

Risorse economiche e finanziarie per i progetti delle Associazioni



**fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE



	Pag.
Premessa	7
1. Il tema centrale della pubblicazione	11
■ Quando va letta questa pubblicazione	11
■ Una sintesi dei singoli capitoli	13
■ La distinzione tra risorse economiche e risorse finanziarie	13
2. Quali sono i problemi delle associazioni	19
3. A cosa serve il preventivo del progetto	25
■ Il preventivo, secondo il modello previsto dalle procedure della Fondazione Cariplo	25
■ Il preventivo, come strumento di gestione e controllo a disposizione dell'associazione	25
4. Come rilevare il fabbisogno finanziario	31
■ Il budget economico	32
■ Il budget finanziario	32
■ Funzione della logica contabile	33
5. Come esaminare il fabbisogno finanziario	39
■ Le determinanti del fabbisogno finanziario	40
■ La variabilità del fabbisogno finanziario	41
6. Come coprire il fabbisogno finanziario	45
■ La gestione finanziaria dell'associazione	46
■ La scelta delle forme di copertura del fabbisogno finanziario	46
■ I prodotti degli operatori bancari e finanziari	47
7. Come compilare e aggiornare i modelli della Fondazione Cariplo	57
■ Il "Piano economico di progetto", come budget economico e budget finanziario	58
■ La "Dichiarazione sulla copertura finanziaria", come aggiornamento del "Piano economico di progetto"	62
■ L'esame della copertura finanziaria declinata secondo i proventi/ricavi codificati dalla Fondazione Cariplo	65
- "Risorse finanziarie proprie" a copertura degli investimenti	65
- "Risorse finanziarie proprie" a copertura delle spese gestionali	70
- "Prestiti da banca e altri soggetti"	70
- "Ricavi/Proventi da attività del progetto" a copertura delle spese gestionali	73
- "Contributo della Fondazione Cariplo"	73
- "Contributi da altri soggetti"	74
- Altre fattispecie	74
8. Appendice	
■ Schema di bilancio indicato dall' "Agenzia per le Onlus"	78
■ Elenco dei documenti necessari per accedere ai finanziamenti bancari	79
Glossario	80



INDICE DELLE TABELLE

	Pag.
Tab.1 Schema generale dell'iter erogativo	12
Tab.2 Schema del budget economico	14
Tab.3 Schema del budget finanziario	15
Tab.4 Schema generale del "Piano economico on line"	26
Tab.5 Esempio di "Piano economico on line" compilato	27
Tab.6 Esempio di "Piano economico di dettaglio" (Oneri/Costi)	28
Tab.7 Classificazione finanziaria e monetaria di Costi, ricavi e investimenti	37
Tab.8 Progetto con unica erogazione a conclusione degli interventi	42
Tab.9 Progetto con erogazioni intermedie	42
Tab.10 Progetto con anticipazione ed erogazioni intermedie	43
Tab.11 Piano di ammortamento di un mutuo	55
Tab.12 Funzione economica e finanziaria nel "Piano economico di progetto"	59
Tab.13 Il "Piano economico di progetto" con previsioni di incasso	59
Tab.14 Modifiche intermedie nella gestione del "Piano economico di progetto"	61
Tab.15 Modello per la Dichiarazione sulla copertura finanziaria	64
Tab.16 Confronto fra due progetti coperti dalla stessa fonte di copertura finanziaria	69
Box Obblighi contabili previsti da provvedimenti pubblici	36

CONTENUTO DEL GLOSSARIO



	Pag.		Pag.		Pag.
A		F		Onlus	93
Accollo	84	Fideiussione	88	P	
Accredito	84	Fideiussione omnibus	88	Passività consolidate	93
Addebito	84	Fideiussione		Passività correnti	93
Affidamento	84	pro-quota		Patrimonio libero	93
Agenzia per le Onlus	84	con vincolo di s.	88	Patrimonio netto	93
Attività accessoria	84	Fideiussione pro-quota		Patrimonio vincolato	93
Attività correnti	84	senza vincolo di s.	88	Pegno	94
Attività istituzionale	84	Fideiussione specifica	89	Perizia	94
Attività promozionale		Fido	89	Piano di	
e di raccolta fondi	84	Finanziamento	89	ammortamento	94
Attività tipica	84	Finanziamento		Plusvalenza	94
Attivo fisso	85	a breve termine	89	Privilegio	94
Avallo	85	Finanziamento a		Proventi di gestione	95
		medio/lungo termine	89		
B		Finanziamento		Q	
Bilancio di missione	85	chirografario	89	Quoziente di struttura	95
Bonifico	85	Finanziamento			
Business plan	85	fondario	89	R	
		Flussi di cassa	90	Rata	95
C				Rendiconto	
Cambiale	85	G		gestionale	95
Canone	85	Garanzie personali	90	Ricavi	96
Capitale circolante		Garanzie reali	90	Risultato gestionale	
netto	85	Gestione		di periodo	96
Capitale di rischio	86	caratteristica	90		
Capitale di terzi	86	Gestione		S	
Capitale investito	86	straordinaria	90	Saldo	96
Capitale proprio	86			Saldo contabile	96
Capitalizzazione		I		Saldo disponibile	96
degli interessi	86	Impresa sociale	90	Scoperto di conto	96
Centrale Rischi	86	Ipoteca	90	Spese di istruttoria	96
Conto economico		Immobilizzazioni	91	Spread	96
gestionale	86	Interessi di mora	91	Struttura	
Covenants	86	Insolvenza	91	patrimoniale	96
Crediti di firma	86	IRS – Interest			
		Rate Swap	91	T	
D		Istruttoria		Tasso a regime	97
Diritti reali		di concessione	92	Tasso di ingresso	97
di godimento	87			Tasso di interesse	97
		L		Tasso creditore	97
E		Leva finanziaria	92	Tasso debitore	97
Enti non commerciali	87			Tasso EUROIRS	97
Enti nonprofit	87	M		Tasso IRS	97
Espropriazione	87	Merito creditizio	92	U	
EURIBOR		Mezzi propri	92	Utile di esercizio	97
Euro Interbank		Minusvalenza	92		
Offered Rate	87	Mutuo chirografario	92	V	
EURIRS		Mutuo fondiario	92	Voltura	97
Euro Interest Rate					
Swap (o IRS)	87	O			
		Oneri finanziari	92		



PREMESSA



Questa pubblicazione non si limita a fornire le istruzioni per compilare la “Dichiarazione sulla copertura finanziaria” prevista dalle procedure della Fondazione Cariplo, ma ripercorre – seppure in sintesi – le tappe ideali che un’associazione dovrebbe seguire in vista di tale adempimento: dalla rilevazione e quantificazione del fabbisogno finanziario fino alla sua copertura.

Il ventaglio dei temi trattati impone, però, alcune avvertenze preliminari. Il primo aspetto da chiarire riguarda il taglio ‘operativo’ adoperato nello sviluppo dei vari paragrafi: tale scelta non deve alimentare l’idea che determinati argomenti tecnici possano essere affrontati senza nessuna preparazione, ma serve per confermare che la pubblicazione può semmai costituire un primo strumento di orientamento per i responsabili delle associazioni, da completare mediante altre attività di studio ed iniziative di formazione.

Il secondo aspetto che esige un’avvertenza riguarda la portata delle indicazioni fornite, che vengono volutamente proposte in forma di “linee guida” perché – per essere applicate – vanno ‘filtrate’ dalle specificità gestionali della singola associazione (dimensioni economico-patrimoniali, missione, esperienza, politiche interne).

Il terzo chiarimento concerne la scelta di riservare una parte centrale all’illustrazione di prodotti bancari e finanziari. In proposito, va ricordato che negli ultimi anni è andata crescendo la consapevolezza di molte istituzioni filantropiche circa il fatto che la strada verso l’autonomia dal finanziamento a fondo perduto (i ‘contributi’) passa anche attraverso la progressiva acquisizione di una cultura gestionale che interagisce attivamente con le banche. Non deve perciò sorprendere se oggi la Fondazione Cariplo ritiene giusto bilanciare l’atteggiamento prudentiale finora adottato, con la necessità di osservare le associazioni nell’utilizzo corrente delle soluzioni disponibili per la copertura del fabbisogno finanziario.

Anche se la pubblicazione si rivolge principalmente alle associazioni, ci auguriamo che possa conquistare lettori all’interno di altre realtà di volontariato e privato sociale che pur operando sotto forma di diverse vesti giuridiche (come comitati e fondazioni, o cooperative di piccola dimensione), si trovano ad affrontare problematiche molto simili a quelle delle associazioni.

Pier Mario Vello – Segretario Generale



RINGRAZIAMENTI



In veste di curatore, desidero ringraziare coloro che – mediante la revisione dei testi – hanno contribuito a dare una fisionomia più completa e coerente alla pubblicazione.

Mi pare doveroso menzionare, a tale titolo, tutti i componenti della Commissione Nonprofit dell'ODCEC di Milano, Daniela Preite (Professore Aggregato di Economia Aziendale presso l'Università del Salento), Paolo Pugliese (Dirigente bancario) e Aldo Lombardo (Responsabile Crediti - Banca Prossima).*

Vorrei, infine, riservare uno speciale ringraziamento al Prof. Gian Paolo Barbeta, Responsabile dell'Unità Strategica per la Filantropia (Fondazione Cariplo), e a Barbara Farnè, Dottore commercialista e Revisore contabile.

Luigi Maruzzi – Direttore dell'Ufficio Amministrazione Erogazioni

* Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili

1

Il tema centrale
della pubblicazione



**fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

1

> IL TEMA CENTRALE DELLA PUBBLICAZIONE

> 1.1 QUANDO VA LETTA QUESTA PUBBLICAZIONE

La lettura della presente pubblicazione è consigliata sia in vista della presentazione di una domanda di contributo su bando sia in preparazione degli adempimenti previsti per la rendicontazione. In particolare, le associazioni che risultano maggiormente interessate sono quelle che si trovano in corrispondenza delle fasi 2.2, 2.3, 7.3 e 10.1 dell'iter erogativo, graficamente riprodotte nello schema alla pagina seguente.



Tab.1 - Schema generale dell'iter erogativo

cosa	chi
1 Pubblicazione del Bando	Fondazione Cariplo
2 Invio della domanda di contributo	Associazione
2.1 Descrizione generale del progetto 2.2 Compilazione del Piano economico on line 2.3 Compilazione del Piano economico di dettaglio 2.4 Compilazione dei dati complementari (se previsti) 2.5 Produzione degli allegati	
3 Esame di ammissibilità formale e di coerenza	Fondazione Cariplo
4 Esame di merito (valutazione ex ante)	Fondazione Cariplo
5 Delibera di assegnazione del contributo	Fondazione Cariplo
6 Invio delle comunicazioni all'Associazione	Fondazione Cariplo
7 Invio degli adempimenti preliminari	Associazione
7.1 Accettazione del Disciplinare 7.2 Dichiarazione sui tempi del progetto 7.3 Dichiarazione sulla copertura finanziaria	
8 Richiesta di anticipazione	Associazione
9 Esame della richiesta	Fondazione Cariplo Uffici FC Associazione
9.1 Notifica delle integrazioni necessarie 9.2 Invio delle integrazioni	
10 Richiesta di acconto/ Richiesta di saldo	Associazione
10.1 Compilazione del Piano economico rendicontativo 10.2 Redazione della Relazione sui risultati 10.3 Compilazione degli altri modelli di rendicontazione 10.4 Produzione degli allegati	
11 Esame della richiesta (si veda il punto 9)	Fondazione Cariplo

UNA SINTESI DEI SINGOLI CAPITOLI

1.2 <

Il Capitolo 2 apre con l'esame di un caso concreto, finalizzato a far comprendere come nei progetti delle Associazioni si possano rintracciare problematiche finanziarie che richiedono precise soluzioni tecniche.

La presenza di tali problematiche rischierebbe di passare inosservata se l'associazione non dovesse attivarsi per individuarle e giungere ad una quantificazione del fabbisogno economico/finanziario. Gli schemi previsti dalle procedure della Fondazione Cariplo – che vengono illustrati nel Capitolo 3 – costituiscono uno stimolo affinché l'associazione acquisti massima cognizione delle problematiche finanziarie che deve saper governare, anche quando realizza uno specifico progetto.

Ma gli strumenti più idonei per accorgersi che sussiste un fabbisogno sono il budget economico ed il budget finanziario, che l'associazione dovrà predisporre prescindendo dal fatto che il proprio progetto possa beneficiare o meno di un contributo della Fondazione Cariplo: è quanto si approfondirà nei capitoli 4 e 5.

Il *focus* del Capitolo 6 (quali sono le modalità tecniche per coprire un certo fabbisogno finanziario) si sposta dalle particolarità di un caso concreto fino a indicazioni di carattere più generale, per poter fornire una visione più panoramica dei temi trattati e per andare incontro ad una domanda informativa diversificata a causa delle numerose tipologie organizzative che possiamo rilevare nel mondo associativo.

Il Capitolo 7, infine, riporta al centro dell'attenzione le procedure della Fondazione Cariplo, stabilendo legami diretti fra budget finanziario e la "Dichiarazione sulla copertura finanziaria" che l'associazione deve produrre entro 6 mesi dal ricevimento della comunicazione con cui è stata ufficializzata l'approvazione del progetto.

LA DISTINZIONE TRA RISORSE ECONOMICHE E RISORSE FINANZIARIE

1.3 <

È abbastanza intuibile come sussista una differenza rilevante tra la promessa di un contributo a fondo perduto in favore di un'associazione ed il versamento vero e proprio della somma promessa. Come, pure, appare piuttosto condivisibile che un conto è firmare un contratto ed un altro è adempiere la prestazione per la quale è stato stipulato il contratto stesso. Nel primo caso di entrambi gli esempi (la formulazione di una promessa e la firma di un contratto) ci si assume un impegno che – in ipotesi negativa – potrebbe non essere rispettato, malgrado la presenza eventuale di clausole volte a rafforzarne l'obbligatorietà e a determinare conseguenze negative nell'ipotesi di inadempimento.



Mettere in luce questo tipo di distinzioni è il primo passo da compiere per chiunque volesse acquisire maggiore confidenza con i concetti che stanno alla base dei documenti che accompagnano un progetto, dalla sua presentazione fino alla sua rendicontazione.

Volendo anticipare l'argomento che diverrà oggetto di esposizione più puntuale nel capitolo 4, possiamo partire dalla constatazione che tutte le operazioni che l'associazione dovrà porre in atto per l'implementazione del suo progetto, presentano almeno due dimensioni: quella economica e quella finanziaria.

La dimensione economica misura lo sforzo che occorre compiere – principalmente in termini di risorse materiali da impiegare e di capitale umano da coinvolgere – per svolgere determinate attività e per realizzare determinati interventi.

Il budget economico è il documento che traduce tale sforzo in forma di oneri che si prevede di sostenere e di proventi che l'associazione stima di acquisire.

Per il budget economico l'equilibrio è definito da una situazione in cui i proventi sono quantomeno pari agli oneri.

La struttura del budget economico può essere rappresentata con una tabella in cui la colonna di sinistra riporta le categorie di oneri previsti e le categorie di proventi previsti, mentre le colonne di destra contengono gli importi suddivisi per periodi funzionali all'implementazione del progetto in rapporto alla sua durata complessiva (1). Nella tabella 2 è riprodotto uno schema di esempio.

Tab.2 – Schema del budget economico

Categorie di oneri e di proventi	Totale	PERIODI				
		1°	2°	3°	4°	5°
Totale ONERI	420.000	40.000	120.000	110.000	130.000	20.000
Totale PROVENTI	420.000	40.000	120.000	110.000	130.000	20.000
FABBISOGNO ECONOMICO	0	0	0	0	0	0

La dimensione finanziaria fornisce una rappresentazione delle soluzioni individuate per procurare i mezzi monetari che le attività e gli interventi esigono.

Il budget finanziario è il documento che esprime – da un lato - la disponibilità di mezzi monetari sotto forma di entrate di cassa previste, e – dall'altro - l'utilizzo di mezzi monetari sotto forma di uscite di cassa previste.

Per il budget finanziario l'equilibrio è definito da una situazione in cui le entrate di cassa sono uguali o maggiori rispetto alle uscite di cassa.

Per quanto riguarda la struttura del budget finanziario, occorre precisare che - in linea teorica - tale elaborato potrebbe limitarsi ad esporre tutti gli importi per i quali è stata acquisita una dichiarazione formale di messa a disposizione dei mezzi monetari. Riteniamo però che per permettere

1
Per i progetti presentati a Fondazione Cariplo il singolo periodo corrisponde ad un anno.



un'impostazione che non dia adito a dubbi – con specifico riferimento ai progetti sostenuti da Fondazione Cariplo in favore di associazioni - occorra integrare questo approccio con l'applicazione del criterio monetario: il budget finanziario dovrà quindi prendere in considerazione unicamente i movimenti di moneta in entrata e in uscita in un certo arco di tempo e prescindere dal momento in cui l'operazione collegata (acquisto di beni di consumo, investimenti, ecc.) è stata effettuata.

Il motivo di tale scelta risiede nella necessità che la Fondazione venga rassicurata in ordine alla prospettiva che il progetto verrà portato a termine nel rispetto della tempistica dichiarata e con l'ultimazione degli interventi e attività destinatari del finanziamento. A questo fine, l'associazione non solo deve trovarsi nella situazione potenziale di accedere a determinate risorse, ma deve pure dimostrare:

- che potrà utilizzare effettivamente le somme promesse e/o formalmente messe a disposizione da soggetti esterni;
- che la fruizione delle risorse monetarie potrà avvenire nei tempi utili e necessari per l'effettuazione delle spese previste;
- che il costo per i finanziamenti acquisiti sia accettabile (in quanto correttamente determinato) e sostenibile (in rapporto al progetto da realizzare e alle 'forze' dell'associazione).

Nello schema base del budget finanziario, la colonna di sinistra indicherà le varie fonti di finanziamento, mentre le colonne affiancate a destra evidenzieranno gli importi effettivamente acquisiti secondo periodi raccordati con quelli del budget economico ⁽²⁾.

Un esempio della struttura che assume il budget finanziario è riprodotto nella tabella 3.

Tab.3 – Schema del budget finanziario

Categorie di uscite ed entrate	Totale	PERIODI				
		1°	2°	3°	4°	5°
Totale USCITE	420.000	30.000	70.000	200.000	70.000	50.000
Totale ENTRATE	420.000	30.000	70.000	200.000	70.000	50.000
FABBISOGNO FINANZIARIO	0	0	0	0	0	0

Se il budget economico e quello finanziario vengono elaborati con riferimento ad uno specifico progetto, del quale espongono rispettivamente una previsione di oneri/proventi e di entrate/uscite, il bilancio riguarda invece tutte le attività dell'associazione offrendone una rappresentazione consuntiva alla fine di un periodo amministrativo di durata annuale.

L'importanza di tale documento deriva essenzialmente da due motivi:

- il bilancio fornisce con periodicità prestabilita informazioni rilevanti sulla disponibilità di beni e risorse e sulla presenza di impegni già assunti. Tali informazioni possono essere tali da confermare o indebolire il valore delle previsioni contenute nel budget elaborato in vista della realizzazione di uno specifico progetto.

² Va da sé che il budget finanziario potrebbe presentare un'estensione temporale maggiore di quella del budget economico, per tener conto delle caratteristiche tecniche delle fonti di finanziamento, quali il piano di ammortamento (o di rientro) delle somme prese a prestito e le modalità di erogazione di contributi a fondo perduto. A quest'ultimo riguardo, non è raro rinvenire nelle convenzioni tra finanziatore e associazione la clausola secondo cui l'ultima tranche possa essere riconosciuta solo a constatazione dello stato finale raggiunto dal progetto e pertanto alla sua conclusione.



- il bilancio accoglie tutti gli oneri ed i proventi intervenuti nei 12 mesi considerati e pertanto contempla anche quelli generati dal progetto specifico finanziato dalla Fondazione Cariplo. Questa circostanza non è di poco conto se si pensa che la durata media dei progetti è di 18 mesi con un intervallo che va da 12 a 36 mesi complessivi.





2

Quali sono i problemi
delle associazioni



fondazione
cariplo

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

2

> QUALI SONO I PROBLEMI DELLE ASSOCIAZIONI

Il testo che viene riprodotto nella pagina seguente è tratto dalla richiesta di supporto formulata dal presidente di un'associazione. Il caso in questione non è quello che ricorre più frequentemente nei progetti presentati alla Fondazione Cariplo dalle associazioni, ma è particolarmente utile perché ci permette di partire da una fattispecie concreta e ricca di spunti da sviluppare nei paragrafi successivi.



FAC-SIMILE DI LETTERA

In risposta ad un bando di Fondazione Cariplo, la nostra associazione ha presentato – insieme ad un partner - un progetto che ci consentirà di avviare un servizio innovativo in favore dei nostri utenti. Operiamo da oltre cinque anni durante i quali abbiamo imparato a conoscere meglio i bisogni delle persone che assistiamo. Grazie al sostegno di diversi donatori siamo riusciti a sviluppare e dare continuità alle nostre iniziative, al punto da permetterci di avere alcuni dipendenti e di sottoscrivere una convenzione con l'ente locale.

Come associato appartenente al gruppo 'storico' dei fondatori, sono particolarmente entusiasta della nostra nuova iniziativa; ma come 'presidente', avverto una certa preoccupazione anche in presenza di un contributo sostanzioso come quello concesso dalla Fondazione Cariplo. Provo a sintetizzarne le ragioni principali:

- *l'entità degli oneri complessivamente previsti è ingente. Si tratta, infatti, di somme che superano i volumi della nostra attività ordinaria calcolati su base annua;*
- *alcuni dei contributi promessi non saranno disponibili prima dell'anno prossimo;*
- *le azioni da realizzare sono di diversa natura. Dobbiamo acquistare un fabbricato per poi ristrutturarlo e adeguarlo agli standard previsti dal nuovo servizio. Inoltre, occorrerà impostare la parte gestionale iniziando ad assumere nuovo personale, stipulare contratti di fornitura, sottoscrivere le necessarie assicurazioni, ecc.*

Sappiamo che potremo contare su una quota di anticipazione del contributo di Fondazione Cariplo, che purtroppo temiamo non sia sufficiente per affrontare le spese nel momento in cui il progetto raggiungerà un'elevata percentuale in termini di stato di avanzamento.

Per completare il piano economico previsto dalle procedure della Fondazione Cariplo, abbiamo messo in conto l'eventualità di dover liquidare parte dei beni patrimoniali di cui l'associazione è divenuta proprietaria in virtù di lasciti testamentari. Siamo insomma pronti a fronteggiare qualsiasi circostanza, ma se ci fosse una soluzione alternativa che poteste indicarci faremmo volentieri a meno di ricorrere a mezzi così drastici. Come 'amministratore' sono pienamente responsabile degli impegni che vado a siglare oggi, e oltretutto non vorrei mettere in serie difficoltà la vita dell'associazione nell'ipotesi in cui fra qualche anno la nuova struttura dovesse rivelarsi troppo onerosa per le sue finanze.

In attesa di ricevere il vostro parere professionale al fine di approntare le soluzioni più opportune, colgo l'occasione per porgere i più cordiali saluti.

La lettera non fornisce alcuna indicazione quantitativa; eppure, contiene numerose informazioni da cui è possibile estrapolare ben 12 tipologie di problemi o circostanze svantaggiose. Se inseriamo una nota in corrispondenza di ciascun problema rilevato, il testo potrebbe assumere questo formato:

LETTERA CON NOTE E TESTO IN EVIDENZA



In risposta ad un bando di Fondazione Cariplo, la nostra associazione ha presentato – insieme ad un partner - un progetto che ci consentirà di avviare **UN SERVIZIO INNOVATIVO [1]** in favore dei nostri utenti. **OPERIAMO DA OLTRE CINQUE ANNI [2]** durante i quali abbiamo imparato a conoscere meglio i bisogni delle persone che assistiamo. Grazie al sostegno di diversi donatori siamo riusciti a sviluppare e dare **CONTINUITÀ ALLE NOSTRE INIZIATIVE [1]**, al punto da permetterci di avere alcuni dipendenti e di sottoscrivere **UNA CONVENZIONE CON L'ENTE LOCALE [3]**.

Come associato appartenente al gruppo 'storico' dei fondatori, sono particolarmente entusiasta della nostra nuova iniziativa; ma come 'presidente', avverto una certa preoccupazione anche in presenza di un contributo sostanzioso come quello concesso dalla Fondazione Cariplo. Provo a sintetizzarne le ragioni principali:

- **L'ENTITÀ DEGLI ONERI COMPLESSIVAMENTE PREVISTI È INGENTE [4]**. Si tratta, infatti, di somme che superano i volumi della nostra attività ordinaria calcolati su base annua;
- alcuni dei contributi promessi **NON SARANNO DISPONIBILI PRIMA DELL'ANNO PROSSIMO [5]**;
- **LE AZIONI DA REALIZZARE SONO DI DIVERSA NATURA [6]**. Dobbiamo acquistare un fabbricato per poi ristrutturarlo e **ADEGUARLO AGLI STANDARD PREVISTI DAL NUOVO SERVIZIO [7]**. Inoltre, occorrerà impostare la parte gestionale iniziando ad assumere nuovo personale, stipulare contratti di fornitura, sottoscrivere le necessarie assicurazioni, ecc.

Sappiamo che potremo contare su una quota di **ANTICIPAZIONE DEL CONTRIBUTO [5]** di Fondazione Cariplo, che purtroppo **TEMIAMO NON SIA SUFFICIENTE [8]** per affrontare le spese nel momento in cui il progetto raggiungerà un'elevata percentuale in termini di stato di avanzamento.

Per completare il piano economico previsto dalle procedure della Fondazione Cariplo, abbiamo messo in conto l'eventualità di dover **LIQUIDARE PARTE DEI BENI PATRIMONIALI [9]** di cui l'associazione è divenuta proprietaria in virtù di lasciti testamentari. Siamo insomma pronti a fronteggiare qualsiasi circostanza, ma **SE CI FOSSE UNA SOLUZIONE ALTERNATIVA [10]** che poteste indicarci faremmo volentieri a meno di ricorrere a mezzi così drastici. Come 'amministratore' **SONO PIENAMENTE RESPONSABILE [11]** degli impegni che vado a siglare oggi, e oltretutto non vorrei mettere in serie difficoltà la vita dell'associazione nell'ipotesi in cui fra qualche anno la nuova struttura dovesse rivelarsi **TROPPO ONEROSA PER LE SUE FINANZE [12]**.

In attesa di ricevere il vostro parere professionale al fine di approntare le soluzioni più opportune, colgo l'occasione per porgere i più cordiali saluti.



È utile a questo punto riepilogare i problemi rilevati mediante un elenco che ne stabilisca i legami con i paragrafi specifici che hanno il compito di mettere in luce gli elementi necessari alla formulazione di alcune risposte.

Problema 1.

“... avviare un servizio innovativo in favore dei nostri utenti”.

“Siamo riusciti a sviluppare e dare continuità alle nostre iniziative”.

L'associazione deve preoccuparsi di valutare l'impatto che gli oneri/proventi del progetto possono determinare sulla struttura di oneri/proventi delle sue attività ordinarie.

6.1 La gestione finanziaria dell'associazione

Problema 2.

“Operiamo da oltre cinque anni”.

L'associazione possiede una buona esperienza ma non è ancora sufficientemente robusta da allontanare del tutto il rischio di un insuccesso.

5 Come esaminare il fabbisogno finanziario

Problema 3.

“... una convenzione con l'ente locale”.

Visto che uno dei suoi principali debitori è l'ente locale, è molto probabile che l'associazione stia già soffrendo una certa tensione finanziaria.

5 Come esaminare il fabbisogno finanziario

Problema 4.

“L'entità degli oneri complessivamente previsti è ingente. Si tratta, infatti, di somme che superano i volumi della nostra attività ordinaria calcolati su base annua”.

L'associazione ha la necessità di utilizzare la leva finanziaria se vuole portare avanti il progetto, senza pregiudicare le altre attività.

6.1 La gestione finanziaria dell'associazione

Problema 5.

“Alcuni dei contributi promessi non saranno disponibili prima dell'anno prossimo”.

“Sappiamo che potremo contare su una quota di anticipazione del contributo”.

L'associazione deve gestire diversi fattori che incidono (positivamente o negativamente) sul fabbisogno finanziario.

5.1 Le determinanti del fabbisogno finanziario

5.2 La variabilità del fabbisogno finanziario

Problema 6.

“... le azioni da realizzare sono di diversa natura”.

L'associazione ha bisogno di ingenti risorse monetarie in quanto fra le spese da sostenere compaiono alcune categorie che esigono l'esborso di somme in via anticipata (la caparra per l'acquisto dell'immobile, la cau-



zione per l'appalto dei lavori di ristrutturazione, i premi assicurativi, i costi gestionali per la ricerca e selezione delle ditte e del nuovo personale).

4.2 Il budget finanziario

Problema 7.

“... e adeguarlo agli standard previsti dal nuovo servizio”.

L'associazione rischia di andare incontro ad una lievitazione degli oneri a causa delle prescrizioni che le autorità competenti potrebbero imporre.

3.2 Il preventivo, come strumento di gestione e controllo a disposizione dell'associazione

Problema 8.

“Temiamo (che l'anticipazione del contributo) non sia sufficiente per affrontare le spese”.

L'associazione deve pianificare bene sia gli esborsi che i tempi di incasso per sfruttare pienamente l'utilità del budget finanziario.

3.2 Il preventivo, come strumento di gestione e controllo a disposizione dell'associazione

Problema 9.

“Abbiamo messo in conto l'eventualità di dover liquidare parte dei beni patrimoniali”.

L'associazione rischia di smobilizzare anche la parte di Attivo patrimoniale che attualmente concorre a generare una quota dei proventi necessari alla copertura degli oneri per le attività ordinarie.

6.2 La scelta delle forme di copertura del fabbisogno finanziario

Problema 10.

“... se ci fosse una soluzione alternativa”.

L'associazione chiede supporto tecnico in quanto non dispone di risorse che, all'interno dell'associazione, possano presidiare le funzioni di gestione finanziaria.

6.1 La gestione finanziaria dell'associazione

Problema 11.

“Come 'amministratore' sono pienamente responsabile degli impegni”.

L'associazione non beneficia del riconoscimento giuridico.

5 Come esaminare il fabbisogno finanziario

Problema 12.

“... nell'ipotesi in cui fra qualche anno la nuova struttura dovesse rivelarsi troppo onerosa”.

L'associazione ha la necessità di sviluppare un preventivo a medio-lungo termine per scongiurare il rischio di un'incontrollata esplosione degli oneri futuri.

3.2 Il preventivo, come strumento di gestione e controllo a disposizione dell'associazione



3

A cosa serve
il preventivo
del progetto

 **fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

3

➤ **A COSA SERVE IL PREVENTIVO DEL PROGETTO**

L'associazione che beneficia di un contributo è tenuta a fornire le informazioni di natura economica e finanziaria riguardanti il progetto avvalendosi degli strumenti messi a disposizione dalla Fondazione Cariplo. Ma non sempre i modelli utilizzati per chiedere il finanziamento si prestano a fungere anche da strumenti di gestione e controllo del progetto. La presenza di taluni vincoli formali stabiliti dalla stessa Fondazione consigliano, infatti, di adottare schemi autonomi che possano efficacemente integrare i dati da comunicare, sia in vista della presentazione della domanda di contributo sia in sede di implementazione del progetto.

> 3.1

IL PREVENTIVO, SECONDO IL MODELLO PREVISTO DALLE PROCEDURE DELLA FONDAZIONE CARIPL0

Secondo le procedure previste dalla Fondazione Cariplo, il documento che contiene i principali dati e informazioni sulla preventivazione economica e finanziaria del progetto è il “Piano economico di progetto”.

Il “Piano economico di progetto” è attualmente composto di due parti:

- A. il “Piano economico *on line*”;
- B. il “Piano economico dettagliato”.

A. Il “Piano economico *on line*”.

Riunisce all’interno di schemi tabellari le principali informazioni di ordine quantitativo sul progetto:

- territorio di intervento (‘dove’);
- denominazione delle azioni del progetto (‘cosa’);
- partner ed altri soggetti coinvolti nella realizzazione degli interventi (‘chi’);
- data di avvio e data di conclusione del progetto, e durata del progetto, scomposta nella durata di ciascuna azione prevista (‘quando’);
- dimensione economico-finanziaria del progetto (‘quanto’).

Lo schema generale del “Piano economico *on line*” è rappresentato graficamente nella tabella 4

Tab.4 – Schema generale del “Piano economico *on line*”



B. Il “Piano economico dettagliato”.

Fornisce chiarimenti sugli importi attribuiti alle singole voci di spesa e sulla quantificazione delle fonti di finanziamento, sia in termini descrittivi sia in termini numerici.

Mentre un esemplare di piano già compilato è riportato nella tabella 5, con la tabella 6 viene fornita una rappresentazione grafica di un “Piano economico di dettaglio” limitatamente alla sezione degli Oneri/Costi.

Tab.5 – Esempio di “Piano economico on line” compilato

		dove																	
		Totale ITALIA																	
		cosa																	
		Totale AZIONI																	
		chi					PARTNER 1												
		Tot. PARTENARIATO					CAPOFILA												
		Tot. anni	1°	2°	3°	4°	5°	Tot. anni	1°	2°	3°	4°	5°						
		Tot. €	€	€	€	€	€	Tot. €	€	€	€	€	€						
		quanto																	
		Tot. €	€	€	€	€	€	Tot. €	€	€	€	€	€						
ONERI/COSTI																			
A01 - Acquisto di IMMOBILI		0	0	0	0	0	0	0											
A02 - Ristrutturaz., Manutenz. e Restauro di IMMOB.		70	70	0	0	0	0	70	70										
A03 - Acquisto di arredi e attrezzature		40	0	40	0	0	0	40	40	40									
A04 - Altre spese per INVEST.AMMORT.		10	0	10	0	0	0	10	10	10									
A05 - Personale strutturato		110	10	10	30	30	30	60	20	20	20	20	20						
A06 - Personale non strutturato		60	10	10	20	5	15	20	10	10	10	10	5						
A07 - Prestazioni professionali di terzi		35	10	0	10	0	15	20	10	10	10	10	5						
A08 - Materiale di consumo		15	0	0	0	0	15	10				10	5						
A09 - Spese correnti		70	10	10	20	15	15	30	10	10	10	10	5						
A10 - Altre spese GESTIONALI		10	0	0	0	0	10	10					5						
Totale complessivo		420	110	80	80	50	100	270	70	50	50	30	70						
		Tot. PARTENARIATO					CAPOFILA					PARTNER 1							
		Tot. anni	1°	2°	3°	4°	5°	Tot. anni	1°	2°	3°	4°	5°	Tot. anni	1°	2°	3°	4°	5°
		Tot. €	€	€	€	€	€	Tot. €	€	€	€	€	€	Tot. €	€	€	€	€	€
PROVENTI/RICAVI																			
B01 - Risorse finanziarie proprie		110	40	30	30	10	0	80	30	20	20	10	0	30	10	10	10		
B02 - Prestiti da banca e altri soggetti		0	0	0	0	0	0	0						0					
B03 - Proventi da attività del progetto		70	0	0	0	0	70	50					50	20					20
B04 - Fondazione Cariplo		150	50	30	30	20	20	90	30	20	20	10	10	60	20	10	10	10	10
B05 - Contributi da altri soggetti		90	20	20	20	20	10	50	10	10	10	10	10	40	10	10	10	10	10
Totale complessivo		420	110	80	80	50	100	270	70	50	50	30	70	150	40	30	30	20	30

Tab.6 – Esempio di “Piano economico di dettaglio” (Oneri/Costi)

Dotazioni strumentali

Soggetto	Cod.	Costo elementare (descrizione)	Totale	Richiesta di finanziamento	Cofinanziamento
Capofila	A03	Lavagna	500	0	500
	A03	Sedie	1.000	0	1.000
	A03	Scrivanie	2.500	0	2.500
	A03	Letti tecnici para-ospedalieri	7.000	7.000	0
	A03	Computer	2.000	0	2.000
Totale Capofila			13.000	7.000	6.000
Partner	A03	Automezzo per trasporto disabili	27.000	0	27.000
Totale Partner			27.000	0	27.000
Totale complessivo			40.000	7.000	33.000

> 3.2

IL PREVENTIVO, COME STRUMENTO DI GESTIONE E CONTROLLO A DISPOSIZIONE DELL'ASSOCIAZIONE

Prima di avviare un qualsiasi progetto, l'associazione deve predisporre un preventivo che abbia le seguenti caratteristiche:

- **REALISTICO.** Il preventivo deve poter evidenziare subito un eventuale fabbisogno finanziario da colmare e, a tal fine, va espresso non solo in termini economici, ma anche in termini finanziari. Chiarimenti ulteriori su questo tema sono contenuti nel prossimo Capitolo 4 “Come rilevare il fabbisogno finanziario”.
- **PRUDENZIALE.** Il preventivo deve dare maggiore risalto alle componenti di costo al fine di correggere eventuali margini di errore, che sono solitamente presenti in qualsiasi stima.
- **ESPLICATIVO.** Il soggetto che predispose il preventivo deve rendere evidenti tutte le ipotesi sottostanti, dalla scelta dei parametri ai dati sui fornitori.
- **COMPLETO.** Il preventivo va sviluppato con riferimento ad un arco di tempo sufficientemente ampio (3-5 anni), tenuto conto delle fonti di finanziamento ipotizzate e delle loro caratteristiche tecniche.

Se questi sono i requisiti che non devono mai mancare nella stesura di un preventivo, ne consegue che i modelli di piano economico previsti da Fondazione Cariplo svolgono una funzione diversa:

- aiutano a chiarire le argomentazioni che supportano la decisione di finanziamento;
- stabiliscono i limiti di oggetto e quantità ai quali poter riferire gli impegni reciprocamente assunti dopo l'assegnazione formale del contributo.



Questo non significa che, se l'associazione verifica l'adeguatezza del modello proposto da Fondazione Cariplo, non possa decidere di utilizzarlo proficuamente. Quello che si vuole sottolineare è il fatto che i due strumenti non devono essere confusi.

Se, ad esempio, lo schema proposto non permette l'inserimento di oneri classificati come 'ineleggibili', non è realistico pensare che la realizzazione degli interventi prospettati possa – quasi automaticamente – farne a meno. Se, poi, l'associazione dovrà sostenere oneri che si manifesteranno oltre la data di conclusione dichiarata per rispettare i vincoli del bando (ad esempio: 3 anni dalla data di avvio), appare altrettanto poco realistico continuare a ritenere che il "Piano economico di progetto" da presentare alla Fondazione Cariplo possa rappresentare tutto lo sforzo finanziario richiesto dal progetto.

L'associazione deve adottare indipendentemente uno strumento che sia in grado di contenere tutte le dimensioni rilevanti. Tale apparato informativo potrà essere utilizzato parzialmente per compilare i modelli previsti dalla domanda di contributo, ma successivamente si rivelerà molto utile nella fase gestionale del progetto. Lo schema di Fondazione Cariplo deve servire semmai ad individuare aspetti che dovessero risultare ignorati oppure non accuratamente definiti.

4

Come rilevare il fabbisogno finanziario



**fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

4

➤ **COME RILEVARE IL FABBISOGNO FINANZIARIO**

La declinazione del preventivo sotto forma di budget economico e di budget finanziario è indispensabile per individuare e quantificare un eventuale fabbisogno. In particolare, la possibilità di disporre di un budget finanziario permette di evidenziare in anticipo l'eventuale disequilibrio tra uscite monetarie 'medie' (da fronteggiare) ed entrate monetarie 'medie' (da incassare), che rischi di protrarsi per un certo lasso di tempo.

Ma per arrivare a costruire correttamente il prospetto diviene importante conoscere alcune nozioni tecniche mutuata dalla logica contabile, grazie alle quali diviene possibile la produzione di dati e informazioni rilevanti sia per l'associazione sia per i documenti richiesti dalla Fondazione Cariplo.

> 4.1

IL BUDGET ECONOMICO

Il budget economico del progetto si costruisce mediante l'indicazione di tutti gli oneri/costi previsti per l'attività che l'associazione intende svolgere e la quantificazione dei proventi/ricavi che stima di ottenere.

Per un'associazione le aspettative sui proventi/ricavi futuri si sostanziano in un'attribuzione del diritto ad ottenere una determinata somma di denaro che viene assistita alternativamente o cumulativamente da:

- una promessa vincolante di finanziamento a fondo perduto;
- uno o più contratti che prevedono la corresponsione di somme di denaro in favore dell'organizzazione richiedente il finanziamento, a fronte della fornitura di beni/servizi o della realizzazione di opere in favore di un soggetto terzo (committente).

Dalla contrapposizione di oneri e proventi potrebbe emergere un fabbisogno economico nel caso in cui gli oneri dovessero risultare superiori ai proventi.

La Fondazione impone la copertura economica (budget economico con fabbisogno pari a zero) per garantire la riuscita del progetto, che si sostanzia nella duratura fruizione dei servizi generati dal progetto stesso (delle strutture messe in funzione, dell'innovazione conseguita, ecc.) da parte dell'utenza finale. In mancanza di prospettive affidabili, la fruibilità di tali servizi nel tempo potrebbe essere compromessa dalla impossibilità sopravvenuta di portare a compimento gli interventi previsti, oppure dall'aggressione (totale o parziale) dei beni prodotti/investimenti effettuati ad opera di terzi (soggetti creditor).

> 4.2

IL BUDGET FINANZIARIO

Se al posto dei proventi/ricavi attesi e degli oneri/costi attesi inseriamo nella tabella gli importi monetari che tempo per tempo affluiscono/defluiscono grazie ad entrate/uscite, possiamo costruire il budget finanziario.

Anche dalla somma algebrica di entrate e uscite potrebbe emergere un fabbisogno (uscite maggiori delle entrate) da coprire – ad esempio - mediante risorse acquisibili a titolo di prestito. Tale eventualità presenta ricadute sia sul budget economico sia sul budget finanziario; infatti:

- il budget economico viene gravato di un'ulteriore componente negativa rappresentata dagli oneri finanziari del prestito; in questo caso gli oneri determinati dal reperimento delle risorse monetarie destinate a coprire il fabbisogno finanziario finiscono per incrementare gli oneri originariamente previsti dal budget economico.
- Il budget finanziario deve tener conto del rimborso del prestito.

L'interesse della Fondazione Cariplo per la copertura finanziaria (budget finanziario con fabbisogno pari a zero oppure coperto) deriva dalla constatazione che essa incide fortemente sulla cantierabilità e la stessa attuazione del progetto, in quanto consente al Beneficiario di fronteggiare le spese del progetto con puntualità, garantendo certezza ai pagamenti che tempo per tempo vanno a scadere ⁽³⁾.

3

Ricordiamo che, secondo le regole della Fondazione Cariplo sulla rendicontazione delle spese sostenute, il pagamento degli impegni assunti deve avvenire entro il termine massimo di 6 mesi dalla data di conclusione del progetto. Il termine diventa di 7 mesi in presenza dell'obbligo di acquisire la relazione del Revisore, oppure di 8 mesi per progetti in partenariato con pari obbligo.

Inoltre, sotto forma di acquisizione preventiva di una disponibilità a fornire le risorse monetarie occorrenti, la copertura finanziaria permette di evitare il rischio di dover sopportare oneri aggiuntivi o di differire talune spese.

FUNZIONE DELLA LOGICA CONTABILE

Una volta delineata la fisionomia del budget economico e del budget finanziario, si rende necessario completare l'esposizione con un paragrafo sul bilancio consuntivo e, segnatamente, sulla logica contabile che sovrintende alla sua redazione. L'attenzione alla logica contabile è giustificata dal fatto che tale ambito conoscitivo mette a disposizione numerose nozioni tecniche che normalmente vengono impiegate anche nella predisposizione del budget, sia economico sia finanziario.

Attraverso la tabella 7 posta in fondo al paragrafo, si è cercato di offrire una sintesi di tutti i concetti esaminati, evidenziandone i principali legami reciproci.

4.3.1 Il bilancio consuntivo

Le associazioni possono essere titolari di conto corrente bancario, possedere beni durevoli, disporre di personale regolarmente assunto, anche se a tempo determinato. Non è poi trascurabile il numero di associazioni che detengono un immobile, in comodato d'uso, a titolo di affitto oppure – meno frequentemente rilevabile – a titolo di proprietà.

Si tratta di fatti economicamente rilevanti che potrebbero non esaurire i propri effetti nel corso dei 12 mesi normalmente considerati da un semplice rendiconto prodotto dall'associazione.

Lo strumento maggiormente idoneo a soddisfare l'esigenza di ufficializzare tali informazioni è il bilancio ⁽⁴⁾ che adotta proprio quest'ottica: per gli enti nonprofit le componenti positive (proventi) e negative (oneri) di reddito vengono iscritte nel 'Rendiconto gestionale'; mentre le componenti patrimoniali e gli effetti futuri di accadimenti insorti nell'anno considerato trovano apposita evidenziazione nello 'Stato patrimoniale'.

Ma per poter redigere il bilancio, occorre tenere regolarmente la contabilità di tutte le operazioni svolte dall'associazione – come peraltro prevedono numerosi provvedimenti normativi (vedi box "Obblighi contabili previsti da provvedimenti pubblici") – e ciò implica l'apprendimento e l'applicazione di diversi criteri e nozioni di carattere tecnico-ragioneristico. Infatti, i due documenti (il semplice 'rendiconto' ed il 'Rendiconto gestionale') differiscono fra di loro proprio per effetto dei diversi criteri applicati per le rilevazioni contabili di riferimento:

- con il criterio di cassa le scritture contabili riportano i proventi effettivamente incassati nell'esercizio e gli oneri effettivamente pagati nell'esercizio. Il 'rendiconto' delle associazioni di piccole dimensioni obbedisce a questa impostazione;

4.3 <

4
Per le linee guida e gli schemi che gli enti nonprofit sono invitati a seguire per la redazione del proprio bilancio, si rinvia all'atto di indirizzo emanato in materia dall'Agenzia per le Onlus. Il documento, pubblicato in forma di supplemento al n.1/2009 della rivista Areté, è scaricabile dal sito web dell'Agenzia (<http://www.agenziaperleonus.it>). La struttura del bilancio indicata dall'Agenzia è riprodotta in Appendice.



- con il criterio di competenza sia i proventi sia gli oneri vengono registrati sulla base dell'esercizio (anno) al quale tali operazioni si riferiscono – quello cioè in cui essi hanno trovato competenza economica - e indipendentemente dalla data di incasso o di pagamento. Il bilancio delle medie e grandi associazioni segue questa impostazione, come peraltro suggerito dall'Agenzia per le Onlus che ha emanato apposite linee guida con riferimento alla predisposizione del 'Rendiconto gestionale' (5).

4.3.2 Supporto alla predisposizione del budget economico

Le nozioni di natura contabile che trovano applicazione nella redazione del bilancio consuntivo risultano di grande utilità anche nella predisposizione del budget economico.

In particolare, possono aiutarci a focalizzare maggiormente il significato delle componenti economiche negative di reddito: costi e oneri.

Volendo esplicitare in che cosa consista la fondamentale differenza fra le due categorie, possiamo dire che i 'costi' sono legati all'utilizzo/consumo di risorse impiegate nell'attività caratteristica dell'impresa, mentre gli 'oneri' rappresentano componenti negative di reddito discendenti da altre gestioni, rispettivamente denominate 'finanziaria', 'straordinaria' e 'fiscale'.

Rispetto a quanto avviene per una impresa *for profit*, nel rendiconto gestionale di un'associazione si ritrovano perlopiù 'oneri' (e non 'costi') perché la sua attività non consiste tipicamente nella produzione di beni e servizi da cedere/fornire sul mercato. Qualora, invece, si dovesse riscontrare un'attività di scambio idonea ad originare veri e propri corrispettivi, anche per l'associazione si parlerà di 'costi', che in ogni caso riguarderanno attività di valenza commerciale svolte in via non prevalente.

Considerazioni analoghe possono essere fatte per i 'ricavi' e per i 'proventi', in qualità di componenti positive di reddito.

4.3.3 Supporto alla predisposizione del budget finanziario

Abbiamo visto come per la costruzione del budget finanziario l'associazione debba definire l'ammontare complessivo delle risorse monetarie di cui necessita in rapporto al momento temporale in cui dovrà sostenere le spese preventivate, cercando di distinguere nettamente la previsione degli impegni di spesa dalla manifestazione finanziaria degli stessi.

Ma anche per questo tipo di aspetti, la logica contabile fornisce un valido supporto alla elaborazione dei dati da esaminare, in quanto ci costringe ad utilizzare la distinzione fra 'oneri' (6) ed 'uscite'. Oltre a ricordare che le uscite corrispondono ad un deflusso di risorse monetarie liquide, va precisato che il Conto economico del bilancio redatto con criterio di competenza accoglie due tipologie di oneri:

- gli oneri 'monetari', che hanno come naturale conseguenza la cor-

5

Per maggiori chiarimenti sul concetto di competenza economica, si può fare riferimento al documento "Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio degli enti non profit", a cura del Tavolo tecnico per l'elaborazione dei Principi contabili per gli enti non profit, costituito fra Agenzia per le Onlus, CNDCEC e OIC. Si segnala che il documento è stato pubblicato in versione provvisoria nel mese di ottobre 2010.

6

Generalmente, nella manualistica viene utilizzato il termine "costi". La preferenza per il termine "oneri" è giustificata dalle caratteristiche nonprofit dei soggetti di riferimento (le associazioni).



responsione di risorse liquide, anche se dovesse avvenire in un momento successivo ^[7];

- gli oneri 'non monetari', che non hanno mai alcuna manifestazione monetaria (esempio: ammortamenti e svalutazioni).

Questo spiega perché gli oneri monetari non coincidono con le 'uscite', le quali hanno unicamente a che fare con i movimenti di liquidità concretamente manifestatisi durante il periodo preso in esame.

Le considerazioni formulate con riferimento alla contrapposizione tra 'oneri' ed 'uscite' possono essere rispettivamente estese ai 'proventi' ed alle 'entrate'.

4.3.4 Supporto per il corretto inquadramento degli investimenti

Un altro gruppo di considerazioni stimulate dall'utilizzo della logica contabile riguarda il significato da riconoscere alla spese per investimenti. Va premesso che quando parliamo di 'investimenti' ci riferiamo prevalentemente alle attività registrate nello stato patrimoniale di bilancio e, in particolare, alle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie: queste voci comprendono, ad esempio, la sede sociale (ove di proprietà), automezzi, attrezzature, arredi, titoli.

Su questo specifico argomento occorre chiarire cosa avviene quando un'associazione acquista (o cede) un bene durevole oppure quando contrae un prestito a medio-lunga scadenza.

In termini finanziari, l'effettuazione di un investimento presenta – se seguito da pronta liquidazione del prezzo – un impatto sulla movimentazione delle risorse monetarie disponibili determinando una diminuzione della voce "Cassa / Banca" (denominata 'Disponibilità liquide' nello schema di bilancio per gli enti nonprofit). Similmente, l'acquisizione di una somma a titolo di prestito origina un incremento della voce "Cassa / Banca".

In termini di registrazioni contabili, sia l'investimento sia il finanziamento ottenuto concorrono a determinare una modificazione qualitativa del patrimonio. Quindi, anche in presenza di 'uscite' ed 'entrate' monetarie, non sono rilevabili modificazioni che riguardino i costi (oneri) ed i ricavi (proventi): questo spiega perché non si hanno registrazioni contabili nel Conto economico di bilancio ^[8].

Le spese per investimenti, insomma, non transitano dal Conto economico ma agiscono a livello di strutturazione dell'Attivo di stato patrimoniale: se acquisto un bene durevole e lo pago con risorse liquide disponibili, ho meno 'Cassa/Banca' e più 'Immobilizzazioni materiali'; se invece devo prima vendere un titolo, avviene una ricomposizione tra le voci 'Cassa/Banca' ed 'Immobilizzazioni finanziarie' con conseguente incremento delle 'Immobilizzazioni materiali'.

7

Gli oneri monetari sono definibili tali a prescindere dal momento in cui avviene l'esborso. L'accantonamento del trattamento di fine rapporto (TFR), ad esempio, è un onere monetario, sebbene la sua manifestazione in termini di uscita non sia prevista a breve ma a medio-lungo termine.

8

L'affermazione è valida a condizione che l'investimento venga preso in considerazione in quanto tale; gli ammortamenti incidono sul Conto economico; analogamente, il finanziamento viene esaminato come somma complessiva presa a prestito, senza tener conto degli interessi passivi che senza dubbio gravano sugli oneri dell'esercizio e pertanto vanno ricompresi nel Conto economico.

Tale precisazione appare maggiormente comprensibile ove si consideri che quando un'associazione acquista un bene durevole, non si priva di risorse monetarie a titolo definitivo: il bene permane nel suo patrimonio e quando dovesse decidere di rivenderlo avrebbe l'aspettativa di ottenere altre risorse monetarie in cambio.

BOX - Obblighi contabili previsti da provvedimenti pubblici

Provvedimento	Contenuto	Adempimento previsto
DPR n.917/1986, art. 144, co.2	Testo Unico delle Imposte sui Redditi	Obbligo per gli enti non commerciali di tenere la contabilità separata per l'attività commerciale esercitata.
DPR n.917/1986, art. 148, co.8, lett.d)	Testo Unico delle Imposte sui Redditi	Obbligo di redigere e di approvare annualmente un rendiconto economico e finanziario secondo le disposizioni statutarie, al fine di mantenere la qualifica di ente non commerciale.
DPR n.633/1972, art. 4, co.7, lett.d)	Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto	Obbligo di redigere e di approvare annualmente un rendiconto economico e finanziario secondo le disposizioni statutarie.
DPR n.600/1973, art. 20, co.2	Disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi	Obbligo di redigere il prospetto analitico relativo alle raccolte pubbliche di fondi effettuate.
D.lgs. n.460/1997, art. 10, co.1	Disciplina delle Organizzazioni non lucrative di utilità sociale (ONLUS)	Obbligo di prevedere nello statuto dell'ente la redazione del bilancio o rendiconto annuale.
Legge n.49/1987, art. 28	Disciplina delle Organizzazioni non governative (ONG)	Obbligo di presentare i bilanci analitici relativi all'ultimo triennio e documentazione relativa alla tenuta della contabilità, al fine di conseguire il riconoscimento di idoneità.
D.L. n.35/2005 (Legge n.80/2005), art. 14, co.2	"Più dai meno versi"	Obbligo di tenuta di scritture contabili da cui emerga la situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'associazione.
DPCM 23/04/2010, art. 12	"5 per mille"	Obbligo di rendicontazione delle somme ottenute.

Tab.7 (a) – Classificazione delle componenti di reddito e degli investimenti sotto il profilo economico, finanziario e monetario

ESEMPIO	Classificazione	Contenuto economico ONERI/PROVENTI	Manifestazione finanziaria CREDITI/DEBITI	Manifestazione monetaria ENTRATE/USCITE
Ammortamenti	ONERI non monetari	ONERI	-	-
Prestazioni lavorative acquisite	ONERI monetari	ONERI	DEBITI	
	Pagamento di ONERI monetari			USCITE
Contributi ottenuti da altri soggetti	PROVENTI monetari	PROVENTI	CREDITI	
	Incasso di PROVENTI monetari			ENTRATE
Acquisto di immobile	INVESTIMENTI		DEBITI	
	Pagamento di INVESTIMENTI			USCITE
Mutuo ipotecario	FINANZIAMENTI		DEBITI	ENTRATE
	Rimborso di FINANZIAMENTI			USCITE

Tab.7 (b) – Registrazione in bilancio delle componenti di reddito e degli investimenti

ESEMPIO	Classificazione	CONTO ECONOMICO	STATO PATRIMONIALE	
			Attivo	Passivo e patrimonio netto
Ammortamenti	ONERI non monetari	Oneri	Fondi di ammortamento connessi alle rispettive Immobilizzazioni materiali (-)	
Prestazioni lavorative acquisite	ONERI monetari	Oneri		Debiti (+)
	Pagamento di ONERI monetari		Cassa/Banca (-)	Debiti (-)
Contributi ottenuti da altri soggetti	PROVENTI monetari	Proventi	Crediti (+)	
	Incasso di PROVENTI monetari		Cassa/Banca (+) Crediti (-)	
Acquisto di immobile	INVESTIMENTI		Immobilizzazioni materiali (+)	Debiti (+)
	Pagamento di INVESTIMENTI		Cassa/Banca (-)	Debiti (-)
Mutuo ipotecario	FINANZIAMENTI		Cassa/Banca (+)	Debiti vs. banche (+)
	Rimborso di FINANZIAMENTI		Cassa/Banca (-)	Debiti vs. banche (-)

Legenda: (+) = incremento
(-) = decremento



5

Come esaminare il
fabbisogno finanziario



fondazione
cariplo

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

5

➤ **COME ESAMINARE IL FABBISOGNO FINANZIARIO**

La predisposizione del budget finanziario rappresenta un passaggio fondamentale per rilevare un eventuale fabbisogno finanziario da coprire.

Ma l'insorgenza di quest'ultimo può essere dovuta a molteplici fattori. Appare quindi indispensabile separare le ipotesi che risultano conciliabili con la normale gestione finanziaria di un progetto, da quelle che rappresentano situazioni anomale.

L'esame del fabbisogno finanziario va poi integrato anche con le informazioni sugli aspetti amministrativi che spesso risultano in grado di incidere significativamente sulla variabilità del fabbisogno stesso.

> 5.1

LE DETERMINANTI DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

L'insorgenza del fabbisogno finanziario legato alla realizzazione di un progetto può essere esaminata con riferimento a due situazioni che appaiono le più tipiche fra quelle che vengono a crearsi frequentemente.

La prima situazione si verifica quando il budget economico evidenzia sin dall'inizio un'insufficienza di risorse messe a disposizione del progetto: la sommatoria di tutti i proventi attesi è inferiore alla sommatoria degli oneri da sostenere.

In questo caso un'eventuale copertura del fabbisogno finanziario con credito bancario rappresenta un'anomalia in quanto il prestito non serve ad accompagnare temporaneamente l'associazione finché non entra in possesso di risorse ampiamente promesse (contributi a fondo perduto) o negoziate (ricavi da contratti e convenzioni), ma finisce per svolgere una funzione sostitutiva di risorse economiche insussistenti, con il rischio di innescare una pericolosa spirale di indebitamento a catena.

Pur essendo facilmente individuabile da parte della Fondazione Cariplo - che di conseguenza la rileverà come motivo di inammissibilità - occorre segnalare che la situazione in questione potrebbe verificarsi anche successivamente alla presentazione del progetto, per il venir meno di un finanziamento a fondo perduto in un primo momento giudicato come acquisito.

La seconda situazione si viene a creare quando, sebbene il budget economico evidenzi la disponibilità di risorse sufficienti ad affrontare le spese previste dal progetto:

- si rilevi la necessità di reperire risorse finanziarie a copertura dei proventi (non ancora maturati) che dovrebbero compensare gli oneri sin d'ora a carico dell'associazione;
- oppure si rilevi un disallineamento fra la tempistica erogativa della Fondazione Cariplo (o di altri soggetti che hanno concesso contributi a fondo perduto) e la tempistica con cui l'associazione deve far fronte al pagamento degli oneri. Questa situazione può portare l'associazione alla necessità di reperire un'ulteriore quota di risorse necessarie a finanziare le spese di cui poi chiederà rimborso (parziale) alla Fondazione Cariplo.

> 5.2

LA VARIABILITÀ DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

Le convenzioni di pagamento pattuite dall'associazione con i propri fornitori/prestatori e le procedure di erogazione applicate da Fondazione Cariplo (o da altri soggetti che hanno concesso contributi a fondo perduto per il progetto) possono incidere sulla dimensione quantitativa del fabbisogno finanziario da coprire. È importante che il budget finanziario tenga conto di tali fattori se non s'intende sostenere un onere aggiuntivo dovuto al fatto che vengono acquisite a titolo di prestito risorse monetarie in misura ec-



cedente il fabbisogno reale; o - peggio - se non si vuole andare incontro a difficoltà causate da una copertura finanziaria significativamente insufficiente.

Per comprendere meglio come la giusta considerazione delle procedure di erogazione del contributo possa consentire una soddisfacente programmazione, esporremo un caso pratico.

A questo scopo si possono mettere a confronto due progetti: il primo non beneficia della possibilità di accedere ad erogazioni anticipate e/o intermedie sul contributo assegnato, mentre il secondo progetto prevede tali possibilità.

Le caratteristiche comuni ad entrambi i progetti sono:

- la durata (5 anni, suddivisi in 15 quadrimestri);
- gli oneri totali previsti (420);
- la dinamica delle uscite per oneri (28 mensili);
- il contributo assegnato (150, pari al 36% circa di 420).

Per semplificazione, si assume che l'associazione faccia fronte agli oneri di propria competenza, cioè quelli posti a suo carico per effetto del vincolo di cofinanziamento, mediante risorse monetarie già disponibili.

Come si evince nella tabella 8, nel primo caso il fabbisogno cresce costantemente fino a raggiungere il suo massimo (150) al 15° quadrimestre, cioè poco prima di incassare l'intero ammontare del contributo.

Il secondo caso può essere sviluppato ipotizzando più di un piano di erogazione, a parità delle altre caratteristiche.

Se vengono previste cinque tranches di ammontare decrescente, il risultato in termini di flussi è quello riportato nella tabella 9.

Questo piano di erogazione è tale da far salire il fabbisogno al valore di 20, molto inferiore al flusso necessario nel caso del progetto senza erogazioni intermedie.

Se, invece, vengono previste un'anticipazione (pari al 20% del contributo, da scontare alla fine) e tre tranches di erogazione, la dinamica dei flussi è quella riportata nella tabella 10. A fronte di questi valori, si può notare come il fabbisogno finanziario presenti un andamento tendente all'azzeramento che spesso tocca valori negativi (eccedenza di risorse).

Tab.8 - Progetto con unica erogazione a conclusione degli interventi

FLUSSI	Totale	QUADRIMESTRI																
		1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°	
		PIANO DI EROGAZIONE																
USCITE	420	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	0
ENTRATE	420	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	150
- di cui, a titolo di Cofinanziamento	270	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	0
- di cui, a titolo di Incasso del contributo	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150
Fabbisogno cumulato		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120	130	140	150	0	

Tab.9 - Progetto con erogazioni intermedie

FLUSSI	Totale	QUADRIMESTRI																
		1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°	
		PIANO DI EROGAZIONE																
USCITE	420	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	0
ENTRATE	420	18	18	58	18	18	54	18	18	50	18	18	46	18	18	18	14	14
- di cui, a titolo di Cofinanziamento	270	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	0
- di cui, a titolo di Incasso del contributo	150	0	0	40	0	0	36	0	0	32	0	0	28	0	0	0	14	14
Fabbisogno cumulato		10	20	-10	0	10	-16	-6	4	-18	-8	2	-16	-6	4	14	0	

Tab. 10 - Progetto con anticipazione ed erogazioni intermedie

FLUSSI	Totale	QUADRIMESTRI															
		1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	11°	12°	13°	14°	15°	16°
		PIANO DI EROGAZIONE															
USCITE	420	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	0
ENTRATE	420	48	18	18	18	68	18	18	18	18	68	18	18	18	18	20	
- di cui, a titolo di Cofinanziamento	270	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	0	
- di cui, a titolo di Incasso del contributo	150	30	0	0	0	50	0	0	0	0	50	0	0	0	0	20	
Fabbisogno cumulato		-20	-10	0	10	-30	-20	-10	0	10	-30	-20	-10	0	10	20	0
																	150



6

Come coprire il fabbisogno finanziario



**fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

6

➤ **COME COPRIRE IL FABBISOGNO FINANZIARIO**

Nella gestione dello sbilancio che si crea tra uscite ed entrate monetarie, spesso gli enti si comportano seguendo logiche che partono da una concezione unitaria delle scelte finanziarie. Uno dei criteri adoperati, infatti, è quello di ottenere dal canale di finanziamento scelto il massimo grado di convenienza economica in un contesto gestionale più ampio della finanza legata al singolo progetto.

Quando, però, un'associazione decide di rivolgersi al canale bancario, è opportuno che tenga conto delle specificità di ciascun prodotto/servizio offerto dai vari operatori. Sotto questo punto di vista, l'apertura di credito in conto corrente, il leasing ed il mutuo sembrano rappresentare le soluzioni tecniche che si suggerisce di conoscere in termini più approfonditi prima di assumere qualsiasi impegno contrattuale in campo finanziario.

> 6.1

LA GESTIONE FINANZIARIA DELL'ASSOCIAZIONE

Le grandi imprese e quelle più avanzate dal punto di vista organizzativo (seppure di dimensione inferiore) sono solite strutturare le proprie unità interne tenendo conto del carattere unitario con cui avvengono i processi di finanziamento, al punto da istituire una funzione "Finanza" autonoma e separata dalle altre operanti in azienda.

Dal punto di vista della banca e degli altri operatori del settore, ogni decisione di finanziamento assume un significato più preciso solo se il relativo fabbisogno viene esaminato nel più ampio contesto dell'associazione che lo richiede.

Va ricordato, infatti, che il finanziatore bancario offre copertura al fabbisogno finanziario complessivo dell'associazione, supportandone tutta l'attività svolta e non singoli progetti.

Perciò, sul piano delle 'operazioni' da effettuare, l'associazione gode di ampia discrezionalità in quanto non obbligata a far corrispondere un'apposito finanziamento per ciascun fabbisogno finanziario rilevato, ossia per ciascun progetto da realizzare.

In base all'esperienza, il mantenimento di una stretta correlazione tra singolo fabbisogno finanziario da coprire e operazione bancaria di copertura rischia di essere vanificata a causa di fattori esterni di incertezza, quali i tempi di erogazione dei contributi pubblici a fondo perduto. Ciò avviene frequentemente nei casi di finanziamenti agevolati.

Va inoltre considerato che qualora l'associazione dovesse trovarsi a scegliere tra diverse forme di finanziamento tenderà a preferire quella contrattualmente ed economicamente meno onerosa, indipendentemente dal fatto che essa sia legata alla effettuazione di uno specifico investimento. Tale scelta non sarebbe di per sé sbagliata, ma per valutarla compiutamente occorre raccogliere una serie di altre informazioni sia sull'associazione sia sul tipo di progetto da realizzare. Nei prossimi paragrafi si cercherà di entrare nel merito della ponderazione che l'associazione dovrà fare.

> 6.2

LA SCELTA DELLE FORME DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

I progetti delle associazioni possono essere realizzati ed esaurire i loro effetti nel breve termine o possono richiedere tempi lunghi per la loro realizzazione, per il loro perfezionamento o perché possano manifestare tutti i loro effetti e generare i benefici sperati. In questi casi, è necessario che le soluzioni di finanziamento adottate siano coerenti con tali iniziative di impiego di denaro. Soprattutto quando gli importi sono elevati, occorre che la dinamica delle uscite a servizio del finanziamento sia coerente con le entrate che l'impiego di denaro consente di generare.

In presenza di un fabbisogno costante, come quello indotto dall'acquisto di beni durevoli destinati a procurare per un lungo periodo un'utilità per l'associazione (nel bilancio sono denominati 'immobilizzazioni materiali'), la copertura dovrà essere reperita ricorrendo ai mezzi propri dell'associazione interessata o a finanziamenti a medio-lungo termine.

Se invece si tratta di fabbisogno variabile ^[9], potrà essere fronteggiato mediante la contrazione di debiti a breve o media durata, come le anticipazioni bancarie o altri prestiti a breve termine.

Il fabbisogno fluttuante ^[10] potrà essere fronteggiato con fonti di brevissimo periodo, quali lo scoperto di conto corrente o la dilatazione temporanea dei debiti di fornitura.

Gli effetti di un errato utilizzo dello strumento possono evolvere da un innalzamento del costo dell'indebitamento - prodotto da una copertura di un fabbisogno finanziario copribile con uno strumento non solo più coerente ma anche più conveniente - a un deterioramento del merito creditizio legato al disequilibrio della struttura patrimoniale che può condurre anche alla revoca della linea di credito.

Questi sono i principali motivi che obbligano l'associazione a declinare la copertura del suo fabbisogno finanziario complessivamente inteso, attraverso la scelta di prodotti aventi caratteristiche tecniche raccordabili con l'orizzonte temporale dei fattori che hanno determinato il fabbisogno stesso.

I PRODOTTI DEGLI OPERATORI BANCARI E FINANZIARI

Definite le caratteristiche dell'investimento che l'associazione ha intenzione d'effettuare - o delle altre operazioni gestionali che esigono un esborso monetario - ed il fabbisogno che ne scaturisce, si passa alla ricerca dello strumento di finanziamento più coerente per la sua copertura.

In via generale, possiamo distinguere i finanziamenti ottenibili presso gli operatori bancari/finanziari in base alla loro durata:

- A. Finanziamenti a breve termine: legati all'operatività corrente, prevedono il rimborso entro l'anno e comprendono prodotti quali l'apertura di credito, lo sconto di effetti, di fatture ed altro (esempio: anticipo contributi concessi da enti pubblici e privati).
- B. Finanziamenti a medio termine: utilizzati prevalentemente per gli investimenti destinati a immobilizzazioni tecniche, prevedono il rimborso entro 3-5 anni. All'interno di tale raggruppamento possiamo considerare il leasing, anche se tale contratto non attribuisce di per sé la proprietà del bene e può perdurare fino a 10 anni.
- C. Finanziamenti a lungo termine: a fronte, ad esempio, di investimenti immobiliari, prevedono il rimborso oltre i 5 anni (e normalmente non oltre 20 anni) e fanno riferimento prevalentemente ai mutui ipotecari.

6.3 <

⁹
Il fabbisogno variabile si genera per effetto degli investimenti che sono destinati a trasformarsi in risorse monetarie nell'arco di 12 mesi.

¹⁰
Il fabbisogno fluttuante viene a determinarsi in relazione ad entrate e uscite non previste in sede di stesura del preventivo iniziale.



Per ciascuna di queste tipologie verranno evidenziate le caratteristiche tecniche, i costi e le modalità di calcolo. Il glossario posto in fondo alla pubblicazione contiene le definizioni che possono completare la conoscenza del prodotto.

Si segnala, infine, che sui siti internet degli operatori che offrono i prodotti in commento sono disponibili appositi strumenti per ottenere un calcolo personalizzato dei costi; sempre sul web, sono inoltre reperibili file elettronici con esempi di applicazione mediante le formule finanziarie presenti nel programma Excel ©.

A. Finanziamenti a breve termine: l'apertura di credito in conto corrente

L'apertura di credito bancario è il contratto con il quale la banca si obbliga a mettere a disposizione del cliente una data somma di denaro per un determinato periodo di tempo o "a revoca".

I principali vantaggi offerti da questo prodotto consistono nella possibilità di utilizzare il finanziamento in maniera flessibile, a seconda delle necessità, e di commisurare il pagamento degli interessi a quanto effettivamente utilizzato.

Tipiche situazioni che mettono in luce tali vantaggi si hanno quando:

- il cliente, in veste di compratore, intende sfruttare uno sconto commerciale particolarmente favorevole per pagamento pronto cassa;
- il cliente, in veste di venditore, si trova a dover concedere un'ulteriore dilazione di pagamento nei confronti di un soggetto acquirente.

Oltre alla soddisfazione di esigenze di elasticità e liquidità, l'apertura di credito offre anche la possibilità di accedere ad un servizio accessorio di gestione dei pagamenti e della tesoreria del cliente.

Con riferimento al terzo settore, va sottolineato come la recente comparsa sul mercato di prodotti ideati per la soddisfazione di esigenze specifiche degli enti nonprofit (anticipazione di contributi pubblici e privati, anticipazione del "cinque per mille"¹¹) abbia concorso ad accrescere l'importanza dell'apertura di credito sulla cui struttura contrattuale ed operativa si innestano i prodotti stessi.

Il contratto è l'ultimo passaggio di un iter che comincia con la valutazione dell'affidabilità del cliente. Ricordiamo, in proposito, che il giudizio sintetico sull'affidabilità del cliente viene indicato con il termine 'rating' e normalmente viene espresso con caratteri alfanumerici.

In base al 'rating' conseguito dal cliente, la banca – in caso favorevole – fissa le condizioni contrattuali e l'importo massimo dell'apertura di credito (denominato 'fido accordato').

La linea di credito concessa viene messa a disposizione mediante un conto corrente sul quale la banca – senza effettuare dei veri e propri accreditamenti – permette al cliente di "andare in rosso" entro i limiti del fido accordato.

11

*Tale fonte fa riferimento all'importo trasferito dallo Stato, ad esito della ripartizione delle somme destinate dai contribuenti ad organizzazioni nonprofit – quali, ad esempio, enti del volontariato, enti della ricerca scientifica e dell'università, enti della ricerca sanitaria, associazioni sportive dilettantistiche – mediante la scelta operata nel modello per la dichiarazione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche (Irpéf).
Fra gli operatori bancari che hanno orientato la propria operatività verso le specifiche esigenze degli enti nonprofit, si segnalano Banca Prossima, Banca Etica, Unicredit e IntesaSanpaolo.*



Le modalità di utilizzo del fido possono essere diverse a seconda che si tratti di:

- a) apertura di credito semplice. Il cliente può utilizzare in un'unica soluzione oppure in più soluzioni la linea di credito, ma senza facoltà di ripristinarla a proprio favore attraverso successivi versamenti;
- b) apertura di credito per elasticità di cassa. Il cliente può "andare in rosso" per un certo ammontare ma con restrizioni temporali. Tale modalità si caratterizza per la prevalenza dei saldi attivi.
- c) apertura di credito ordinaria. Il cliente movimentata il conto corrente con completa discrezionalità.

Le aperture di credito possono essere assistite da garanzie (aperture garantite) oppure possono risultarne sprovviste (aperture "in bianco" o "allo scoperto").

Per quanto concerne la durata, l'apertura di credito può essere:

- a scadenza fissa (3-4 mesi);
- a revoca. La banca può chiedere il 'rientro' (ossia il rimborso delle somme utilizzate) in qualsiasi momento.

I costi principali dell'apertura di credito sono:

- gli interessi passivi, per il cui calcolo viene utilizzato un tasso variabile;
- una commissione, variamente denominata dalle banche ("commissione di affidamento", "commissione di mancato utilizzo"), legata all'onere che la banca deve sostenere per la detenzione delle riserve di liquidità necessarie per soddisfare i prelievi improvvisi del cliente;
- il tasso di sconfinamento, rappresentato da una maggiorazione del tasso di interesse che viene applicata nell'ipotesi di superamento del fido accordato.

B. Finanziamenti a medio termine: il leasing

La locazione finanziaria (leasing) è un'operazione di finanziamento a medio-lungo termine posta in essere con un intermediario finanziario che concede un bene per un determinato periodo di tempo e dietro il pagamento di un canone, comprensivo di capitale e interessi calcolati secondo il tasso – fisso o variabile – indicato nel contratto. Alla fine del contratto il cliente può acquistare il bene ad un prezzo prestabilito.

L'ente utilizzatore/conducente individua un bene di cui necessita. L'acquisto dello stesso (e il conseguente pagamento del fornitore) avviene, però, a opera della società di leasing (locatore) che conseguentemente diviene proprietario del bene. Questo viene poi consegnato al locatario/utilizzatore che si è impegnato a corrispondere (in genere mensilmente, ma anche con periodicità diversa) un canone al proprietario/locatore del bene per tutta la durata del contratto di leasing. Al termine di tale periodo l'utilizzatore avrà poi la facoltà di divenire proprietario del bene, riscattandone la proprietà dalla società di leasing, pagando un prezzo solitamente molto contenuto.



La proprietà del bene acquistato (o fatto costruire) rappresenta un'importante garanzia a disposizione della società di leasing. Talvolta, in funzione dell'affidabilità del cliente, ma anche della fungibilità del bene, è possibile che la società di leasing chieda ulteriori garanzie, di tipo personale o di tipo reale.

In ogni caso, l'elemento primario di valutazione resta la fungibilità del bene secondo i prospetti curati e aggiornati dalle società di leasing.

Approssimativamente, il leasing copre un orizzonte che va da 24 mesi a 10 anni. Al di là della sua durata, il contratto può essere strutturato secondo differenti modalità di rimborso.

In via generale, il finanziamento accordato viene rimborsato mediante il pagamento di una serie di canoni e del prezzo di riscatto.

La successione dei pagamenti e la loro combinazione determinano il piano di rimborso del leasing.

Al riguardo, sono individuabili due fasi:

1. fase dei canoni, articolabile a sua volta in fase iniziale, fase intermedia e fase finale.

La fase iniziale riguarda solitamente il primo pagamento e consiste nel pagamento cumulativo e in via anticipata di un certo numero di canoni o nel pagamento di un maxi/macrocane di importo differente da tutti gli altri.

La fase intermedia prevede il pagamento in successione di canoni di uguale importo.

La fase finale può consistere nel pagamento di canoni (o di un solo canone) di importo maggiorato rispetto a quelli della fase intermedia.

2. fase del riscatto. Tale fase si caratterizza per la possibilità di esercitare l'opzione di riscatto da parte del locatario, il cui prezzo – espresso in una percentuale dell'importo finanziato – può variare dall'1% al 20%.

Dal punto di vista della convenienza economica si può dire che la previsione di importi elevati del maxicaneone ha il vantaggio di prevedere una minore corresponsione di interessi; di contro, presenta lo svantaggio di comportare l'immediata restituzione di una parte del finanziamento.

I principali costi di un contratto di leasing nel caso dell'acquisto di un immobile sono:

- canoni;
- spese notarili, accessorie e costi collegati;
- perizia di stima circa il valore del bene oggetto del contratto;
- spese di istruttoria;
- oneri accessori (polizze assicurative, ecc.);
- spese di incasso;
- spese per l'eventuale esercizio, anche anticipato, dell'opzione di acquisto;
- spese per l'eventuale estinzione anticipata del contratto.



Fra i fattori di possibile rischio vanno considerati il rischio di variazione dei tassi ed il rischio bene, quello cioè che si sostanzia nelle conseguenze negative che dovrebbe sopportare il soggetto che avrà la proprietà del bene al termine del contratto, per effetto della sua perdita di valore, della sua mancata rispondenza alle nuove necessità, del venir meno della sua capacità di rispondere alle esigenze che è destinato a soddisfare.

Con il leasing finanziario viene offerta una soluzione utile e alternativa al mutuo, solo quando l'esigenza di finanziamento riguardi l'acquisto di un bene o, più in generale, l'effettuazione di un investimento.

Tale contratto è particolarmente indicato nei casi in cui:

- si voglia evitare l'esposizione diretta in bilancio del finanziamento ricevuto;
- si miri a pagare in via frazionata l'Iva.

Non bisogna dimenticare, però, che per il cliente la mancata titolarità del diritto di proprietà sul bene rappresenta una situazione di oggettivo svantaggio.

Altri elementi che vengono menzionati a favore del leasing finanziario, esigono invece una puntualizzazione:

- a) il fatto che la società di leasing conceda al soggetto locatario un finanziamento di importo vicino al 100% del valore del bene, è controbilanciato dalla presenza di un maxicanone iniziale (o di canoni anticipati);
- b) l'eventualità di dover sostenere un significativo onere fiscale nell'ipotesi che il bene, già acquisito mediante contratto di leasing, venga successivamente venduto generando plusvalenze soggette a tassazione, è parzialmente compensata dal vantaggio di cui il locatario ha già beneficiato nel dedurre il costo di acquisto del bene dall'imponibile fiscale in via anticipata.

C. Finanziamenti a lungo termine: il mutuo

Con il termine "mutuo" s'intende fare riferimento a un contratto di finanziamento a medio-lungo termine di carattere monetario in cui è previsto che il rimborso del prestito non avvenga in un'unica soluzione, al termine del periodo concordato, ma gradualmente nel tempo mediante un rimborso a rate.

Il finanziamento può essere erogato in unica soluzione oppure a "stato avanzamento lavori".

Il contratto di mutuo interessa generalmente un orizzonte temporale piuttosto ampio, generalmente quantificato in 3-5 anni quando il mutuo sia utilizzato per soddisfare esigenze di natura industriale, oppure in 10-20 anni quando il mutuo sia finalizzato a investimenti di natura immobiliare.

La durata del mutuo, concordata tra cliente e intermediario e definita nel contratto, incide sull'importo della rata. A parità di importo del finanzia-



mento e di tasso di interesse, quanto più breve è la durata, tanto più alte sono le rate ma più basso l'importo dovuto per gli interessi; quanto più lunga è la durata, tanto maggiore è l'importo dovuto per gli interessi ma più leggere le rate.

Esempio con ammortamento calcolato 'alla francese':

- Prendiamo un mutuo di importo pari a 100.000 euro, con un tasso fisso del 5,5%.
- Ipotizzando una durata di 10 anni, il cliente pagherà rate mensili di 1.085 euro, restituendo all'intermediario il capitale, più 30.232 euro di interessi.
- A parità di condizioni, se la durata fosse di 20 anni, la rata sarebbe più bassa (688 euro) ma gli interessi complessivamente pagati sarebbero maggiori (65.093 euro).

Il costo è rappresentato da un tasso di interesse, che viene determinato in base a parametri fissati sui mercati monetari e finanziari, cui l'intermediario aggiunge una maggiorazione, detta 'spread', che esprime la differenza tra il parametro di riferimento e il tasso effettivamente applicato.

Il tasso di interesse può essere fisso, variabile o misto. Il costo del mutuo potrà anche consistere in due tipi di tasso di interesse.

Nel mutuo a tasso fisso rimangono fissi per tutta la durata del mutuo sia il tasso di interesse sia l'importo delle singole rate. Di solito il parametro di riferimento per tale tipo di tasso è l'Irs. Lo svantaggio è quello di non poter sfruttare eventuali riduzioni dei tassi di mercato.

Il tasso fisso è consigliabile a chi vuole essere certo, sin dal momento della firma del contratto, della misura del tasso, degli importi delle singole rate, e dell'ammontare complessivo del debito da restituire, indipendentemente dalle variazioni delle condizioni di mercato.

Nel mutuo a tasso variabile, il tasso di interesse può variare rispetto a quello iniziale, con scadenze prestabilite, secondo l'andamento di uno o più parametri di indicizzazione fissati nel contratto (Euribor oppure il tasso ufficiale fissato dalla Banca Centrale Europea). Il rischio principale è l'aumento imprevedibile e consistente dell'importo delle rate.

Il tasso variabile è consigliabile a chi vuole un tasso sempre in linea con l'andamento del mercato e può sostenere eventuali aumenti dell'importo delle rate.

Nel mutuo a tasso misto, il tasso di interesse può passare da fisso a variabile (o viceversa) a scadenze e/o a condizioni stabilite nel contratto. Il contratto indica se questo passaggio dipende o meno dalla scelta del cliente e secondo quali modalità la scelta avviene.

Vantaggi e svantaggi sono alternativamente quelli del tasso fisso o del tasso variabile.

Il tasso misto è consigliabile a chi al momento della stipula preferisce non prendere ancora una decisione definitiva sul tipo di tasso.

Il mutuo a tasso agevolato si caratterizza per il fatto che al pagamento degli interessi possono contribuire determinati enti pubblici.



Nel mutuo a due tipi di tasso, il mutuo è suddiviso in due parti: una con il tasso fisso, una con il tasso variabile. Il doppio tasso è consigliabile a chi preferisce una soluzione intermedia tra il tasso fisso e il tasso variabile, equilibrando vantaggi e svantaggi di ciascuno.

In generale, l'intermediario concede un importo che non supera l'80% del valore dell'immobile, valore stabilito in base alla perizia effettuata da un esperto.

A volte gli intermediari concedono mutui che vanno anche oltre l'80% del valore dell'immobile, ma in questi casi richiedono maggiori garanzie e spesso condizioni meno favorevoli per il cliente. La banca può, infatti, richiedere al prenditore di fondi di fornire adeguate garanzie, di tipo reale o personale.

Il piano di ammortamento è il progetto di restituzione del debito. Il piano stabilisce la data entro la quale tutto il debito deve essere pagato, la periodicità delle singole rate (mese, trimestre, semestre) e i criteri per determinare l'ammontare di ogni rata.

La rata è composta da due elementi:

- quota capitale, cioè l'importo del finanziamento restituito
- quota interessi, cioè l'interesse maturato.

Con il metodo italiano viene mantenuta costante nel tempo la quota capitale e pertanto la rata sarà tendenzialmente decrescente.

Il metodo francese prevede invece che l'ammontare complessivo della rata venga mantenuto costante nel tempo.

La banca può accordare al cliente la facoltà di rimborsare anticipatamente le somme ancora dovute e risultanti dal piano di ammortamento, prevedendo però il pagamento di una commissione di anticipata estinzione (2% - 3% circa).

Per soddisfare l'esigenza di avere il più velocemente possibile a disposizione la somma richiesta, la banca può concedere una somma a titolo di "pre-finanziamento" in attesa dell'erogazione del prestito, oppure consentire al cliente di rimborsare il capitale preso a prestito solo quando sia a sua volta divenuto produttivo prevedendo un periodo di "pre-ammortamento". Durante tale periodo il cliente ha l'obbligo di corrispondere alla banca soltanto gli interessi secondo la scansione temporale concordata.

Oltre all'interesse, gli altri costi di un contratto di mutuo nel caso dell'acquisto di un immobile sono:

- spese di istruttoria;
- costo per la perizia di stima;
- costo per gli oneri accessori (polizze assicurative, ecc.)
- spese notarili e accessorie;
- imposta sostitutiva, quella prevista in sostituzione di altri tributi quali imposta di bollo, di registro, ipotecaria, catastale, ecc.;
- spese bancarie e di incasso.



I vantaggi maggiori che vengono menzionati con riferimento all'acquisto di immobili mediante il contratto di mutuo consistono nella semplicità dell'operazione, nella possibilità di pianificare gli esborsi, nel costo dell'operazione rispetto ad altre forme di indebitamento e nella possibilità di godere di benefici fiscali.

Un esempio pratico di piano di ammortamento può essere costruito sulla base delle seguenti ipotesi:

importo del prestito	140.000
tasso di interesse annuale (fisso)	4%
durata in anni del finanziamento	10
numero di rate da rimborsare in un anno	2
data iniziale del prestito (per conteggio degli interessi)	01.01.11
metodo	francese

In applicazione dei parametri prima precisati, l'importo delle singole rate è quello riportato nella tabella 11.

Tab.11 - Piano di ammortamento di un mutuo

N. rata	Scadenza	Rata semestrale	Quota interessi	Quota capitale	Debito residuo
1	01-07-11	8.562	2.800	5.762	134.238
2	01-01-12	8.562	2.685	5.877	128.361
3	01-07-12	8.562	2.567	5.995	122.366
4	01-01-13	8.562	2.447	6.115	116.252
5	01-07-13	8.562	2.325	6.237	110.015
6	01-01-14	8.562	2.200	6.362	103.653
7	01-07-14	8.562	2.073	6.489	97.164
8	01-01-15	8.562	1.943	6.619	90.545
9	01-07-15	8.562	1.811	6.751	83.794
10	01-01-16	8.562	1.676	6.886	76.908
11	01-07-16	8.562	1.538	7.024	69.885
12	01-01-17	8.562	1.398	7.164	62.720
13	01-07-17	8.562	1.254	7.308	55.413
14	01-01-18	8.562	1.108	7.454	47.959
15	01-07-18	8.562	959	7.603	40.356
16	01-01-19	8.562	807	7.755	32.602
17	01-07-19	8.562	652	7.910	24.692
18	01-01-20	8.562	494	8.068	16.624
19	01-07-20	8.562	332	8.229	8.394
20	01-01-21	8.562	168	8.394	0
		171.239	31.239	140.000	



7 Come compilare e aggiornare i modelli della Fondazione Cariplo



**fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

7



COME COMPILARE E AGGIORNARE I MODELLI DELLA FONDAZIONE CARIPLO

Gli importi indicati dall'associazione per le diverse categorie di proventi/ricavi riportate nei modelli della Fondazione Cariplo (B01, B03, B04, B05) hanno la fondamentale funzione di controbilanciare gli oneri/costi previsti per la realizzazione di determinati interventi. Ma nel passaggio dalla presentazione del progetto alla sua implementazione vera e propria si impone un aggiornamento del "Piano economico di progetto" per verificare se l'associazione dispone effettivamente di tutte le risorse monetarie occorrenti: ciò avviene mediante la produzione della "Dichiarazione sulla copertura finanziaria". Se l'associazione riuscisse a raccogliere tutte le risorse monetarie e poi le depositasse su un conto bancario vincolato, dimostrerebbe incontestabilmente di possedere la copertura finanziaria per il proprio progetto. Ma non è necessario ricorrere ad un sistema così radicale ('meccanismo salvadanaio'): i chiarimenti che verranno forniti con riferimento a ciascuna categoria di proventi/ricavi sono finalizzati a dimostrare come il ricorso ad altri strumenti - meno dispendiosi e maggiormente adeguati all'esigenza da soddisfare - sia compatibile con le procedure della Fondazione Cariplo.

> 7.1

IL “PIANO ECONOMICO DI PROGETTO”, COME BUDGET ECONOMICO E BUDGET FINANZIARIO

Grazie ai concetti esposti nel Capitolo 3 (“A cosa serve il preventivo del progetto”) e nel capitolo 4 (“Come rilevare il fabbisogno finanziario”) possiamo illustrare nuovamente il modello denominato “Piano economico di progetto”, precisando come esporre i valori di proventi/ricavi nella parte che funge da budget economico e in quella che rappresenta il budget finanziario.

Come evidenziato dalla tabella 12, quello che distingue nettamente il budget economico dal budget finanziario (e viceversa) è la particolare classificazione della categoria “B02 – Prestiti da banca e altri soggetti”: le somme acquisite a titolo di prestito non hanno una rilevanza di carattere economico ⁽¹²⁾ e quindi non possono essere indicate a contropartita degli oneri/costi previsti dal progetto. La loro funzione è squisitamente finanziaria, nel senso che forniscono la copertura necessaria per fronteggiare le uscite monetarie legate al pagamento delle spese.

La tabella mostra inoltre come tutte le altre categorie di proventi/ricavi (B01, B03, B04, B05) possano assumere entrambi i significati: sia economico sia finanziario.

Con l’aiuto di un esempio che metta in evidenza tali dettagli utilizzando lo schema della tabella 13, possiamo stabilire la valenza solo economica, solo finanziaria o economico-finanziaria di ciascuna categoria di proventi/ricavi.

L’esempio dimostra che per pagare tutte le spese previste entro la fine del progetto, l’associazione necessita in ogni caso di 140.000 euro che vengono reperiti mediante un prestito bancario; tale somma verrà poi restituita grazie alle risorse che l’associazione prevede di incassare a progetto ultimato (40.000 da B01, 70.000 da B03, 10.000 da B04, 20.000 da B05).

Vale la pena di ricordare quanto già chiarito nel paragrafo 3.2 (“Il preventivo come strumento di gestione e controllo a disposizione dell’associazione”). Il budget di cui l’associazione si sarà dotata a fini di gestione e controllo dovrà tener conto degli oneri finanziari generati dal finanziamento bancario, anche se il modello della Fondazione Cariplo non li contempla in quanto costi inammissibili.

12

Rilevanza economica potrà, semmai, essere riconosciuta agli interessi passivi che gravano sul prestito e concorrono ad incrementare gli oneri da inserire nel budget.

Tab.12 - Funzione economica e finanziaria delle componenti positive imputate nel "Piano economico di progetto"

PROVENTI / RICAVI	FUNZIONE ECONOMICA	FUNZIONE FINANZIARIA
B01 - Risorse finanziarie proprie	Sì	Sì
B02 - Prestiti da banca e altri soggetti	NO	Sì
B03 - Proventi da attività del progetto	Sì	Parziale
B04 - Fondazione Cariplo	Sì	Sì
B05 - Contributi da altri soggetti	Sì	Sì

Tab.13 - Il "Piano economico di progetto" con previsioni di incasso

PROVENTI / RICAVI	BUDGET ECONOMICO			PREVISIONI DI INCASSO				
	INTERVENTO= investimenti	INTERVENTO= gestione	Tot.	Prima del progetto	Durante il progetto	Tot. (parziale)	Dopo il progetto	Tot.
B01 - Risorse finanziarie proprie	110.000	0	110.000	30.000	40.000	70.000	40.000	110.000
-----	---	---	---	---	---	---	---	---
B03 - Proventi da attività del progetto	0	70.000	70.000	0	0	0	70.000	70.000
B04 - Fondazione Cariplo	90.000	60.000	150.000	0	140.000	140.000	10.000	150.000
B05 - Contributi da altri soggetti	20.000	70.000	90.000	0	70.000	70.000	20.000	90.000
Totale parziale	220.000	200.000	420.000	30.000	250.000	280.000	140.000	420.000
B02 - Prestiti da banca e altri soggetti	---	---	---	0	140.000	140.000	-140.000	0
Totale generale	220.000	200.000	420.000	30.000	390.000	420.000	0	420.000



Un'altra caratteristica che non deve sfuggire è la fungibilità fra le diverse categorie di proventi/ricavi: in sostanza, può succedere che nel passaggio da budget economico a budget finanziario l'associazione decida di sostituire una determinata fonte di copertura mettendo a disposizione le risorse proprie (B01), a causa di una sopravvenuta incertezza riguardante – ad esempio – i contributi a fondo perduto concessi da enti pubblici (B05). Ma non è detto che questa soluzione sia definitiva: temporaneamente l'associazione potrebbe vendere alcuni dei suoi beni, in vista del loro riacquisto allorché incasserà gli importi previsti per altre categorie di ricavi/proventi su scadenze differite ⁽¹³⁾. Si veda la tabella 14.

Possiamo concludere che ciascuna categoria di proventi/ricavi (esclusa la “B02 – prestiti da banca e altri soggetti”) assume anche una valenza finanziaria solo nei limiti in cui sia suscettibile di trasformarsi in risorsa monetaria liberamente spendibile per gli interventi e le attività del progetto. Il fatto, poi, che sussista un vincolo di destinazione rispetto ad interventi di investimento o ad attività di gestione acquista rilevanza con riguardo alla correttezza e congruenza della categorie valorizzate. È evidente, ad esempio, che per un progetto analogo a quello illustrato nel Capitolo 2 (“Quali sono i problemi delle associazioni”) gli eventuali “proventi da attività del progetto” (B03) non sono idonei a garantire alcuna copertura finanziaria; e questo per due motivi: 1) perché il servizio in favore dell'utenza convenzionata potrà essere disimpegnato solo a struttura ultimata; 2) perché il loro grado di contribuzione non può essere indirizzato a ripianare gli oneri per interventi strutturali. Viceversa, risulta ipotizzabile che saranno semmai gli avanzi gestionali (positivi) determinati dal servizio a poter sostenere il piano di ammortamento legato agli investimenti effettuati: ma in questo caso occorrerebbe valorizzare una categoria di proventi/ricavi diversa, e cioè “B01 – Risorse finanziarie proprie” (in luogo di “B03 – Proventi da attività del progetto”). Ulteriori elementi di spiegazione sulla categoria “B03 – Proventi/ricavi da attività del progetto” sono disponibili nel paragrafo 7.3 (“L'esame della copertura finanziaria declinata secondo i proventi/ricavi codificati dalla Fondazione Cariplo”).

13

Occorre avvertire, però, che si tratta di una soluzione di non facile realizzazione, che oltretutto presenta svantaggi economici se attuata entro un arco di pochi anni.

Tab.14 - Modifiche intermedie nella gestione del "Piano economico di progetto"

PROVENTI / RICAVI	Versione INIZIALE			Versione MODIFICATA		
	BUDGET ECONOMICO			BUDGET ECONOMICO		
	INTERVENTO= investimenti	INTERVENTO= gestione	Tot.	INTERVENTO= investimenti	INTERVENTO= gestione	Tot.
B01 - Risorse finanziarie proprie	110.000	0	110.000	110.000	70.000	180.000
-----	---	---	---	---	---	---
B03 - Proventi da attività del progetto	0	70.000	70.000	0	70.000	70.000
B04 - Fondazione Cariplo	90.000	60.000	150.000	90.000	60.000	150.000
B05 - Contributi da altri soggetti	20.000	70.000	90.000	20.000	0	20.000
Totale parziale	220.000	200.000	420.000	220.000	200.000	420.000
B02 - Prestiti da banca e altri soggetti	---	---	---	---	---	---
Totale generale	220.000	200.000	420.000	220.000	200.000	420.000

> 7.2

LA “DICHIARAZIONE SULLA COPERTURA FINANZIARIA”, COME AGGIORNAMENTO DEL “PIANO ECONOMICO DI PROGETTO”

La “Dichiarazione sulla copertura finanziaria” è un documento che l’associazione beneficiaria deve produrre - entro 6 mesi dalla lettera del Segretario Generale e, in ogni caso, prima di chiedere l’anticipazione del contributo - per confermare la disponibilità delle risorse finanziarie occorrenti alla realizzazione del progetto.

La nuova versione del modello (*giugno 2011*) presenta diverse novità a partire dalla struttura che può essere illustrata con l’aiuto della sua rappresentazione grafica (tabella 15).

Diversamente da quanto avveniva per il modello adottato in precedenza, la tabella suddivide la copertura finanziaria in due sezioni.

La prima parte della tabella riguarda gli investimenti per il progetto (voci di spesa da A01 ad A04 del “Piano economico di progetto” - lato oneri). La seconda riguarda la gestione (voci di spesa da A05 ad A10 del “Piano economico di progetto” - lato oneri).

Tale novità appare importante per il contenuto maggiormente informativo che consente di ottenere grazie all’applicazione dei concetti che peraltro si è avuto l’occasione di esporre fino a questo punto.

La seconda novità della tabella consiste nell’accostamento di due tipologie di valori per ciascuna categoria di proventi/ricavi:

- Gli importi previsti, che corrispondono ai valori inizialmente imputati nel “Piano economico di progetto”;
- Gli importi incassati, che hanno la funzione di precisare l’importo monetario già incassato (o da incassare nel periodo) delle “Risorse previste”. A loro volta, tali importi vengono ottenuti dalla sommatoria di 3 componenti:
 - la quota immediatamente disponibile, collocata nella colonna denominata “Prima del progetto”;
 - la quota che si prevede venga incassata dall’avvio fino alla conclusione del progetto, collocata nella colonna denominata “Durante il progetto”;
 - la quota che si prevede venga incassata successivamente alla conclusione del progetto, collocata nella colonna denominata “Dopo il progetto”.

In mancanza di informazioni certe sulla tempistica di incasso (confermate cioè da impegni formalizzati non solo sulla ‘promessa’ di corrispondere le somme in questione, ma anche sui tempi di erogazione), si suggerisce di formulare la previsione di incasso facendo riferimento alla gestione di finanziamenti analoghi (per identità di soggetto concedente e per similarità di progetto da realizzare) di cui l’associazione abbia beneficiato in anni precedenti.



Per facilitare la compilazione, il contributo della Fondazione Cariplo può essere imputato seguendo questo criterio:

- 15% nella colonna “Prima del progetto”;
- 75% nella colonna “Durante il progetto”;
- 10% nella colonna “Dopo il progetto”.

In ogni caso, si segnala che nel modello elettronico è presente un esempio già compilato, contenente le formule Excel[®] necessarie per i calcoli automatici.

La tabella pone in risalto l'eventuale differenza fra l'ammontare di risorse previste in sede di domanda di contributo e l'ammontare di risorse effettivamente acquisite, che potrebbe essere determinata specialmente in due ipotesi:

- 1) per il venir meno di contributi promessi da altri soggetti;
- 2) per l'ottenimento di risorse da altri soggetti in misura inferiore a quella richiesta. In questo caso rientra anche l'eventuale ridimensionamento del contributo concesso dalla Fondazione Cariplo.

Per quanto riguarda, infine, gli allegati da unire al modello, va sottolineato che l'obbligo di produrre copia dei documenti comprovanti l'acquisizione della copertura finanziaria, è stato integralmente sostituito dall'autocertificazione (contenuta nel modello stesso).

Tab.15 - Modello per la Dichiarazione sulla copertura finanziaria

INVESTIMENTI

PROVENTI (ricavi)	IMPORTO PREVISTO (da Piano econ)	IMPORTO INCASSATO (a + b + c)	Prima del progetto [a]	Durante il progetto [b]	Dopo il progetto [c]
B01 - Risorse finanziarie proprie	0	0	0	0	0
-----	---	---	---	---	---
B03 - Proventi da attività del progetto	0	0	0	0	0
B04 - Fondazione Cariplo	0	0	0	0	0
B05 - Contributi da altri soggetti	0	0	0	0	0
Totale parziale	0	0	0	0	0
B02 - Prestiti da banca e altri soggetti	---	0	0	0	0
Totale 1	0	0	0	0	0
ONERI (costi)	IMPORTO PREVISTO				
Somma di A01+A02+A03+A04	0				
Totale 2	0				
DIFFERENZA tra Totale 2 e Totale 1	0				

GESTIONE

PROVENTI (ricavi)	IMPORTO PREVISTO (da Piano econ)	IMPORTO INCASSATO (a + b + c)	Prima del progetto [a]	Durante il progetto [b]	Dopo il progetto [c]
B01 - Risorse finanziarie proprie	0	0	0	0	0
-----	---	---	---	---	---
B03 - Proventi da attività del progetto	0	0	0	0	0
B04 - Fondazione Cariplo	0	0	0	0	0
B05 - Contributi da altri soggetti	0	0	0	0	0
Totale parziale	0	0	0	0	0
B02 - Prestiti da banca e altri soggetti	---	0	0	0	0
Totale 3	0	0	0	0	0
ONERI (costi)	IMPORTO PREVISTO				
Somma di A05+A06+A07+A08+A09+A10	0				
Totale 4	0				
DIFFERENZA tra Totale 4 e Totale 3	0				

L'ESAME DELLA COPERTURA FINANZIARIA DECLINATA SECONDO I PROVENTI/RICAVI CODIFICATI DALLA FONDAZIONE CARIPLO

7.3



La finalità principale del paragrafo è duplice: da un lato, rilevare gli errori più frequentemente compiuti nell'indicazione delle fonti di finanziamento e, dall'altro, suggerire quali sono i contenuti più appropriati da attribuire alle categorie di proventi/ricavi che compaiono nel "Piano economico di progetto".

Se tutte le associazioni redigessero il proprio bilancio in base all'atto di indirizzo emanato dall'Agenzia per le Onlus, non sarebbe necessario impiegare diverse pagine per spiegare il concetto di copertura finanziaria: basterebbe rinviare a tale autorevole fonte e limitarci ad indicare le specifiche voci su cui concentrare l'attenzione.

La realtà che si desume, però, dai documenti fino ad oggi trasmessi alla Fondazione Cariplo appare ancora distante da questo scenario perché denota un forte bisogno in termini di supporto e di azioni di accompagnamento.

Un'altra circostanza che potrebbe semplificare l'approccio al problema della copertura finanziaria si avrebbe qualora il progetto finanziato dalla Fondazione Cariplo fosse l'unica iniziativa che l'associazione realizzerà entro un determinato periodo con assorbimento quasi totalitario delle risorse acquisite e disponibili.

Ma la presenza di associazioni che esprimono un dinamismo maggiore di quello appena esemplificato è sufficientemente elevata da impedire l'individuazione di un caso che possa realmente fungere da modello rappresentativo.

Per questi motivi la spiegazione dei vari concetti richiesti dall'argomento trattato verrà prima introdotta mediante l'uso di una terminologia di più facile accesso ed – in secondo momento – verrà integrata con rimandi agli schemi raccomandati in via ufficiale ⁽¹⁴⁾, in omaggio a quelle associazioni che stanno già compiendo sforzi per adeguare le proprie prassi.

7.3.1 "Risorse finanziarie proprie" a copertura degli investimenti

Con riferimento alla necessità di coprire il fabbisogno richiesto dagli investimenti, possiamo dire che le "Risorse finanziarie proprie" non comprendono le varie tipologie di disponibilità finanziarie, da quelle più liquide presenti sotto forma di denaro in cassa o in conto corrente bancario/postale, a quelle suscettibili di essere trasformate più o meno agevolmente in liquidità (titoli, certificati di deposito ed altri prodotti similari emessi da operatori bancari e finanziari).

Tutte queste disponibilità, infatti, sono forme di impiego delle fonti di finanziamento, ma non sono le fonti di finanziamento.

14

"I bilanci delle ANP (aziende non profit) devono, di norma, essere redatti secondo il principio della competenza economica. I bilanci redatti per competenza economica risultano i più adatti a fornire informazioni in merito al reale stato di salute dell'azienda, con riferimento alla situazione patrimoniale-finanziaria e a quella economica. È tuttavia consentito alle ANP di ridotte dimensioni la redazione di bilancio secondo il principio di cassa. Sebbene tale criterio sia palesemente inadatto al raggiungimento della rappresentazione veritiera e corretta" (Codice unico delle aziende non profit 2007, p.7).



Più esattamente, se prendiamo la tipica struttura di un bilancio per enti nonprofit (riprodotta in Appendice), possiamo notare come esse corrispondano a specifiche poste dello Stato patrimoniale, che nella sezione “Attivo” sono rispettivamente denominate ‘Disponibilità liquide’ e ‘Attività finanziarie non immobilizzate’ (oppure ‘Immobilizzazioni finanziarie’, se di si tratta di titoli a medio-lunga scadenza).

Quando un’associazione deve affrontare degli esborsi legati ad un investimento, deve tener presente che per “Risorse finanziarie proprie” vanno intese le voci appartenenti alla sezione “Passivo e patrimonio netto” del bilancio (*abbrev.* “Passivo e PN”). È qui infatti che sono allocate le vere fonti di finanziamento dell’associazione.

Questo significa semplicemente che per gli investimenti l’associazione si finanzia attraverso le risorse patrimoniali di sua diretta pertinenza (dette anche “Mezzi propri”), accumulate nel tempo grazie alla dotazione iniziale ed agli incrementi successivi dovuti a donazioni o risultati positivi di gestione destinati a riserve, e le risorse prese a prestito da soggetti esterni – quali associati, banca e fornitori – detti anche “Mezzi di terzi”.

Non sono allora l’ammontare delle risorse monetarie disponibili ed il valore dei titoli detenuti a poter coprire il fabbisogno finanziario legato ad un progetto da realizzare, bensì le poste patrimoniali del “Passivo e PN” di bilancio. Se non considerassimo la sezione “Passivo e PN” dello Stato patrimoniale, rischieremmo di perdere – ad esempio - qualsiasi informazione sui vincoli che l’associazione deve rispettare nell’utilizzo del proprio patrimonio.

Oltre a svolgere una funzione indispensabile come quella di patrimonializzare l’associazione al fine di aumentare le possibilità di accesso al credito, l’utilizzo dei ‘mezzi propri’ serve anche per rendere possibile la continuità del servizio offerto.

Ma per un’associazione quello della preservazione del patrimonio aziendale non è sempre un obiettivo assoluto in quanto potrebbe risultare ragionevole e giustificato “consumare” parte del patrimonio per realizzare la missione dell’associazione ⁽¹⁵⁾.

Fatta questa fondamentale precisazione, può avere senso concentrarsi anche sull’esame dell’Attivo di bilancio in quanto interessa conoscere il grado di liquidità delle forme tecniche con cui l’associazione ha ritenuto di impiegare le fonti di finanziamento iscritte nel “Passivo e PN”.

Quale sia il nesso col discorso che stiamo sviluppando è facilmente spiegabile con un esempio. Se l’associazione deve acquistare alcune attrezzature costose e decide di coprire il fabbisogno finanziario richiesto da tale investimento con una riserva iscritta nel “Passivo e PN” (che in precedenza risulta impiegata per l’acquisto di un immobile), essa può seguire alternativamente due strade:

- a) vendere l’immobile, perché – ad esempio - trova più conveniente utilizzarne uno in locazione. La copertura finanziaria sarà dimostrabile ad incasso avvenuto della somma pattuita con il compratore ⁽¹⁶⁾;

15

VEDI pag.26 Linee guida bilancio enti non profit.

16

Si potrebbe dire che la copertura finanziaria può ritenersi già acquisita al momento in cui il compratore sottoscrive il preliminare di acquisto; ma questo non basta perché lo stesso soggetto potrebbe recedere dal contratto accettando di perdere la caparra già versata.



- b) oppure dare l'immobile in garanzia per l'ottenimento di un prestito bancario. L'associazione conseguirà la copertura finanziaria nel momento in cui la banca metterà a disposizione il finanziamento richiesto.

Nel bilancio relativo all'esercizio (anno) in cui è avvenuta l'operazione, dovremmo ritrovare le seguenti registrazioni riferite alla fattispecie 'a':

- Nel Passivo e PN la riserva permane immutata.
- Ipotizzando che l'operazione non dia adito a plusvalenze o minusvalenze ⁽¹⁷⁾, nell'Attivo la voce "Immobilizzazioni materiali" si decrementa per la vendita dell'immobile, ma al tempo stesso si ripristina parzialmente per il valore delle nuove attrezzature acquisite.
- Sempre nell'Attivo la voce "Cassa / Banche" (o, meglio, 'Disponibilità liquide') subirà modifiche a causa dell'importo introitato a seguito della vendita immobiliare e dell'esborso sostenuto per le attrezzature.
- Se entrambe le operazioni non venissero regolate con pagamento nell'esercizio, verrebbero alimentate le voci "Crediti" nell'Attivo (somma dovuta dal compratore dell'immobile e non ancora versata) e "Debiti" nel Passivo e PN (prezzo da corrispondere per le attrezzature).

La necessità di considerare quanto riportato nella sezione "Passivo e PN" del bilancio diventa cruciale nel caso in cui l'associazione volesse dimostrare la copertura finanziaria mediante la produzione di documenti da cui risulti l'incasso di somme ottenute a rendicontazione di contributi per i quali aveva già dovuto sostenere i costi in via anticipata.

Rispetto a tale ipotesi occorre verificare se le somme in questione non siano in qualche modo legate alla concessione di un prestito bancario vincolato: in sostanza, non vanno esaminate solo le somme incassate (Attivo di bilancio) ma i debiti (Passivo di bilancio).

Si tratta di modalità che trova ampio riscontro nella realtà operativa: il rating (ovvero il giudizio sintetico sul merito creditizio) normalmente attribuibile a enti come le associazioni non riconosciute, è tale da impedire un vero e proprio affidamento bancario. In questi casi la banca preferisce l'adozione di modalità più snelle che risultino 'autoliquide' e perciò la sua disponibilità a concedere il prestito s'incrementa se:

- l'esigenza da cui scaturisce il fabbisogno finanziario, si estende per tempi possibilmente brevi e definiti;
- la garanzia di incasso è sufficientemente dimostrata dallo standing del soggetto che compare come debitore in virtù del proprio impegno di erogazione.

Ove dovesse ricorrere tale ipotesi, la copertura finanziaria non sarebbe congrua, come peraltro evidenzia la tabella 16.

Se, infatti, per reperire la liquidità necessaria a fronteggiare le spese previste dal progetto ALFA nel corso della durata del progetto (2005-2007), l'associazione decide di ricorrere ad un prestito bancario di tipo vincolato,

17

Se infatti l'immobile venisse venduto ad un prezzo superiore a quello iscritto nell'Attivo di bilancio (al netto di eventuali ammortamenti), il Conto economico verrebbe gravato di un provento aggiuntivo (plusvalenza) derivante dalla differenza tra valore di bilancio e prezzo del bene venduto e di un onere aggiuntivo dovuta alla tassazione applicata in ragione della plusvalenza stessa. In termini identici (ma di segno opposto) si presenterebbe l'ipotesi in cui il bene venisse venduto ad un prezzo inferiore a quello iscritto nell'Attivo di bilancio (minusvalenza).



non è corretto inserire nella copertura finanziaria di BETA l'incasso dei contributi residui del progetto ALFA (anni 2008 e 2009).

Tali importi servono all'associazione per restituire il prestito di 45.000 euro contratto in precedenza. Ricordiamo infatti che la banca ha vincolato l'incasso differito dei contributi residui attraverso specifiche clausole e forme tecniche.

Tab. 16 – Confronto fra due progetti coperti dalla stessa fonte di copertura finanziaria

PIANO ECONOMICO		TEMPI DI INCASSO / LIQUIDAZIONE									
Progetto ALFA - Ricavi (Proventi)		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012		
B01 - Risorse finanziarie proprie	IMPORTO	50.000	10.000	15.000	0	0					
B04 - Contributi da altri soggetti		30.000	20.000	20.000	20.000	10.000					
B05 - Fondazione Cariplo		15.000	10.000	10.000	15.000	0					
Totale Copertura economica	200.000	70.000	40.000	45.000	35.000	10.000					
B02 - Prestiti da banca e altri soggetti		45.000	0	0							
Totale	200.000	0	0	0	80.000	40.000	35.000	35.000	10.000	10.000	

Progetto BETA - Ricavi (Proventi)		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
B01 - Risorse finanziarie proprie	IMPORTO	50.000			35.000	10.000	5.000	0	0
B04 - Contributi da altri soggetti		100.000			30.000	20.000	20.000	20.000	10.000
B05 - Fondazione Cariplo		50.000			15.000	10.000	10.000	15.000	0
Totale	200.000	0	0	0	80.000	40.000	35.000	35.000	10.000

COPERTURA	Progetti	
	ALFA	BETA
Fabbisogno finanziario totale	200.000	200.000
Copertura finanziaria acquisita	-155.000	-155.000
Scopertura LORDA	45.000	45.000
Scopertura LORDA	45.000	45.000
Prestito bancario vincolato ACQUISITO	-45.000	0
Prestito bancario vincolato DA RESTITUIRE	0	45.000
Scopertura NETTA	0	90.000



7.3.2 “Risorse finanziarie proprie” a copertura delle spese gestionali

In un'impresa *for profit* la copertura finanziaria per le spese gestionali viene garantita da prestiti bancari e, soprattutto, dal *cash flow* della gestione ordinaria: ricordiamo, infatti, che il finanziamento bancario interviene esclusivamente per fornire i mezzi monetari occorrenti in attesa che il ciclo di “acquisizione fattori – produzione – vendita – incasso” giunga a conclusione.

Per un'associazione spesso non è possibile prefigurare un flusso continuativo di risorse monetarie derivanti dall'attività istituzionale; viceversa, è piuttosto probabile che le risorse monetarie vengano incamerate ad intervalli molto ampi e che il finanziamento avvenga in forma di rimpinguamento di risorse patrimoniali da cui l'associazione attinge per soddisfare le esigenze determinate dalla gestione sociale.

Tenendo conto di tale peculiarità, si può dire che – per quanto riguarda il finanziamento della parte gestionale prevista da un progetto sostenuto da Fondazione Cariplo – l'associazione potrebbe indicare la categoria “B01 – Risorse finanziarie proprie” come fonte di copertura solo se dispone di un fondo dedicato al progetto che, in coerenza con le precisazioni precedenti, risulterà iscritto nel Passivo e PN di bilancio.

A livello contabile tale situazione trova un'apposita evidenziazione. Per effetto dei vari prelievi che verranno effettuati a valere sul fondo in questione, nel corso dell'esercizio la voce “Cassa / Banche” (‘Disponibilità liquide’) subirà altrettante variazioni, mentre a fine esercizio sia l'Attivo sia il Passivo e PN risulteranno ridimensionati dello stesso ammontare, nel rispetto della logica contabile che impone l'obbligatoria equivalenza tra il totale degli impieghi delle risorse (Attivo) ed il totale delle fonti che hanno dato luogo agli impieghi stessi (Passivo e PN).

7.3.3 “Prestiti da banca e altri soggetti”

L'esempio esaminato mediante il supporto della tabella 16 (“Confronto fra due progetti coperti dalla stessa fonte di copertura finanziaria”) ci offre lo spunto per entrare nel merito della composizione della categoria “Prestiti da banca e altri soggetti (B02)”.

In particolare, risulta utile precisare se l'associazione – volendo rivolgersi ad un istituto bancario – debba acquisire una copertura finanziaria generica o specifica: vale a dire se il prestito debba essere legato allo specifico scopo per cui verrà utilizzato o se possa consistere più semplicemente nella disponibilità di una somma utilizzabile a discrezione e priva di vicoli di scadenza temporale.

Per impostare correttamente la soluzione a questo problema occorre richiamare innanzitutto le considerazioni fatte nei paragrafi 5.1 (“La gestione finanziaria dell'associazione”) e 5.2 (“La scelta delle forme di copertura



del fabbisogno finanziario”), all’interno dei quali venivano segnalati i termini essenziali della questione, ossia:

- la gestione finanziaria dell’associazione presenta una sua unitarietà che va preservata e che non appare compatibile con l’adozione di soluzioni tecniche individuate isolatamente;
- d’altra parte, occorre riconoscere che accedere a prodotti bancari totalmente scissi sotto il profilo tecnico dal fabbisogno finanziario che sono destinati a soddisfare, potrebbe rivelarsi significativamente dispendioso sul lungo termine;
- non bisogna, infine, dimenticare che l’unitarietà della gestione finanziaria porta a risultati che trovano un momento di sintesi proprio nel bilancio consuntivo, che potrebbe evidenziare una struttura poco equilibrata dell’attivo di stato patrimoniale.

Rimanendo all’interno del perimetro delimitato da questi punti di carattere generale, il suggerimento più proponibile è quello di porre attenzione ad una serie di variabili che possono fare la differenza nelle decisioni concrete:

- a) l’ammontare effettivo del fabbisogno finanziario;
- b) la capacità tecnica di gestire la leva finanziaria;
- c) la disponibilità di garanzie (reali o personali) e correlativamente il giudizio ottenibile sotto il profilo del merito creditizio (*rating*);
- d) il grado di indebitamento complessivo già raggiunto dall’associazione.

“Prestiti da banca e altri soggetti” a copertura degli investimenti

La previsione di un importo per la categoria “Prestiti da banca e altri soggetti (B02)” in caso di investimenti fa principalmente riferimento alla presenza di mutui o altri prodotti a medio-lunga scadenza, come il leasing.

Viceversa, nell’ipotesi in cui l’associazione decidesse di attingere somme dal fido bancario (copertura generica) per coprire il fabbisogno necessario all’acquisto di immobili e beni durevoli, verrebbe a crearsi una situazione anomala. Specialmente se gli investimenti dovessero richiedere esborsi di importo significativo, non appare appropriato coprire il relativo fabbisogno finanziario ricorrendo a forme di credito a breve termine e non dedicate esclusivamente agli interventi strutturali previsti dal progetto.

“Prestiti da banca e altri soggetti” a copertura delle spese gestionali

Se l’associazione assegna alla categoria “Prestiti da banca e altri soggetti (B02)” la funzione di garantire copertura finanziaria per le spese gestionali del progetto, intende con molta probabilità fare riferimento all’utilizzo di un fido bancario, secondo varie forme tecniche.

Accedere al fido bancario per esigenze gestionali è tecnicamente sostenibile solo se tale modalità di copertura finanziaria risulta armonizzata con una bilanciata dinamica dei flussi di cassa che dovranno naturalmente riflettere l’andamento dei proventi (o disinvestimenti) che li generano. Non è perciò ipotizzabile che il prestito bancario possa essere indicato come unica fonte di copertura, ancorché squisitamente finanziaria.



Per quanto concerne la quantificazione dell'importo, l'ammontare indicato acquista senso solo se inteso come ammontare medio di fido utilizzato. Risulterebbe piuttosto anomalo che l'associazione possa attingere al fido bancario continuativamente per un periodo di diversi mesi senza una dinamica di rientro nelle somme prese a prestito.

In rapporto alle spese gestionali, la copertura ottenuta grazie alla categoria "Prestiti da banca e altri soggetti (B02)" sarà generica nel senso che sarà garantita dalle disponibilità acquisite in ragione dell'attività complessivamente svolta dall'associazione e non in ragione del progetto di destinazione, anche se - tecnicamente parlando - sarà supportata da prodotti 'specifici' per la gestione.

L'implementazione gestionale del progetto implica la realizzazione di azioni che, anche in virtù della tipologia di costi da sostenere, risulta particolarmente assimilabile alle attività normalmente svolte dall'associazione finanziata. Risulterebbe perciò piuttosto artificioso ricorrere ad una forma di prestito specifica per coprire il fabbisogno finanziario di una sola parte estrapolata dalle attività medesime.

Ciononostante, è correttamente ipotizzabile che insorga un fabbisogno finanziario specifico per coprire i disallineamenti tra il periodo in cui l'associazione sostiene alcune spese ed il momento in cui ottiene il 'rimborso' da parte degli enti finanziatori (a fondo perduto). La copertura sarà specifica in quanto garantita attraverso l'accesso a forme specifiche di credito adoperate da operatori bancari dedicati agli enti del terzo settore.

In merito a questo punto, si possono proporre alcune considerazioni incentrate sul contributo concesso dalla Fondazione Cariplo.

Anche se il contributo rappresenta sostanzialmente una forma di disponibilità finanziaria liquida, l'associazione potrebbe chiedere un prestito per coprire il differenziale di disponibilità dovuto alle modalità con cui il contributo viene erogato (previa presentazione di fatture dei fornitori per prestazione di servizi e/o acquisto di materiale, accompagnate da bonifici eseguiti a saldo delle fatture medesime).

Se tale prassi viene attivata per consentire al Beneficiario di utilizzare il contributo come un moltiplicatore di leva finanziaria, non desta particolari preoccupazioni. Sostanzialmente l'associazione gode di una situazione finanziaria di equilibrio, potrebbe attingere a risorse proprie mediante lo smobilizzo di partite patrimoniali meno liquide, ma trova conveniente ampliare le fonti di finanziamento da terzi per differenziale di rendimento.

Se, invece, l'associazione ricorre al canale bancario (offrendo in garanzia la titolarità del contributo concesso dalla Fondazione Cariplo) per coprire la mancanza di quelle risorse che dovrebbe apportare al progetto a titolo di cofinanziamento, tale forma di copertura finanziaria potrebbe presentare diversi aspetti di problematicità perché denoterebbe un difetto di copertura economica.

Da ultimo, possiamo precisare che nella voce B02 sono compresi "Altri soggetti", diversi da banche e operatori finanziari abilitati, che prestano somme in favore dell'associazione che deve realizzare il progetto. Il riferimento va



– ad esempio – agli associati, mentre ci sembra sensato escludere i fornitori dell’associazione in quanto alle dilazioni di pagamento per transazioni commerciali non corrisponde alcun afflusso di risorse monetarie aggiuntive, sebbene tale prassi determini temporaneamente una minore necessità di fabbisogno finanziario in termini di minori esborsi da sostenere.

7.3.4 “Ricavi/Proventi da attività del progetto” a copertura delle spese gestionali

Se un’associazione prevede di ottenere in futuro dei ricavi dalle attività che potranno essere svolte grazie all’avvio del progetto finanziato da Fondazione Cariplo, può essere giustificato l’inserimento di tali ricavi a copertura dei costi del progetto allorquando produca un conto economico specifico per l’attività generatrice di ricavo. Si tratta di una soluzione praticabile in quanto l’addizionalità del nuovo progetto realizzato dovrebbe essere piuttosto evidente, al punto da consentire l’isolamento di quelle componenti (positive e negative) che compaiono per la prima volta o vengono sensibilmente movimentate nella contabilità.

Se questo è valido per la copertura economica (oneri/costi gestionali bilanciati da altrettanti proventi/ricavi), occorre qualche altro aspetto per quanto riguarda il problema della copertura finanziaria.

Per chiarire il concetto, facciamo l’esempio di un’associazione che operi nel settore dello spettacolo, la quale decida di indicare come fonte di copertura finanziaria gli introiti da ‘sbigliettamento’. Tali entrate - che più propriamente dobbiamo chiamare “Ricavi da attività del progetto” (codice B3 del Piano economico) - possono semmai rappresentare una fonte di copertura economica. Per la copertura finanziaria, invece, dobbiamo chiederci: da dove attinge l’associazione le risorse per pagare gli artisti e le compagnie di spettacolo, prima che i ricavi si trasformino in entrate monetarie?

A rigore, è ammissibile che solo una parte dei costi sia prevista come spese differite (che quindi non necessitano immediatamente di mezzi finanziari a disposizione), ma è verosimile che la quota prevalente di costi debba essere sostenuta comunque prima di entrare in possesso di tutti i ricavi previsti. Come pure, occorre riconoscere che tali introiti posseggono il requisito della liquidità ma non per l’intero ammontare preventivato, in quanto affluiscono gradualmente lungo l’arco della ‘stagione’.

7.3.5 Fondazione Cariplo (B04)

Il contributo concesso dalla Fondazione Cariplo soddisfa ampiamente il requisito della liquidità: la somma promessa non compare fra le disponibilità del Beneficiario quando il Presidente della Fondazione Cariplo comunica l’assegnazione del contributo, ma mediante il meccanismo delle erogazioni anticipate e dei successivi acconti rapportati allo stato di avanzamento del progetto, il Beneficiario attingerà al contributo in linea con le spese che dovrà affrontare.



Il contributo è inoltre dotato di un sufficiente grado di affidabilità, assistito dal regime di pubblicità (internet) e dalla formalizzazione del relativo debito mediante adeguati accantonamenti (bilancio consuntivo).

7.3.6 Contributi da altri soggetti (B05)

In linea teorica, i contributi devoluti da altri soggetti filantropici privati possono essere considerati in termini simili al contributo della Fondazione Cariplo (vedi punto precedente).

Viceversa, i contributi deliberati da enti pubblici non garantiscono in misura integrale la copertura finanziaria, dato l'endemico ritardo con cui vengono erogati (specialmente, se l'erogazione riguarda la quota a saldo).

7.3.7 Altre fattispecie

La produzione di documenti volti a dimostrare l'emissione di garanzie in favore della Fondazione Cariplo, non risponde all'esigenza di disporre della copertura finanziaria in favore del progetto finanziato dalla Fondazione medesima.

Ricordiamo, infatti, che con la dimostrazione della copertura finanziaria, il Beneficiario rassicura la Fondazione circa l'adeguata e congrua disponibilità di risorse monetarie per far fronte ad oneri di fornitura derivanti dall'implementazione del progetto.

In sostanza, se in favore della Fondazione venisse emessa una garanzia (come, ad esempio, una fideiussione), verrebbe attribuito alla Fondazione stessa il diritto di reclamare una determinata somma nei riguardi dell'istituto bancario emittente. Si tratta di uno strumento che potrebbe essere utilmente impiegato nella concessione dell'anticipazione sul contributo, poiché in tal caso sussiste l'obbligo di restituzione per l'ipotesi di mancato utilizzo per l'implementazione del progetto. Stando alle prassi attualmente in vigore, la *policy* della Fondazione Cariplo è quella di escluderne l'applicazione.





Appendice



**fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE

8

APPENDICE

SCHEMA DI BILANCIO INDICATO
DALL' "AGENZIA PER LE ONLUS"

ELENCO DEI DOCUMENTI NECESSARI PER
ACCEDERE AI FINANZIAMENTI BANCARI



8.1

SCHEMA DI BILANCIO INDICATO DALL' "AGENZIA PER LE ONLUS"

Stato patrimoniale

ATTIVO	PASSIVO
A Quote associative ancora da versare	A Patrimonio netto
	1 Fondo di dotazione dell'ente
B Immobilizzazioni	II Patrimonio vincolato
1 Immobilizzazioni immateriali	1 Riserve statutarie
1 Costi di ricerca, sviluppo e pubblicità	2 Fondi vincolati per decisione degli organi istituzionali
2 Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	3 Fondi vincolati destinati da terzi
3 Spese per manutenzioni da ammortizzare	III Patrimonio libero
4 Oneri pluriennali	1 Risultato gestionale dell'esercizio in corso
5 Altre	2 Riserve accantonate negli esercizi precedenti
TOTALE	TOTALE
II Immobilizzazioni materiali	B Fondi per rischi e oneri
1 Terreni e fabbricati	1 Per trattamento di quiescenza e obblighi simili
2 Impianti e attrezzature	2 Altri
3 Altri beni	TOTALE
4 Immobilizzazioni in corso e acconti	C Trattamento di fine rapporto lavoro subordinato
5	D Debiti
TOTALE	1 Debiti verso banche
III Immobilizzazioni finanziarie	- di cui esigibili entro l'esercizio successivo
1 Partecipazioni	2 Debiti verso altri finanziatori
2 Crediti	- di cui esigibili entro l'esercizio successivo
- di cui esigibili entro l'esercizio successivo	3 Acconti
3 altri titoli	- di cui esigibili entro l'esercizio successivo
TOTALE	4 Debiti verso fornitori
Totale Immobilizzazioni (B)	- di cui esigibili entro l'esercizio successivo
C Attivo circolante	5 Debiti tributari
1 Rimanenze	- di cui esigibili entro l'esercizio successivo
1 Materie prime, sussidiarie, e di consumo	6 Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale
2 Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	- di cui esigibili entro l'esercizio successivo
3 Lavori in corso su ordinazione	7 Altri debiti
4 Prodotti finiti e merci	- di cui esigibili entro l'esercizio successivo
5 Acconti	TOTALE
TOTALE	E Ratei e risconti
II Crediti	
1 Verso clienti	
- di cui esigibili oltre l'esercizio successivo	
2 Verso altri	
- di cui esigibili oltre l'esercizio successivo	
TOTALE	
III Attività finanziarie non immobilizzate	
1 Partecipazioni	
2 Altri titoli	
TOTALE	
IV Disponibilità liquide	
1 Depositi bancari e postali	
2 Assegni	
3 Denaro e valori in cassa	
TOTALE	
Totale Circolante netto (C)	
D Ratei e risconti	
Totale Attivo	Totale Passivo
CONTI D'ORDINE	
- relativi agli impegni	
- relativi a garanzie e altri rischi in corso	
- relativi a beni di terzi presso l'ente	
- relativi a beni propri presso terzi	



Rendiconto gestionale

ONERI	PROVENTI E RICAVI
1 Oneri da attività tipiche	1 Proventi e ricavi da attività tipiche
1.1 Acquisti	1.1 Da contributi su progetti
1.2 Servizi	1.2 Da contratti con enti pubblici
1.3 Godimento beni di terzi	1.3 Da soci ed associati
1.4 Personale	1.4 Da non soci
1.5 Ammortamenti	1.5 Altri proventi e ricavi
1.6 Oneri diversi di gestione	1.6
1.7	
2 Oneri promozionali e di raccolta fondi	2 Proventi da raccolta fondi
2.1 Raccolta 1	2.1 Raccolta 1
2.2 Raccolta 2	2.2 Raccolta 2
2.3 Raccolta 3	2.3 Raccolta 3
2.4 Attività ordinaria di promozione	2.4 Altri
3 Oneri da attività accessorie	3 Proventi e ricavi da attività accessorie
3.1 Acquisti	3.1 Da attività connesse e/o gestioni commerciali accessorie
3.2 Servizi	3.2 Da contratti con enti pubblici
3.3 Godimento beni di terzi	3.3 Da soci ed associati
3.4 Personale	3.4 Da non soci
3.5 Ammortamenti	3.5 Altri proventi e ricavi
3.6 Oneri diversi di gestione	3.6
3.7	
4 Oneri finanziari e patrimoniali	4 Proventi finanziari e patrimoniali
4.1 Su rapporti bancari	4.1 Da rapporti bancari
4.2 Su prestiti	4.2 Da altri investimenti finanziari
4.3 Da patrimonio edilizio	4.3 Da patrimonio edilizio
4.4 Da altri beni patrimoniali	4.4 Da altri beni patrimoniali
4.5 Oneri straordinari	4.5 Proventi straordinari
5 Oneri di supporto generale	
5.1 Acquisti	
5.2 Servizi	
5.3 Godimento beni di terzi	
5.4 Personale	
5.5 Ammortamenti	
5.6 Oneri diversi di gestione	
5.7	

Risultato gestionale positivo

Risultato gestionale negativo

> 8.2

ELENCO DEI DOCUMENTI NECESSARI PER ACCEDERE AI FINANZIAMENTI BANCARI

1. DOCUMENTAZIONE STANDARD

- 1.1. Documenti reddituali del richiedente
 - 1.1.1. Copia dei Bilanci e allegati relativi degli ultimi 2 Esercizi
 - 1.1.2. Dichiarazione dei redditi degli ultimi Esercizi
 - 1.1.3. Dichiarazione IVA degli ultimi 2 Esercizi
- 1.2. Documenti anagrafici del richiedente
 - 1.2.1. Atto costitutivo e Statuto
 - 1.2.2. Documenti identificativi dei Soci
 - 1.2.3. Stato di famiglia del richiedente

2. DOCUMENTI AGGIUNTIVI

- 2.1. Documentazione a supporto in caso di rilascio di garanzie personali
 - 2.1.1. Documenti identificativi dei garanti
 - 2.1.2. Dichiarazione dei redditi dei garanti
- 2.2. Altra documentazione a supporto della richiesta
 - 2.2.1. Documentazione relativa agli investimenti oggetto del finanziamento
 - 2.2.2. Elenco dei principali fornitori/clienti con l'indicazione delle relative modalità di pagamento/incasso
 - 2.2.3. Verbali di assemblea con il preventivo/consuntivo delle spese da sostenere nell'anno
 - 2.2.4. Polizza di assicurazione dell'immobile
- 2.3. Documentazione per richiesta di crediti di firma
 - 2.3.1. Copia del testo fideiussorio
 - 2.3.2. Copia della documentazione (atto, contratto, ecc.) da cui deriva l'obbligazione da garantire
- 2.4. Documenti specifici per le richieste di finanziamento a medio-lungo termine
 - 2.4.1. Copia del preventivo di spesa e del compromesso d'acquisto

3. DOCUMENTI AGGIUNTIVI IN CASO DI RICHIESTA DI FINANZIAMENTO MUTUO IPOTECARIO E RELATIVI ALL'IMMOBILE OFFERTO IN GARANZIA

- 3.1. Copia dell'atto di proprietà o copia autentica dell'ultimo atto d'acquisto, corredato da tutti gli eventuali allegati.
- 3.2. Copia del contratto preliminare (compromesso).



- 3.3. Planimetria in scala rilasciata preferibilmente dal competente Ufficio Finanziario (catasto fabbricati N.C.E.U. o Catasto Terreni), con l'indicazione delle proprietà confinanti, sia dell'immobile sia degli eventuali accessori (cantina, solai, box). Si può rinunciare al ritiro delle planimetrie qualora le stesse siano allegare all'atto di acquisto.
- 3.4. Certificato storico catastale ventennale, estratto autentico di mappa, rilasciati in data recente (per le zone dove vige il sistema ipocatastale) o in alternativa: l'estratto tavolare, rilasciato in data recente (per le zone dove vige il Sistema Tavolare).
- 3.5. Copia del certificato di abitabilità e dell'eventuale condono edilizio rilasciata dai competenti Uffici Comunali.
Per gli immobili in corso di ristrutturazione / ampliamento o ultimati da poco tempo, per i quali non è stato ancora rilasciato il certificato di abitabilità, sono da richiedere in sua vece:
 - 3.5.1. copia del progetto approvato, recante gli estremi dell'approvazione dell'Ufficio tecnico comunale, e la copia della relativa licenza di costruzione;
 - 3.5.2. dichiarazione, sottoscritta dal costruttore e dal progettista (o dal direttore dei lavori) che attesti il rispetto del progetto e della normativa urbanistica vigente nel comune.

Glossario



**fondazione
cariplo**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE



> GLOSSARIO



A

Accollo

Contratto tra un debitore e una terza persona che si impegna a pagare il debito al creditore.

Nel caso del mutuo, chi acquista un immobile gravato da ipoteca si impegna a pagare all'intermediario (cioè si 'accolla') il debito residuo.

Accredito

L'accredito è il denaro versato sul conto corrente, sia dal cliente sia dalla banca per conto del cliente stesso.

Addebito

L'addebito è il denaro prelevato o utilizzato a valere sulle disponibilità in conto corrente per pagamenti, sia dal cliente sia dalla banca per conto del cliente stesso.

Affidamento

Si veda "Fido".

Agenzia per le Onlus

Agenzia governativa con compiti di vigilanza, promozione e controllo del Terzo Settore.

Attività accessoria

Si tratta di attività diversa da quella istituzionale ma in grado di garantire all'ente/associazione risorse economiche con cui perseguire le finalità istituzionali espresse dallo statuto.

Attività correnti

Attività dell'ente/associazione destinate a diventare nel breve termine liquidità.

Comprendono le disponibilità di cassa, i depositi attivi di conto corrente, le attività finanziarie immediatamente liquidabili, i crediti commerciali ed il magazzino.

Attività istituzionale

Si veda "Attività tipica".

Attività promozionale e di raccolta fondi

Si tratta di attività svolte dall'ente/associazione nel tentativo di ottenere contributi ed elargizioni in grado di garantire la disponibilità di risorse finanziarie per realizzare attività funzionali e strumentali al perseguimento dei fini istituzionali.

Attività tipica

Si tratta di attività, di carattere non commerciale, svolta dall'ente/associazione ai sensi delle indicazioni previste dalla statuto.

Attivo fisso

Componenti di patrimonio a disposizione dell'ente/associazione per un periodo di tempo prolungato (immobili commerciali, macchinari, mobili, ecc.).

Avallo

È una garanzia che consiste in una dichiarazione con la quale un soggetto (avallante) garantisce, in tutto o in parte, il pagamento per un obbligo di un terzo (avallato). Solitamente l'avallo garantisce il pagamento di una cambiale.

Bilancio di missione

Bilancio che dà conto delle attività svolte non solo con dati numerici, ma anche con indicazione dei risultati sociali e ideali rispetto alla missione perseguita.

Bonifico

L'operazione con la quale si trasferiscono le somme da un conto corrente a un altro, anche di banche diverse. Chi invia la somma si chiama ordinante, chi la riceve si chiama beneficiario. Quando il trasferimento avviene tra conti della stessa banca, il bonifico si chiama giroconto.

Business plan

È un documento programmatico con il quale un ente/associazione analizza le strategie e le esigenze finanziarie di un proprio budget futuro prendendo in esame tutte le aree di attività.

Cambiale

Documento contenente la promessa del sottoscrittore (emittente) di pagare ad un terzo (prenditore) una somma di denaro o documento contenente l'ordine del sottoscrittore (traente) ad altro soggetto (trattario) di pagare ad un terzo (prenditore) una somma di denaro, con facoltà per il trattario di accettare l'ordine, apponendo la propria firma sulla cambiale.

Canone

Il corrispettivo periodico della locazione finanziaria. I canoni possono essere di norma mensili, trimestrali o semestrali.

Capitale circolante netto

Differenza tra attività e passività correnti di natura operativa (crediti operativi e magazzino al netto dei debiti operativi). Rappresenta l'ammontare di risorse finanziarie di cui necessita l'ente/associazione per finanziare lo sfasamento temporale tra entrate e uscite dell'attività di acquisto-trasformazione-vendita.

B



C





Capitale di rischio

Si veda “Patrimonio netto”

Capitale di terzi

Detto anche “capitale di debito” rappresenta il contributo di terzi finanziatori, tipicamente le banche, al finanziamento dell’attività dell’ente/associazione.

Capitale investito

Rappresenta la somma delle attività dello stato patrimoniale. Si compone delle immobilizzazioni e delle attività correnti. Normalmente è costituito dai mezzi investiti dall’ente/associazione e da quelli investiti dagli altri soggetti a titolo di prestito (finanziamenti).

Capitale proprio

Si veda “Patrimonio netto”

Capitalizzazione degli interessi

Il saldo del conto corrente produce interessi: a favore del cliente se positivo; a favore della banca se negativo.

La capitalizzazione significa che gli interessi, una volta accreditati e addebitati sul conto, producono a loro volta interessi. Il calcolo per gli interessi a debito e per quelli a credito deve avere la stessa periodicità.

Centrale Rischi

Servizio accentrato di informazioni realizzato da Banca d’Italia. Consiste in un archivio nel quale vengono raccolti i dati dei clienti delle banche. La Centrale rischi fornisce informazioni sui finanziamenti superiori a determinati importi.

Tali informazioni riguardano gli affidamenti accordati, gli utilizzi, gli sconfinamenti, le garanzie prestate e le posizioni “in sofferenza” con riferimento alla banca segnalante e all’intero sistema.

Conto economico gestionale

Prospetto che determina il risultato economico di gestione con riferimento agli enti che svolgono attività con valenza e organizzazione alla stregua delle imprese. Tale prospetto è espressamente richiamato dall’Atto di indirizzo emanato dall’ Agenzia per le Onlus in tema di redazione del bilancio contabile da parte degli enti nonprofit.

Covenants

Accordi tra la banca e l’ente/associazione finalizzati a ridiscutere le modalità del finanziamento nel caso di inosservanza di determinati parametri o impegni economici o giuridici.

Crediti di firma

Vengono così definite le garanzie prestate, su richiesta della clientela, dalle Banche con le quali si impegnano a far fronte ad eventuali inadempimenti

di obbligazioni assunte dalla clientela medesima nei confronti di terzi (ad esempio accettazioni, avalli, fideiussioni, ecc.).

Diritti reali di godimento

Diritti che consentono di trarre determinate utilità dall'uso della cosa altrui, come il diritto di usufrutto (che consente di usare della cosa altrui e trarne i frutti, rispettandone però la destinazione economica) e il diritto di superficie (che consiste o nella proprietà della costruzione separata da quella del suolo o nel diritto, che il proprietario del suolo concede ad altri, di fare o di mantenere al di sopra del suolo una costruzione).

D



Enti non commerciali

Categoria definita ai fini fiscali dall'art. 73 (comma 1 lettera c e commi 2 e seguenti) e dall'art.149 del Testo unico delle imposte sui redditi (D.P.R. 917/1986).

E



Enti nonprofit

Soggetti che svolgono, con diversa forma giuridica, attività caratterizzate da rilevanza ideale e sociale, senza finalità di lucro (intesa come ripartizione degli utili tra gli associati).

Espropriazione

Processo attraverso il quale i beni del debitore o beni dati in garanzia da terzi vengono venduti ai pubblici incanti e la somma ricavata ripartita tra i creditori

EURIBOR - Euro Interbank Offered Rate

Tasso per depositi interbancari in Euro calcolato dalla Federazione Bancaria Europea (FBE) alle ore 11 antimeridiane di Bruxelles. Il tasso è diffuso sul circuito telematico Bridge Telerate ovvero, in assenza, sul circuito Reuters e di norma pubblicato, il giorno successivo, su "Il Sole 24 Ore". L'Euribor viene utilizzato come riferimento per i mutui a tasso variabile.

EURIRS - Euro Interest Rate Swap (o IRS)

Tasso pari alla media degli IRS ("Interest rate swap" - cioè "scambio dei tassi di interesse") delle principali banche dell'Unione Europea. Il tasso è diffuso sul circuito telematico Bridge Telerate ovvero, in assenza, sul circuito Reuters e di norma pubblicato, il giorno successivo, su "Il Sole 24 Ore". L'Euroirs viene utilizzato come riferimento per i mutui a tasso fisso.



F

Fideiussione

La fideiussione è l'atto mediante il quale un soggetto (chiamato 'fideiussore'), si fa garante del debito di un altro soggetto (il debitore principale, che indichiamo come 'cliente'), obbligandosi personalmente nei confronti del creditore, con il suo conseguente obbligo di pagamento di quanto dovuto dal cliente in caso di inadempimento da parte di quest'ultimo.

Il fideiussore che ha pagato il debito ha regresso contro il cliente.

Normalmente la fideiussione è data a fronte di finanziamenti concessi dalla banca o, qualora la banca garantisca l'adempimento di un'obbligazione del cliente nei confronti di terzi, a fronte del suo diritto di rivalersi nei confronti del cliente stesso conseguente al pagamento del debito garantito dalla banca. Il fideiussore garantisce la restituzione di quanto dovuto dal cliente e/o da suoi successori o aventi causa. La fideiussione si estende agli interessi, alle spese, anche giudiziarie, e agli altri oneri accessori, anche tributari, per un importo, laddove la garanzia assista un finanziamento concesso dalla banca, comunque non superiore al 50% (cinquanta per cento) del capitale quale progressivamente residuerà a seguito dei pagamenti effettuati dal cliente, fermo restando che l'importo massimo garantito dalla fideiussione potrà essere diverso laddove la fideiussione assista anche altri finanziamenti concessi da terzi congiuntamente a quello della banca.

Fideiussione omnibus

Con il rilascio di questa garanzia il fideiussore garantisce la banca, fino all'importo massimo stabilito in contratto, per l'adempimento di obbligazioni assunte verso la banca stessa dal debitore principale e derivanti da operazioni bancarie di qualsiasi natura, quali, ad esempio, finanziamenti concessi sotto qualsiasi forma, aperture di credito, aperture di crediti documentari, anticipazioni su titoli e strumenti finanziari, su crediti o su merci, sconto o negoziazione di titoli cambiari o documenti, rilascio di garanzie a terzi, depositi cauzionali, riporti, compravendita titoli, strumenti finanziari e cambi, operazioni di intermediazioni o prestazioni di servizi.

Fideiussione pro-quota con vincolo di solidarietà

Con il rilascio di questa garanzia una pluralità di fideiussori garantisce alla banca l'adempimento di obbligazioni assunte verso la banca stessa dal debitore principale dividendosi, in base a quote indicate nell'atto di garanzia e con vincolo di solidarietà tra loro, il rischio di insolvenza del debitore principale medesimo. Nel caso di inadempimento di uno dei fideiussori la quota dell'insolvente viene ripartita tra i restanti fideiussori in proporzione alla quota da ciascuno rispettivamente garantita.

Fideiussione pro-quota senza vincolo di solidarietà

Con il rilascio di questa garanzia una pluralità di fideiussori garantisce alla banca l'adempimento di obbligazioni assunte verso la banca stessa dal debitore principale dividendosi, in base a quote indicate nell'atto di garanzia e senza vincolo di solidarietà tra loro, il rischio di insolvenza del debitore principale medesimo. Nel caso di inadempimento di uno dei fideiussori la quota dell'insolvente non viene ripartita a carico dei restanti fideiussori.



Fideiussione specifica

Con il rilascio di questa garanzia il fideiussore garantisce alla banca l'adempimento delle obbligazioni rivenienti da specifica operazione creditizia, indicata nel contratto di garanzia, assunta verso la banca dal debitore principale.

Fido

La somma che la banca, su richiesta preventiva del cliente, si impegna a mettere a sua disposizione oltre il saldo disponibile.

Il contratto può prevedere il pagamento di interessi sulle somme utilizzate o altre commissioni.

Finanziamento

Il finanziamento è un'operazione con cui un ente/associazione ottiene la disponibilità necessaria da una banca/intermediario per realizzare un dato progetto di investimento o soddisfare le proprie esigenze di liquidità, con l'obbligo di restituire l'importo concesso e di pagare gli interessi calcolati sulla base del tasso di interesse stabilito nel contratto. Il tasso di interesse può essere fisso o variabile.

La restituzione del debito (capitale erogato e interessi) avviene in modo graduale nel tempo attraverso il pagamento di rate periodiche per un arco di tempo che può essere lungo, per diversi anni, o breve, inferiore all'anno.

Finanziamento a breve termine

I finanziamenti a breve termine si distinguono in finanziamenti a revoca (in genere, linee di credito in conto corrente) o con scadenza a breve (in genere, cambiali). Sono generalmente utilizzati dalle imprese per finanziare il capitale circolante operativo (crediti, magazzino...).

Di norma, possono essere revocati dalla banca con un contenuto preavviso.

Finanziamento a medio/lungo termine

Finanziamenti che prevedono il graduale rimborso del capitale erogato in più anni o la restituzione in un'unica soluzione dai 3/5 anni fino a 10/15 anni ed oltre nel caso dei mutui fondiari.

Il finanziamento può essere garantito da ipoteca su un immobile e in questo caso si chiama "ipotecario".

L'ente/associazione rimborsa il finanziamento con il pagamento periodico di rate, comprensive di capitale ed interessi, secondo un tasso che può essere fisso o variabile.

Finanziamento chirografario

Per 'finanziamento chirografario' si intende un finanziamento che non è assistito da alcun tipo di garanzia reale - ossia pegno e ipoteca- o personale - ossia fideiussione.

Finanziamento fondiario

Finanziamento a medio o lungo termine garantito da ipoteca su immobili.

Flussi di cassa

Differenza tra le entrate e le uscite monetarie afferenti l'attività dell'ente/associazione.

Rappresentano un importante indicatore della capacità di rimborso dei finanziamenti a medio/lungo termine.



Garanzie personali

Garanzie (quali, le fideiussioni) con cui un soggetto esterno garantisce il rimborso del finanziamento, qualora l'ente/associazione non sia in grado di estinguerlo con le proprie risorse finanziarie.

Garanzie reali

Garanzie prestate dall'ente/associazione o da terzi in favore della banca, sotto forma di ipoteca su beni immobili o di pegno su beni mobili non registrati.

Nell'ipotesi in cui l'ente/associazione risulti insolvente, hanno lo scopo di assicurare, con il valore e l'eventuale vendita del bene, il rimborso del debito contratto.

Gestione caratteristica

Insieme delle attività aziendali considerate tipiche per la produzione/commercializzazione dei prodotti/servizi. La gestione caratteristica non tiene conto degli effetti delle gestioni extra-caratteristica, finanziaria, straordinaria e tributaria.

Gestione straordinaria

Insieme delle operazioni aziendali non ricorrenti, quindi estranee per natura o dimensioni all'attività caratteristica dell'ente/associazione.



Impresa sociale

In base al D.Lgs. 155/06, possono acquisire la qualifica di 'impresa sociale' tutte le organizzazioni private, ivi compresi gli enti di cui al libro V del codice civile, che esercitano in via stabile e principale un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale.

Ipoteca

Diritto reale di garanzia costituito su un bene immobile da parte del debitore principale ('cliente') - o da un terzo nell'interesse del cliente ('concedente') - per assicurare alla banca il diritto di vendere coattivamente il bene stesso e di essere soddisfatta con preferenza sul prezzo ricavato, in caso di inadempimento dell'obbligazione garantita.

Possono divenire oggetto di ipoteca: i beni immobili che sono in commercio con le loro pertinenze; l'usufrutto dei beni stessi; il diritto di superficie;



le navi, gli aeromobili e gli autoveicoli secondo le leggi che li riguardano. La concessione dell'ipoteca deve farsi per atto pubblico o per scrittura privata autenticata.

Il concedente che ha pagato la banca o ha sofferto l'espropriazione dei beni dati in garanzia, ha diritto di rivalersi contro il cliente e gli eventuali suoi fideiussori nonché contro gli altri eventuali concedenti per la loro rispettiva porzione.

Normalmente l'ipoteca è data a fronte di finanziamenti a medio o lungo termine concessi dalla banca o, qualora la banca garantisca l'adempimento di un'obbligazione del cliente nei confronti di terzi, a fronte del suo diritto di regresso nei confronti del cliente stesso conseguente al pagamento del debito garantito dalla banca.

Ciascuna ipoteca viene costituita per una somma fino al 250% del credito concesso, laddove garantisca il credito della banca in dipendenza di un finanziamento, ovvero del debito garantito dalla banca, laddove quest'ultima garantisca l'adempimento di un'obbligazione altrui.

Il cliente e il concedente sono obbligati a mantenere assicurati presso primarie compagnie, contro i rischi indicati dalla banca e per i valori giudicati idonei dalla medesima, i beni ipotecati, e a vincolare le polizze relative a favore della banca.

Immobilizzazioni

Attività destinate ad essere utilizzate durevolmente nell'ente/associazione, caratterizzate quindi da un'utilità pluriennale. Sono costituite dalle:

- immobilizzazioni immateriali (quali i brevetti, i marchi, le licenze, il software, ecc.);
- immobilizzazioni materiali (immobili, impianti, macchinari, altri beni);
- immobilizzazioni finanziarie (partecipazioni in altre società, ecc.).

Interessi di mora

Interessi dovuti per il periodo di ritardato pagamento delle rate di rimborso del capitale e di ogni altra somma contrattualmente dovuta.

Insolvenza

Impossibilità di soddisfare regolarmente le obbligazioni assunte.

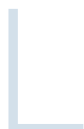
IRS – Interest Rate Swap

Tasso per le operazioni in Euro di Interest Rate Swap contro Euribor a 6 mesi, diffuso sul circuito Reuters con riferimento alle ore 11 antimeridiane di Francoforte (oppure sul circuito telematico Bridge Telerate con riferimento alle ore 11 antimeridiane di Londra in assenza di rilevazione sul circuito Reuters).

Istruttoria di concessione

Insieme delle attività svolte dalla banca finalizzate alla valutazione della capacità di credito del cliente (tenuto conto anche della congruità delle eventuali garanzie) e quindi alla decisione in merito all'affidamento richiesto.

Tali attività sono riconducibili in sintesi alle seguenti: ritiro della richiesta di affidamento comprensiva della necessaria documentazione, analisi di concedibilità e comunicazione al cliente dell'esito.



Leva finanziaria

È il rapporto tra la somma del capitale proprio e del capitale di terzi di una data società e il capitale proprio della medesima. L'utilizzo della leva finanziaria (il ricorso al capitale di terzi) produce un effetto moltiplicativo sulla differenza tra la redditività del capitale proprio e il costo del denaro. In finanza è la pratica con cui ci si indebita per aumentare l'importo investito in una determinata posizione quando si ritiene che il rendimento della stessa supererà il costo dell'indebitamento. Una leva finanziaria pari a 1 significa che non si è fatto ricorso all'indebitamento.



Merito creditizio

Capacità di indebitamento dell'ente/associazione che la banca attribuisce in funzione delle valutazioni e delle analisi effettuate attraverso l'istruttoria di concessione.

Mezzi propri

vedi "Patrimonio netto"

Minusvalenza

Costo straordinario di esercizio dovuto al minore valore di realizzo di un bene rispetto al valore contabile del bene stesso.

Mutuo chirografario

Si veda "Finanziamento chirografario".

Mutuo fondiario

Si veda "Finanziamento fondiario".



Oneri finanziari

Rappresentano l'onere sostenuto dall'ente/associazione per i finanziamenti ottenuti (sostanzialmente gli interessi passivi).

Onlus - organizzazione non lucrativa di utilità sociale

Le Onlus costituiscono un'autonoma e distinta categoria di enti rilevante ai soli fini fiscali, destinataria di uno specifico regime tributario di favore.

Introdotta dal D.Lgs.460/1997, le Onlus non sono nuovi soggetti che si aggiungono a quelli già esistenti, ma sono un contenitore fiscale nel quale entrano o possono entrare vari soggetti giuridici in possesso di determinati requisiti. Il D.Lgs.460/1997 consente a determinati enti di acquisire, stante il rispetto di una serie di requisiti rigidamente fissati dallo stesso Decreto Legislativo, la qualifica di Onlus, alla quale sono connessi specifici vantaggi fiscali.

Passività consolidate

Ammontare delle posizioni debitorie per le quali è prevista la restituzione nel medio lungo periodo.

Passività correnti

Posizioni debitorie alle quali l'ente/associazione dovrà fare fronte nel breve termine.

Sono riconducibili sia all'attività operativa dell'ente/associazione (debiti nei confronti dei fornitori, per imposte da liquidare, verso i dipendenti, ecc.) sia alla gestione finanziaria (debiti verso banche o altri finanziatori a breve termine).

Patrimonio libero

È costituito dal risultato gestionale dell'esercizio in corso e dal risultato gestionale degli esercizi precedenti nonché dalle riserve statutarie.

Patrimonio netto

Conosciuto anche con i termini "capitale proprio" o "capitale di rischio", è pari all'insieme delle risorse finanziarie che l'ente/associazione ha destinato durevolmente al finanziamento delle proprie attività. Comprende le quote versate dagli associati a titolo di costituzione iniziale ed eventuali altre riserve.

Patrimonio vincolato

È composto da fondi vincolati per scelte operate da terzi donatori o dagli organi istituzionali.

Pegno

Diritto reale di garanzia costituito su un bene mobile da parte del debitore principale ('cliente') - o da un terzo ('concedente') nell'interesse del cliente - per assicurare alla banca il diritto di vendere coattivamente il bene stesso e di essere soddisfatta con preferenza sul prezzo ricavato, in caso di inadempimento dell'obbligazione garantita

Possono divenire oggetto di pegno: i beni mobili, i crediti e gli altri diritti aventi per oggetto beni mobili.





Il pegno si costituisce formalmente con le seguenti modalità:

- per i beni mobili, con la consegna ad un terzo designato dalle parti della cosa o del documento che conferisce l'esclusiva disponibilità della cosa;
- per i crediti, con atto scritto notificato al debitore del credito dato in pegno o da questo accettato con atto avente data certa;
- per strumenti finanziari (quali azioni, obbligazioni, quote di fondi comuni) immessi in un sistema di gestione accentrata, mediante registrazioni in appositi conti tenuti dall'intermediario abilitato tramite il quale il titolare esercita i diritti inerenti gli strumenti finanziari in questione.

La concessione del pegno deve farsi per atto pubblico o per scrittura privata autenticata nel caso di pegno di quote di società a responsabilità limitata o di crediti vantati nei confronti della Pubblica Amministrazione.

Il concedente che ha pagato la banca o ha sofferto l'espropriazione dei beni dati in garanzia, ha diritto di rivalersi contro il cliente e gli eventuali suoi fideiussori nonché contro gli altri eventuali concedenti per la loro rispettiva porzione.

Normalmente il pegno è dato a fronte di finanziamenti concessi dalla banca o, qualora la banca garantisca l'adempimento di un'obbligazione del cliente nei confronti di terzi, a fronte del suo diritto di rivalersi nei confronti del cliente stesso conseguente al pagamento del debito garantito dalla banca.

Perizia

Relazione di un tecnico che attesta il valore dell'immobile o di beni registrati da ipotecare e/o dei beni mobili da sottoporre a privilegio mobiliare.

Piano di ammortamento

Piano di rimborso del prestito con l'indicazione della composizione delle singole rate (quota capitale e quota interessi), calcolato al tasso definito nel contratto.

Plusvalenza

Per plusvalenza si intende l'incremento del valore monetario di beni o anche di un complesso di beni quale è l'azienda.

In modo più tecnico, le plusvalenze possono anche essere definite come il maggior valore realizzato rispetto all'ultimo valore fiscalmente riconosciuto ai fini dell'imposta sul reddito.

Privilegio

Diritto reale di garanzia costituito su beni mobili da parte del debitore principale ('cliente') - o da un terzo ('concedente') in favore del cliente - per assicurare alla banca il diritto di vendere coattivamente i beni stessi e di essere soddisfatta con preferenza sul prezzo ricavato, in caso di inadempimento dell'obbligazione garantita.

Possono essere oggetto di privilegio solo beni mobili non iscritti in pubblici registri destinati all'esercizio dell'impresa gestita dal cliente. In particola-

re il privilegio può riguardare impianti e opere esistenti e future, concessioni e beni strumentali; materie prime, prodotti in corso di lavorazione, scorte, prodotti finiti, frutti, bestiame e merci; beni comunque acquistati con il finanziamento concesso; crediti, anche futuri, derivanti dalla vendita dei predetti beni.

La concessione del privilegio deve farsi per atto pubblico o per scrittura privata autenticata.

Il concedente che ha pagato la banca o ha sofferto l'espropriazione dei beni dati in garanzia, ha diritto di rivalersi contro il cliente e gli eventuali suoi fideiussori.

Il privilegio può essere dato esclusivamente a garanzia di finanziamenti a medio o lungo termine.

Il privilegio viene costituito per una somma fino al 250% del credito concesso.

Il cliente e il concedente sono obbligati a mantenere assicurati presso primarie compagnie, contro i rischi indicati dalla banca e per i valori giudicati idonei dalla medesima, i beni cauzionali, e a vincolare le polizze relative a favore della banca.

Proventi di gestione

Proventi non determinati da rapporti di scambio con terze economie.

Quoziente di struttura

Evidenzia la presenza di fonti di finanziamento a lungo termine in grado di coprire gli investimenti in immobilizzazioni. L'ente/associazione, quindi, si dice solido quando l'indice in questione assume un valore superiore all'unità.

Q



Rata

Pagamento che il cliente effettua periodicamente, secondo cadenze stabilite nel contratto (mensili, trimestrali, semestrali, annuali), per restituire la somma presa a prestito. La rata è generalmente composta da una quota capitale, cioè il rimborso della somma prestata, e da una quota interessi, costituita dagli interessi dovuti per il mutuo.

R



Rendiconto gestionale

Prospetto che evidenzia il risultato gestionale (positivo o negativo) di periodo e illustra attraverso il confronto tra i proventi/ricavi ed i costi/oneri come si sia pervenuti al risultato di sintesi.

Ricavi

Contropartite di rapporti di scambio con terze economie.

Risultato gestionale di periodo

In base alle linee guida e agli schemi suggeriti dall'Agenzia per le Onlus per la predisposizione del bilancio di esercizio, il Risultato gestionale di periodo – che può essere positivo o negativo – scaturisce dal confronto tra proventi/ricavi e costi/oneri di competenza dell'esercizio. Si tratta di un risultato complesso che misura l'andamento economico della gestione ma anche il contributo dei proventi e degli oneri non legati a rapporto di scambio.



Saldo

La differenza tra l'importo complessivo degli accrediti e quello degli addebiti a una certa data.

Se il saldo è positivo, indica la somma disponibile sul conto corrente.

Le somme che rimangono inutilizzate fruttano interessi, da calcolare sulla base di un tasso detto "creditore".

Il saldo contabile si riferisce alle operazioni registrate.

Il saldo disponibile si riferisce alla somma che può essere effettivamente utilizzata.

Saldo contabile

Si veda "Saldo".

Saldo disponibile

Si veda "Saldo".

Scoperto di conto

Per 'scoperto di conto' si intende il saldo debitore determinatosi a seguito dell'utilizzo effettuato dal cliente oltre l'importo del credito concesso dalla banca.

Spese di istruttoria

Il rimborso chiesto dall'intermediario per le pratiche e le formalità necessarie all'erogazione del mutuo.

Spread

La differenza fra il tasso di riferimento (per esempio l'Euribor o l'Eurirs) e il tasso di interesse applicato. Si tratta di una percentuale stabilita contrattualmente, volta a tutelare la banca dal rischio di credito connesso all'erogazione del mutuo.

Struttura patrimoniale

Insieme delle attività e delle passività dell'ente/associazione opportunamente riclassificate ai fini dell'analisi di bilancio.

Tasso a regime

A fini commerciali, gli intermediari possono offrire interessi particolarmente vantaggiosi nei primi mesi del mutuo (“tasso di ingresso”) e rimandare a un momento successivo all’erogazione la determinazione definitiva del tasso, detto appunto “tasso a regime”.

Tasso di ingresso

Si veda “Tasso a regime”.

Tasso di interesse

L’indice, espresso in percentuale, della misura del compenso (interessi) che spetta all’intermediario per l’erogazione del finanziamento.

Tasso creditore

Tasso utilizzato per calcolare periodicamente gli interessi a favore del cliente sulle somme depositate (interessi creditorî). Gli interessi sono poi accreditati sul conto, al netto delle ritenute fiscali.

Tasso debitore

Tasso utilizzato per calcolare periodicamente gli interessi a carico del cliente sulle somme utilizzate oltre le disponibilità del conto. Gli interessi sono poi addebitati sul conto.

Tasso EUROIRS

Si veda EUROIRS

Tasso IRS

Si veda IRS

Utile di esercizio

Si veda “Risultato gestionale di periodo”.

Voltura

Trasferimento della proprietà o di altri diritti reali su terreno e fabbricati (atto di compravendita, donazione, denunce di successione).

Nel campo dei finanziamenti, per voltura si intende il cambiamento d’intestazione del mutuo e subentro nella posizione di mutuatario.

T



U



V



