i fondatori devono dimostrare di poter parlare a un vasto pubblico (100.000, 1 milione o anche di più) e che il loro prodotto o servizio è utile per loro. Un creatore deve anche essere in grado di dimostrare che esiste un mercato, che porta al denaro (Espinal , 2015, p.27). In altre parole, è fondamentale comprendere il volume del mercato perché fornirà informazioni sul numero di clienti che rientrano nella categoria di mercato degli imprenditori, la quantità di tempo e denaro che consumatori e utenti sono disposti a spendere per beni simili e servizi, quali caratteristiche del prodotto preferiscono i clienti e, infine, la conoscenza del mercato fornirà informazioni (Earlydays , 2013) Inoltre, gli imprenditori devono dimostrare che il mercato potenziale è significativo. Infine, dovrebbero essere documentate le nicchie di mercato, l'analisi competitiva, le tendenze e l'innovazione . Primi giorni , 2013; Espinal , 2015).

④ **finanziamento** ; I fondatori devono assicurarsi che il loro approccio di raccolta fondi pianificato incorpori tutti i fattori necessari a loro vantaggio (Espinal , 2015).

Articoli utili:

4. Identifica le pietre miliari della tua raccolta fondi, <https://gohighbrow.com/identify-your-fundraising-milestones/>

Fonti di raccolta fondi

La raccolta fondi deve essere intelligente non solo in termini di ottenimento di fondi, ma anche in termini di ottimizzazione degli obiettivi di un'azienda. Inoltre, sono disponibili numerose strategie di raccolta fondi, ma non esiste una soluzione valida per tutti che funzioni meglio per ogni specifico Paese, cultura, situazione o azienda . L'iterazione è una parte importante del processo di raccolta fondi.



I cicli dei materiali da rivestimento

Si supponga che gli imprenditori abbiano valutato il fabbisogno di cassa desiderato, che è leggermente superiore a quello che i loro investitori locali sono disposti a fornire. Quindi è probabile che le seguenti domande sorgano nella mente degli imprenditori:

Vale la pena notare a questo punto che le seguenti domande sono riflessioni retoriche, potenziali imprenditori (Espinal , 2015, p.37).

"Non mi preparo immediatamente a un "no" se chiedo l'importo di cui ho veramente bisogno, ma è più di quello che gli investitori sono desiderosi di fornire?"

"Gli investitori non si renderanno conto che ho bisogno di più soldi di quelli che chiedo se presento un importo inferiore?"

Sembrerà che non sappia cosa sto facendo se chiedo troppo poco?" "

I lettori potranno leggere alcune delle fonti di raccolta fondi più essenziali da cui potrebbero richiedere fondi nella parte seguente.

Amici e famiglia

Potrebbe avere senso che nei mercati in cui è improbabile che gli imprenditori riescano a ottenere la quantità di denaro che desiderano e di cui hanno bisogno in anticipo, definire la quantità richiesta in questo modo sia un modo di "coprire" l'inizio del dibattito sulle procedure di raccolta fondi.

"Chiedere finanziamenti ad amici e familiari è evidente, ma dopo vengono gli angeli, o individui con un patrimonio netto elevato che sono disposti a investire nella tua azienda in cambio di equità" (Espinal , 2015).

Individui con un patrimonio netto elevato

Come detto in precedenza, ci sono persone disposte a investire nella startup, nell'attività o nell'azienda di un fondatore in cambio di azioni. Gli investitori aziendali sono disponibili in una varietà di forme e dimensioni. Alcuni sono semplicemente individui che investono i propri soldi, mentre altri sono venture capitalist o business angel, che si riferiscono anche a se stessi come associazioni imprenditoriali, banche, investitori individuali e siti di crowdfunding come Angellist (Root, G., 2017).

Finanziamenti del governo

"Una sovvenzione governativa è una donazione in denaro fatta dal governo federale, statale o municipale a un beneficiario meritevole senza obbligo di rimborso" (Personale imprenditore). L'aiuto tecnico o di altro tipo finanziario, come un prestito o una garanzia di prestito, un abbuono di interesse, appropriazione diretta o compartecipazione alle entrate, non è normalmente incluso nelle sovvenzioni pubbliche. "Le sovvenzioni del governo supportano idee e progetti aziendali che forniscono benefici pubblici e allo stesso tempo incoraggiano l'economia. Le attività di recupero delle criticità, la ricerca innovativa e altri servizi sono supportati da sovvenzioni" (definizione di Investopedia).

Carte di credito

Le carte di credito sono il modo più conveniente per ottenere fondi, ma hanno un costo di capitale elevato a causa degli alti tassi di interesse delle carte di credito. L'importo che puoi

prendere in prestito è determinato dal tuo limite di credito, che è probabilmente inferiore a quello che otterresti da una banca o da un altro tipo di prestito.

Siti di crowdfunding

Negli ultimi anni, i servizi di crowdfunding online sono diventati popolari. Sono in genere utilizzati per aiutare le aziende a raccogliere fondi per lanciare un nuovo prodotto. Il crowdfunding richiede tempo, ma potrebbe essere un metodo eccellente per pre-vendere i tuoi servizi e prodotti e raccogliere fondi per svilupparli.

Prestiti bancari

Ottenere un prestito bancario o una linea di credito può richiedere più tempo rispetto alla richiesta di una carta di credito. Presenta il tuo caso alla banca e dimostra di avere un track record di rimborso del debito. Sarà necessario avere un business plan e una previsione finanziaria.

Investitori angelici

Gli investitori angelici sono individui con un patrimonio netto elevato che investono in startup in cambio di una quota delle azioni della società. Si aspettano di realizzare un profitto e di solito hanno un'esperienza commerciale che possono condividere con te per aiutare la tua attività a espandersi. Dovrai mostrare una solida strategia aziendale e spiegare perché dovrebbero investire.ⁱⁱⁱ

Decisioni divise

Il sistema mediante il quale la direzione decide se dichiarare o meno i dividendi è indicato come decisioni sui dividendi. Alla fine di ogni periodo di rendicontazione, il top management deve selezionare la quota di utili che può essere distribuita come dividendo. L'obiettivo finale di un'azienda è massimizzare il valore per gli azionisti. Le politiche di pagamento dei dividendi sono estremamente importanti poiché fungono da collegamento tra l'azienda e i suoi azionisti in termini di partecipazione agli utili. Sarebbe impossibile per gli investitori valutare le intenzioni di gestione senza una politica dei dividendi ben definita.

Oggetti delle decisioni sui dividendi

Requisito di contanti

Nel formulare una politica dei dividendi, il gestore finanziario deve tenere conto dei requisiti del fondo di capitale. Nei periodi ad alta intensità di capitale, un'ampia distribuzione di dividendi potrebbe mettere la società in difficoltà finanziarie.

Valutazione della sensibilità al prezzo

Le società scelte dagli investitori per la loro consistenza dei dividendi devono avere una politica dei dividendi più rigorosa di altre. Diventa fondamentale per tali società prendere decisioni valide sui dividendi al fine di mantenere stabili i prezzi delle azioni.

Fase di crescita

La decisione sul dividendo dovrebbe essere presa in base allo stadio di sviluppo dell'azienda: infanzia, crescita, maturità e declino. Ogni fase ha la propria serie di circostanze, che richiedono selezioni di dividendi distinte.

Tipi di decisione sui dividendi

I dividendi e le decisioni sui dividendi si presentano in una varietà di forme.

Dividendi stabili

- I dividendi vengono pagati nella stessa proporzione ogni anno, indipendentemente dalla redditività.
- Gli azionisti non sono influenzati dalle fluttuazioni e dalla volatilità della società.
- Solo le imprese consolidate con flussi finanziari coerenti possono permettersi di attuare questa politica.

Chi investe in queste attività ha una bassa propensione al rischio. Inoltre, non hanno diritto a una quota degli utili della società.

Dividendi costanti

I dividendi sono definiti come la percentuale degli utili e sono pagati regolarmente. Questo approccio è appropriato sia per le startup che per le aziende soggette a volatilità. Gli investitori di queste società sono soggetti al rischio. Preferiscono cavalcare l'onda dei guadagni con l'azienda.

Decisioni alternative sui dividendi

Il dividendo di una società potrebbe non essere necessariamente pagato in contanti. Quando si tratta di opzioni non in contanti, un dividendo in azioni è un'opzione sostanziale per la gestione. È uno strumento utile che il management può utilizzare per trovare un equilibrio tra carenze finanziarie e aspettative degli azionisti.^{iv}

Creazione di una strategia di riduzione del debito

Passi di una strategia di payoff

Stabilisci un budget aziendale e rispettalo

Identificare il motivo per cui il piano aziendale è fallito o cosa è andato storto può aiutarti a sviluppare un nuovo budget per la tua attuale situazione finanziaria. Il rapporto di indebitamento può essere utilizzato per valutare il debito e le attività attuali della piccola impresa e aiutarti a progettare un piano finanziario che funzioni per te.

Trova modi per aumentare le entrate e il reddito

Massimizzare il flusso di cassa è un aspetto importante per ripagare il debito aziendale. Per cominciare, è sempre una buona idea identificare e saldare i conti con il debito maggiore o con gli interessi e le commissioni più elevati. Avrai bisogno di un flusso di cassa per ripagare il tuo debito aziendale più importante. Trovare nuovi modi per creare reddito e ridurre il debito ti aiuterà a uscire dal debito più velocemente.

Diminuire la spesa aziendale

Riduci l'inventario per aumentare il flusso di cassa fino a quando il debito dell'azienda non viene saldato. Puoi investire tutto il denaro risparmiato in spese inutili per il pagamento del debito per assicurarti che la tua azienda debba pagare agli altri rapidamente.

Prova a negoziare con fornitori e istituti di credito

Per stabilire un accordo più favorevole, avvicinati ai venditori e ai fornitori con i quali hai i migliori rapporti di lavoro. Potrebbero essere disposti a concludere un accordo su un contratto di vendita più forte o a fornire credito ai tuoi account aziendali.

Richiedi un prestito di consolidamento debiti

Consolidare il tuo debito in un accordo a lungo termine è l'obiettivo di un prestito di consolidamento del debito per piccole imprese .^v

Riferimenti

i Strutner , S. (2020, 2 ottobre). *Spiegazione della gestione finanziaria: ambito, obiettivi e importanza* . Oracle NetSuite. <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml>

ii Banca del Commonwealth. (2019, 1 gennaio). *Fondamenti di investimento* . Www.Commsec.Com.Au . <https://www.commsec.com.au/education/learn/investing-basics/what-are-the-different-types-of-investments.html#>

iii *Il modo migliore per ottenere capitali per far crescere il tuo business* . (2019, 1 gennaio).

<https://www.nationwide.com/>. <https://www.nationwide.com/lc/resources/small-business/articles/business-funding-options>

iv *Decisioni sui dividendi* . (2019, 1 gennaio). <https://efinancemanagement.com/>.

<https://efinancemanagement.com/dividend-decisions>

v Squadra QuickBooks Canada. (2019, 1 gennaio). *I migliori consigli per pagare il debito per la tua piccola impresa* . <https://quickbooks.intuit.com/>. <https://quickbooks.intuit.com/ca/resources/expenses/tips-for-paying-off-business-debt/>